



**ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
HARGA JUAL TAHUPUTIH DI PASAR
KAMPUNG LALANG KELURAHAN LALANG
KECAMATAN MEDAN SUNGGAL**

SKRIPSI

OLEH

TOHIRIN

10 822 0021

*Skripsi Ini Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Studi S1 di Fakultas Pertanian
Universitas Medan Area*



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2015**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/6/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)18/6/24

ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI HARGA JUAL TAHU PUTIH DI PASAR KAMPUNG LALANG KELURAHAN LALANG KECAMATAN MEDAN SUNGGAL

SKRIPSI

OLEH
TOHIRIN
10 822 0021

Disetujui oleh :
Komisi Pembimbing


(Dr. Ir. Hj. Yusniar Lubis, MMA)
Pembimbing I


(Mitra Musika Lubis, SP, MSi)
Pembimbing II

Diketahui oleh


Dekan

(Dr. Ir. Syahbudin, M.Si)

Ketua Program Studi

(Mitra Musika Lubis, SP, MSi)

Tanggal Lulus : 29 November 2014

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2015**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/6/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Lembar Pernyataan

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 29 November 2014



RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual tahu putih di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal. Hipotesis yang diajukan: semakin tinggi harga jual tahu putih maka semakin besar tingkat penerimaan pedagang tahu putih dan ada pengaruh variabel harga beli, biaya pemasaran dan volume penjualan terhadap harga jual tahu putih di tingkat konsumen akhir. Sampel penelitian adalah pedagang tahu putih yang berjualan tahu putih di Pasar Kampung Lalang, Kelurahan Lalang, Kecamatan Medan Sunggal berjumlah 30 responden. Teknik pengambilan sampel adalah metode sensus. Metode pengumpulan data menggunakan metode survey, kuisisioner, observasi, dan wawancara. Analisis data menggunakan Regresi Linier Berganda. Berdasarkan hasil pengujian data Regresi Linier Berganda diperoleh bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual tahu putih di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal adalah harga beli dan biaya pemasaran.

Berdasarkan hasil penelitian ini diperoleh kesimpulan sebagai berikut: Rata-rata pedagang mampu menjual tahu putih 19,7 papan/hari, dengan harga jual rata-rata Rp 28.500/papan, sehingga penerimaan pedagang tahu putih di pasar kampung lalang kelurahan lalang kecamatan medan sunggal adalah Rp 188.567/hari. Variabel harga beli memberikan pengaruh yang nyata terhadap harga jual tahu putih, dimana semakin tinggi harga beli tahu putih maka mengakibatkan semakin tinggi harga jual tahu putih. Variabel biaya pemasaran memberikan pengaruh nyata terhadap harga jual tahu putih, dimana semakin tinggi biaya pemasaran maka mengakibatkan semakin tinggi harga jual tahu putih. Volume penjualan tidak memberikan pengaruh yang nyata terhadap harga jual tahu putih, karena harga jual tahu putih sudah ditentukan oleh pasar sehingga besar kecilnya volume penjualan tidak berpengaruh terhadap harga jual tahu putih di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal.

Kata Kunci: Harga Jual Tahu Putih, Harga Beli, Biaya Pemasaran, Volume Penjualan.

ABSTRACT

This study aims to determine the factors that influence the price of tofu in Market Kampung Lalang Lalang village district of Medan Sunggal. The hypothesis proposed: the higher the price, the greater tofu acceptance rate and the white traders know there are variables influence the purchase price, the cost of marketing and sales volume of the selling price of tofu in the final consumer level. Samples were merchants who sell tofu in Market Kampung Lalang Lalang village district of Medan Sunggal amounted to 30 respondents. The sampling technique is a method of census. Methods of data collection using survey methods, questionnaire, observation, and interviews. Analysis of data using multiple linear regression. Based on the results of data Regression testing showed that the factors that influence the price of tofu in Market Kampung Lalang Lalang village district of Medan Sunggal is the purchase price and the cost of marketing.

Based on these results we concluded as follows: The average trader is able to sell out white board 19.7/day, with an average selling price of Rp 28,500/board, so that acceptance in the market traders know the white village of thatch thatch village subdistrict Sunggal field is Rp 188 567/day. The variable purchase price provides a real impact on the selling price in the market to know the white villages thatch thatch village subdistrict Sunggal field, where the higher the purchase price out white then lead to higher selling prices tofu. Variable marketing costs significant effect on the price of tofu, where the higher cost of marketing the resulting higher selling prices tofu. Sales volume does not give a real impact on the selling price of tofu, because the selling price has been determined by the market so that the size of the sales volume does not affect the selling price in the market to know the white in Market Kampung Lalang Lalang village district of Medan Sunggal.

Keywords: Sales Price Know White, Purchase Price, Cost Marketing, Sales Volume.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

TOHIRIN dilahirkan di Ujung Batu Rokan pada tanggal 06 juni 1991.

Ayah bernama Situn dan ibu bernama Satinah dan merupakan anak ketiga dari empat bersaudara.

Pendidikan formal yang pernah ditempuh oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Tahun 1996 masuk SD 97/98 Teluk Panji II dan tamat pada Tahun 2002.
2. Tahun 2002 masuk SMP N II Kampung Rakyat dan tamat pada Tahun 2005.
3. Tahun 2005 masuk SMA N 1 Simpang Kanan dan tamat pada Tahun 2008.
4. Tahun 2010 masuk di Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis Universitas Medan Area (UMA).
5. Tahun 2013 melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN III Kebun Dusun Hulu dan Pabrik Kelapa Sawit Sei Mangkei.
6. Pada Mei 2014 melakukan penelitian Skripsi di Pasar Kampung Lalang, Kelurahan Lalang, Kecamatan Medan Sunggal.
7. November 2014 Penulis telah menyelesaikan Sarjana di Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis dan mendapat gelar Sarjana Pertanian (S.Agr).

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi penelitian ini dapat berjalan dengan lancar. Skripsi ini adalah salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Stara 1 (S1) pada Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis Universitas Medan Area.

Dalam Skripsi ini penulis meneliti “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual Tahu Putih di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal”,

Selama penulisan Skripsi ini, penulis mendapat bantuan bimbingan dan masukan yang sangat berharga dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik. Pada kesempatan ini penulis dengan rendah hati mengucapkan terima kasih teristimewa kepada kedua orang tua penulis: Ayahanda Situn dan Ibunda Satinah, yang selama ini memberikan dukungan, kasih sayang serta doa kepada penulis. Penulis juga ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan bantuan didalam menyelesaikan Skripsi ini yaitu:

1. Ibu Dr. Ir. Hj Yusniar Lubis, SP, M.Si selaku Ketua Komisi Pembimbing dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Mitra Musika Lubis, SP, M.Si selaku Ketua Program Studi Agribisnis Universitas Medan Area dan dosen Anggota Komisi Pembimbing dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
4. Ibu Dra. Fatmawati selaku dosen pembimbing Akademik (PA).
5. Ibu Endang Sari Simanulang, SP, M.Si selaku dosen dan sekertaris yang banyak membantu saya dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Ibu Rahma Sari Siregar, SP, M.Si selaku dosen partisipasi masyarakat yang banyak membantu saya dalam penyelesaian skripsi ini.

7. Seluruh Bapak/Ibu Dosen Fakultas Pertanian yang telah memberikan motivasi dan bimbingan dalam penyelesaian penulisan usulan penelitian ini.
8. Seluruh staf pengajar dan administrasi Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang telah memberi pengajaran kepada penulis selama masa perkuliahan.
9. Abang dan kakak penulis yang selalu memberi dukungan moral, semangat dan doa dalam penyelesaian skripsi ini.
10. Seluruh teman-teman di Program Studi Agribisnis khususnya (Risky Sintiany Siregar, Arbiansyah, Mukhti Aldian, Wilda Sari Aritonang, Wawan Syahbudin, Muhammad Romadon) dan seluruh teman-teman yang tidak disebutkan yang telah memberi dukungan dan doanya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Walaupun penulis sudah berusaha semaksimal mungkin penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih terdapat kekurangan yang masih perlu diperbaiki. Untuk itu penulis mengharpkan saran dan kritik yang bersifat membangun dari pera pembaca.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat lebih sempurna dan dapat memberi manfaat bagi penulis dan para pembaca umumnya.

Medan, 29 November 2014

Hormat Penulis,

TOHIRIN

NIM. 10 822 0021



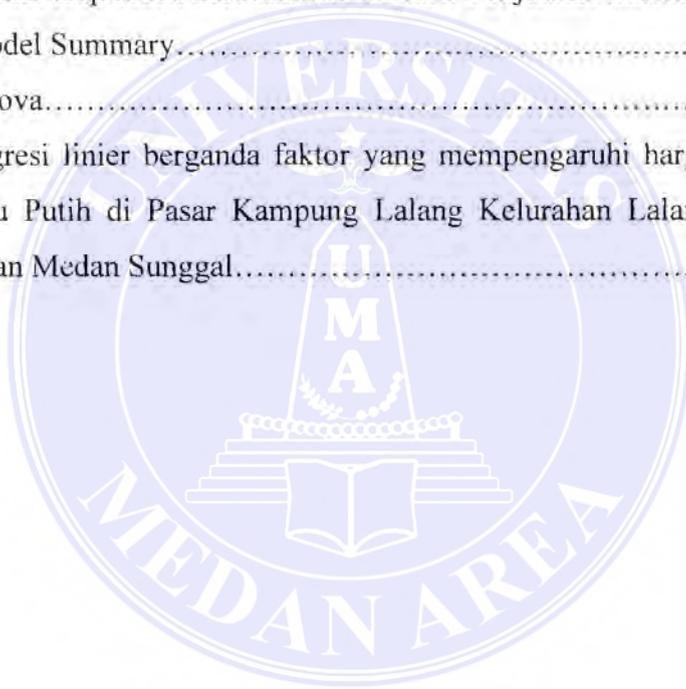
DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERNYATAAN	i
RINGKASAN	ii
ABSTRACT	iii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
I PENDAHULUAN	1
I.1 Latar Belakang	1
I.2 Rumusan Masalah	6
I.3 Tujuan Penelitian	6
I.4 Kegunaan Penelitian	7
I.5 Kerangka Pemikiran	7
I.6 Hipotesis	8
II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Deskripsi Tahu Putih	9
2.2 Penerimaan	10
2.3 Penjualan	11
2.4 Penelitian Terdahulu	13

III METODOLOGI PENELITIAN.....	16
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	16
3.2 Populasi dan Sampel.	16
3.3 Metode Pengumpulan Data.	16
3.4 Metode Analisis Data.	17
3.5 Pengujian Data.	18
3.6 Definisi Operasional Variabel.....	19
IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	20
4.1 Deskripsi Daerah Penelitian.....	20
4.2 Kondisi Kampung Lalang Saat Ini.....	20
V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	22
5.1 Hasil Penelitian.	22
5.2 Pembahasan.....	25
5.2.1 Uji Analisa dengan Regresi Linier Berganda untuk melihat faktor yang mempengaruhi harga jual Tahu Putih di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal.....	25
VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	31
6.1 Kesimpulan.	31
6.2 Saran.	32
DAFTAR PUSTAKA.....	33
LAMPIRAN.....	35

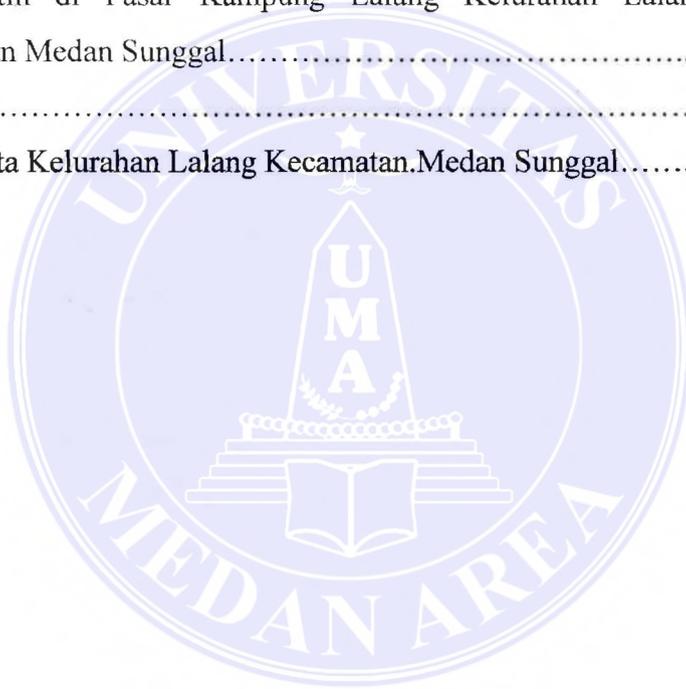
DAFTAR TABEL

NO	Judul	Halaman
1.	Luas Panen, Produksi, Produktivitas Kedelai di Sumatera Utara (2010-2013).....	2
2.	Rata-rata margin penjualan tahu putih didaerah penelitian.....	24
3.	Karakteristik responden berdasarkan Harga Beli.....	25
4.	Karakteristik responden berdasarkan Biaya Pemasaran.....	25
5.	Karakteristik responden berdasarkan Volume Penjualan.....	26
6.	Tabel Model Summary.....	26
7.	Tabel Anova.....	27
8.	Tabel regresi linier berganda faktor yang mempengaruhi harga jual Tahu Putih di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal.....	28



DAFTAR LAMPIRAN

NO	Judul	Halaman
1.	Saluran Tataniaga di Lokasi Penelitian.....	23
2.	Rekapitulasi Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual Tahu putih di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal.....	35
3.	Rekapitulasi Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual Tahu Putih di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal.....	36
5.	Kuisisioner.....	37
6.	Sketsa Peta Kelurahan Lalang Kecamatan.Medan Sunggal.....	41





BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam kondisi mengalami terpaan badai krisis moneter yang berlanjut dengan krisis ekonomi yang berkepanjangan, saat ini sangat jarang sektor yang tetap sanggup berdiri tegak untuk dapat memberikan kontribusi terhadap kemampuan produksi nasional dan mampu mempertahankan peranan ekonominya dalam penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan, serta peningkatan devisa. Akibat dari krisis moneter ini menyebabkan tertutupnya berbagai usaha, pemutusan hubungan kerja, penurunan daya beli masyarakat, peningkatan kriminalitas, serta penurunan mutu gizi masyarakat. Salah satu sektor dari sedikit sektor yang mampu bertahan adalah sektor pertanian (**Rasahan, dkk, 1999:7374**).

Kedelai merupakan salah satu bahan pangan alternatif pengganti protein hewani, karena selain memiliki harga yang lebih terjangkau juga memberikan sumbangan gizi yang tinggi bagi manusia. Seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat Indonesia mengenai pentingnya mengkonsumsi makanan bergizi, mengakibatkan konsumsi makanan olahan kedelai sebagai sumber protein nabati yang bergizi tinggi juga meningkat. Namun tingginya permintaan tersebut tidak diimbangi dengan meningkatnya produksi kedelai dalam negeri.

Permintaan terhadap pangan termasuk didalamnya permintaan terhadap kedelai meningkat seiring dengan meningkatnya pertumbuhan penduduk. Namun tingginya permintaan tersebut tidak diimbangi dengan meningkatnya produksi kedelai dalam negeri. Produksi kedelai petani Indonesia cenderung menurun dari

tahun ke tahun. Kedelai merupakan salah satu komoditas pangan strategis di Indonesia yang tercantum dalam Revitalisasi Pertanian, Perikanan dan Kehutanan (RPKK) yang telah dicanangkan oleh pemerintah pada tahun 2005. Perkembangan luas panen, produktivitas, dan produksi kedelai Sumatera Utara ditunjukkan pada

Tabel 1. Luas Panen, Produksi, Produktivitas Kedelai di Sumatera Utara (2010 - 2013)

Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Kg/Ha)
2010	7803.00	9439.00	12.10
2011	11413.00	11426.00	10.01
2012	5475.00	5419.00	9.90
2013	3080.00	3163.00	10.27

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatera Utara

Tabel 1 memperlihatkan produksi kedelai yang cenderung mengalami penurunan dari tahun 2011 sampai 2013, dengan laju penurunan rata-rata 2,27 %, meskipun produktivitas mengalami fluktuatif.

Menurut Soekartawi (2002), luas lahan akan mempengaruhi efisien atau tidaknya usaha pertanian. Secara umum dikatakan, semakin luas lahan yang digarap, semakin besar jumlah produksi yang dihasilkan oleh lahan tersebut. Sebaliknya, semakin kecil luas lahan yang digarap akan menghasilkan jumlah produksi yang semakin menurun. Hal ini ditunjukkan pada Tabel 1 yang memperlihatkan produksi kedelai Sumatera Utara yang cenderung menurun dari tahun 2011 akibat luas panen yang cenderung menurun pula. Tingkat produktivitas yang fluktuatif, produksi dan luas areal tanam akan berjalan seiring. Hal ini berarti besarnya kenaikan produksi ditentukan pula oleh peningkatan luas areal tanam. Dengan kata lain, tingkat produksi kedelai yang menurun disebabkan oleh makin berkurangnya luas areal tanam.

Berdasarkan penelitian **Sayaka (2002)** dalam buku Ekonomi Kedelai, bagi petani kedelai merupakan tamanan sampingan dari tanaman utama (padi dan jagung), sehingga pembudidayaan kedelai belum seoptimal tanaman utama. Ditambah lagi luas lahan semakin menurun yang mengakibatkan berkurangnya luas panen, sehingga petani berupaya memaksimalkan pendapatan usahatannya melalui usaha yang beraneka ragam. Hal ini menyebabkan menurunnya rasio penerimaan dengan pengeluaran (R/C) petani kedelai. Untuk memenuhi kesenjangan antara produksi dan kebutuhan kedelai di dalam negeri, maka pemerintah memenuhinya dengan melakukan impor kedelai.

Kenaikan harga kedelai ini disebabkan kenaikan harga sejumlah barang pangan termasuk kedelai di tingkat internasional sebagai akibat dipindahkannya sebagian penggunaan kacang-kacangan dan ketela untuk pembuatan biodiesel dan methanol akibat harga minyak yang semakin mahal. Kenaikan harga kedelai dunia naik dari US\$ 350 per ton menjadi US\$ 600 per ton. Padahal pada tahun 1999, harga kedelai dalam negeri hanya sebesar Rp 2.300,- per kg, sedangkan harga kedelai impor lebih rendah yaitu dijual sebesar Rp 1.700,- per kg.

Berdasarkan data BPS (2007) dalam Roni (2008), kedelai di dalam negeri dikonsumsi menjadi produk bukan makanan sebanyak 0,7 persen dari total produksi, sebanyak 2 persen digunakan sebagai bibit, kemudian sebanyak 5 persen merupakan kedelai yang tercecce dan 92,3 persen kedelai dikonsumsi menjadi berbagai bentuk olahan pangan. Pada dasarnya penggunaan kedelai untuk pangan dapat dikategorikan menjadi dua kelompok yaitu: (i) pangan yang

UNIVERSITAS MEDAN AREA
dijual melalui proses fermentasi seperti tempe, oncom, taucu dan kecap; (ii)

panganyang diolah tanpa melalui proses fermentasi, seperti tahu, tauge, dan kedelai rebus. Produk kedelai yang paling dikenal oleh masyarakat adalah tahu.

Kedelai yang dapat diolah menjadi berbagai macam olahan pangan seperti telah disebutkan sebelumnya, dikelola oleh industri kedelai yang menurut skala usaha dan legalisasinya tergolong menjadi golongan industri kecil. Industri kecil pada umumnya sudah tergabung menjadi anggota Koperasi Tahu Indonesia. Harga kedelai yang telah mencapai harga Rp. 8.000,- membuat para produsen tahu kewalahan dalam memperoleh bahan baku pembuatan tahu. Dulu orang bangga makan Semur daging dan ayam opor, ketimbang makan tahu, tapi kini tahu barang mahal dan langka.

Namun siapa sangka hari ini tahu menjadi makanan elit atau bahkan nyaris hilang dari pasar karena aksi mogok para produsen tahu yang menuntut diturunkannya harga kedelai yang melonjak cukup tinggi. Para produsen tahu pun menyiasati mahalnya harga kedelai yang melonjak cukup tinggi tersebut dengan memperkecil ukuran tahunya. Akankah tahu menjadi barang yang langka ataupun kalau ada harga bisa melebihi seekor ayam potong? Sebenarnya masalah kenaikan harga kedelai ini adalah ulangan kejadian tahun 2008. Pada saat itu, banyak pengusaha tahu harus menghentikan produksinya karena kenaikan biaya produksi yang tidak sebanding dengan harga jual. Solusi yang diberikan pemerintah pada waktu itu adalah mencari sumber impor kedelai dari negara lain selain Amerika Serikat (AS). Pada dasarnya hampir semua industri berbasis produk pertanian di Indonesia mempunyai masalah yang sama dengan industri

UNIVERSITAS MEDAN AREA
tahu. Hal ini merupakan akibat ketidak jelasan tata kelola industri nasional secara

menyeluruh. Pelaku industri dan pemerintah cenderung mencari jalan keluar instan yang hanya bersifat sementara, ada pun masalah fundamental tetap tidak terpecahkan.

Untuk mengatasi melonjaknya harga kedelai, pemerintahpun segera mengambil langkah-langkah untuk dapat menurunkan harga kedelai dengan memberikan dan memfasilitasi keleluasaan kepada Koperasi Pengrajin tahu untuk mengimpor langsung kedelai. “Kementerian Perdagangan juga telah melakukan pembicaraan dengan pengimpor kedelai untuk tidak mengambil keuntungan yang tinggi di dalam situasi kedelai dunia yang sedang mendapatkan persoalan karena kekeringan dan China mengimpor kedelai yang sangat besar lebih dari 60 juta ton,” (**Hatta, Menteri Perekonomian Indonesia**).

Harga bahan baku kedelai impor dari Amerika Serikat (AS) naik sampai kisaran Rp7.800-Rp8.000 per kilogram dari sebelumnya hanya Rp 5.000-Rp 6.000 per kilogram. Kondisi ini memaksa pengusaha tahu untuk menghentikan produksi mereka. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) tahu sejak lama menyimpan masalah laten yaitu ketergantungan bahan baku terhadap kedelai impor. Hal ini sebenarnya ironis mengingat tahu sering disebut makanan asli Indonesia, tetapi bahan bakunya justru diimpor dari AS. Penyebab utama kenaikan harga bahan baku kedelai sebenarnya dipicu oleh kekeringan yang melanda daerah pertanian utama di Midwest, AS. Departemen Pertanian AS menyebutkan produksi kedelai turun dari 81,25 juta ton pada tahun musim panen tahun 2011 menjadi 76,25 juta ton pada musim panen tahun ini. Menko

Perekonomian mengajak semua pihak untuk terus mendorong petani-petani

kedelai kita untuk terus meningkatkan produksi dan memanfaatkan, situasi keadaan dunia yang sedang kekurangan ini.

Dari uraian di atas terlihat bahwa produksi dan pendapatan konsumen tahu terhadap kenaikan harga kedelai sangat berpengaruh terhadap permintaan tahu di pasar produksi. Terkait dengan hal tersebut maka analisis dampak kenaikan harga kedelai terhadap penerimaan dan tingkat penjualan tahu menjadi hal penting guna perumusan kebijakan stabilisasi harga dan peningkatan produksi.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka permasalahan dalam usulan penelitian ini adalah:

1. Bagaimana tingkat penerimaan pedagang pengecer tahu putih di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal.
2. Bagaimana pengaruh variabel harga beli, biaya pemasaran dan volume penjualan terhadap harga jual tahu di tingkat konsumen akhir.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui tingkat penerimaan pedagang pengecer tahu putih di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal.
2. Untuk mengetahui pengaruh variabel harga beli, biaya pemasaran dan volume penjualan terhadap harga jual tahu di tingkat konsumen akhir.

1.4 Kegunaan Penelitian

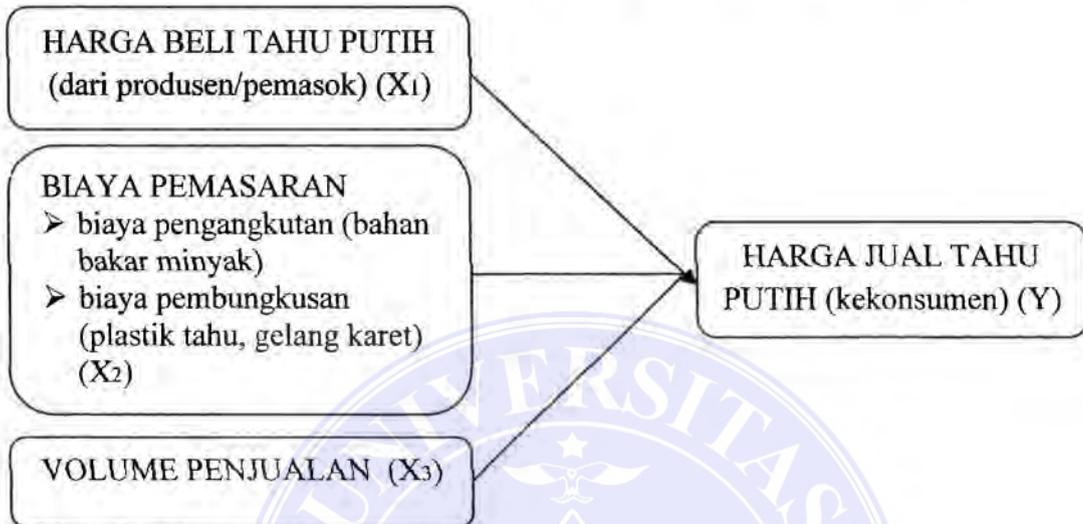
1. Sebagai bahan informasi bagi para pedagang pengecer tahu putih dalam rangka meningkatkan penerimaan dan tingkat penjualan.
2. Untuk peningkatan ilmu pengetahuan dan pengalaman dalam penulisan ilmiah bagi penulis, disamping melengkapi salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana di Fakultas Pertanian.
3. Sebagai bahan masukan bagi para pembaca dan khalayak ramai yang ingin mengetahui sejauh mana perkembangan produksi dan pendapatan pedagang pengecer tahu putih dengan naiknya harga kedelai di lokasi penelitian.
4. Sebagai bahan informasi dan referensi serta bahan studi bagi para peneliti lain untuk melakukan penelitian selanjutnya.

1.5 Kerangka Pemikiran

Banyak produk pertanian yang dapat dijadikan bahan makanan olahan, dan salah satunya adalah tahu yang terbuat dari olahan kacang kedelai yang kaya akan gizi. Tahu putih juga merupakan makanan yang dapat dijadikan lauk pauk pengganti daging atau ikan. Tahu putih adalah salah satu makanan yang sangat digemari oleh masyarakat Indonesia karena disamping harga yang murah juga merupakan makanan yang bergizi tinggi, juga cocok untuk para vegetarian.

Petani kurang meminati tanaman kedelai hal ini disebabkan karena harga panen kedelai relatif rendah sehingga membuat petani malas menanam kedelai. Sehingga produksi kedelai nasional belum mencukupi kebutuhan nasional (**berita**

jatim.com). Ini juga yang menyebabkan biaya pembuatan tahu putih menjadi tinggi dan mengakibatkan harga jual tahu putih menjadi lebih mahal di pasaran.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

1.6 Hipotesis Penelitian

Dari tujuan penelitian maka dapat dirumuskan hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini adalah:

1. Semakin tinggi harga jual tahu putih maka semakin besar tingkat penerimaan pedagang tahu putih.
2. Ada pengaruh variabel harga beli, biaya pemasaran dan volume penjualan terhadap harga jual tahu putih di tingkat konsumen akhir.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Deskripsi Tahu Putih

Tahu putih merupakan salah satu makanan tradisional yang populer. Selain rasanya enak, harganya murah dan nilai gizinya pun tinggi. Bahan makanan ini diolah dari kacang kedelai. Meskipun berharga murah dan bentuknya sederhana, ternyata tahu mempunyai mutu yang istimewa dilihat dari segi gizi. Hasil-hasil studi menunjukkan bahwa tahu putih kaya protein bermutu tinggi, tinggi sifat komplementasi proteinnya, ideal untuk makanan diet, rendah kandungan lemak jenuh dan bebas kolesterol, kaya mineral dan vitamin.

Dasar pembuatan tahu adalah melarutkan protein yang terkandung dalam kedelai dengan menggunakan air sebagai pelarutnya. Setelah protein tersebut larut, diusahakan untuk diendapkan kembali dengan penambahan bahan pengendap sampai terbentuk gumpalan-gumpalan protein yang akan menjadi tahu. Cara pembuatan tahu putih adalah sebagai berikut:

- Pilih kedelai yang bersih, kemudian dicuci.
- Rendam dalam air bersih selama 8 jam (paling sedikit 3 liter air untuk 1 kg kedelai). Kedelai akan mengembang jika di rendam.
- Cuci berkali-kali kedelai yang telah direndam. Apa bila kurang bersih maka tahu putih yang akan dihasilkan akan cepat menjadi asam.
- Giling atau tumbuk kedelai dan tambahkan air hangat sedikit demi sedikit hingga berbentuk bubur.

- Masak bubur tersebut jangan sampai mengental pada suhu 70^0-80^0 C (ditandai dengan adanya gelembung-gelembung kecil).
- Saring bubur kedelai dan endapkan airnya dengan menggunakan batu tahu (Kalsium Sulfat= $CaSO_4$) Sebanyak 1 gram atau 3 ml asam cuka untuk 1 liter sari kedelai, sedikit demi sedikit sambil diaduk perlahan-lahan.
- Cetak dan pres endapan tersebut.
- Setelah proses pencetakan selesai, tahu yang sudah jadi dikeluarkan dari cetakan dengan cara membalik cetakan dan kemudian membuka kain saring yang melapisi tahu putih.
- Setelah itu tahu putih dipindahkan ke dalam bak yang berisi air agar tahu tidak hancur. Sebelum siap dipasarkan tahu putih terlebih dahulu dipotong sesuai ukuran. Pemotongan dilakukan di dalam air dan dilakukan secara cepat agar tahu tidak hancur.

2.2 Penerimaan

Penerimaan adalah hasil kali antara harga dengan total produksi. Secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut:

$$TR = Pq \times Q$$

Dimana:

TR = Total Revenue (Total penerimaan)

Pq = Harga persatuan

Q = Total Produksi

Semakin banyak produk yang dijual maka semakin tinggi harga per satuan produk, maka total penerimaan yang diterima pedagang akan semakin besar.

Sebaliknya jika produk yang dijual sedikit dan harganya rendah maka total penerimaan yang diterima oleh pedagang semakin kecil. Total penerimaan yang dikeluarkan akan memperoleh pendapatan bersih yang merupakan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang.

2.3 Penjualan

Menurut **Basu Swastha DH (2004:403)** penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama. Dimana tujuan dari penjualan adalah kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Menurut **Basu Swastha DH (2004:404)** tujuan umum penjualan yaitu:

- 1) Mencapai tingkat penjualan
- 2) Mendapatkan laba tertentu
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha

1). Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:

- a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
- b) Harga produk atau jasa
- c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

2). Kondisi Pasar

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni: jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.

3). Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya. Modal perusahaan dalam penjelasan ini adalah modal kerja perusahaan yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan, misalnya dalam menyelenggarakan stok produk dan dalam melaksanakan kegiatan penjualan memerlukan usaha seperti alat transportasi, tempat untuk menjual, usaha promosi dan sebagainya.

4). Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

5). Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

Menurut **Efendi Pakpahan (2009)** faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi tingkat penjualan adalah saluran distribusi yang bertujuan untuk melihat peluang pasar apakah dapat memberikan laba yang maksimum. Secara umum mata rantai saluran distribusi yang semakin luas akan menimbulkan biaya yang lebih besar, tetapi semakin luasnya saluran distribusi maka produk perusahaan akan semakin dikenal oleh masyarakat luas dan mendorong naiknya angka penjualan yang akhirnya berdampak pada peningkatan volume penjualan.

2.4 Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa penelitian terdahulu yang meneliti tentang tahu yaitu, **Farida Naili Rahmawati, (2012) Analisis Kelayakan Investasi Ditinjau Dari Aspek Penambahan Modal Pada Usaha Tahu “Mulyadi” Kudus.**

Untuk menilai suatu investasi, manajemen harus mempertimbangkan apakah investasi yang akan dilaksanakan itu akan memberikan keuntungan, baik dalam bentuk kenaikan pendapatan tunai maupun keuntungan yang berupa penghematan biaya-biaya usaha pencarian alternatif tersebut, kemudian diikuti dengan pemilihan alternatif yang paling menguntungkan dari sekian alternative yang ada. Dari latar belakang diatas maka terdapat rumusan masalahnya adalah apakah tambahan modal pinjaman bank layak dilakukan, ditinjau dari PP

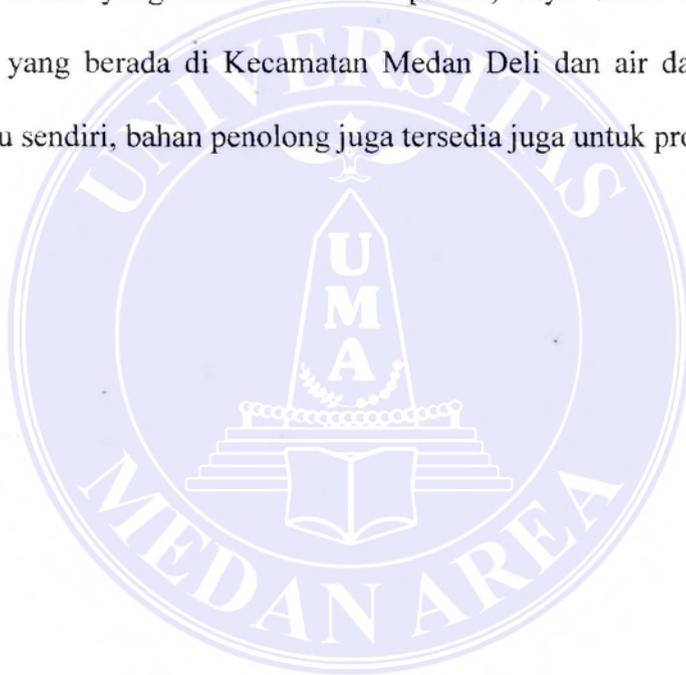
(Payback Periode), NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate of Return) dan BCR (Benefit Cost Ratio).

Tujuan penelitian adalah menganalisis tingkat kelayakan investasi tambahan modal pada Usaha Tahu “Mulyadi” Kudus yang bersumber dari pinjaman bank, ditinjau dari PP (Payback Periode), NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate of Return) dan BCR (Benefit Cost Ratio). Variabel penelitian yang digunakan adalah EAT, Aliran Kas Bersih (Proceeds), Investasi, Present Value of Proceed, Present Value of Outlays (Investasi). Jenis dan Sumber Data yang digunakan adalah data sekunder, Berupa laporan rugi laba, serta data biaya-biaya dikeluarkan dalam operasional selama periode tahun 2007-2011. Pengumpulan data menggunakan data dokumentasi. Pengolahan datanya menggunakan editing, tabulating.

Analisis datanya menggunakan analisis deskriptif dan analisis kuantitatif meliputi analisis metode peramalan trend garis lurus, Payback Period (PP), analisis NPV (Net Present Value), analisis IRR (Internal Rate of Return), dan analisis BCR (Benefit Cost Ratio).

Irwan, (2012) Analisa skala usaha dan keuntungan industry tahu di Kota Banda Aceh. Penelitian ini dilaksanakan di Kota Banda Aceh dengan metode survei. Kota Banda Aceh tersebut dipilih karena merupakan daerah penyebaran industri pengolahan pangan, khususnya industri tahu, yang diharapkan sebagai titik tolak pengembangan industri tersebut di masa mendatang. Berdasarkan penyebaran data, Jumlah produsen industri tahu di kota Banda Aceh sebanyak 12 unit.

Rahmanta, (2012) Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pemasaran Usaha Industri Tahu di Kota Medan. Bahan baku yang digunakan adalah kacang kedelai impor dari Amerika yang diperoleh dari pemasok tetap di Kecamatan Medan Selayang sehingga bahan baku tersedia untuk produksi. Bahan penolong yang digunakan adalah obat tahu, plastik, minyak goreng yang dapat diperoleh pasar tradisional yang terdapat di Medan, bahan bakar minyak dapat diperoleh dari SPBU yang berada disekitar pabrik, kayu bakar diperoleh dari pemasok tetap yang berada di Kecamatan Medan Deli dan air dapat diperoleh dalam pabrik itu sendiri, bahan penolong juga tersedia juga untuk produksi.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal. Lokasi ini dipilih secara sengaja dengan pertimbangan bahwa di daerah ini terdapat cukup banyak pedagang tahu putih. Adapun penelitian ini dilaksanakan pada Bulan Juni sampai dengan September 2014.

3.2 Populasi dan Sampel

Penelitian ini menggunakan metode sensus. Dimana metode sensus adalah metode pengumpulan data dimana seluruh populasi diambil datanya untuk keperluan penelitian. Populasi dalam penelitian adalah para pedagang tahu putih yang berjualan tahu putih dilokasi penelitian yang berjumlah 30 responden yang juga merupakan sampel dalam penelitian ini.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode Pengumpulan data dilakukan dengan metode survey. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan melalui metode wawancara dengan menggunakan kuisioner kepada pedagang pengecer tahu putih di Pasar Kampung lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari hasil studi kepustakaan maupun publikasi resmi dari berbagai instansi.

Data tersebut bersumber dari jurnal-jurnal penelitian, literatur dan buku-buku kepustakaan yang berhubungan dengan penelitian ini serta publikasi Badan Pusat Statistik (BPS). Metode pengumpulan data dilakukan dengan metode survey. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Data sekunder yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah:

1. Jumlah pedagang pengecer tahu putih di Pasar Kampung Lalang Kelurahan Lalang Kecamatan Medan Sunggal.
2. Kuisisioner yaitu daftar pertanyaan secara tertulis yang diberikan kepada responden untuk dipilih sesuai dengan pengamatan dan pendapat responden. Kuisisioner ini terdiri dari informasi tentang identitas responden, beberapa item dan sub item yang berkaitan dengan jumlah tanggungan keluarga, umur, pendidikan dan pendapatan pedagang pengecer.
3. Observasi yaitu pengamatan langsung ke lokasi penelitian.
4. Wawancara yaitu tanya jawab secara langsung kepada pedagang pengecer yang dijadikan sampel.
5. Studi Pustaka yaitu catatan atau dokumen resmi tertulis dan dikeluarkan oleh BPS, dan lembaga lain yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

3.4 Metode Analisis Data

Penelitian ini bersifat deskriptif yaitu penelitian yang memberikan gambaran yang lebih jelas tentang bagaimana kondisi pedagang tahu putih di daerah penelitian. Pengolahan data dilakukan untuk menyederhanakan data ke

UNIVERSITAS MEDAN AREA mudah dibaca dan diinterpretasikan.

3.5 Pengujian Data

Hipotesa sosial ekonomi masyarakat diuji dengan model

Regresi Linier Berganda, yaitu:

$$Y = b + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + e$$

Dimana:

Y = Harga Jual Kekonsumen (Rp)

b = Konstanta

X₁ = Harga Beli Tahu Putih (Rp)

X₂ = Biaya Pemasaran (Rp)

X₃ = Volume Penjualan (/ Kotak)

b₁, b₂, b₃ = Koefisien regresi

e = Standar eror

Untuk menguji signifikan konstanta dan setiap variabel independen, uji hipotesis yaitu:

- H₀ = Koefisien regresi tidak signifikan
- H₁ = Koefisien regresi signifikan

Maka:

- Jika probabilitas > dari F hitung maka H₀ diterima
- Jika probabilitas < dari F hitung maka H₀ ditolak

3.6 Definisi Operasional Variabel

Untuk menghindari salah pengertian dan kesalahpahaman maka akan diuraikan beberapa definisi dan batasan operasional yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Komoditi yang akan diteliti adalah Tahu putih.
2. Tahu putih adalah makanan yang dibuat dari endapan perasan kacang kedelai yang di fermentasi.
3. Pedagang Tahu putih adalah pedagang pengecer tahu yang menjual tahu putih di tempat penelitian.
4. Penerimaan pedagang tahu putih adalah total dari seluruh hasil penjualan tahu putih (papan tahu) yang di dapat oleh pedagang tahu putih.
5. Papan tahu putih adalah tempat atau wadah untuk meletakkan tahu pada saat akan dijual yang terbuat dari papan yang berukuran 50 cm x 50 cm.
6. Volume penjualan tahu putih adalah seberapa banyak pedagang pengecer menjual tahu putih kepada konsumen akhir.
7. Harga jual tahu putih ditingkat konsumen akhir adalah harga yang harus di bayar oleh konsumen akhir saat membeli tahu dari pedagang pengecer tahu putih.
8. Harga beli tahu putih adalah harga yang dibayar oleh pedagang pengecer tahu putih saat membeli ke pemasok atau produsen tahu putih.
9. Biaya pemasaran tahu putih adalah biaya yang dikeluarkan pedagang pengecer untuk mengantarkan tahu putih dari pabrik sampai kekonsumen (biaya bbm, alat dan penjualan tahu putih kekonsumen akhir).

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini di peroleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Rata-rata pedagang mampu menjual tahu putih 19,7 papan/hari, dengan harga jual rata-rata Rp 28.500 /papan, sehingga penerimaan pedagang tahu putih di pasar kampung lalang kelurahan lalang kecamatan medan sunggal adalah Rp 188.467/hari.
2. Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yang bernilai positif (harga beli dan biaya pemasaran) dan satu variabel bernilai negative (volume penjualan).

Variabel harga beli memberikan pengaruh yang nyata terhadap harga jual tahu putih di pasar kampung lalang kelurahan lalang kecamatan medan sunggal, dimana semakin tinggi harga beli tahu putih maka mengakibatkan semakin tinggi harga jual tahu putih. Variabel biaya pemasaran memberikan pengaruh nyata terhadap harga jual tahu putih, dimana semakin tinggi biaya pemasaran maka mengakibatkan semakin tinggi harga jual tahu putih. Volume penjualan tidak memberikan pengaruh yang nyata terhadap harga jual tahu putih, karena harga jual tahu putih sudah ditentukan oleh pasar sehingga besar kecilnya volume penjualan tidak berpengaruh terhadap harga jual tahu putih di pasar kampung lalang kecamatan medan sunggal.

6.2 Saran

Berdasarkan dari hasil dan kesimpulan dari penelitian ini, ada beberapa saran yang perlu disampaikan untuk pihak-pihak terkait, khususnya kepada para pedagang tahu putih, yaitu:

1. Untuk penelitian selanjutnya dalam menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual tahu putih agar lebih memperhatikan faktor yang lebih dominan dapat mempengaruhi harga jual tahu putih untuk dijadikan variabel.
2. Untuk pedagang tahu putih agar lebih bagus dalam pembungkusan tahu (packing) tahu putih, sehingga nilai tahu putih tersebut memiliki nilai jual yang lebih dari sebelumnya.
3. Agar pemerintah dapat menurunkan harga kedelai sehingga harga tahu putih di tingkat produsen tidak terlalu tinggi dan pemerintah dapat memberikan modal tambahan untuk pedagang pengecer tahu putih.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha, DH. 2004. Tujuan Umum Penjualan. Jakarta:Pustaka Pelajar.
- Farida Naili Rahmawati, 2012 Analisis Kelayakan Investasi Ditinjau Dari Aspek Penambahan Modal Pada Usaha Tahu. Mulyadi, Kudus.
- H.S.Alimoeso, T.E.Marasi N, dan M.Winarno. 1999. Refleksi Pertanian Tanaman Hortikultura Nusantara. Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.
- Khomsan A. dan Faisal A, 2008. Sehat Itu Mudah. Mizan, Jakarta.
- Pangkalan Ide, 2010. Agar Jantung Sehat. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Purwandari A.W, 2007. Kecap. Ganeca Exact, Jakarta.
- Purwaningsih E, 2007. Cara Membuat Tahu dan Manfaat Kedelai, Ganeca, Jakarta.
- Rahmanta, 2012. Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pemasaran Usaha Industri Tahu di Kota Medan Selayang, Medan.
- Rasahan C.A.Nasrum H, Ngentem M.S, Rudi W, Syafruddin M, Subagyo D, Ritonga, dkk. Pelajaran Ekonomi Jilid 1 (Jakarta: Erlangga, 2003).
- Santoso Hieronymus Budi, 2006. Teknologi Tepat Guna Pembuatan Tempe dan Tahu Kedelai. Kanisius, Yogyakarta.
- Sukirno S, 2008. Mikro Ekonomi Teori Pengantar, Rajawali Pers, Jakarta.
- Sugiyanto. Analisis Statistika Sosial. (Malang: bayu Media Anggota IKAPI Jatim, 2004).
- Tjandra Happy Sugiarto,2004, Motiv-8, Elex Media Komputindo, Jakarta
- Tribun Sumut, 29 Juli 2012, Kedelai Impor Lebih Disukai. Hal: 8, Medan

Tri Radiyati et.al. Pengelolaan Kedelai. Subang: BPTTG Puslitbang Fisika Terapan-LIPI, 1992. Hal. 9-14.

Winardi. 1992. Manajemen Perilaku Organisasi, PT. China Aditya Bakti, Bandung.

Winarsi H, 2010. Protein Kedelai dan Kecambah, Kanisius, Purwokerto.

Walpole, R.E. 1992. Pengantar Statistik Edisi ke-3. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Yustika A.E, 2005. Menjinakkan Liberalisme Revitalisasi Sektor Pertanian dan Kehutanan. Pustaka Belajar, Yogyakarta.

