

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penawaran Pinang Kering pada Pedagang Pengecer di Pasar Baru Kefamenanu

Ani Arsianti Nakamnanu^a, dan Simon Juan Kune^b

^a Fakultas Pertanian, Universitas Timor, Kefamenanu, TTU – NTT, Indonesia.

^b Fakultas Pertanian, Universitas Timor, Kefamenanu, TTU – NTT, Indonesia.

Article Info

Article history:

Received 18 Februari 2017

Received in revised form 13 Maret 2017

Accepted 31 Maret 2017

Keywords:

Penawaran Pinang Kering

Pedagang Pengecer

Pasar Baru Kefamenanu

Abstrak

Salah satu aspek yang memiliki peranan penting yakni aspek pemasaran. Posisi pedagang pinang sebagai produsen sekaligus sebagai penentu harga, maka pedagang dituntut untuk mengetahui informasi pasar dan memperhatikan faktor-faktor lain sehingga pedagang mampu meningkatkan volume penjualan pinangnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui 1) fungsi-fungsi pemasaran apa saja yang berlaku pada pedagang pinang kering; dan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penawaran pinang kering pada pedagang pengecer di pasar Baru Kefamenanu. Penelitian dilaksanakan di Pasar Baru, Kelurahan Benpasi Kecamatan Kota Kefamenanu, mulai dari bulan Juni 2016 sampai Agustus 2016. Hasil penelitian menunjukkan Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan pedagang pengecer pinang kering adalah fungsi pertukaran dan fungsi distribusi fisik, sedangkan fungsi pertukaran terdiri dari fungsi pembelian dan fungsi penjualan sedangkan fungsi distribusi fisik terdiri dari fungsi penyimpanan serta pengangkutan. Secara bersama-sama faktor harga beli, harga jual, biaya penjualan, pendidikan, pengalaman dan pendapatan berpengaruh terhadap penawaran pinang kering. Hal ini terlihat dari nilai $F_{hitung} > 63,805 > \text{nilai } F_{tabel} 2,66$ atau pada $\alpha = 0,05 > \text{probabilitas } 0,000$. Sedangkan secara sendiri-sendiri atau parsial faktor yang berpengaruh nyata adalah faktor harga beli dengan nilai t_{hitung} sebesar $2,842 > \text{nilai } t_{tabel}$ sebesar $1,734$, faktor harga jual dengan nilai t_{hitung} sebesar $9,066 > \text{nilai } t_{tabel}$ sebesar $1,734$, faktor pendidikan dengan nilai t_{hitung} sebesar $1,893 > \text{nilai } t_{tabel}$ sebesar $1,734$, faktor pendapatan dengan nilai t_{hitung} sebesar $2,555 > \text{nilai } t_{tabel}$ sebesar $1,734$ sedangkan faktor yang tidak berpengaruh nyata terhadap penawaran pinang kering adalah faktor biaya penjualan dengan nilai t_{hitung} sebesar $1,245 < \text{nilai } t_{tabel}$ sebesar $1,734$, faktor yang berpengaruh namun pengaruh negatif adalah faktor pengalaman, dengan nilai t_{hitung} sebesar $-3,406 < \text{nilai } t_{tabel}$ sebesar $1,734$. ©2017 dipublikasikan oleh Agrimor.

1. Pendahuluan

Sektor pertanian pada era reformasi merupakan sektor penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Kontribusi sektor pertanian terhadap pembangunan telah berhasil secara nyata menyediakan bahan pangan, menciptakan tenaga kerja meningkat kesejahteraan masyarakat serta menunjang non sektor pertanian melalui penyediaan bahan baku untuk industri pengolahan (Soekartawi, 1995). Pengembangan sektor pertanian meliputi beberapa sub sektor di antaranya sub sektor perkebunan. Pentingnya sub sektor ini disebabkan karena kontribusinya terhadap devisa negara di samping nilai ekonomis dari tanaman perkebunan yang dapat memberikan sumbangan pendapat bagi masyarakat yang mengusahakannya.

Tanaman pinang (*Areca catechu* L.) merupakan tanaman tahunan yang sudah sangat dikenal oleh masyarakat akibat penyebarannya secara alamnya cukup luas di berbagai daerah. Pinang memiliki banyak manfaat, namun, saat ini banyak masyarakat hanya mengenal pinang sebagai tanaman yang bermanfaat untuk bahan makan sirih saja, padahal masih banyak manfaat lain antara lain sebagai tanaman penghijau, bahan bangunan, bahan ramuan tradisional, bahan baku industri kosmetik, kesehatan dan bahan pewarna pada industri tekstil (Lutony, 1993).

Kabupaten Timor Tengah Utara (TTU) merupakan salah satu kabupaten yang memiliki potensi sumber daya alam yang berlimpah dan Kabupaten penghasil pinang yang cukup banyak. Hal ini didukung dengan sebagian besar wilayah kabupaten TTU memiliki iklim yang sangat cocok untuk membudidayakan komoditi tersebut. Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik kabupaten TTU, produksi pinang selama 3 tahun terakhir yaitu terhitung dari tahun 2013 sampai tahun 2015 berturut-turut adalah tahun 2013 sebesar 368,4 ton (BPS Kab. TTU, 2014), tahun 2014 sebesar 295,5 ton (BPS Kab. TTU, 2015), dan tahun 2015 produksi pinang sebesar 241,98 ton (BPS Kab. TTU, 2016). Selain itu menurut Taena (2009) masyarakat TTU juga mendatang pinang dari negara Timor Leste.

Kelurahan Benpasi yang berada di kecamatan Kota Kefamenanu, kabupaten TTU merupakan salah satu kelurahan yang berada di pusat kota kabupaten TTU, yang merupakan salah satu pusat perdagangan pinang sebagai produk yang dikonsumsi oleh masyarakat lokal, karena pinang merupakan produk yang memiliki peranan penting bagi kesehatan, selain itu pinang juga biasa digunakan dalam acara adat masyarakat di kabupaten TTU pada umumnya.

Salah satu aspek yang memiliki peranan penting yakni aspek pemasaran. Posisi pedagang pinang sebagai produsen sekaligus sebagai penentu harga, maka pedagang dituntut untuk mengetahui informasi pasar dan memperhatikan faktor-faktor lain sehingga pedagang mampu meningkatkan volume penjualan karena selama ini pedagang belum menjual pinang dalam jumlah yang banyak. Beberapa penelitian terdahulu tentang pinang di kabupaten TTU baru terbatas mengkaji tentang aspek budidaya seperti yang dilakukan Liat, (2016) serta Nainahas & Taolin, (2017), belum ada kajian tentang pinang dalam aspek agribisnis khususnya pada aspek pemasaran sehingga pedagang mengalami kendala dalam mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran untuk meningkatkan penjualan. Dengan demikian perlu dilakukan penelitian untuk mengkaji tentang "Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Penawaran Pinang Kering pada Pedagang Pengecer di Pasar Baru, Kelurahan Benpasi, Kecamatan Kota Kefamenanu, Kabupaten TTU". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui 1) fungsi-fungsi pemasaran apa saja yang berlaku pada pedagang pinang kering; dan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penawaran pinang kering pada pedagang pengecer di pasar Baru Kefamenanu.

2. Metode

Penelitian dilaksanakan di Pasar Baru, Kelurahan Benpasi Kecamatan Kota Kefamenanu, mulai dari bulan Juni 2016 sampai Agustus 2016. Penentuan sampel dilakukan secara *purposive sampling* pada pedagang pengecer pinang kering, dengan jumlah sampel yang di ambil sebanyak 25 pedagang pinang kering. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah 1) data primer adalah data yang diperoleh dari sumber pertama/secara langsung, diperoleh pada tempat penelitian di Pasar Baru baik secara lisan maupun tertulis dari responden atau informan. Data tersebut meliputi data hasil observasi, wawancara dengan informan, dan data hasil pengisian kuesioner; dan 2) data sekunder adalah data yang diperoleh dari instansi-instansi pemerintah terkait, studi kepustakaan dan referensi lainnya.

Untuk mengetahui fungsi-fungsi pemasaran apa saja yang berlaku pada pedagang pinang kering di pasar Baru, Kelurahan Benpasi, Kecamatan Kota Kefamenanu, Kabupaten TTU, digunakan analisis deskripsi kualitatif sesuai petunjuk (Sugiyono, 2006), sedangkan untuk mengetahui tujuan yang kedua yaitu pengaruh dari faktor-faktor terhadap penawaran pinang kering menggunakan formula yang digunakan (Widarjono, 2007).

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Fungsi Pemasaran Pinang Kering

A. Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang pinang kering berupa fungsi pembelian dan fungsi penjualan yang diuraikan sebagai berikut:

o Fungsi Pembelian

Fungsi pembelian yang dilakukan oleh pedagang pinang kering di pasar Baru Kota Kefamenanu berupa pembelian pinang kering dari pedagang pengumpul pinang kering yang berlokasi di sebelah selatan pasar baru, cara pembayarannya pedagang pengecer membayar secara tunai kepada pedagang pengumpul untuk memperoleh pinang kering. Pinang yang dibeli dihargai mulai dari Rp. 30.000 sampai Rp. 40.000 per kilogram, dan pedagang pengecer pinang kering di pasar baru Kota Kefamenanu biasanya membeli dalam bentuk karung dan 1 karung pinang kering dihargai dengan Rp. 2.800.000, kapasitas 1 karung pinang kering mulai dari 60 kilogram per karung sampai dengan 70 kilogram per karung pinang kering.

o Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan yang dilakukan oleh para pedagang pengecer pinang kering di pasar Baru Kota Kefamenanu adalah menawarkan pinang kepada para konsumen dalam 2 bentuk, bentuk yang pertama adalah tumpuk, bentuk tumpuk ditawarkan dengan harga sebesar Rp. 5.000, dan bentuk yang kedua ditawarkan dalam bentuk berat yang dinyatakan dalam 2 satuan berat yaitu kilogram dan gram namun yang lazim digunakan oleh pedagang satuan gram konversikan ke satuan kilogram sehingga pedagang selalu menggunakan istilah 1 kilogram dan ½ kilogram.

Harga yang ditawarkan berbeda dalam satu kilogram, dan harga yang ditawarkan pedagang bervariasi tergantung pada strategi yang digunakan oleh pedagang dalam menarik konsumen dan harga yang ditawarkan mulai dari Rp 60.000 sampai Rp 70.000 per 1 kilogram sedangkan harga dalam satuan gram atau ½ kilogram harga ditawarkan mulai dari Rp 30.000 sampai Rp 35.000.

B. Fungsi Distribusi Fisik

Distribusi fisik dilakukan dengan cara mengangkut serta menyimpan produk. Produk diangkut dari produsen mendekati kebutuhan konsumen dengan banyak cara baik melalui air, darat, udara dan sebagainya. Penyimpanan produk mengedepankan menjadi pasokan produk agar tidak kekurangan saat dibutuhkan.

Dalam penelitian ini fungsi distribusi fisik yang dilihat berupa cara pengangkutan, dan penyimpanan.

o Fungsi Pengangkutan

Fungsi pengangkutan yang dilakukan oleh pedagang pengecer pinang di pasar Baru Kota Kefamenanu adalah pengangkutan pinang kering dari pedagang pengumpul dengan menggunakan transportasi darat dan jenis kendaraan yang digunakan adalah kendaraan roda 2 dan roda 4, pemilihan jenis kendaraan tersebut karena kendaraan roda 2 dan roda 4 yang selalu digunakan untuk transportasi selain itu jenis kendaraan darat ini yang lazim digunakan.

o Fungsi Penyimpanan

Pedagang pengecer pinang di pasar baru Kota Kefamenanu biasanya menyimpan pinang yang siap dijual pada tempat yang kering dan tidak terkena sinar matahari langsung agar kualitas pinang tetap terjaga. Pedagang biasanya membuat boks menggunakan kayu papan dan biasanya disimpan di tempat penjualan tersebut.

o Fungsi Perantara

Untuk menyampaikan produk dari tangan Produsen ke Konsumen dapat melalui perantara pemasaran yang menghubungkan aktivitas pertukaran dengan distribusi Fisik. Aktivitas fungsi perantara antara lain seperti pengurangan risiko pembiayaan, pencarian informasi serta standarisasi atau penggolongan produk.

o Fungsi Paking

Fungsi paking yang dilakukan oleh pedagang pengecer pinang di Pasar Baru adalah pembungkusan atau mempacking pinang kering yang telah ditimbang dengan berat 1 kg dan ½ kg.

3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penawaran Pinang Kering

Faktor-faktor dalam penelitian ini adalah variabel-variabel yang mempengaruhi penawaran pinang kering di pasar baru Kota Kefamenanu, yang mana variabel-variabel yang mempengaruhi di sebut dengan variabel bebas dan biasa di notasikan dengan X, dalam penelitian ini ada 6 variabel bebas yang termasuk dalam variabel bebas dalam penelitian ini adalah harga beli pinang kering (X_1), harga jual pinang kering (X_2), biaya penjualan (X_3), pendidikan formal (X_4), pengalaman (X_5) dan modal awal (X_6). Keenam variabel bebas yang dimaksud juga dalam variabel yang mempengaruhi dalam penawaran pinang kering dalam 1 bulan penawaran atau sampai habis terjualnya pinang kering yang ditawarkan. Variabel yang dipengaruhi di sebut variabel terikat yang biasa dinotasikan dengan Y, dalam penelitian ini ada 1 variabel terikat yaitu penawaran pinang kering (Y) dan penawaran pinang kering yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah penawaran pinang kering dalam 1 bulan atau setelah semua pinang yang ditawarkan habis terjual.

A. Hubungan Variabel (Correlation)

Dari data yang dikumpulkan dapat diketahui bahwa hubungan antara variabel dilihat pada taraf signifikan 0.01 yang ditandai dengan tanda bintang dua (**), dan pada taraf kepercayaan 0.05 ditandai pada tanda bintang satu (*) dan kedua hubungan diuji pada uji satu arah.

Keberhasilan korelasi atau hubungan antara variabel diuji untuk mengetahui keeratan hubungannya yang kemudian diketahui apakah antara dua peubah yaitu variabel dependen dan independen memiliki hubungan yang erat atau tidak, jika kedua peubah memiliki hubungan yang erat maka pengujian di hentikan namun sebaliknya jika kedua peubah tidak memiliki hubungan yang erat maka pengujian dapat dilakukan dan untuk mengetahui keeratan hubungannya dapat dilakukan dengan melakukan uji t pada taraf kepercayaan 0.05 dan diketahui bahwa nilai t_{tabel} pada taraf kepercayaan 0.05 dengan uji satu arah sebesar 1,734, dan hipotesis yang diajukan yakni: adanya hubungan antara variabel.

Tabel 1. Correlations (Hubungan)

Person	Y	X_1 Harga	X_2 Harga	X_3 Biaya	X_4	X_5	X_6 Modal
Correlation	Penawaran	Beli	Penjualan	Penjualan	Pendidikan	Pengalaman	Awal
Y Penawaran	1	0,742**	0,901**	0,363*	0,543**	0,176	0,444*
X_1 Harga Beli	0,742**	1	0,633**	0,175	0,386*	0,132	0,214
X_2 Harga Penjualan	0,901**	0,633	1	0,268	0,366*	0,484**	0,337
X_3 Biaya Penjualan	0,363*	0,175	0,268	1	0,090	-0,105	0,131
X_4 Pendidikan	0,543**	0,386*	0,366*	0,090	1	-0,138	0,235
X_5 Pengalaman	0,176	0,132	0,484**	-0,105	-0,138	1	0,149
X_6 Modal Awal	0,444*	0,214	0,337*	0,131	0,235	0,149	1

Pada **Tabel 1.** dapat dikatakan, hasil analisis yang dilakukan dapat di ketahui bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$, hal ini berarti hipotesis ditolak dan dapat dikatakan bahwa tidak ada hubungan yang erat antara dua peubah. Hal ini berarti pengujian dapat dilanjutkan karena tidak ada hubungan yang erat antara dua peubah yaitu variabel dependen atau bebas maupun variabel independen atau terikat.

B. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi menunjukkan seberapa besar kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat dalam model persentase (%) dan tabel 4.6 ditampilkan model kontribusi variabel bebas (X) yang terakomodir dalam penelitian ini.

Berdasarkan **Tabel 2.** dapat dikatakan bahwa koefisien determinasi atau R Square (R^2) dalam model memiliki nilai 0,960 yang mana kontribusi variabel

bebas yang terdiri dari harga beli pinang kering (X_1), harga jual pinang kering (X_2), biaya penjualan (X_3), pendidikan formal (X_4), pengalaman (X_5) dan modal awal (X_6) terhadap variabel terikat yaitu penawaran pinang kering (Y) sebesar 95,5% dan sisa kontribusi sebesar 4,5% adalah model dari variabel bebas yang tidak terakomodir di dalam penelitian ini.

Tabel 2. Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Kuadrat	R Kuadrat Disesuaikan	Std. Kesalahan dari Taksiran
1	0,977	0,955	0,940	2,345

Dari hasil analisis data diperoleh persamaan regresi linear berganda yang mana persamaan regresi merupakan nilai koefisien dari setiap variabel bebas dengan persamaan $Y = 3,819 + 4,2526X_1 + 1,0245X_2 + 1,0915X_3 + 0,464X_4 - 0,464X_5 + 7,3936X_6$.

C. Uji Simultan atau Secara Bersama (F_{hitung})

Uji simultan juga biasa dikenal dengan uji secara bersama atau pengaruh secara bersama dari variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Namun sebelumnya harus diajukan hipotesis yang merupakan dugaan awal yang nantinya akan diterima ataupun ditolak berdasarkan hasil pengaruh secara bersama variabel bebas terhadap variabel terikat maka perlu dibandingkan nilai F_{hitung} dengan nilai F_{tabel} pada taraf kepercayaan (α) tertentu. Keputusan diambil berdasarkan persyaratan bahwa hipotesis diterima jika F_{hitung} lebih besar (>) dari F_{tabel} dan sebaliknya hipotesis ditolak jika F_{hitung} kurang dari (<) F_{tabel} .

Penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui secara bersama faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran pinang kering, dan variabel bebas terdiri dari harga beli pinang kering (X_1), harga jual pinang kering (X_2), biaya penjualan (X_3), pendidikan formal (X_4), pengalaman (X_5) dan modal awal (X_6) sedangkan variabel terikat yaitu penawaran pinang kering (Y) dengan taraf kepercayaan $\alpha = 5\%$ (0,05)

Tabel 3. F_{hitung} (Anova)

Model	Jumlah Kuadrat	Derajat Bebas	Rata-Rata Kuadrat	F_{hitung}	Sig.	F_{tabel} (5%)
Regresi	2106,018	6	351,003	63,805	0,000	2,66
Sisa	99,022	18	5,501			
Total	2205,040	24				

Berdasarkan **Tabel 3.** dapat diketahui bahwa secara bersama-sama faktor harga beli pinang kering (X_1), harga jual pinang kering (X_2), biaya penjualan (X_3), pendidikan formal (X_4), pengalaman (X_5) dan modal awal (X_6) berpengaruh nyata pada produksi pinang kering, dengan memiliki nilai sebesar $F_{hitung} = 63,805 > F_{tabel} 2,66$ atau probabilitas $0,000 < \alpha = 5\%$ (0,05).

D. Uji Parsial atau t_{hitung}

Uji parsial merupakan uji secara sendiri-sendiri atau uji t yang mana setiap variabel bebas diuji secara sendiri-sendiri terhadap variabel terikat pada taraf kepercayaan tertentu (α) dengan uji pada arah tertentu juga dan uji arah ditentukan berdasarkan pada kalimat hipotesis yang diajukan. Keputusan yang diambil hipotesis diterima jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka hipotesis diterima dan sebaliknya jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka hipotesis ditolak. Besaran nilai t_{hitung} dapat dilihat pada **Tabel 4.**

Tabel 4. t_{hitung} (Coeffisien)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t_{hitung}	Sig.	t_{tabel} (5%)
	B	Std. Error	Beta			
(Constant)	3,8190	4,837		0,789	0,440	1,734
X1 Harga Beli	4,2526	0,000	0,192	2,842	0,011	
X2 Harga Penjualan	1,0245	0,000	0,783	9,066	0,000	
X3 Biaya Penjualan	1,0915	0,000	0,068	1,245	0,229	
X4 Pendidikan	0,4640	0,245	0,113	1,893	0,075	
X5 Pengalaman	-0,2560	0,075	-0,226	-3,406	0,003	
X6 Modal Awal	7,3936	0,000	0,137	2,555	0,020	

Berdasarkan **Tabel 4.** dapat dilakukan pemetaan untuk mengetahui pengaruh secara sendiri-sendiri variabel bebas terhadap variabel terikat pada uji satu arah dengan taraf kepercayaan $\alpha = 5\%$ (0,05) dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,734, yang mana nilai tabel tersebut berlaku untuk semua variabel bebas yang terakomodir dalam penelitian ini.

1) Uji Harga Beli (X_1) terhadap Penawaran Pinang Kering (Y)

Harga beli dalam penelitian ini adalah harga beli dari pinang kering yang mana pedagang pengumpul menawarkan harga pinang kering kepada pedagang pengecer. Berdasarkan hasil analisis data harga beli berpengaruh nyata terhadap penawaran pinang kering dimana nilai t_{hitung} sebesar 2,842 $> t_{tabel}$ sebesar 1,734 atau probabilitas $0,011 < \alpha = 5\%$ (0,05), berarti hipotesis diterima. Jika dilihat dari nilai koefisiennya dapat dikatakan bahwa jika harga beli pinang kering bertambah atau naik maka akan ada kenaikan penawaran pinang kering yang dilakukan oleh pedagang pengecer sebesar 4,2526 kg.

2) Uji Harga Penjualan (X_2) terhadap Penawaran Pinang Kering (Y)

Harga Penjualan yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah harga penjual pinang kering dalam bentuk kilo gram (kg) dan harga yang ditawarkan oleh pedagang pengecer kepada konsumen dalam 1 bulan berjalan. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa harga penjualan berpengaruh nyata terhadap penawaran pinang kering dimana nilai t_{hitung} sebesar 9,006 > nilai t_{tabel} sebesar 1,734 atau probabilitas $0,000 < \alpha = 5\%$ (0,05), sehingga kesimpulannya hipotesis diterima. Nilai koefisien dari harga penjualan sebesar 1,0245 yang artinya bahwa jika harga penjualan naik maka akan ada penambahan penawaran pinang kering sebesar 1,0245 kg.

3) Uji Biaya Penjualan (X_3) terhadap Penawaran Pinang Kering (Y)

Biaya penjualan dalam penelitian ini adalah biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer pinang kering dalam 1 bulan penawaran pinang kering dan biaya penjualan yang di masukan dalam penelitian ini adalah biaya makan minum dari pedagang selama melakukan penawaran pinang kering dan juga biaya transportasi pedagang pinang kering dari tempat tinggal ke lokasi penawaran yaitu di pasar baru.

Berdasarkan hasil analisis biaya penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap penawaran pinang kering dengan nilai t_{hitung} sebesar 1,245, $\leq t_{tabel}$ sebesar 1,734 atau probabilitas $0,229 > \alpha = 5\%$ (0,05), sehingga kesimpulannya hipotesis ditolak. Biaya penjualan tidak memiliki pengaruh, artinya bahwa besar kecil dari biaya yang dikeluarkan pedagang selama 1 bulan tidak mempengaruhi jumlah penawaran pinang kering.

4) Uji Pendidikan (X_4) terhadap Penawaran Pinang Kering (Y)

Pendidikan yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah pendidikan formal yang dilalui oleh pedagang pengecer pinang kering di pasar baru dan tingkat pendidikan mulai dari tingkat sekolah dasar sampai tingkat lanjutan atas. Berdasarkan hasil analisis pendidikan berpengaruh nyata terhadap penawaran pinang kering dengan nilai t_{hitung} sebesar 1,893 < t_{tabel} sebesar 1,734 atau probabilitas $0,075 > \alpha = 5\%$ (0,05), sehingga kesimpulannya hipotesis diterima. Semakin tinggi pendidikan dari pedagang akan menambah penawaran pinang kg sebesar 0,464 kg jika dilihat dari nilai koefisiennya.

5) Uji Pengalaman (X_5) terhadap Penawaran Pinang Kering (Y)

Berdasarkan hasil analisis pengalaman berpengaruh terhadap pinang kering dengan nilai t_{hitung} sebesar 3,406 > t_{tabel} sebesar 1,734 atau probabilitas $0,003 < \alpha = 5\%$ (0,05), sehingga kesimpulannya hipotesis diterima. Namun nilai koefisien bertanda negatif, yang artinya bahwa pengalaman berpengaruh negatif dan signifikan sebab dilihat dari taraf signifikannya, pengalaman signifikan terhadap penawaran pinang kering.

6) Uji Modal Awal (X_6) terhadap Penawaran Pinang Kering (Y)

Modal awal yang diteliti adalah modal berupa uang yang mana pedagang pengecer gunakan untuk membeli pinang kering. Berdasarkan hasil analisis modal awal berpengaruh nyata terhadap penawaran pinang kering dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,555 > t_{tabel} sebesar 1,734 atau probabilitas $0,020 < \alpha = 5\%$ (0,05), sehingga kesimpulannya hipotesis diterima. Sedangkan nilai koefisien bertanda positif, yang artinya apabila modal awal bertambah 1 rupiah maka akan meningkatkan penawaran pinang kering sebesar 7,393 Kg pinang kering.

4. Simpulan

Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan pedagang pengecer pinang kering adalah fungsi pertukaran dan fungsi distribusi fisik, sedangkan fungsi pertukaran terdiri dari fungsi pembelian dan fungsi penjualan sedangkan fungsi distribusi fisik terdiri dari fungsi penyimpanan serta pengangkutan.

Secara bersama-sama faktor harga beli, harga jual, biaya penjualan, pendidikan, pengalaman dan pendapatan berpengaruh terhadap penawaran pinang kering. Hal ini terlihat dari nilai F_{hitung} 63,805 > nilai F_{tabel} 2,66 atau pada $\alpha = 0,05 > \text{probabilitas } 0,000$. Sedangkan secara sendiri-sendiri atau parsial faktor yang berpengaruh nyata adalah faktor harga beli dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,842 > nilai t_{tabel} sebesar 1,734, faktor harga jual dengan nilai t_{hitung} sebesar 9,066 > nilai t_{tabel} sebesar 1,734, faktor pendidikan dengan nilai t_{hitung} sebesar 1,893 > nilai t_{tabel} sebesar 1,734, faktor pendapatan dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,555 > nilai t_{tabel} sebesar 1,734 sedangkan faktor yang tidak berpengaruh nyata terhadap penawaran pinang kering adalah faktor biaya penjualan dengan nilai t_{hitung} sebesar 1,245 < nilai t_{tabel} sebesar 1,734, faktor yang berpengaruh namun pengaruh negatif adalah faktor pengalaman, dengan nilai t_{hitung} sebesar -3,406 < t_{tabel} sebesar 1,734.

Pustaka

- BPS Kab. TTU 2014. *Timor Tengah Utara dalam Angka 2013*. Kefamenanu: Badan Pusat Statistik Kabupaten TTU.
- BPS Kab. TTU 2015. *Timor Tengah Utara dalam Angka 2014*. Kefamenanu: Badan Pusat Statistik Kabupaten TTU.
- BPS Kab. TTU 2016. *Timor Tengah Utara dalam Angka 2015*. Kefamenanu: Badan Pusat Statistik Kabupaten TTU.
- Liat, H.E.K. 2016. Pengaruh Model Pemeraman dan Kondisi Cahaya terhadap Perkecambahan Benih Pinang (*Areca catechu L.*). *Savana Cendana*, 1(02): 74-76.
- Lutony, T.L. 1993. *Pinang Sirih: Komoditi Ekspor dan Serbaguna*. Jakarta: Kanisius.

Nainahas, K.I. & Taolin, R.I. 2017. Pengaruh Lama Perendaman Air Kelapa dan Frekuensi Penyemprotan Urin Sapi terhadap Pertumbuhan Bibit Pinang (*Areca catechu L.*). *Savana Cendana*, 2(01): 8-10.

Soekartawi 1995. *Analisis Usaha Tani*. Universitas Indonesia Press.

Sugiyono 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

Taena, W. 2009. *Kajian Pengembangan Ekonomi Wilayah Perbatasan Kabupaten Timor Tengah Utara dengan District Enclave Oekusi*. Tesis. Institut Pertanian Bogor.

Widarjono, A. 2007. *Ekonometrika, Teori dan Aplikasinya*. Yogyakarta: Ekonisia FE UII.