

Pengaruh Harga Jual terhadap Volume Penjualan Sapi Potong ditingkat Pedagang Pengecer

The Effect of Selling Prices on Beef Cattle Sales Volume at the Retail Level

***Sri Yenny Pateda, Umbang Arif Rokhayati, dan Fikram Lodik**

Jurusan Peternakan, Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo

Jl. Prof. Dr. Ing. B. Habibie, Bonebolango, Gorontalo

Corresponding Author: Email: sriyennypateda@gmail.com

ABSTARACT

Price is one factor that is taken into account in marketing activities because price can determine how much profit will be obtained from the sale of beef cattle. The purpose of this study was to determine the sales volume and selling price of beef cattle at the Pulubala animal market, and the effect of the selling price on the selling volume of beef cattle at the Pulubala animal market. This research was carried out for 2 months, namely October-December 2022 at the Pulubala animal market, Gorontalo Regency. The research method used is the survey method by collecting primary data and secondary data. Data analysis used to determine sales volume and selling price is descriptive analysis and simple linear regression analysis is used to determine the effect of selling price on beef cattle sales volume. The results showed that the sales volume of beef cattle at the Pulubala animal market in Gorontalo Regency showed that the lowest livestock sales were 36 heads and the highest was 53 heads with an average of 42 heads per week. The selling price of beef cattle is IDR 7,000,000 to IDR 18,000,000 with an average price of IDR 10,803,000 per head and has an average body weight of 155 kilograms. The effect of the selling price on the sales volume of beef cattle in the Pulubala animal market is 16%.

Keywords: Beef Cattle Business, Sales Volume, Selling Price

ABSTRAK

Nilai penjualan berhubungan dengan keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan ternak sapi potong. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui volume penjualan dan harga jual sapi potong di pasar hewan Pulubala, dan pengaruh harga jual terhadap volume penjualan sapi potong di pasar hewan Pulubala. Penelitian ini dilaksanakan selama 2 bulan yakni bulan Oktober-Desember Tahun 2022 di Pasar hewan Pulubala, Kabupaten Gorontalo. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode survei yaitu dengan menghimpun data primer dan data sekunder. Analisa data yang digunakan untuk mengetahui volume penjualan dan harga jual adalah analisis deskriptif dan analisis regresi linear sederhana digunakan untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap volume penjualan sapi potong. Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan sapi potong di pasar hewan Pulubala Kabupaten Gorontalo menunjukkan hasil penjualan ternak yang terendah adalah 36 ekor dan yang tertinggi adalah 53 ekor dengan rata-rata 42 ekor per minggu. Harga jual ternak sapi potong Rp 7.000.000 sampai Rp 18.000.000 dengan harga rata-rata Rp 10.803.000 per ekor dan memiliki bobot badan rata-rata 155 kilogram. Pengaruh harga jual terhadap volume penjualan sapi potong di pasar hewan Pulubala yaitu sebesar 16%.

Kata Kunci: Usaha Sapi Potong, Volume Penjualan, Harga Jual

PENDAHULUAN

Pembangunan peternakan adalah rangkaian kegiatan yang berkelanjutan untuk mengembangkan kemampuan masyarakat terlebih khusus masyarakat petani agar mampu melaksanakan usaha produktif dibidang peternakan secara mandiri. (Saragih.2001). Usaha tersebut dilaksanakan mulai dari pembudidayaan ternak hingga sampai penjualan sebagai upaya memperoleh pendapatan., salah satu ternak ruminansia yang perlu mendapat perhatian khusus dari masyarakat yaitu ternak sapi potong. Faktor - faktor yang dapat mempengaruhi peningkatan produktivitas sapi potong terdapat beberapa yaitu, penyediaan pakan, bibit ternak, prasarana dan pemasaran.

Pemasaran merupakan sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang tujuan akhir memperoleh keuntungan, besarnya keuntungan dipengaruhi biaya dan sudah pasti akan mempengaruhi harga (Kotler.2000). Harga merupakan salah satu faktor yang sangat penting diperhitungkan dalam aktivitas bisnis sebab harga dapat menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh penjual. Pada usaha ternak aktivitas jual beli, usaha sapi potong menjadi pilihan utama diberbagai komoditas peternak, sehingga berkembang pada peternak atau pedagang pengecer yang secara finansial ini memiliki peran yang penting dalam perekonomian masyarakat.

Kecamatan Pulubala merupakan salah satu kecamatan yang terdapat di Kabupaten Gorontalo yang memiliki pusat aktivitas jual beli ternak sapi potong yaitu bertempat di pasar hewan desa Pulubala. Penjualan ternak sapi potong melibatkan lembaga pemasaran, seperti pedagang besar, pedagang pengecer yang berfungsi sebagaipenghubung antara produsen dan konsumen. Pasar Pulubala senantiasa ramai dikunjungi oleh para peternak, pedagang maupun konsumen yang akan melakukan transaksi jual beli sapi potong, penjualan sapi potong dilakukan secara tradisional yaitu menjual sapi secara langsung di pasar hewan. Namun upaya ini masih diperhadapkan oleh beberapa kendala yaitu seberapa besar volume penjualan dan penentuan harga jual ternak sapi potong.

MTODE PENELITIAN

Penelitian ini bertempat di Kecamatan Pulubala yaitu di pasar hewan. Penentuan lokasi dilakukan secara *purposive sampling* (Sugiyono 2017) yaitu: berdasarkan pertimbangan bahwa pasar hewan Pulubala merupakan salah satu pasar terbesar untuk tempat penjualan ternak sapi potong di Kabupaten Gorontalo

Populasi merupakan keseluruhan individu yang bersifat umum atau general yang mempunyai karakteristik yang cenderung sama. Menurut Sugiyono (2012), mengatakan bahwa populasi diartikan sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas, obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian di tarik kesimpulan. Populasi yang di gunakan dalam penelitian merupakan seluruh pedagang pengecer yang melaksanakan kegiatan usaha jual beli sapi potong yang berada di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Jumlah responden 35 orang pedagang pengecer sapi potong yang berada di pasar hewan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Penentuan sampel responden dalam penelitian ini menggunakan metode *Accidental Sampling* merupakan penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara sengaja bertemu dengan peneliti dapat di pergunakan sebagai sampel, dipandang orang bila kebetulan ditemui itu sesuai sumber data. (Sugiyono, 2012). Sampel dalam penelitian ini adalah pedagang pengecer sapi potong yang ada di pasar hewan Pulubala sebanyak 30 responden.

Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan metode statistik, yaitu hasil penelitian yang kemudian diolah dan dianalisis untuk diambil kesimpulannya, artinya penelitian yang dilakukan adalah

penelitian yang menekankan analisisnya pada data-data numeric (angka), dengan menggunakan metode penelitian ini akan diketahui hubungan yang signifikan antara variabel yang diteliti, sehingga menghasilkan kesimpulan yang akan memperjelas gambaran mengenai objek yang diteliti. Analisis deskriptif ini dipergunakan untuk menguraikan karakteristik pedagang dan volume penjualan serta harga jual sapi potong yang berlaku dipasar. Penyajiannya dalam bentuk tabel dan diagram. Analisis regresi linear sederhana digunakan untuk mengetahui pengaruh harga pada penjualan sapi potong.

$$Y = a + bX + e$$

Keterangan: Y = Volume Penjualan; X = Harga (Rp); a = Konstanta; b = Koefisien; Regresi; e = Standar Error

HASIL DAN PEMBAHASAN

Umur

Bedasarkan hasil penelitian bahwa sebaran umur yang dalam melakukan usaha pemasaran ternak sapi potong memiliki umur kisaran antara 27 - 59 tahun dengan jumlah 30 orang responden di kategorikan produktif. Melihat kenyataan tersebut maka dapat dikatakan bahwa seluruh responden berada pada usia produktif dan hal ini tentunya sangat berdampak positif dalam pengembangan usaha jual beli tenak sapi potong maupun pemasaran yang akan digelutinya. Hal ini sesuai dengan pendapat Artaman, et al., (2015) yang mengatakan bahwa tingkat produktifitas kerja seseorang akan mengalami peningkatan sesuai dengan pertambahan umur, kemudian akan menurun kembali menjelang usia tua.

Tingkat Pendidikan

Indikator lain yang dianggap berpengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha yakni tingkat pendidikan. Perbedaan tingkat pendidikan dapat menyebabkan pula perbedaan cara dan pola pikir responden dalam mengadopsi berbagai teknologi dan inovasi yang dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi usaha. Seseorang yang memiliki pendidikan lebih tinggi tentunya juga akan memiliki kemampuan dalam menerima atau menolak suatu inovasi. Tingkat pendidikan responden di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo cukup bervariasi mulai dari tingkat Sekolah Dasar (SD) sampai dengan tingkat Sekolah Menengah Atas (SMA). Jumlah responden terbanyak yaitu responden dengan tingkat pendidikan SD yaitu 12 orang (40%) dan yang terendah yaitu tingkat pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) yakni 7 orang (24%).

Pengalaman Berdagang

Lama berdagang menggambarkan responden dalam menggeluti usaha jual beli atau pemasaran ternak sapi potong, (Sudrajat & Anton,2011). Pengalaman berdagang adalah faktor penentu dalam keberhasilan suatu usaha. Selanjutnya faktor pengalaman berdagang juga merupakan salah satu indikator yang dapat mempengaruhi terhadap kemampuan menjalankan pekerjaan. Adapun klasifikasi responden berdasarkan lama menjual ternak sapi potong dapat dilihat pada Tabel 2

Tabel 2. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pengalaman Berdagang Ternak Sapi Potong

No	Pengalaman Berdagang	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1	<10	15	50
2	10-20	11	37
3	>20	4	13
	Jumlah	30	100

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2022

Pada Tabel 4 dapat dijelaskan bahwa lama berdagang ternak sapi potong pada responden dikecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo bervariasi yaitu 1 hingga 34 tahun.

Responden yang memiliki pengalaman berdagang kurang dari 10 tahun yaitu sebanyak 15 orang (50%), kemudian responden yang memiliki pengalaman berdagang antara 10 tahun sampai dengan 20 tahun sebanyak 11 orang (37%) sedangkan responden yang memiliki pengalaman berdagang lebih dari 20 tahun yaitu sebanyak 4 orang (13%). Hal ini tentunya sejalan dengan pendapat Artaman, et al., (2015) mengatakan bahwa, semakin lama beternak diharapkan pengetahuan yang didapat semakin meningkat sehingga keterampilan dalam menjalankan usaha peternakan semakin maju.

Penjual Ternak Sapi Potong

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka diperoleh gambaran jumlah penjualan ternak sapi potong selama enam (6) minggu pedagang pengecer di pasar hewan Pulubala, Kecamatan Pulubala, Kabupaten Gorontalo sangatlah bervariasi, mulai dari minggu pertama sampai dengan minggu keempat. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Penjualan Ternak sapi Potong di Pasar Hewan, Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo.

Minggu	Jumlah Ternak (Ekor)	Ternak Terjual (Ekor)	Persentase (%)
1	102	53	21
2	100	46	18
3	102	40	16
4	98	32	12
5	86	43	17
6	90	41	16
Jumlah	578	255	100

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2022

Pada Tabel 3, dapat dijelaskan bahwa penjualan ternak sapi potong di pasar hewan Pulubala selama enam (6) minggu dengan jumlah ternak yang ada sebanyak 578 ekor, dan jumlah ternak terjual sebanyak 255 ekor atau 44,12%.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan dapat diperoleh jumlah penjualan ternak sapi potong selama enam (6) minggu di pasar hewan Pulubala, Kecamatan Pulubala sangatlah bervariasi, mulai dari 5 ekor sampai 24 ekor/pedagang yang terjual dalam setiap hari dipasar Hewan. Tersaji pada Tabel 4.

Tabel 4. Penjualan Ternak Sapi Potong Setiap Responden di Pasar Hewan Pulubala, Kecamatan Pulubala, Kabupaten Gorontalo.

No	Klasifikasi Penjualan	Jumlah Penjualan (Ekor)	Responden	Volume Penjualan (Ekor)		Persentase (%)
				Bulan	Hari	
1	Rendah	3-6	7	32	5	12
2	Sedang	7-9	10	79	13	31
3	Tinggi	10-13	13	144	24	57
Total			30	255	42	100

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4, dapat dijelaskan bahwa jumlah penjualan ternak sapi potong tertinggi berada di interval 10-13 ekor dengan 13 responden dan presentase 57 % dan jumlah penjualan ternak sapi potong terendah berada di interval 3-6 ekor dengan 7 responden dan persentase 12%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat penjualan ternak sapi potong di pasar hewan Pulubala, Kecamatan Pulubala, Kabupaten Gorontalo tinggi dan salah satu pengaruhnya yaitu harga jual sapi potong yang bisa di jangkau konsumen atau ketersediaan ternak yang layak dibeli konsumen. Hal ini sesuai pernyataan Kusuma dan Saleh (2013)

Menjelaskan bahwa produk salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat volume penjualan sebagai jasa atau barang yang ditawarkan apakah sesuai dengan tingkat kebutuhan konsumen.

Harga Jual Ternak Sapi Potong

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan maka dapat diperoleh gambaran mengenai harga jual ternak sapi potong dengan indikatornya terdiri dari hari-hari besar seperti Hari Raya Idul Adha dan Hari Raya Idul Fitri. Kehidupan pokok hidup bagi keluarga petani dipenuhi oleh tanaman pangan, namun produksi ternak sapi potong seringkali merupakan suatu hal yang sangat penting bagi peternak untuk bisa memperoleh uang tunai, dan tabungan.

Harga jual ternak sapi potong di pasar hewan Pulubala Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo, sangat berfluktuasi. Hal ini tersaji it pada Tabel 5.

Tabel 5. Harga Jual Ternak Sapi Potong Setiap Responden di Pasar Hewan Pulubala, Kecamatan Pulubala, Kabupaten Gorontalo.

No	Harga Jual (Rp)	Bobot Ternak (Kg)	Pedagang Pengecer (Orang)	Ternak Terjual (Ekor)
1	Rp 7.000.000- Rp 10.667.000	90-145	11	54
2	Rp 10.667.001- Rp 14.334.000	146-200	11	178
3	Rp 14.334.001- Rp 18.000.000	201-255	8	23
Jumlah			30	255

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 5 menunjukkan bahwa harga ternak sapi potong berkisar antara Rp 7.000.000 sampai dengan Rp 18.000.000, dengan bobot badan berkisar antara 90 sampai dengan 255 kilogram. Harga jual rata - rata ternak sapi potong berada Rp 10.803.000 dengan jumlah ternak sapi yang terjual terbanyak 178 ekor perbulan serta memiliki rata -rata bobot badan ternak 155 kilogram. Hal ini berpengaruh terhadap ada tidaknya harga jual yang bisa dijangkau konsumen atau ketersediaan produk yang lebih layak dibeli oleh konsumen. Beberapa faktor lain dapat dinyatakan bahwa makin tinggi suatu harga yang ditetapkan secara relative terhadap competitor, maka makin eksklusif pula konsumen sasarannya, Seakan seperti piramida makin ke atas makin kecil makin tinggi harga yang ditetapkan makin sedikit konsumen yang dipasar. (Daud, 2014).

Berdasarkan penelitian bahwa pedagang pengecer memperoleh penerimaan sejumlah uang sebagai hasil transaksi jual beli. Penerimaan adalah sejumlah uang yang diterima oleh suatu jasa atas penjualan yang dihasilkan. Menurut Gantini et al, (2020) penerimaan merupakan hasil yang diterima oleh suatu individu atau kelompok atas kegiatan ekonomi yang telah dilakukan berupa barang atau jasa.

Penerimaan pedagang pengecer di pasar hewan Pulubala Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo bervariasi untuk tersaji dalam Tabel.6

Tabel 6. Tingkat Penerimaan Pedagang Pengecer.

No	Penerimaan (Rp)	Jumlah Respond (Orang)	Persentase (%)
1	< Rp 9.500.000	2	7
2	Rp 9.551.000 - Rp 11.000.000	15	50
3	>11.00.000	13	43
Jumlah		30	100

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2022

Pada Tabel 6. menunjukkan bahwa tingkat penerimaan pedagang pengecer yaitu sebesar < Rp. 9.500.000 yaitu sebanyak 2 orang (7%), Rp. 9.551.000- 11.000.000 yaitu

sebanyak 15 orang (50%), > Rp.11.000.000 sebanyak 13 orang (43%). Ma'arif (2013) mengatakan bahwa peningkatan penerimaan keluarga pedangang pengecer tidak lepas daricara mereka menjalankan dan megelolausaha jual beli ternak yang sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor ekonomi.

Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjual Sapi Potong di Pasar Hewan Pulubala

Pengaruh harga jual terhadap volume penjual sapi potong dapat dicari dengan menggunakan analisis regresi sederhana. sehingga dapat diketahui analisisnya pada Tabel 6.

Tabel 6. Hasil Analisis Regresi Sederhana

No	Kostanta (a)	Beta (b)	(r)	Square (r ²)
1	1,33%	1,49%	4%	16%

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2022

Persamaan regresi menjelaskan nilai a dan b tersebut adalah jika harga jual (X) naik maka volume penjualan akan naik 1,334% dan jika harga jual (X) turun maka volume penjualan akan menurun 1,491% nilai koefisien. Koefisien perhitungan korelasi linear sederhana menjelaskan besarnya korelasi antara harga jual (X) dengan volume (Y) yaitu 4% dan memiliki hubungan positive, artinya penurunan harga jual akan meningkatkan volume penjualan. Berdasarkan nilai koefisien determinasi $r^2 = 16\%$ artinya harga jual berpengaruh terhadap volume penjualan sebesar 16% sedangkan sisanya adalah sebesar 84% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang belum diteliti.

Harga suatu barang adalah suatu variabel yang perlu diperhatikan karena dalam hal ini secara langsung akan mempengaruhi besarnya volume penjualan yang akan di capai. Faktor -faktor yang mempengaruhi harga jual yaitu permintaan, persaingan terhadap penjualan sapi potong, biaya yang merupakan dasar penentuan harga. (Huriyandah, 2020)

KESIMPULAN

Volume penjualan sapi potong di pasar hewan Pulubala adalah 42 ekor per minggu dengan rata-rata harga penjualan Rp.10.803.000 per ekor. Pengaruh harga jual terhadap volume penjualan sapi potong di pasar hewan Pulubala berpengaruh sebesar 16%

DAFTAR PUSTAKA

- Artaman, D. M. A., Yuliarmi, N. N., & Djayastra, I. K. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 4(02), 87-105.
- Daud, H. (2014). Pengaruh Performans Ternak Kambing Sebagai Penentu Harga Jual Pada Pedagang Pengecer Di Kecamatan Dungaliyo Kabupaten Gorontalo. *Skripsi*, 1(621409016).
- Gantini, T., Adelia, A., Yulianti, D. T., Yeremia, J., & Dorajatun, N. R. (2020). Analisis Arsitektur Bisnis Sistem Penerimaan Mahasiswa Baru dan Akademik. *Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, 6(3).
- Huriyandah, N. 2020. Pengaruh Volume Penjualan, Harga Jual dan Jumlah Jenis Bunga terhadap Pendapatan pedagang kios bunga potong di Pasar Bunga Rawa Belong, Jakarta Barat (*Bachelor's Thesis*, Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri syarif Hidayatullah Jakarta).

- Kotler Philip. 2000. Manajemen pemasaran, Edisi Milenium 2 .Jakarta. PT. Ikrar Mandiriabadi.
- Kusuma, T., Raharja, S., & Saleh, A. (2013). Strategi Pemasaran Sapi Potong di CV Septia Anugerah Jakarta. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 8(1), 71-78
- Rini, Y. S., & Tari, J. P. S. (2013). Pendidikan: hakekat, tujuan, dan proses. *Jogyakarta: Pendidikan Dan Seni Universitas Negeri Jogyakarta*.
- Saragih. 2001. Agribisnis Berbasis Peternakan, Kumpulan Pemikiran. Penerbit USESE dan Pusat Studi Pembangunan IPB, Bogor.
- Sudrajat, A. (2015). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang muslim: studi pada pedagang sayuran di Pasar Jagasatru Cirebon. *Addin*, 8(1).
- Sugiyono, (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : CV Alfabeta
- Sugiyono. 2011. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung Alfabeta, CV.
- Tobing, I. S. (2012). Teknik estimasi ukuran populasi suatu spesies primata. *VIS VITALIS Jurnal Ilmiah Biologi*, 1(1).