

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor perdagangan merupakan kegiatan ekonomi mikro yang mempunyai peran besar terkait peningkatan kesejahteraan masyarakat (Sirait *et al.*, 2024). Salah satunya perdagangan buah yang berperan penting dalam mendukung kegiatan ekonomi serta pemenuhan gizi masyarakat. Kegiatan perdagangan buah juga menjadi sumber mata pencaharian utama bagi sebagian masyarakat kelas menengah ke bawah. Meskipun berperan penting, kegiatan perdagangan buah tidak terlepas dari berbagai tantangan, terutama yang berkaitan dengan fluktuasi harga dan volume penjualan yang tidak stabil karena dipengaruhi oleh faktor musim, pasokan dan kondisi permintaan.

Pendapatan pedagang buah sangat dipengaruhi oleh kemampuan adaptasi pada kondisi pasar serta jaringan sosial antar pedagang, tidak hanya dari sisi harga dan volume saja (Sahbani & Nurhamlin, 2025). Akan tetapi, sebagian besar penelitian masih terfokus pada pasar besar di daerah perkotaan. Sementara itu, kondisi ekonomi pedagang buah di Pasir Pengaraian belum banyak dikaji secara observasional. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan penelitian yang perlu dikaji lebih dalam.

Perkembangan buah impor di Indonesia menunjukkan kecenderungan yang terus meningkat dalam beberapa tahun terakhir bersamaan dengan terbukanya perdagangan internasional serta meningkatkan preferensi konsumen terhadap buah dengan kualitas dan ketersediaan yang ada sepanjang tahun. Menurut data statistik perdagangan buah impor di Indonesia, komoditas buah seperti anggur, apel, dan pear tercatat sebagai buah impor dengan nilai perdagangan yang cukup besar secara

nasional dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini menunjukkan bahwa ketiga komoditas tersebut menjadi bagian penting dalam perdagangan buah segar di Indonesia. Namun dari Badan Pusat Statistik, tidak dijelaskan jenis buah yang di impor dari masing-masing Negara secara spesifik.

Tabel 1. Data Volume Buah Impor Dalam Satuan Juta Kg

Negara Asal	2020	2021	2022	2023	2024
Tiongkok	441.922,6	514.902,7	479.557,1	458.257,4	540.352,6
Australia	25.964,8	31.352,2	34.903,4	39.769,8	43.353,4
Thailand	35.134,8	58.359,1	71.178,8	51.452,8	61.193,8
Amerika Serikat	33.375,4	34.948,3	26.809,7	21.308,1	17.624
Pakistan	16.807,0	33.123,8	23.053,4	10.210	12.045
Mesir	25.146,5	24.177,1	30.047,8	26.697,6	24.622,6
Afrika Selatan	8.223,0	13.022,0	13.921,8	15.895,9	14.081,8
Selandia Baru	6.616,2	7.897,0	6.337,5	6.041,9	8.310,7
Peru	1.361,3	2.725,3	2.701,7	4.690,2	2.651,6
Vietnam	1.797,4	2.810,8	4.434,0	4.851,2	6.048,3
Lainnya	42.207,3	52.104,1	56.909,8	50.749,1	50.292,9
Jumlah	638.556,3	775.422,4	749.855,0	689.924,0	780.576,7

Sumber data: Badan Pusat Statistik 2025

Berdasarkan data pada tabel menunjukkan bahwa volume impor buah ke Indonesia selama beberapa tahun terakhir cenderung tinggi dengan fluktuasi antar tahun, tetapi secara umum terlihat relatif stabil. Pada data statistik tersebut juga belum di publikasikan data tahun 2025. Namun pada data statistik perdagangan internasional (CEIC, 2025) volume impor buah yang mencakup apel, anggur dan pear mencapai sekitar 42,94 juta kg pada November 2025. Data tersebut digunakan sebagai dasar bahwa permintaan terhadap buah impor cukup tinggi di pasar domestik, termasuk di pasar-pasar tradisional daerah (Hidayati *et al.*, 2025).

Sementara itu, data dari Badan Pusat Statistik Riau (BPS RIAU, 2025) menunjukkan bahwa nilai impor total Provinsi Riau pada 2025 menurun sekitar 14,18 %, tapi aktivitas impor secara umum masih berlangsung cukup intensif. Kondisi ini menunjukkan bahwa impor dari luar negeri ke Riau tetap terjadi, salah satunya jenis konsumsi buah-buahan impor. Meskipun data khusus volume buah impor belum terpisah secara publik (belum terpublikasi) dalam statistik BPS, namun tren peningkatan impor menandakan bahwa arus pasokan buah impor berpotensi masuk dan beredar di pasar lokal, salah satunya di Kecamatan Rambah.

Pedagang buah eceran umumnya tidak hanya menjual satu jenis buah saja, tetapi berbagai jenis buah sekaligus karena setiap komoditas mempunyai karakteristik yang berbeda seperti daya tahan, permintaan dan margin keuntungan.

Perbedaan ini dapat menyebabkan variasi pendapatan antar pedagang sehingga perlu dikontrol menggunakan variabel dummy dalam analisis statistik. Namun, penelitian yang menggabungkan analisis harga, volume penjualan dan dummy jenis buah dalam satu model regresi masih relatif terbatas, terutama pada konteks pasar tradisional dan kios-kios pengecer.

Kondisi stabilitas pendapatan pedagang buah impor bukan hanya bergantung pada tinggi rendahnya harga jual, tapi juga pada kemampuan pedagang dalam meningkatkan volume penjualan. Pedagang di pasar tradisional cenderung menetapkan harga jual berdasarkan pengalaman pribadi dan situasi persaingan lokal dan kurang melakukan pendekatan analitis terhadap biaya dan permintaan pasar, sehingga sering menggunakan pola penetapan harga yang bersifat konvensional dan intuitif (Isra *et al.*, 2025). Oleh karena itu, tidak banyak diketahui secara kuantitatif

seberapa besar pengaruh harga dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang buah eceran di tingkat kota menengah seperti pasir pengaraian.

Penelitian ini penting karena akan mengukur secara empiris pengaruh harga dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang buah eceran di Kecamatan Rambah. Selain itu belum ada studi yang menguji pengaruh harga dan volume penjualan dengan mengontrol jenis buah menggunakan variabel dummy pada pedagang buah eceran di daerah Kecamatan Rambah. Penelitian ini memiliki urgensi tinggi untuk dilakukan, bukan hanya sebagai kontribusi akademik pada penelitian agribisnis tapi juga sebagai tindakan nyata dalam mendukung pembangunan ekonomi daerah melalui peningkatan kesejahteraan pedagang buah eceran (Sahbani & Nurhamlin, 2025), khususnya seperti di kota pasir pengaraian.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Harga Dan Volume Penjualan Buah Impor Terhadap Pendapatan Pedagang Eceran Di Kecamatan Rambah”, dengan mempertimbangkan jenis buah sebagai variabel kontrol.

1.1. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dijelaskan, dapat dilihat bahwa meningkatnya arus buah impor ke pasar domestik tidak hanya memberikan lebih banyak pilihan bagi konsumen, tetapi juga menghadirkan tantangan tersendiri bagi pedagang buah eceran khususnya di daerah seperti Pasir Pengaraian. Ketergantungan pasar terhadap pasokan buah impor menyebabkan fluktuasi harga dan volume penjualan yang relatif sulit untuk diprediksi, sehingga mempengaruhi stabilitas pendapatan pedagang.

Pedagang buah eceran umumnya menetapkan harga dan volume penjualan berdasarkan pengalaman dan intuisi, bukan dengan perhitungan ekonomi yang sistematis, sehingga belum diketahui secara pasti seberapa besar pengaruh harga jual dan volume pendapatan terhadap pendapatan. Oleh karena itu, muncul beberapa rumusan masalah pada penelitian ini, adalah:

1. Berapa pendapatan bersih yang diterima pedagang buah eceran dengan menjual buah impor di Kecamatan Rambah?
2. Apakah harga jual buah impor dan volume penjualan buah impor berpengaruh secara simultan dan parsial terhadap pendapatan pedagang buah eceran di Kecamatan Rambah?

1.2. Tujuan

Adapun tujuan penelitian ini dilakukan berdasarkan masalah yang telah dirumuskan, adalah:

1. Menganalisis seberapa besar pendapatan yang dapat diterima oleh pedagang buah eceran dengan menjual impor di Kecamatan Rambah.
2. Menganalisis pengaruh harga jual buah impor dan volume penjualan buah impor secara simultan dan parsial terhadap pendapatan pedagang buah eceran dengan menjual buah impor di Kecamatan Rambah.

1.3. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Jenis buah yang dianalisis dalam penelitian ini di batasi pada buah impor utama yaitu: apel, anggur, pear dan jeruk mandarin yang dikategorikan sebagai referensi dalam variabel dummy.

2. Penelitian dibatasi pada 34 pedagang buah eceran yang menjual buah impor di pasar tradisional dan kios buah di Kecamatan Rambah.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan bisa memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan dibidang ekonomi pertanian dan agribisnis, khususnya yang berkaitan dengan analisis pendapatan pedagang dan dinamika pasar buah. Hasil penelitian di harapkan bisa menguatkan teori-teori ekonomi mikro, konsep elastisitas harga terhadap pendapatan. Penelitian ini juga bisa menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengkaji lebih lanjut tentang hubungan faktor harga, volume dan pendapatan di sektor perdagangan khususnya perdagangan buah di tingkat daerah.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi beberapa pihak, antara lain:

a. Bagi pedagang buah

Hasil penelitian ini bisa menjadi acuan dalam menentukan strategi penetapan harga dan pengelolaan volume penjualan agar pendapatan lebih stabil dan berkelanjutan.

b. Bagi pemerintah

Penelitian bisa menjadi bahan pertimbangan dalam merumuskan kebijakan pemberdayaan pedagang mikro di sektor perdagangan buah, seperti pelatihan kewirausahaan, pengelolaan keuangan serta digitalisasi informasi harga pasar.

c. Bagi akademisi dan lembaga pendidikan

Hasil penelitian bisa dijadikan sebagai dasar penelitian selanjutnya terkait faktor-faktor ekonomi yang mempengaruhi pendapatan pedagang di pasar tradisional, dapat juga dijadikan referensi ilmiah dan dijadikan bahan ajar.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu penting sebagai dasar pijakan rancangan penyusunan penelitian dan berfungsi untuk mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu. Penelitian terdahulu berisi berbagai penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, baik dalam bentuk jurnal maupun skripsi.

Panjaitan *et al.*, (2024), Analisis Pengaruh Modal, Volume Penjualan Dan Harga Terhadap Pendapatan Pengecer Jeruk Di Kota Pematang Siantar, dengan 30 pengecer sebagai responden menggunakan analisis regresi linear berganda menunjukkan bahwa nilai F hitung $17.777 > f$ tabel 8,626 dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ yang berarti modal, volume penjualan dan harga mempunyai pengaruh secara simultan terhadap pendapatan pengecer. Dan pada penelitian ini menggunakan data penelitian data primer dan data sekunder dengan angket, wawancara dan observasi.

Hidayati *et al.*, (2025), Analisis Pembelian Buah Impor (Studi Kasus Di Fresh Fruid, Lowokwaru, Kota Malang, dengan menggunakan analisis regresi logistik dengan 100 responden yang mana variabel yang dianalisis ialah gaya hidup, tampilan produk, manfaat, harga, pendapatan, usia, jumlah anggota keluarga dan tingkat pendidikan. menunjukkan bahwa harga, pendapatan dan usia berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian buah impor. Walaupun fokus penelitian ini adalah keputusan pembelian konsumen, tapi hasilnya relevan dengan penelitian pendapatan pedagang eceran karena keputusan pembelian konsumen akan mempengaruhi volume penjualan, yang mana akan berdampak pada pendapatan pedagang buah.

Wardani *et al.*,(2019), Pengaruh Modal, Harga Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Pengecer Kelapa Di Pasar Langsa Kota, dengan metode regresi linier berganda dengan 29 pedagang sebagai sampel. Teknik penentuan sampel untuk penelitian ini dilakukan full sampling (sampel jenuh). Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga dan jumlah barang terjual terbukti menjadi komponen yang paling menentukan perubahan penerimaan pedagang, hal ini menunjukkan bahwa modal, harga dan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Penelitian ini mengacu pada teori pendapatan dan teori harga yang menjelaskan bahwa pendapatan merupakan fungsi langsung dari harga dan kuantitas ($R = P \times Q$).

Pakaya *et al.*, (2024), Analisis Pendapatan Dan Keuntungan Pedagang Sayur-Sayuran Di Pasar Bersehati Kota Manado, menyatakan bahwa pendapatan pedagang sangat di pengaruhi oleh kemampuan mereka dalam menjaga stabilitas harga dan volume penjualan harian, khususnya sayur yang bersifat mudah rusak dan layu/busuk layaknya buah-buahan, dengan menggunakan metode pendekatan deskriptif kuantitatif melalui survey, observasi dan kuisioner. Penelitian ini menegaskan bahwa pedagang membutuhkan strategi harga yang fleksibel agar volume penjualan tetap terjaga.

Jul Mahmul *et al.*,n.d. (2019), dalam jurnal artikel yang berjudul analisis keuntungan usaha dagang buah-buahan di kota Yogyakarta, menunjukkan bagaimana harga jual, volume penjualan dan biaya operasional menentukan total pendapatan pedagang. Dalam penelitiannya, menjelaskan bagaimana cara pedagang menyeimbangkan harga supaya tidak mengurangi volume pembelian dengan menggabungkan metode pendekatan analisis pendapatan dan teori

ekonomi mikro. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan pedagang dipengaruhi secara simultan oleh strategi penentuan harga dan kemampuan menjaga volume penjualan.

Penelitian terdahulu yang penulis cantumkan pada proposal ini umumnya menggunakan analisis regresi linier berganda untuk mengkaji pengaruh harga dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang. Walaupun menggunakan komoditas yang berbeda, secara konsep dan metode yang digunakan penelitian terdahulu tersebut relevan karena menganalisis pengaruh harga dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang. Tetapi, sebagian besar penelitian tersebut belum memasukkan perbedaan jenis komoditas sebagai variabel dummy, sehingga variasi karakteristik antar komoditas belum terkontrol secara statistik. Oleh karena itu, penelitian ini menambahkan variabel dummy jenis buah untuk memperoleh hasil analisis yang lebih akurat.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Deskripsi Perdagangan Buah

Perdagangan buah merupakan suatu kegiatan ekonomi masyarakat yang berfungsi dalam distribusi hasil pertanian dari produsen ke konsumen. Kegiatan ini adalah aktivitas jual-beli buah-buahan dan distribusi buah yang merupakan hasil pertanian yang dilakukan di pasar, baik itu melalui pasar tradisional maupun pasar modern dan juga di kios-kios. Dalam penelitian (Pakaya *et al.*, 2024) menjelaskan bahwa setiap pelaku dalam rantai distribusi mempunyai fungsi ekonomi yang berbeda, seperti menjaga kualitas produk, menyalurkan buah ke pasar yang tepat dan bahkan menentukan harga jual.

Perdagangan buah merupakan salah satu komponen pemasaran hasil pertanian. Perdagangan buah di Indonesia umumnya mempunyai rantai pasok yang relatif pendek, terutama di pasar tradisional. Pada praktiknya, kegiatan perdagangan masih berhadapan dengan berbagai tantangan seperti fluktuasi harga musiman, biaya transportasi dan kurangnya kemampuan pedagang dalam mengelola usaha secara modern (Sujarwo *et al.*, 2023). kondisi ini yang menyebabkan pendapatan pedagang berfluktuasi dan sulit diprediksi.

Kegiatan perdagangan buah sebagian besar dikelola oleh pedagang kecil/eceran dengan modal terbatas serta tanpa sistem manajemen keuangan yang memadai. Pedagang menetapkan harga berdasarkan kondisi pasar harian atau mingguan, atau bisa juga mengikuti pedagang lain tanpa perhitungan ekonomi yang jelas. Akibatnya banyak pedagang yang kesulitan mempertahankan stabilitas pendapatan. Situasi ini menunjukkan bahwa sektor perdagangan di tingkat lokal masih bersifat tradisional dan reaktif terhadap perubahan pasar, sehingga perlu pendekatan ilmiah untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang (Sahbani & Nurhamlin, 2025).

2.2.2. Karakteristik Buah Impor

Buah impor seperti apel, anggur dan pear mempunyai karakteristik yang membedakannya dari buah lokal baik dari segi fisik ataupun preferensi konsumen. Karakteristik tersebut bukan hanya berkaitan dengan sifat biologis seperti tekstur, rasa dan daya simpan, tapi juga berkaitan dengan cara produksinya yang sering mengandalkan teknologi pascapanen yang canggih untuk menjaga kualitas selama pengiriman lintas negara. kualitas pascapanen buah menunjukkan bahwa karakteristik mutu makan dan perbedaan atribut tekstur pada apel dapat

memengaruhi respons konsumen terhadap produk buah impor yang tersedia di pasar, karena konsumen akan lebih memilih buah dengan tekstur dan rasa yang memenuhi preferensi mereka (Harker *et al.*, 2024).

Preferensi konsumen terhadap buah impor juga dipengaruhi oleh atribut-atribut khusus seperti tingkat kandungan gizi, rasa, serta persepsi atas manfaat kesehatan. Penelitian di Pasar Buah Sudirman Pekanbaru menunjukkan bahwa konsumen cenderung memiliki penilaian positif terhadap atribut seperti vitamin, manfaat kesehatan, serta kemudahan mendapatkan buah impor seperti apel dan pear, yang menunjukkan bahwa karakteristik nutrisi dan persepsi kualitas menjadi faktor penting dalam pemilihan buah impor oleh konsumen.

Karakteristik buah impor juga berkaitan dengan faktor budaya dan ketersediaan produksi domestik. Analisis preferensi konsumen terhadap buah impor di berbagai negara, termasuk Indonesia, ditemukan bahwa produk seperti anggur dan pear yang kurang tersedia secara lokal sering kali menjadi pilihan konsumsi impor karena memenuhi kebutuhan konsumen yang tidak terpenuhi oleh produksi domestik, sehingga permintaan relatif stabil meskipun harga berada di atas rata-rata buah lokal (Gilano *et al.*, 2021). Hal ini menunjukkan bahwa karakteristik komoditas mulai dari rasanya, atribut fisik hingga keterbatasan produksi lokal menjadi faktor penting dalam memperkuat posisi buah impor di pasar domestik dan perlu diperhatikan dalam analisis pengaruh harga dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang.

2.2.3. Teori Harga

Harga merupakan salah satu variabel pokok dalam kajian ekonomi mikro dan makro. Menurut teori harga menunjukkan nilai tukar barang atau jasa, yang terjadi melalui interaksi antara permintaan dan penawaran (Sukirno, 2016). Dalam

agribisnis harga tidak hanya menjadi indikator nilai barang, tapi juga menjadi faktor utama dalam penentuan pendapatan pedagang/pelaku usaha, termasuk pedagang buah eceran di Pasir Pengaraian.

Penelitian agribisnis menunjukkan pentingnya analisis pengaruh harga terhadap penjualan komoditas, walaupun kurang eksplisit menggunakan pendekatan harga agregat yang mempertimbangkan volume penjualan secara simultan. Roki *et al.*,(2024) mengemukakan bahwa variasi harga jual berpengaruh terhadap jumlah penjualan dalam konteks pasar, meskipun menggunakan pendekatan regresi sederhana. Hal ini menegaskan bahwa harga merupakan variabel yang relevan dalam analisis perilaku pasar dan keputusan pedagang agribisnis.

Penelitian empiris melibatkan lebih dari satu komoditas, seperti pedagang buah yang menjual beberapa jenis buah sekaligus, analisis harga yang bersifat parsial (hanya melihat satu harga per komoditas) dinilai kurang representatif untuk menjelaskan pengaruh harga terhadap pendapatan total pedagang. Kondisi yang sebenarnya dapat diketahui dengan menggunakan pendekatan harga rata-rata tertimbang (weighted average price), yaitu rata-rata harga yang memperhitungkan peran volume penjualan masing-masing komoditas dalam satu periode tertentu.

Harga rata-rata tertimbang diformulasikan sebagai berikut:

$$\text{Harga rata-rata tertimbang (P)} = \frac{\sum(P_i \times V_i)}{\sum V_i}$$

Keterangan:

P_i = Harga Buah Ke- i

V_i = Volume Penjualan Buah Ke- i

Pendekatan ini akan menjelaskan bahwa harga komoditas yang memiliki volume penjualan besar akan memberikan bobot yang lebih tinggi terhadap indikator harga agregat. Artinya, harga rata-rata tertimbang mencerminkan harga efektif yang dialami oleh pedagang dari keseluruhan aktivitas jual-belinya, bukan hanya dari satu jenis komoditas tertentu.

Pada komoditas buah-buahan, yang mempengaruhi harga tidak hanya biaya produksi dan distribusi, tetapi juga ada faktor eksternal seperti musim panen, kondisi cuaca, pasokan regional, biaya transportasi bahkan tingkat permintaan konsumen (Muhammad Ridwansyah Matondang, 2023). Penggunaan harga rata-rata tertimbang dalam penelitian ini ialah untuk menyelaraskan variabel harga dengan unit analisis pendapatan total pedagang, sehingga harga yang digunakan dalam model regresi mencerminkan struktur penjualan yang aktual.

2.2.4. Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan banyaknya jumlah produk yang berhasil dijual dalam suatu periode tertentu, baik itu harian, mingguan maupun bulanan. Dalam perdagangan buah eceran, volume penjualan menunjukkan seberapa besar kemampuan pedagang dalam mendistribusikan barang dagangannya ke pembeli. Distribusi dan daya beli masyarakat sebagai faktor eksternal secara signifikan berpengaruh terhadap volume penjualan (Nurul Latifah, 2022).

Volume penjualan juga dipengaruhi oleh beberapa faktor lainnya seperti harga, kualitas produk, promosi tren konsumsi dan kondisi pasar. Hasanah, (2020) mengemukakan bahwa kualitas produk dan strategi pemasaran mempunyai keterkaitan langsung terhadap peningkatan volume penjualan.

(Mozes Haryanto, 2022) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa harga, produk, promosi dan lokasi juga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan yang menyebabkan volume penjualan tidak dapat berdiri sendiri tanpa pengaruh dari strategi pemasaran yang diterapkan oleh pedagang.

Volume penjualan menjadi faktor langsung yang menentukan besar kecilnya penerimaan pedagang. dalam penelitian Setiawan *et al.*, (2022), di toko buah memaparkan bahwa penerapan strategi pemasaran yang tepat bisa meningkatkan volume penjualan secara signifikan, yang membuktikan bahwa volume penjualan merupakan variabel penting dalam perdagangan buah. Volume penjualan merupakan variabel utama yang mempengaruhi pendapatan pedagang.

2.2.5. Modal

Modal merupakan salah satu faktor yang penting dalam suatu kegiatan usaha, karena menjadi dasar bagi pedagang dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Secara umum, modal diartikan sebagai seluruh sumber daya ekonomi yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional usaha. Menurut (Kasmir, 2016), modal merupakan dana awal yang digunakan untuk membiayai kegiatan usaha, baik untuk investasi awal maupun untuk operasional sehari-hari.

Modal dalam usaha perdagangan mempunyai peran yang strategis karena menentukan kemampuan pedagang dalam menyediakan barang dagangannya. Semakin banyak barang yang akan disediakan untuk dijual semakin besar pula modal yang harus dimiliki oleh pedagang atau pelaku usaha. Hal ini akan berpengaruh pada peningkatan pendapatan pedagang. Selain itu, modal juga berhubungan erat dengan kelancaran aktivitas operasional usaha. Pedagang yang

memiliki modal cukup akan lebih mudah dalam melakukan pembelian barang, membayar biaya transportasi, serta memenuhi kebutuhan operasional lainnya. Sebaliknya, keterbatasan modal dapat menghambat kegiatan usaha, seperti terbatasnya stok barang yang tersedia. Menurut (Mulyadi, 2015) keterbatasan sumber daya keuangan dapat mempengaruhi efisiensi operasional dan kemampuan usaha dalam memperoleh keuntungan.

Modal biasanya digunakan untuk pembelian stok buah, biaya transportasi serta biaya operasional lainnya pada usaha perdagangan buah eceran. Karakteristik usaha ini yang bergantung pada perputaran barang harian menyebabkan kebutuhan modal menjadi sangat penting. Buah sebagai komoditas yang mudah rusak menuntut pedagang untuk memiliki modal yang cukup agar dapat menjaga ketersediaan barang secara kontinu. Hal ini menunjukkan bahwa modal tidak hanya berfungsi sebagai alat produksi, tetapi juga sebagai penunjang keberlangsungan usaha.

Selain sebagai faktor internal, modal juga berkaitan dengan kemampuan pedagang dalam menghadapi risiko usaha. Pedagang dengan modal yang lebih besar cenderung memiliki kemampuan yang lebih baik dalam menghadapi fluktuasi harga dan permintaan pasar. Menurut (Sukirno, 2016) kemampuan pelaku usaha dalam bertahan menghadapi perubahan kondisi pasar sangat dipengaruhi oleh sumber daya yang dimilikinya, termasuk modal.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa modal merupakan faktor penting yang mempengaruhi kelangsungan dan perkembangan usaha serta berpotensi mempengaruhi pendapatan pedagang. Namun dalam penelitian ini, modal tidak dimasukkan sebagai variabel utama dalam analisis regresi, melainkan

sebagai faktor pendukung yang membantu menjelaskan kondisi usaha pedagang. Hal ini dilakukan agar penelitian lebih fokus pada variabel utama, yaitu harga dan volume penjualan, yang secara langsung mempengaruhi pendapatan.

2.2.6. Analisis Pendapatan

Pendapatan adalah total penerimaan yang di dapatkan oleh seseorang atau badan usaha dari hasil kerja dan penjualan barang dan jasa. Pendapatan pedagang dalam ekonomi mikro merupakan hasil perkalian antara harga jual dan jumlah barang yang terjual (Sukirno, 2016). Total pendapatan atau yang biasa di sebut pendapatan kotor (Total Revenue) yang diformulasikan sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

keterangan:

TR = Total Revenue

P = Price (harga)

Q = Quantity (kuantitas)

Berdasarkan formula, dapat dilihat bahwa besarnya penerimaan ditentukan oleh dua faktor utama, yaitu harga dan jumlah barang yang terjual. Semakin besar jumlah penjualan, semakin besar pula penerimaan yang didapatkan oleh pedagang.

TC (Total Cost) dalam usaha perdagangan buah eceran merupakan seluruh pengeluaran yang dikeluarkan pedagang selama kegiatan usaha belangsung yang di formulasikan sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

keterangan:

TFC = Biaya Tetap

TVC = Biaya Variabel

Analisis pendapatan dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui besarnya pendapatan yang diterima oleh pedagang buah eceran di Kecamatan Rambah. Pendapatan yang di maksud adalah pendapatan bersih, pendapatan bersih atau keuntungan (π) adalah selisih antara pendapatan kotor (total penerimaan) dengan total biaya yang dikeluarkan selama proses usaha dagang berlangsung, yang dirumuskan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Keuntungan

TR = Total Revenue (yotal penerimaan)

TC = Total Cost (biaya total)

Usaha perdagangan buah eceran tergolong ke dalam kategori Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, yang menyebutkan bahwa usaha mikro dan kecil merupakan usaha produktif milik perorangan dengan skala modal dan omzet yang terbatas. Dalam usaha perdagangan buah eceran yang termasuk kategori UMKM struktur biaya didominasi oleh biaya variabel karena aktivitas usaha sangat bergantung pada perputaran barang dagangan harian. Ini sejalan dengan dengan karakteristik UMKM perdagangan yang bersifat fleksibel tapi rentan terhadap fluktuasi harga dan volume penjualan.

Secara internal pendapatan pedagang buah bukan hanya di pengaruhi oleh harga dan volume penjualan, tapi juga dipengaruhi oleh kualitas, biaya distribusi dan kondisi pasar lokal. Menurut (Firmantara Lete, 2022), pedagang yang mampu menjaga volume penjualan tinggi memiliki pendapatan yang lebih stabil. Sedangkan daya beli masyarakat, stabilitas pasokan serta tren konsumsi menjadi faktor eksternal yang mempengaruhi pendapatan pedagang. Di daerah Pasir Pengaraian, permintaan buah meningkat ketika ada momen atau perayaan tertentu. Jika daya beli menurun atau distribusi terhambat, volume penjualan juga akan ikut terhambat yang menyebabkan penurunan dan ketidakstabilan pendapatan pedagang. (Nurul Latifah, 2022) mengemukakan bahwa daya beli konsumen dan saluran distribusi mempunyai pengaruh yang kuat terhadap pendapatan pedagang eceran

2.2.7. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan total pengeluaran yang dikeluarkan oleh pedagang buah eceran dalam aktivitas perdagangan. Disebabkan perdagangan buah eceran tidak melakukan proses produksi, jadi biaya yang muncul dalam aktivitas perdagangannya disebut dengan biaya pemasaran atau biaya operasional, maka biaya pemasaran menentukan besarnya pendapatan bersih (keuntungan) yang didapat oleh pedagang buah eceran.

Biaya pemasaran pada pedagang buah eceran terdiri dari beberapa komponen utama, yaitu biaya pembelian buah dari pemasok, biaya transportasi, biaya sewa tempat/lapak dan biaya penyusutan atau adanya buah yang busuk. Mengingat buah adalah komoditas yang mudah busuk, pedagang menghadapi risiko penyusutan yang cukup tinggi ketika barang dagangan tidak laku terjual.

Situasi ini menyebabkan usaha dagang buah eceran cenderung berfluktuasi dan sangat dipengaruhi kecepatan perputaran barang. Berdasarkan penelitian (Widjayanti, 2023), biaya pemasaran pedagang eceran meliputi biaya tenaga kerja, transportasi dan penyusutan produk yang berdampak pada margin pemasaran share pendapatan bagi pelaku pemasaran

Biaya pemasaran mempunyai hubungan erat dengan strategi harga dan volume penjualan bagi pedagang buah eceran. Dengan demikian, biaya pemasaran tidak hanya berfungsi sebagai komponen pengurang pendapatan, tetapi juga menjadi indikator efisiensi usaha perdagangan buah. Pemahaman terhadap struktur dan besarnya biaya pemasaran membantu menjelaskan perbedaan tingkat pendapatan antar pedagang, khususnya di pasar tradisional seperti di Pasir Pengaraian, di mana skala usaha relatif kecil dan kondisi pasar bersifat dinamis. Tetapi dalam penelitian ini, biaya pemasaran tidak dimasukkan sebagai variabel analisis karena penelitian ini fokus pada pendapatan yang dipengaruhi oleh harga dan volume penjualan.

2.2.8. Regresi Linier Berganda Dengan Variabel Dummy

Regresi linier berganda merupakan suatu metode analisis statistik yang digunakan untuk mengetahui pengaruh dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel dependen. Dalam penelitian ini regresi linier berganda digunakan untuk menganalisis pengaruh harga buah (X_1), dan volume penjualan (X_2) terhadap pendapatan pedagang (Y).

Variabel dummy merupakan suatu variabel yang di konversikan dari bentuk awalnya kualitatif menjadi bentuk numerik yang dapat dimasukkan ke model analisis regresi linier. Gujarati, (2004) menjelaskan bahwa dalam

penggunaan variabel dummy perlu diperhatikan jumlah kategori yang digunakan. Jika terdapat m kategori, maka jumlah variabel dummy yang digunakan adalah sebanyak $(m-1)$ untuk menghindari terjadinya multikolinearitas sempurna yang dikenal sebagai dummy variable trap.

Model regresi dengan variabel dummy terdapat satu kategori yang dijadikan sebagai kategori referensi (baseline). Kategori ini tidak dimasukkan ke dalam model, namun digunakan sebagai pembanding terhadap kategori lainnya. Menurut Gujarati, (2004) koefisien variabel dummy menunjukkan perbedaan nilai rata-rata variabel dependen dibandingkan dengan kategori referensi tersebut.

Menurut Widarjono (2018) variabel dummy diberi nilai 1 guna menunjukkan keberadaan satu kategori dan nilai 0 guna menunjukkan ketiadaannya. Penggunaan dummy dalam penelitian ini untuk mempresentasikan perbedaan karakteristik yang bersifat non-numerik, yaitu jenis buah-buahan yang dijual oleh pedagang eceran di Kecamatan Rambah untuk dimasukkan dalam analisis kuantitatif.

Model analisis regresi menggunakan dummy merupakan perluasan dari analisis regresi linier berganda yang mana satu atau beberapa variabel independennya berskala ordinal atau nominal, maka diubah menjadi variabel dummy supaya bisa dianalisis metode analisis kuadrat terkecil (*ordinary least square*) (Zelvia, 2017). Dengan memasukkan variabel dummy dalam model regresi pada penelitian ini, dapat melihat apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara kelompok kategori atau variabel kontrol (jenis buah) terhadap variabel dependen (pendapatan) setelah dikontrol oleh variabel numerik atau variabel independen (harga dan volume penjualan).

2.2.9. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Pendapatan yang diterima oleh pedagang tidak hanya ditentukan dari satu faktor, tetapi dipengaruhi beberapa faktor lain yang saling berkaitan. Pada kegiatan ekonomi, pendapatan merupakan hasil dari hubungan antara harga, volume barang terjual, biaya serta modal yang dikeluarkan selama proses usaha berlangsung. Menurut (Sukirno, 2016) pendapatan dalam kegiatan usaha sangat dipengaruhi oleh harga barang dan volume yang terjual.

1. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam usaha dagang buah yang dapat dikendalikan oleh pedagang, meliputi:

a. Harga Jual

Harga merupakan faktor utama dalam menentukan penerimaan. Semakin tinggi harga jual suatu barang, maka semakin besar penerimaan yang diperoleh, dengan asumsi jumlah penjualan tetap.

Menurut (Sukirno, 2016) harga memiliki peran penting dalam menentukan besar kecilnya pendapatan karena harga merupakan komponen utama dalam perhitungan total penerimaan.

b. Volume Penjualan

Volume penjualan menunjukkan jumlah barang yang berhasil dijual dalam periode tertentu. Semakin besar volume penjualan, maka semakin besar pula total penerimaan yang diperoleh.

Menurut (Jumingan, 2011), peningkatan jumlah penjualan akan meningkatkan pendapatan selama biaya dapat dikendalikan dengan baik.

c. Biaya

Biaya merupakan faktor yang mengurangi pendapatan. Semakin besar biaya yang dikeluarkan, maka semakin kecil pendapatan bersih yang diperoleh.

Menurut (Mulyadi, 2015), efisiensi dalam pengelolaan biaya sangat menentukan tingkat keuntungan usaha.

d. Modal

Modal mempengaruhi kemampuan pedagang dalam menjalankan usaha, terutama dalam menyediakan stok barang.

Menurut (Kasmir, 2016) modal yang cukup akan meningkatkan kemampuan usaha dalam memperbesar skala usaha dan meningkatkan pendapatan.

e. Persediaan

Persediaan barang menentukan ketersediaan produk untuk dijual. Jika stok barang mencukupi, maka peluang penjualan akan meningkat.

Ketersediaan stok yang baik memungkinkan pedagang memenuhi permintaan konsumen secara optimal, sehingga berpengaruh terhadap pendapatan.

2. Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar usaha dagang dan tidak dapat dikendalikan oleh pedagang.

a. Daya beli konsumen

Daya beli masyarakat sangat mempengaruhi tingkat penjualan. Semakin tinggi daya beli, maka permintaan terhadap barang juga meningkat.

b. Kondisi pasar

Kondisi pasar seperti persaingan, permintaan, dan penawaran akan mempengaruhi harga dan volume penjualan.

Menurut Yanti *et al.*, (2024) perubahan permintaan dan penawaran akan mempengaruhi harga dan jumlah barang yang terjual.

c. Distribusi dan pasokan

Kelancaran distribusi barang akan mempengaruhi ketersediaan barang di pasar.

Jika distribusi terhambat, maka stok barang berkurang dan volume penjualan menurun, sehingga pendapatan juga menurun.

d. Musiman dan tren

Permintaan terhadap buah dapat meningkat pada momen tertentu seperti hari besar atau perayaan.

Hal ini menyebabkan peningkatan volume penjualan yang berdampak pada peningkatan pendapatan pedagang.

Berdasarkan uraian tersebut, terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang, baik faktor internal maupun eksternal. Namun dalam penelitian ini tidak menganalisis semua faktor secara langsung. Penelitian ini hanya menggunakan dua variabel independen, yaitu harga dan volume penjualan. Hal ini didasarkan pada teori ekonomi yang menyatakan bahwa pendapatan ditentukan oleh harga dan jumlah barang yang terjual. Selain itu, penggunaan dua variabel bertujuan untuk menjaga kesederhanaan model agar lebih mudah dianalisis dan diinterpretasikan. Variabel lain seperti modal, biaya, dan persediaan tetap diperhatikan sebagai faktor pendukung, namun tidak dimasukkan dalam model regresi.

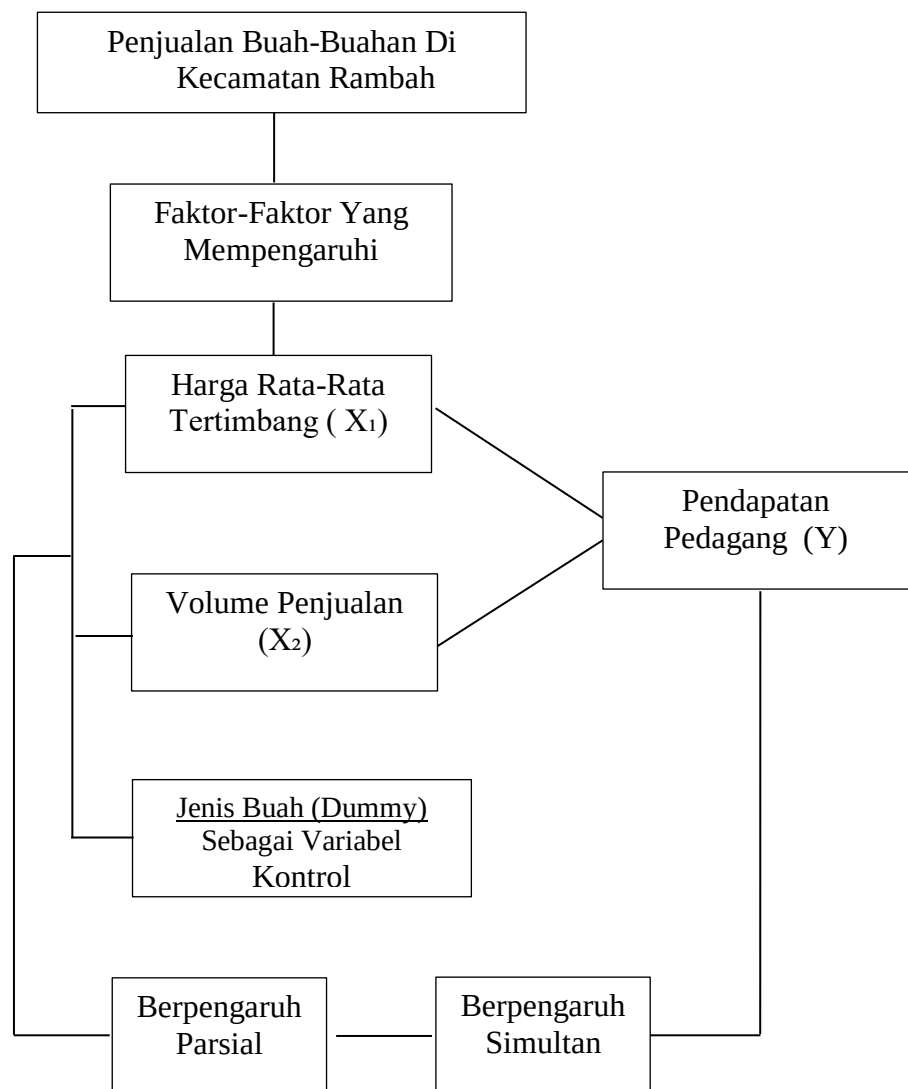
2.3. Kerangka Pemikiran

Faktor utama yang mempengaruhi pendapatan pedagang adalah variabel harga dan volume penjualan, terkhusus pedagang buah yang usahanya sensitif

dengan fluktuasi harga pasar. Dampak langsung terhadap pendapatan pedagang dapat dilihat dari setiap perubahan harga dan volume penjualan atau jumlah barang terjual. Jadi, harga (X_1) dan volume penjualan (X_2) merupakan variabel penting yang harus dianalisis untuk memahami faktor-faktor yang menentukan pendapatan pedagang buah (Y).

Kenaikan harga bisa meningkatkan pendapatan jika volume penjualan stabil karena harga berpengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap pendapatan. Selagi harga yang diterapkan sesuai dengan daya beli konsumen, harga tetap memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang. Tetapi secara tidak langsung, permintaan juga dipengaruhi oleh perubahan harga, sehingga volume penjualan dapat naik maupun turun. Disisi lain, volume penjualan adalah faktor kedua yang secara langsung menentukan besar-kecilnya pendapatan. Semakin tinggi volume penjualan maka semakin besar pendapatan yang didapatkan oleh pedagang (Setiawan *et al.*, 2022).

Volume penjualan akan menurun jika harga meningkat secara signifikan, dan sebaliknya volume penjualan dan permintaan akan meningkat ketika harga lebih rendah dan stabil. Harga merupakan suatu unsur bauran pemasaran yang mempengaruhi jumlah barang terjual, termasuk komoditas segar seperti buah-buahan. Penelitian ini bertumpu pada pemahaman bahwa pendapatan pedagang buah dipengaruhi oleh harga dan volume penjualan baik secara terpisah maupun simultan. Kerangka pemikiran ini menjadi dalam merumuskan hipotesis dan model regresi linier berganda untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel terhadap pendapatan pedagang buah di Pasir Pengaraian.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

2.4. Hipotesis

Sesuai dengan landasan teori dan kerangka pemikiran, maka diduga hipotesis penelitian H₀: Harga rata-rata tertimbang dan volume penjualan buah impor tidak berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan pedagang buah eceran di Kecamatan Rambah. H₁: Harga rata-rata tertimbang dan volume penjualan buah impor berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan pedagang buah eceran di Kecamatan Rambah..

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di Pasir Pengaraian, Kecamatan Rambah. Terutama pada pedagang buah eceran yang berjualan di pasar-pasar dan di kios-kios yang berada di ruas jalan utama kota. Penelitian ini dilakukan dari bulan Februari 2026 sampai dengan Juni 2026.

3.2. Teknik Pengumpulan Data

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif.

1. Data Primer

Data primer diperoleh secara langsung dari responden, yaitu pedagang buah eceran di Kecamatan Rambah, Pasir Pengaraian. Teknik pengumpulan data primer meliputi:

- a) Wawancara dan identifikasi setiap responden dengan menggunakan kuesioner yang telah disiapkan.
- b) Observasi langsung: Untuk mengamati kondisi usaha, jenis buah, dan aktivitas penjualan pedagang di lapangan.

2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber pendukung, seperti:

- a) Artikel/jurnal terkait penelitian perdagangan buah, harga, volume penjualan, pendapatan dan analisis dummy.
- b) Dokumen pasar, informasi harga rata-rata komoditas buah dan laporan dinas terkait.
- c) Catatan penjualan pedagang.

3.3. Metode Pengambilan Sampel

1. Populasi Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang buah eceran yang beroperasi di Kecamatan Rambah. Berdasarkan hasil survei pendahuluan yang dilakukan peneliti, jumlah pedagang buah yang aktif dan memenuhi kriteria penelitian tercatat sebanyak 34 pedagang. Populasi ini mencakup pedagang yang berjualan di pasar tradisional, kios pinggir jalan, maupun lapak-lapak kecil yang berada di sekitar pusat aktivitas ekonomi masyarakat.

2. Teknik Penentuan Sampel

Dalam menentukan sampel penelitian, peneliti menggunakan metode sensus (total sampling atau sampel jenuh). Menurut (Sugiyono, 2018) total sampling merupakan teknik penentuan sampel dimana seluruh anggota populasi digunakan sebagai sampel penelitian . Metode ini dipilih karena jumlah populasi relatif kecil dan seluruh anggota populasi dapat dijangkau dengan mudah. Total sampling memungkinkan peneliti memperoleh gambaran kondisi yang lebih akurat, sebab tidak ada anggota populasi yang dikeluarkan dari penelitian. Selain itu, pendekatan sensus juga mengurangi potensi bias yang mungkin muncul jika hanya sebagian pedagang dijadikan sampel.

Berdasarkan teknik sampling yang digunakan, jumlah sampel dalam penelitian ini adalah seluruh populasi, yaitu 34 pedagang buah eceran di Pasir Pengaraian. Sampel tersebut digunakan sebagai dasar dalam analisis data untuk menarik kesimpulan yang lebih akurat mengenai pengaruh harga dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang buah.

3.4. Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan menggunakan pendekatan kuantitatif, yang bertujuan untuk mengukur dan menjelaskan pengaruh harga, volume penjualan serta jenis buah (variabel dummy) terhadap pendapatan pedagang buah eceran. Seluruh data yang diperoleh melalui kuesioner diolah melalui beberapa tahap agar hasil yang diperoleh akurat dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

3.4.1. Analisis Pendapatan

Total pendapatan atau yang biasa di sebut pendapatan kotor (Total Revenue) yang dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

keterangan:

TR = Total Revenue

P = Price (harga)

Q = Quantity (kuantitas)

Dalam penelitian ini, rumus total revenue (TR) digunakan untuk menghitung total penerimaan pedagang dari hasil penjualan buah impor.

TC (Total Cost) dalam usaha perdagangan buah eceran merupakan seluruh pengeluaran yang dikeluarkan pedagang selama kegiatan usaha belangsung yang di rumuskan sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

keterangan:

TFC = Biaya Tetap

TVC = Biaya Variabel

Pendapatan bersih atau keuntungan (π) adalah selisih antara pendapatan kotor dengan seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses usaha berlangsung yang dirumuskan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Keuntungan

TR = Total Revenue

TC = Total Cost

Analisis pendapatan dalam penelitian ini digunakan untuk menghitung pendapatan bersih pedagang yang selanjutnya digunakan sebagai variabel dependen dalam analisis regresi untuk mengetahui pengaruh harga dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang buah eceran.

Rata-rata pendapatan pedagang dihitung menggunakan rumus rata-rata aritmatika, yaitu total seluruh pendapatan responden dibagi dengan jumlah responden penelitian.

1. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan uji yang dilakukan untuk memastikan bahwa model regresi linier berganda yang digunakan pada penelitian untuk memenuhi syarat statistik. Adapun uji asumsi klasik yang dilakukan pada penelitian ini meliputi:

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah data residual dalam model regresi linier berdistribusi normal. Distribusi residual yang normal adalah

syarat agar hasil pengajuan statistik, terkhusus uji t dan uji F, bisa diinterpretasikan secara valid. Kriteria pengambilan keputusan:

Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka data residual berdistribusi normal

Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka data residual tidak berdistribusi normal

b. Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi yang tinggi antar variabel independen dalam model regresi. Model regresi yang baik seharusnya tidak mengalami multikolinieritas karena kondisi tersebut dapat menyebabkan koefisien regresi menjadi tidak stabil dan sulit diinterpretasikan.

Uji multikolinieritas dilakukan dengan melihat nilai Variance Inflation Factor (VIF) dan Tolerance. Kriteria yang digunakan adalah:

Nilai VIF < 10

Nilai Tolerance $> 0,10$

Apabila kedua kriteria tersebut terpenuhi, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak mengalami multikolinieritas.

c. Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi antara kesalahan pengganggu (residual) pada periode pengamatan yang berbeda. Autokorelasi umumnya muncul pada data runtut waktu, namun tetap perlu diuji untuk memastikan validitas model.

d. Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah terjadi ketidaksamaan varian residual pada setiap tingkat variabel independen, Model

regresi yang baik mensyaratkan tidak terjadinya heteroskedastisitas atau varian residual bersifat konstan (homoskedastisitas).

Uji heteroskedastisitas dilakukan dengan uji Glejser dan didukung oleh analisis scatter plot. Kriteria pengambilan keputusan adalah:

Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Jika nilai signifikansi $\leq 0,05$, maka terjadi heteroskedastisitas.

2. Analisis Regresi Linier Berganda dengan Variabel Dummy

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel dependen. Dalam penelitian ini, regresi linear berganda digunakan untuk menganalisis pengaruh harga (X_1) dan volume penjualan (X_2) terhadap pendapatan pedagang buah (Y), dengan memasukkan variabel dummy jenis buah untuk menangkap perbedaan karakteristik komoditas yang dijual.

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 D_{Apel,i} + \beta_4 D_{Anggur,i} + \beta_5 D_{Pear,i} + \varepsilon_i$$

Keterangan:

Y = Pendapatan pedagang buah (Rp/Bulan)

X_{1i} = Harga jual Rata-Rata Tertimbang Buah (Rp/Kg)

X_{2i} = Total Volume penjualan (Kg/Periode)

$D_{Apel,i}$ = Dummy buah apel

$D_{Anggur,i}$ = Dummy buah anggur

$D_{Pear,i}$ = Dummy buah pear

β_0 = Konstanta

$\beta_1 - \beta_5$ = Koefisien Regresi

ε = Error term

Penggunaan variabel dummy bertujuan untuk mengukur perbedaan pendapatan pedagang berdasarkan jenis buah yang dijual, dengan satu jenis buah dijadikan sebagai kategori referensi, yaitu buah jeruk.

a. Uji Simultan

Uji simultan atau uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel harga, volume penjualan, dan variabel dummy jenis buah secara bersama-sama memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang buah.

Kriteria pengambilan keputusan adalah:

Jika nilai signifikansi $F < 0,05$, maka seluruh variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

Jika nilai signifikansi $F \geq 0,05$, maka seluruh variabel independen secara simultan tidak berpengaruh signifikan.

b. Uji Parsial

Uji parsial atau uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen secara individual terhadap variabel dependen. Uji ini dilakukan untuk menilai apakah harga, volume penjualan, serta masing-masing variabel dummy jenis buah memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang buah.

Kriteria pengambilan keputusan adalah:

Jika nilai signifikansi $t < 0,05$, maka variabel independen berpengaruh signifikan secara parsial terhadap pendapatan.

Jika nilai signifikansi $t \geq 0,05$, maka variabel independen tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap pendapatan.

3.5. Definisi Operasional

1. Pedagang buah adalah pelaku usaha yang melakukan kegiatan penjualan buah dari distributor ke konsumen di lokasi penelitian. Klasifikasi subjek penelitian berdasarkan jenis usaha dilakukan melalui observasi dan kuesioner.

2. Harga (X_1) adalah harga tertimbang atau nilai jual yang ditetapkan oleh pedagang buah eceran terhadap buah impor yang dijual kepada konsumen. Harga diukur berdasarkan harga jual buah per kilogram yang berlaku pada saat penelitian dilakukan. Satuan pengukuran harga adalah rupiah per kilogram (Rp/Kg) serta menggunakan skala rasio karena mempunyai nilai nol mutlak.
3. Volume Penjualan (X_2) adalah jumlah buah yang berhasil dijual oleh pedagang buah eceran dalam periode pengukuran waktu per bulan. Volume penjualan diukur berdasarkan total buah yang terjual perjenis buah dalam satuan kilogram (Kg). Variabel volume penjualan diukur menggunakan skala rasio karena dapat dihitung secara kuantitatif.
4. Dummy (D) adalah variabel kontrol atau variabel jenis buah impor pada penelitian ini, yang merupakan jenis buah-buahan yang dijual oleh pedagang buah eceran di Pasir Pengaraian. Dummy Apel diberi nilai 1 apabila pedagang menjual apel dan 0 apabila tidak menjual apel. Dummy Anggur diberi nilai 1 apabila pedagang menjual anggur dan 0 apabila tidak menjual anggur. Dummy Pear diberi nilai 1 apabila pedagang menjual pear dan 0 apabila tidak menjual pear. Jeruk mandarin dijadikan sebagai kategori referensi (baseline), sehingga tidak dibuatkan variabel dummy tersendiri.
5. Pendapatan Pedagang (Y) adalah jumlah pendapatan bersih yang diperoleh pedagang buah eceran dari hasil penjualan buah dalam periode satu bulan. Pendapatan diukur berdasarkan total nilai penjualan yang diterima pedagang selama periode penelitian (satu bulan), yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp). Variabel pendapatan menggunakan skala rasio karena dapat dianalisis secara kuantitatif.

6. Biaya adalah seluruh pengeluaran yang dikeluarkan oleh pedagang buah impor dalam menjalankan usahanya selama periode penelitian (satu bulan).