

III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Batasan Operasional dan Jenis Data

1. Batasan Operasional

Pedagang adalah seseorang yang berpotensi memasarkan barang atau jasa. Pedagang dalam penelitian ini adalah pedagang eceran komoditas telur di pasar tradisional.

Pasar tradisional adalah pasar yang dalam pelaksanaannya bersifat tradisional, masih terlihat proses tawar menawar, dan berada pada area terbuka. Pasar tradisional dalam penelitian ini pasar tradisional yang dimaksud yaitu pasar tradisional yang telah terdaftar di Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Bandar Lampung.

Pasar modern adalah pasar yang berada pada sebuah gedung atau bangunan yang memiliki fasilitas ruang yang nyaman, penjual dan pembeli tidak bertransaksi secara langsung, dan pelayanan dilakukan secara mandiri atau dilayani oleh pramuniaga.

Pedagang telur eceran adalah pedagang yang khusus menjual telur di pasar tradisional dengan penjualan untuk telur ayam ras per hari lebih dari 225 kg.

Jenis telur yang diteliti adalah telur ayam ras dan telur itik.

Lingkungan internal usaha adalah berbagai hal atau pihak yang terkait langsung dengan kegiatan usaha perdagangan dan secara langsung mempengaruhi kondisi usaha.

Lingkungan eksternal adalah variabel-variabel di luar usaha dapat berupa tekanan umum dan mempengaruhi kegiatan usaha namun pelaku usaha tidak dapat mempengaruhinya.

Lokasi toko yang strategis adalah lokasi yang dapat terjangkau oleh pembeli atau pengunjung pasar dan berjauhan dengan lokasi pedagang sejenis.

Modal sendiri adalah penggunaan modal secara pribadi, pengeluaran maupun pemasukan dalam usaha perdagangan telur diatur sendiri oleh pemilik usaha. Modal didapatkan dari pribadi.

Pengetahuan mengenai kualitas telur adalah mengetahui cara membedakan telur kualitas baik dan telur kualitas rendah dengan teknik tertentu.

Pedagang berpengalaman adalah pedagang yang telah memperdagangkan komoditas telur selama lebih dari 10 tahun,

Manajemen usaha adalah cara pemilik usaha mengelola usahanya dimana apakah pemilik usaha tersebut memiliki tenaga kerja atau pemilik usaha bekerja sendiri pada usahanya.

Manajemen pembukuan adalah pencatatan seluruh kegiatan yang menyangkut pada usaha.

Perluasan usaha adalah kemampuan pemilik usaha untuk memperluas usahanya.

Ketersediaan pasokan adalah tersedianya pasokan telur tidak hanya dari satu pemasok tetapi dapat dari beberapa pemasok sehingga memudahkan pedagang untuk memasok telur.

Permintaan pasar adalah kuantitas barang yang dibutuhkan pada periode tertentu

Kesetiaan pelanggan adalah keadaan konsumen dimana tetap memilih tempat pembelian telur tanpa ada paksaan apapun.

Proses tawar adalah kemudahan proses tawar menawar

Kebijakan pengelola pasar adalah kebijakan yang berasal dari pihak luar yang terkait mengenai iuran dan tata tertib yang berlaku pada pasar tersebut.

Harga pasokan adalah harga yang ditetapkan dari pemasok. Harga pasokan berfluktuatif artinya harga tidak stabil.

Persaingan antar-pedagang di pasar tradisional adalah persaingan mengenai harga yang berlaku pada pasar tersebut

Persaingan dengan pasar modern yang dimaksud adalah persaingan mengenai harga dan kualitas telur yang dijual.

Kenyamanan pasar adalah kondisi pasar mengenai kebersihan dan segala bentuk kondisi pasar yang berhubungan dengan kenyamanan pedagang dan pengunjung pasar.

Keamanan pasar adalah kondisi keamanan pasar bagi para pedagang dan pengunjung.

Pembelian pasokan adalah barang dagang yang dibeli dikalikan harga barang dagang tersebut, terdapat biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pembelian pasokan tersebut. Satuan yang digunakan adalah rupiah.

Persediaan barang dagang adalah barang-barang yang tersedia atau barang dagang sisa pembelian sebelumnya dengan maksud untuk dijual kembali.

Persediaan barang dagang dihitung dengan mengalikan jumlah barang dagang dan harga beli, satuan yang digunakan adalah rupiah.

Harga pokok penjualan adalah harga dasar suatu barang dimana unsur yang terlibat adalah persediaan barang dan pembelian. Satuan yang digunakan adalah rupiah/bulan.

Penjualan adalah hasil dari jumlah yang barang yang terjual dikalikan harga jual pada periode tertentu. Satuan yang digunakan adalah rupiah.

Biaya Operasional adalah biaya-biaya yang dikeluarkan pedagang pada saat proses penjualan. Biaya operasional terdiri dari biaya pengemasan, biaya transportasi, biaya tenaga kerja, biaya penyusutan, biaya retribusi pasar, biaya sewa, dan biaya listrik. Satuan yang digunakan adalah rupiah.

Penerimaan adalah penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan dalam periode satu bulan dengan satuan rupiah.

Laba penjualan adalah keuntungan yang dihasilkan dari penjualan telur ayam ras dan penjualan telur itik dalam periode satu bulan. Laba penjualan dihasilkan dari penerimaan dikurangi biaya operasional dengan satuan rupiah/bulan.

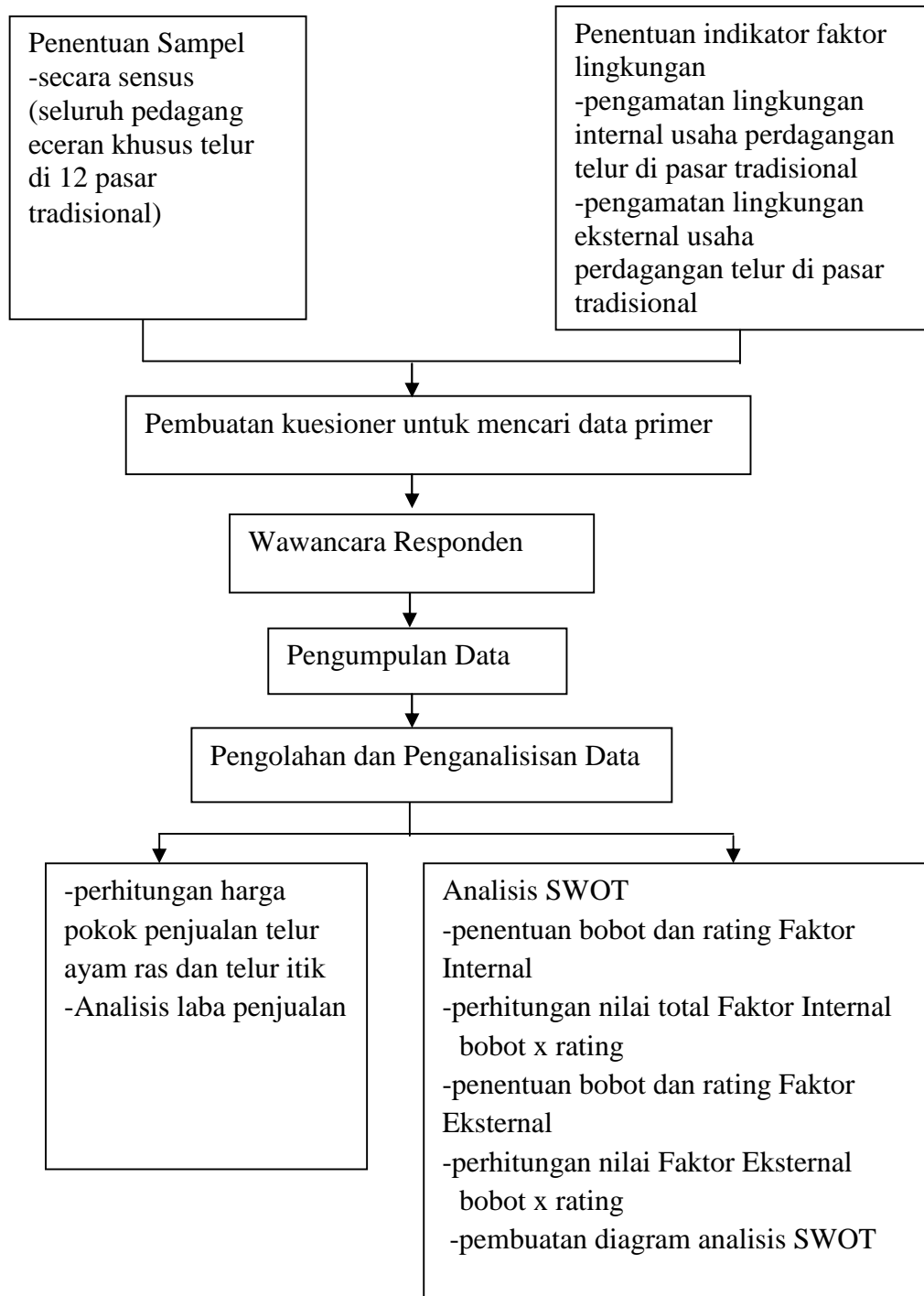
2. Jenis Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang diperlukan adalah data dalam waktu satu bulan terakhir, meliputi : penjualan, pembelian, persediaan barang, biaya yang dikeluarkan pada saat pembelian, dan biaya-biaya operasional.

Selain itu, diperlukan data kualitatif mengenai perkembangan penjualan, keadaan usaha saat ini dan masa yang akan datang. Untuk menganalisis SWOT diperlukan data faktor internal dan eksternal usaha perdagangan telur di pasar tradisional. Untuk analisis SWOT diperlukan penilaian dari responden untuk seluruh indikator SWOT dengan penilaian skala likert (skor 1-5). Data sekunder digunakan untuk menunjang data-data yang diperlukan seperti, data mengenai pasar tradisional dan pasar modern di Kota Bandar Lampung, data mengenai konsumsi telur di Kota Bandar Lampung.

B. Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian pada dasarnya sama dengan penelitian lainnya, yaitu memilih dan merumuskan masalah, memilih subyek dan instrumen pengukuran, memilih desain penelitian, melaksanakan prosedur, menganalisis data, dan merumuskan kesimpulan. Adapun prosedur penelitian dapat dilihat pada gambar 2 berikut :



Gambar 2. Bagan alir prosedur penelitian prospek usaha perdagangan telur eceran di pasar tradisional Kota Bandar Lampung

C. Sumber Data

Data primer diperoleh melalui wawancara dan pengamatan langsung dengan para pedagang telur di pasar tradisional menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner). Selain para pedagang data juga diperoleh dari pihak yang terkait yaitu pembeli dan produsen guna menambah informasi. Data sekunder diperoleh dari instansi pemerintah dan literatur yang berhubungan dengan penelitian ini.

D. Lokasi, Responden, dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di pasar tradisional Kota Bandar Lampung. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Kota Bandar Lampung merupakan pusat perekonomian, pemerintahan, dan perdagangan di Provinsi Lampung. Pasar tradisional yang menjadi lokasi penelitian berjumlah 12 pasar tradisional di Kota Bandar Lampung. Dua belas pasar tradisional dipilih berdasarkan data pasar tradisional yang tercatat pada Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Bandar Lampung tahun 2013. Keduabelas pasar tersebut adalah Pasar Gudang Lelang, Pasar Kangkung (Mambo), Pasar Pasir Gintung, Pasar Cimeng, Pasar Way Kandis, Pasar Panjang, Pasar Induk (Tamin), Pasar Tugu, Pasar Way Halim, Pasar Bawah, Pasar Smep, dan Pasar Kemiling.

Responden dalam penelitian ini adalah pedagang eceran yang khusus menjual komoditas telur baik hanya komoditas telur ayam ras saja maupun seluruh komoditas telur (telur ayam ras dan telur itik) di dua belas Pasar Tradisional

Kota Bandar Lampung. Pemilihan responden dilakukan dengan cara sensus yaitu semua pedagang yang hanya menjual telur eceran di lokasi penelitian dijadikan responden dalam penelitian. Menurut (Arikunto, 2002), apabila subjek penelitian kurang dari 100 unit (orang), maka lebih baik diambil semua sehingga penelitian ini merupakan penelitian populasi atau metode sensus. Jumlah responden dalam penelitian ini yaitu 44 responden. Penelitian ini dilaksanakan Bulan April 2014 hingga Bulan Mei 2015.

E. Metode Analisis Data

Metode penelitian dilakukan secara analisis kuantitatif dan analisis kualitatif. Analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung keuntungan, R/C rasio, dan perhitungan SWOT. Analisis kualitatif digunakan untuk mengetahui prospek.

1. Analisis SWOT

Rangkuti, F. (2006), data SWOT dapat dikembangkan secara kuantitatif melalui perhitungan analisis SWOT agar diketahui secara pasti posisi usaha yang sesungguhnya. Perhitungan yang dilakukan melalui tiga tahap, yaitu:

1. Melakukan perhitungan bobot dan rating point faktor. Menghitung bobot masing-masing faktor dilakukan dengan melihat tingkat kepentingan faktor. Penilaian bobot dari faktor internal berjumlah 1 atau 100 persen begitu pula untuk faktor eksternal. Penilaian bobot faktor internal dan eksternal pada penelitian ini berdasarkan penilaian responden terhadap

tingkat kepentingan atribut faktor sesuai dengan kondisi usaha dan merujuk pada penelitian sejenis.

Menghitung rating masing-masing faktor dilakukan dengan skala likert.

Untuk faktor kekuatan dan peluang skala likert yang digunakan terdiri atas lima tingkat yaitu ;

Score	keterangan
5	Sangat baik
4	Baik
3	Cukup baik
2	Kurang baik
1	Tidak baik

Sedangkan untuk kelemahan dan ancaman yaitu :

Score	keterangan
5	Sangat berat
4	Berat
3	Cukup berat
2	Kurang berat
1	Tidak berat

2. Bobot dan rating dikalikan untuk mendapat total setiap faktor.

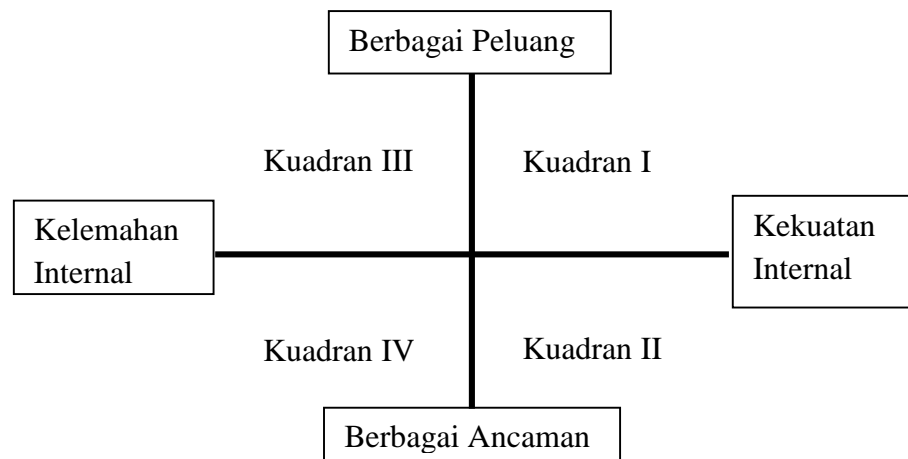
Tabel 1. Kerangka matriks faktor internal

Komponen	Bobot (a)	Rating (b)	Total Skor (c = axb)
Kekuatan 1			
Kekuatan 2			
Kekuatan n			
Jumlah			
Kelemahan 1			
Kelemahan 2			
Kelemahan n			
Jumlah			

Tabel 2. Kerangka matriks faktor eksternal

Komponen	Bobot (a)	Rating (b)	Total Skor (c = axb)
Peluang 1			
Peluang 2			
Peluang n			
Jumlah			
Ancaman 1			
Ancaman 2			
Ancaman n			
Jumlah			

- Melakukan pengurangan antara jumlah total faktor kekuatan dengan faktor kelemahan dan faktor peluang dengan faktor ancaman. Perolehan angka faktor internal selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu X, sementara perolehan angka faktor eksternal selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu Y.
- Mencari posisi usaha yang ditunjukkan oleh titik (x,y) pada kuadran SWOT.



Gambar 3. Diagram analisis SWOT

Muhammad (2008), menyatakan setiap kuadran memiliki arti sebagai berikut :

Kuadran I (positif, positif)

Posisi ini menunjukkan suatu usaha yang menguntungkan. Strategi yang diterapkan adalah agresif, sesuai dengan kekuatan usaha yang dimiliki dan besarnya peluang yang masih tersedia.

Kuadran II (positif, negatif)

Posisi ini menunjukkan sebuah usaha yang kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Strategi yang diterapkan adalah diversifikasi, melakukan sesuatu yang baru dengan keunggulan yang dimiliki untuk memasuki pasar baru dengan produk baru atau lama.

Kuadran III (negatif, positif)

Posisi ini menandakan usaha yang lemah namun sangat berpeluang. Sebuah usaha tersebut harus dapat memanfaatkan peluang dengan

mempertahankan penguasaan pasar yang dimiliki untuk meminimalkan kelemahan.

Kuadran IV (negatif, negatif)

Posisi ini menunjukkan usaha berada pada kondisi yang merugikan.

Usaha harus memperbaiki strategi atau bahkan berhenti. Strategi penyelamatan sangat dibutuhkan untuk keberlangsungan usaha.

2. Harga Pokok Penjualan

Niswonger, C.R. dan Fess, P.E. (1992) menyatakan bahwa harga pokok penjualan dianalisis dengan menggunakan metode persediaan periodik, dimana unsur dari harga pokok penjualan dilihat pada Tabel 3:

Perhitungan harga pokok penjualan yaitu

Harga Pokok Penjualan = Persediaan Awal + Pembelian – Persediaan Akhir

Tabel 3. Harga pokok penjualan (HPP)

Jumlah Penjualan		xxx (A)
Persediaan awal		xxx (C)
Pembelian	xxx (D)	
Biaya Pembelian	xxx (E)	
Retur Pembelian	(xxx) (F)	
Total Pembelian (D+E-F)		xxx(G)
Persediaan Akhir		(xxx) (H)
HPP (C+G-H)		xxx (I)
HPP per kg (I/A)		xxx (J)

Persediaan awal merupakan nilai dari barang yang tersedia saat periode tertentu. Persediaan awal dapat berupa barang yang tersedia dari penjualan sebelumnya. Pembelian merupakan hasil dari harga beli barang dikali jumlah barang kemudian ditambah beban yang dikeluarkan selama

pembelian dikurangi retur pembelian. Retur pembelian yaitu nilai dari kerusakan barang yang dapat dikembalikan kepada pemasok. Persediaan akhir merupakan nilai dari barang sisa penjualan pada periode tertentu. Perhitungan persediaan akhir dapat dengan 3 metode yaitu metode FIFO, LIFO, dan WAM.

Metode FIFO (*First In First Out*) yaitu perhitungan yang didasarkan pada asumsi bahwa biaya yang dibebankan adalah biaya yang sesuai dengan urutan terjadinya biaya-biaya tersebut. Dengan demikian dianggap bahwa persediaan akhir terdiri dari harga pokok yang paling akhir. Metode LIFO (*Last In First Out*) adalah perhitungan yang didasarkan atas anggapan bahwa harga pokok yang terdahulu merupakan harga pokok yang harus dibebankan. Metode WAM (*Weighted Average Method*) yaitu perhitungan didasarkan atas anggapan bahwa biaya yang dibebankan adalah biaya rata-rata dengan memperhatikan banyaknya unit yang diperoleh pada masing-masing harga beli.

3. Analisis Laba Bersih Penjualan

Jusup, AIH (2005), persediaan awal ditambah dengan harga pokok barang yang dibeli sama dengan harga pokok barang yang tersedia dijual, dan harga pokok barang yang tersedia dijual dikurangi persediaan akhir sama dengan harga pokok penjualan. Seperti terlihat dalam laporan rugi-laba, hubungan ini dapat diringkas sebagai berikut :

Harga Pokok Penjualan = Persediaan Awal + Pembelian – Persediaan Akhir

Laba Kotor = Penjualan- Harga Pokok Penjualan

Laba Bersih = Laba Kotor – Biaya Operasional

Biaya operasional merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh para pelaku usaha untuk menjalankan usahanya. Biaya operasional menyangkut seluruh biaya yang dikeluarkan kecuali biaya pada saat pembelian barang.

Biaya untuk pembelian barang atau pasokan telah dimasukkan atau diperhitungkan pada saat perhitungan harga pokok penjualan.

Perhitungan tersebut dimasukkan ke dalam tabel analisis laba penjualan.

Tabel analisis laba penjualan dapat dilihat pada Tabel 4 sebagai berikut.

Tabel 4. Analisis laba bersih penjualan

Penjualan		xxx (A)
Jumlah Penjualan		xxx (B)
HPP	xxx (C)	
Laba Kotor (A-C)		xxx (D)
Biaya –Biaya Operasional	xxx (E)	
Laba Bersih (D-E)		xxx (F)
Laba Bersih per kg (F/B)		xxx (I)