

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PERMINTAAN JEROAN SAPI IMPOR PADA PEDAGANG  
COTO DI KECAMATAN PANAKKUKANG  
KOTA MAKASSAR**

**SKRIPSI**



**UGI TRIONO**



PERPUSTAKAAN PUSAT UNIV. HASANUDDIN	
Tgl. Terima	04-06-04
Asal Dari	Peternakan
Banyaknya	1 (satu) eksemplar
Harga	Haliluw
No. Inventaris	D46603 480
No. Klas	22075

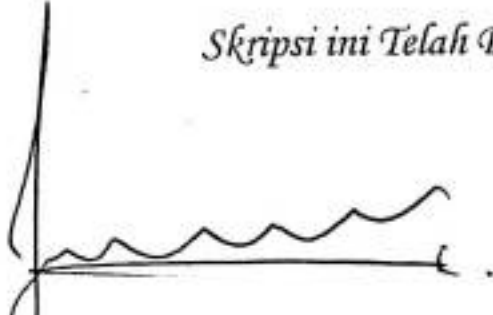
**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PETERNAKAN  
FAKULTAS PETERNAKAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2004**


**Judul Skripsi** : **Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Jeroan Sapi Impor pada Pedagang Coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.**

**Nama** : **Ugi Triono**


**Nomor Pokok** : **1311 98 022**


*Skripsi ini Telah Diperiksa dan Disetujui Oleh :*

  
Dr. Ir. H. Ahmad Ramadhan Siregar, MS.  
Pembimbing Utama

  
Ir. Hastang, M.Si.  
Pembimbing Anggota

*Diketahui Oleh :*

  
Prof. Dr. Ir. H. Basit Wello, M.Sc  
Dekan

  
Ir. Hastang, M.Si  
Ketua Jurusan

**Tanggal Lulus : 08 Maret 2004**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN  
JEROAN IMPOR PADA PEDAGANG COTO DI KECAMATAN  
PANAKKUKANG MAKASSAR**

**OLEH  
UGI TRIONO**

*Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana  
Pada Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin  
Makassar*

**FAKULTAS PETERNAKAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2004**

## ABSTRAK

Ugi Triono. I 311 98 022. *Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Jeroan Impor Pada Pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang, Makassar* .  
Dibawah bimbingan H. Ahmad Ramadhan Siregar Selaku Pembimbing Utama dan Hastang Selaku Pembimbing Anggota.

---

Sebagai akibat dari masuknya jeroan impor, dimana memiliki daya saing yang tinggi. Hal ini dapat dilihat dari harga yang lebih murah yaitu hampir dua kali lipat (untuk jeroan impor sekitar Rp. 15.000,-/Kg dan jeroan lokal sekitar Rp. 30.000/Kg), maka sudah dapat dipastikan para pedagang atau konsumen lebih memilih jeroan impor dibanding jeroan lokal.

Permintaan akan suatu produk, tidak terkecuali jeroan impor sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti faktor harga produk itu sendiri, harga produk sejenis, pendapatan dan pengalaman. Berdasarkan hal tersebut maka diadakan penelitian mengenai "*faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan jeroan impor pada pedagang coto di Kota Makassar*".

Masalah yang dirumuskan pada penelitian ini adalah faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi permintaan jeroan impor pada pedagang coto di Kecamatan Panakkukang, Makassar.

Hipotesa pada penelitian ini adalah bahwa harga jeroan impor, harga jeroan lokal, pengalaman menjual dan penerimaan memberikan pengaruh yang nyata terhadap permintaan jeroan impor pada pedagang coto di Kecamatan Panakkukang, Makassar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi permintaan jeroan impor pada pedagang coto di Kecamatan Panakkukang, Makassar. Sedangkan kegunaan penelitian ini adalah sebagai bahan informasi bagi para pemasar atau pengusaha jeroan impor dalam melakukan strategi pemasaran jeroan impor di Makassar.

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 25 November 2003 sampai dengan 25 Januari 2004 di Kecamatan Panakkukang, Makassar. Jumlah sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah sebanyak 45 orang dari 50 orang populasi.

Analisa data yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda. Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa secara sendiri-sendiri harga jeroan impor dan penerimaan berpengaruh nyata terhadap permintaan jeroan impor sedangkan harga jeroan lokal dan pengalaman menjual memberikan pengaruh yang tidak nyata terhadap permintaan jeroan impor. Secara bersama-sama harga jeroan impor, harga jeroan lokal, pengalaman menjual dan penerimaan memberikan pengaruh yang nyata terhadap permintaan jeroan impor sebesar 77,90 %.

## KATA PENGANTAR



*Syukur Alhamdulillah*, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena atas berkat rahmat dan inayahNya jualah sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana pada Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan dari berbagai pihak. Olehnya itu ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya, penulis haturkan kepada :

1. Bapak DR.Ir. H. Ahmad R Siregar, MS sebagai Pembimbing Utama dan Bapak Ir. Hastang, M.Si yang telah banyak memberi masukan yang sangat berarti dalam penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Dekan Fakultas Peternakan beserta seluruh Staf Dosen dan pegawai yang telah memberikan ilmu selama penulis menuntut ilmu di Fakultas Peternakan.
3. Bapak Ir. Syahriadi Kadir, M.Si selaku penasehat akademik yang telah memberikan nasehat dan dorongan kepada penulis selama menuntut ilmu di Fakultas Peternakan.
4. Kepada Ayahanda L. Suwidjiono dan Ibunda Nur'Aena yang senantiasa mendoakan dan segenap keluarga yang telah memberikan dorongan selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Peternakan.

7. Kepada Saudara Affank, yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini, *thanks atas bantuan, waktu dan segala pikiran segarnya.*
8. Kepada *My honey* yang telah mencintaiku dan senantiasa membantu dengan dorongan kasih dan sayangnya (*Your love is my spirit and my live*).
8. Teman-teman *Crew Pass 180, firox, fahmi, kau-neng, ghoku, Lahae, Bang Leo, pak guru, lit, Crocodail, Bob, Alling, Kowong*, *thanks atas kebersamaan and persahabatannya (kebersamaan terindah adalah saat anda ada bersama saya)* serta teman-temankoe yang *canti'-canti'* and *manizt* yang telah memberikan motivasi dan bantuannya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhirnya, "tiada gading yang tak retak", begitu pula halnya dengan penyusunan skripsi ini. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Olehnya itu tegur sapa dan sumbang saran yang bersifat membangun senantiasa penulis harapkan. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kemajuan dunia usaha peternakan.

Makassar, Maret 2004.

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR LAMPIRAN.....	vi
PENDAHULUAN	
Latar Belakang.....	1
Perumusan Masalah.....	4
Hipotesa.....	4
Tujuan Penelitian.....	4
Kegunaan Penelitian.....	5
TINJAUAN PUSTAKA	
Tinjauan Umum Tentang Jeroan.....	6
Tinjauan Tentang Coto Makassar dan Konsumsi Jeroan.....	7
Tinjauan Tentang Kebutuhan Produk Impor.....	7
Permintaan.....	8
Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan.....	10
Harga.....	10
Pendapatan.....	12
Pengalaman Menjual.....	13
Penerimaan.....	14
METODELOGI PENELITIAN	
Waktu dan Tempat Penelitian.....	15
Metode Penelitian.....	15



Jenis dan Sumber Data.....	15
Penentuan Sampel.....	16
Analisa Data.....	16
Konsep Operasional.....	17
<b>KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN</b>	
Letak dan Keadaan Geografis Kecamatan Panakkukang.....	19
Keadaan Penduduk.....	21
Jumlah Dan Keadaa Penduduk.....	21
Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin.....	22
Restouran Dan Rumah Makan.....	23
<b>KEADAAN UMUM RESPONDEN</b>	
Umur.....	25
Jenis Kelamin.....	26
Pendidikan.....	27
Jumlah Tanggungan Keluarga.....	28
Jumlah Tenaga Kerja.....	29
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
Gambaran Variabel Penelitian.....	32
Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Jeroan Impor Pada Pedagang Coto Di kecamatan Panakkukang, Makassar.....	38
<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
Kesimpulan.....	43
Saran.....	43
DAFTAR PUSTAKA.....	44
LAMPIRAN.....	45

## DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Pembagian Luas Wilayah Menurut Kelurahan Di Kecamatan Panakkukang Tahun 2002 .....	20
2.	Luas Daerah, Jumlah Rumah Tangga, Penduduk Dan Kepadatan Penduduk Menurut Kelurahan Di Kecamatan Panakkukang Tahun 2002	22
3.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Setiap Kelurahan Di Kecamatan Panakkukang Tahun 2002 .....	23
4.	Banyaknya Restourant dan Rumah Makan Di Kecamatan Panakkukang Pada Tahun 2002 .....	24
5.	Klasifikasi Responden Berdasarkan Kelompok Umur Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar .....	25
6.	Klasifikasi Responden Berdasarkan Kelompok Jenis Kelamin Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar .....	26
7.	Klasifikasi Responden Berdasarkan Kelompok Pendidikan Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar .....	28
8.	Klasifikasi Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar .....	29
9.	Klasifikasi Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar .....	30
10.	Harga Beli Jeroan Impor Pada pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar .....	32
11.	Harga Beli Jeroan Lokal Pada pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar .....	34
12.	Pengalaman Menjual Pada pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar .....	35



13. Penerimaan Pada pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar .....	36
14. Permintaan Jeroan Impor Pada pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar .....	37
15. Rekapitulasi Hasil Perhitungan Regresi Linear Berganda .....	38
16. Nilai T Hitung dan T Tabel Masing-Masing Variabel .....	40

## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1.	Identitas Responden Pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Makassar broiler melalui Sisitem .....	46
2.	Rekapitulasi Data Penelitian .....	48
3.	Rata-rata Harga Beli Jeroan Impor Pada Pedagang Coto Di Kecamatan Panakukang Kota Makassar .....	50
4.	Rata-rata Harga Beli Jeroan Lokal Pada Pedagang Coto Di Kecamatan Panakukang Kota Makassar .....	51
5.	Analisa Regresi Linear Berganda .....	52

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Di era globalisasi sekarang ini, suatu masa dimana batas-batas negara sudah bukan merupakan hambatan untuk dapat melakukan transaksi perdagangan. Dalam menghadapi masa tersebut, maka setiap negara siap atau tidak siap harus menghadapi masa tersebut. Oleh karena itu kesiapan diri baik dalam hal mental, sikap maupun tindak nyata sangat diperlukan. Demikian halnya dengan Indonesia, sebagai negara dengan jumlah penduduk yang lebih dari 200 juta jiwa, merupakan lahan potensial bagi perdagangan produk luar negeri (impor).

Semakin meningkatnya jumlah produk impor di dalam negeri baik dalam bentuk sandang, pangan dan sebagainya, akan menjadi ancaman bagi produk lokal. Hal ini disebabkan karena pada umumnya produk dalam negeri kurang dapat bersaing dengan produk dari luar negeri (impor), baik dari segi harga, kualitas maupun kuantitas, selain itu image konsumen terhadap produk impor yang lebih baik, serta ditambah kurang cintanya masyarakat dalam negeri terhadap produk nasional.

Sejalan dengan ini Kota Makassar sebagai Ibukota Provinsi Sulawesi Selatan, mempunyai salah satu tujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dari komoditi peternakan khususnya permintaan akan jeroan. Hal ini disebabkan karena adanya tendensi pertambahan jumlah penduduk dan kesadaran masyarakat akan pentingnya

gizi, sehingga permintaan akan komoditi peternakan khususnya jeroan juga besar dan semakin meningkat.

Daging baik dalam bentuk daging segar maupun jeroan, sekarang ini permintaan konsumen terhadap produk tersebut semakin meningkat, khususnya jeroan impor. Hal ini dapat dilihat dengan membanjirnya produk tersebut dipasar lokal dikarenakan sebagian besar masyarakat mempunyai kebiasaan hidup dengan mengkonsumsi jeroan atau bagian isi dalam perut, seperti coto.

Namun disisi lain dengan meningkatnya permintaan daging dan jeroan impor utamanya jeroan impor yang beredar dipasaran Kota Makassar, memberikan peluang usaha bagi perusahaan-perusahaan untuk mengembangkan usaha agroindustri yaitu dengan melakukan penyediaan jeroan lokal yang berasal dari dalam negeri. Didukung oleh pendapat (Azis, 1993 : 11) bahwa melihat adanya kecendrungan sebagian konsumen terutama yang berdomisili diperkotaan terutama dari pasar eksklusif lebih senang mengkonsumsi jeroan impor, utamanya pasar daging institusi yaitu dikalangan hotel-hotel berbintang, supermarket dan restoran yang menghendaki daging dan jeroan sapi yang bermutu dan berkualitas.

Untuk mengantisipasi hal tersebut, setiap tahunnya Sulawesi Selatan mengimpor jeroan 330.000 kg. Nominal jeroan impor tersebut merupakan pemenuhan kebutuhan masyarakat akan daging dan jeroan di Sulawesi Selatan yang mencapai sekitar 900.000 kg/tahun (daging dan jeroan). Adapun asal jeroan impor adalah berasal dari Australia, New Zealand dan negara-negara lain (Anonim, 2003).

Coto merupakan salah satu produk masakan khas bugis makassar dengan bahan dasar jeroan sapi, kuda, kambing dan kerbau. Melihat semakin meningkatnya jumlah pedagang coto yang ada di Makassar dan selera konsumen terhadap produk coto yang sudah tidak asing lagi dilidah masyarakat, maka sudah barang tentu permintaan akan jeroan oleh pedagang akan semakin meningkat.

Sebagai akibat dari masuknya jeroan impor, dimana memiliki daya saing yang tinggi. Hal ini dapat dilihat dari harga yang lebih murah yaitu hampir dua kali lipat (untuk jeroan impor sekitar Rp. 15.000,-/Kg dan jeroan lokal sekitar Rp. 30.000/Kg), maka sudah dapat dipastikan para pedagang atau konsumen lebih memilih jeroan impor dibanding jeroan lokal.

Permintaan akan suatu produk, tidak terkecuali jeroan impor sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti faktor harga produk itu sendiri, harga produk sejenis, pendapatan dan pengalaman. Berdasarkan hal tersebut maka diadakan penelitian mengenai *“faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan jeroan impor pada pedagang coto di Kota Makassar”*.

## **Perumusan Masalah**

Masalah yang dapat dirumuskan pada penelitian ini adalah :

- ❖ Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi permintaan jeroan sapi impor pada pedagang coto di Makassar.

## **Hipotesa**

Dari perumusan masalah diatas maka diajukan hipotesa bahwa :

- ❖ Faktor harga jeroan impor, harga jeroan lokal, pendapatan, dan pengalaman menjual memberikan pengaruh yang nyata terhadap permintaan jeroan sapi impor pada pedagang coto di Makassar.

## **Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah :

- ❖ Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan jeroan sapi import pada pedagang coto di Makassar
- ❖ Untuk melihat bagaimana faktor tersebut berpengaruh terhadap permintaan jeroan pada para pedagang coto yang ada di Kota Makassar.



### **Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian ini adalah :

- ❖ Sebagai bahan informasi bagi para pelaku bisnis pemasaran daging sapi impor dalam melakukan strategi pemasaran produk jeroan sapi import di Makassar.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Tinjauan Umum Tentang Jeroan

Jeroan sapi adalah merupakan otot lepas atau isi dalam yang terdiri dari organ pencernaan, organ pernapasan, organ genitalia, dan organ sekresi dan tidak termasuk dalam karkas. Daging secara umum dimaknai sebagai bagian dari tubuh hewan yang dapat dikonsumsi. Selain daging dikenal pula “jeroan”. Nama yang disebut terakhir adalah organ tubuh hewan bagian dalam, yaitu usus dan bagian-bagiannya. Dikalangan Bugis-Makassar, jeroan mempunyai nilai tersendiri, karena merupakan bahan dalam pembuatan coto – makanan khas dan favorit di daerah Sulawesi Selatan. Sehingga tidak heran, jika jeroan menjadi komoditas yang cukup laris (Katu, 2003 : hal 8).

Peluang pasar telah dimanfaatkan negara penghasil daging seperti Amerika, Thailand dan negara Eropa lainnya yang hasil produksinya sudah membanjiri pasar lokal, tak terkecuali Makassar dan termasuk konsumen daging jeroan impor yang tergolong tinggi, karena sebagian besar masyarakat mempunyai kebiasaan mengkonsumsi daging, seperti coto atau konro (Suf, 2003 : hal 8).

Produk jeroan impor yang siap jual haruslah tetap dalam pendingin (*keep frozen*). Ini sesuai dengan petunjuk yang tercantum dalam kemasan kardus yang biasanya berisi 20 kiloan. Dibagian luar kemasan tercantum spesifikasi, ukuran dan berat isi produk. *Tag expire* (batas kadaluarsa) produk juga tercantum. Semuanya dalam bahasa inggris (Suf, 2003 : hal 8).



### **Tinjauan Tentang Coto Makassar dan Konsumsi Jeroan**

Daging secara umum dimaknai sebagai bagian dari tubuh hewan yang dapat dikonsumsi. Selain daging dikenal pula “jeroan”. Nama yang disebut terakhir adalah organ tubuh hewan bagian dalam, yaitu usus dan bagian-bagiannya. Dikalangan Bugis-Makassar, jeroan mempunyai nilai tersendiri, karena merupakan bahan dalam pembuatan coto – makanan khas dan favorit di daerah Sulawesi Selatan. Sehingga tidak heran, jika jeroan menjadi komoditas yang cukup laris (Katu, 2003 : hal 8).

Coto di Makassar sangat disukai oleh masyarakat dan lebih banyak dikonsumsi karena lebih banyak mengandung gizi dan merupakan makanan khas dan favorit masyarakat Sulawesi Selatan. Sehingga permintaan akan jeroan khususnya jeroan sapi impor semakin meningkat (Suf, 2003 : Hal 8).

### **Tinjauan Tentang Kebutuhan Produk Impor**

Dengan semakin meningkatnya kebutuhan akan produk impor maka akan mempengaruhi produk lokal, sehingga perlu adanya pengantisipasi dalam mengatasi problem tersebut. Karena kita tahu bahwa sebagian masyarakat mempunyai kebiasaan mengkonsumsi daging khususnya jeroan seperti coto (Suf, 2003 : Hal 8).

## Permintaan

Permintaan adalah keinginan terhadap produk-produk tertentu yang didukung oleh suatu kemampuan dan kemauan untuk membelinya. Keinginan akan menjadi permintaan jika didukung oleh kekuatan membeli. Banyak orang yang ingin membeli, namun hanya sedikit yang orang mampu dan mau membelinya. Untuk itu perusahaan harus mengukur berapa yang akan secara aktual mau dan mampu membeli, bukan hanya berapa banyak orang yang ingin produk mereka (Anogara, 2000 : 215).

Manusia memiliki kebutuhan/keinginan yang tidak terbatas, namun sumber dayanya terbatas. Karena itu, dengan keterbatasan sumber daya yang terbatas, mereka memilih produk-produk yang menghasilkan kepuasan maksimal. Keinginan manusia akan menjadi permintaan apabila didukung oleh daya beli. Jadi dengan demikian, dapat dikatakan bahwa permintaan adalah kebutuhan/keinginan manusia yang didukung oleh daya beli (Fuad, dkk, 2001 : Hal 122).

Harga adalah determinan dari permintaan. Berdasarkan hukum permintaan (*the law of demand*), besar kecilnya harga mempengaruhi kuantitas produk yang dibeli konsumen. Semakin mahal harga, semakin sedikit jumlah permintaan atas produk bersangkutan dan sebaliknya. Meskipun demikian, itu tidak selalu berlaku pada semua situasi (Chandra, 2002 : Hal 152).

I. arecche, dkk (1997 : Hal 6) menyatakan bahwa, kadang-kadang perusahaan dengan produk yang mapan dipasar dan diharapkan tumbuh atau mengalami permintaan yang sangat stabil, mengalami kesulitan karena melakukan kekeliruan

yang bersifat strategis. Misalnya gagal mengadaptasi keinginan-keinginan pelanggan atau tantangan persaingan yang sedang berubah atau membangun kapasitas yang berlebihan. Jika kesalahan itu bisa diperbaiki, perusahaan bisa menerapkan tujuan penetapan harga cukup dengan mempertahankan produk agar tetap hidup sementara penyesuaian-penyesuaian strategis dilakukan.

Permintaan pasar atas daging sapi meningkat dari tahun ke tahun sesuai dengan peningkatan jumlah penduduk dan peningkatan taraf hidup rakyat disertai dengan pengertian mengenai kepentingan pangan dan gizi. Biasa permintaan pasar setiap tahunnya bervariasi tergantung pada keperluan kebutuhan daging di pasaran. Hal tersebut sangat erat hubungannya dengan kehidupan sosial dan agama, seperti musim haji, musim hajatan (pernikahan, dll), hari natal, tahun baru, dan puncaknya adalah hari Idul Fitri (bulan Syawal). Pada musim yang terakhir inilah yang paling tinggi permintaan akan daging sapi. Sehingga, pada musim ini para peternak sapi dapat mengambil untung yang sebesar-besarnya (Darmono, 1993 : 84-85).

Sudarso (1992) menyatakan, bahwa yang dimaksud dengan permintaan adalah berbagai kemungkinan jumlah barang atau jasa yang diminta oleh pembeli pada berbagai tingkat harga untuk periode waktu tertentu dan dalam suatu pasar tertentu atau dapat dikatakan bahwa permintaan adalah berbagai jumlah barang yang diminta oleh konsumen dalam suatu pasar untuk periode waktu tertentu pada berbagai kemungkinan tingkat harga atau kemungkinan tingkat pendapatan atau berbagai tingkat harga barang lain yang mempunyai hubungan dekat.

## Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi permintaan

Sukirno, (1985 : Hal 98) mengatakan bahwa terdapat beberapa hal yang mempengaruhi seseorang terhadap permintaan suatu barang, yaitu :

- Faktor harga barang itu sendiri
- Faktor harga barang lain yang mempunyai kaitan erat dengan barang tersebut
- Faktor pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat
- Faktor corak distribusi pendapatan dalam masyarakat
- Cita rasa masyarakat

## Harga

Harga merupakan pernyataan nilai suatu produk (*a statmen of value*). Nilai adalah rasio atau perbandingan antara persepsi terhadap manfaat (*perseived benefits*) dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan produk. Manfaat atau nilai pelanggan total meliputi nilai produk (seperti reliabilitas, durabilitas, kinerja dan nilai jual kembali), nilai layanan (pengiriman produk, pelatihan, pemeliharaan, reparasi dan generasi), nilai personil dan nilai citra (Chandra, 2002 : Hal 151).

Selanjutnya dikatakan pula bahwa harga merupakan aspek yang tampak jelas (*visible*) bagi para pembeli. Bagi konsumen yang tidak terlalu paham hal-hal teknis pada pembelian produk, kerap kali harga menjadi satu-satunya faktor yang dapat mereka mengerti. Tidak jarang pula harga dijadikan indikator kualitas.

Prawirosentono (2000 : Hal 157) menyatakan bahwa seperti diketahui bahwa harga adalah nilai suatu produk yang diukur dengan uang (*in money-term*), dimana berdasarkan nilai tersebut, penjual atau produsen bersedia melepaskan barang/jasa

yang dimilikinya kepada pihak lain dengan memperoleh keuntungan tertentu. Kebijakan harga menjadi penting karena harga sering dijadikan dasar untuk melakukan tindakan, baik transaksi terjadi pada saat kesepakatan harga antara penjual dan pembeli diadakan.

Pada saat ini, bagi sebagian besar anggota masyarakat, harga masih menduduki tempat teratas sebagai penentu dalam keputusan untuk membeli suatu barang atau jasa. Karena itu, penentuan harga merupakan salah satu keputusan penting bagi manajemen perusahaan. Harga ditetapkan harus dapat menutupi semua biaya yang telah dikeluarkan untuk produksi ditambah besarnya persentase laba yang diinginkan. Jika harga ditetapkan terlalu tinggi, secara umum akan kurang menguntungkan, karena pembeli dan volume penjualan berkurang. Akibatnya semua biaya yang dikeluarkan tidak dapat tertutupi, sehingga pada akhirnya perusahaan menderita kerugian (Fuad, dkk, 2001 : Hal 129).

Swastha (1999 : Hal 69) menyatakan bahwa dalam saluran distribusi, harga mempunyai empat macam fungsi, yakni :

1. Sebagai pembayaran kepada lembaga saluran atas jasa-jasa yang ditawarkannya.
2. Sebagai senjata dalam persaingan.
3. Sebagai alat untuk mengadakan komunikasi.
4. Sebagai alat pengawasan saluran.

Kartasapoetra (1992) dalam Haddade (2002 : Hal 17) menyatakan bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan konsumen, yaitu : (a)

jumlah para konsumen yang potensial, (b) daya beli konsumen tersebut perkapita dan penyebarannya diantara kelompok-kelompok dari mereka, (c) kebiasaan, daya tarik atau selera dan kesukaran-kesukaran konsumen pada konsumen yang bersangkutan, (d) dapat tidaknya produk atau jasa itu dibeli menurut daya beli optimal konsumen tersebut serta harga-harga daripada produk-produk potensial yang dapat disubstitusikan, situasi dan keadaan lingkungan, pengaruh harga dan kualitas produk atas permintaan akan suatu produk tertentu.

*Belajar* menggambarkan perubahan dalam perilaku seseorang individu yang bersumber pada pengalaman. Kebanyakan perilaku manusia diperoleh dengan mempelajari. Kegunaan praktis yang penting dari teori belajar ini bagi para pemasar adalah bahwa mereka dapat membangun tuntutan terhadap produk tertentu dengan jalan menghubungkan produk tersebut dengan dorongan kebutuhan yang kuat, memanfaatkan faktor-faktor penting yang menuntut perilaku, dan menyediakan faktor penguat positif (Wijaya, 1996 : Hal 45).

Harga, ketersediaan, dan daya tarik dari merek-merek alternatif dan produk-produk pengganti mempengaruhi keinginan pembeli untuk membeli produk tersebut. Begitu pula halnya dengan produk-produk komplementer yang harus dibeli pelanggan untuk memperoleh nilai yang penuh dari produk (Laracche, 1997 : Hal 7).

### **Pendapatan**

Menurut statistik, pendapatan yang dihabiskan (uang yang tersedia untuk dibelanjakan setelah dipotong pajak) perorang diharapkan akan meningkat pesat pada tahun 2000 yang akan datang. Dengan lebih banyaknya orang yang bergerak ke



dalam kelompok-kelompok tingkat pendapatan yang lebih berarti suatu peningkatan pada daya beli atas barang dan jasa (Thoyib, 1998 : Hal 200).

Engel, dkk (1994 : Hal 256) menyatakan bahwa, harapan konsumen mengenai pendapatan masa datang menjadi variabel penting dalam meramalkan perilaku konsumen. Walaupun pendapatan individu sekarang menentukan apa yang mungkin dibeli, harapan mengenai pendapatan masa datang kerap mempengaruhi apa yang sebenarnya akan dibeli.

Bila penerimaan dikurangi dengan biaya produksi maka hasilnya dinamakan pendapatan. Yang dimaksud dengan biaya produksi adalah biaya variabel untuk jumlah hasil (Rasyaf, 1999 : Hal 123).

### **Pengalaman penjualan**

Faisal, (1993 : Hal 7) mengatakan bahwa setiap orang pada hakekatnya dapat melakukan penjualan, karena kita mampu bagaimana membujuk dan meyakinkan seseorang untuk dapat membeli barang dan jasa kita.

Disamping itu seorang penjual harus dapat berbicara dengan lancar dan dapat mengutarakan pendapatnya dengan baik dan jelas sekali, harus tahu apakah pekerjaan ini cocok baginya, dan harus pandai berbicara dengan para langganannya. Sehingga tidak saja mengenai barang-barang yang dijual, tetapi juga mengenai hal-hal yang menarik hati para langganannya. Oleh karena itu ia harus seorang terpelajar, tidak ketinggalan zaman dengan hal-hal yang aktuil (Faisal, 1981 : Hal 8 dan 9).

## **Penerimaan**

Rasyaf (1999 : Hal 47), mengatakan bahwa penerimaan adalah hasil penjualan suatu produk atau penerimaan merupakan perkalian antara total hasil dengan harga. Besarnya tingkat keuntungan tergantung besarnya selisih harga pasar dengan harga harapan. Bila harga harapan berada diatas harga pasar, maka pedagang sudah dapat memastikan bakal mendapat kerugian. Bila harga harapan sama dengan harga pasar, maka pedagang dapat menduga bakal tidak memperoleh keuntungan ataupun kerugian. Artinya, pedagang hanya memperoleh modalnya saja.

Penerimaan juga mempunyai fungsi pengendalian dan finansial. Dalam melakukan penjualan setiap hari. Setiap hari pelanggan membeli barang maka setiap hari hasilnya akan diperoleh. Itulah disebut fungsi pengendalian. Sedangkan bila penerimaan dijumlahkan dalam kurun satu tahun buku maka hal itu mempunyai fungsi finansial (Rasyaf, 1999 : Hal 122).

## METODOLOGI PENELITIAN

### Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 25 November 2003 hingga 25 Januari 2004 di kecamatan Panakkukang kota Makassar.

### Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian dengan metode survei, dimana yang menjadi objek pada penelitian ini adalah para pedagang coto yang menggunakan jeroan sapi impor. Adapun penentuan lokasi penelitian memilih secara sengaja (*purposive sampling*) yaitu daerah kecamatan Panakkukang dengan pertimbangan merupakan daerah dengan populasi pedagang coto cukup tinggi yang ada di Makassar.

### Jenis Dan Sumber Data

Jenis dan sumber data pada penelitian ini adalah :

- ❖ Data Primer yaitu data yang bersumber dari hasil wawancara langsung dengan pedagang coto mengenai harga beli jeroan sapi impor, jeroan sapi lokal, penerimaan dari coto (porsi/bulan) dan pengalaman menjual serta hal-hal yang dianggap penting.
- ❖ Data Sekunder yaitu data yang bersumber dari laporan-laporan, studi kepustakaan dan data dari instansi yang terkait dengan penelitian ini.

### Penentuan Sampel

Adapun jumlah populasi pedagang coto yang menggunakan jeroan sapi impor dari hasil survei yang telah dilakukan yaitu sebanyak 50 pedagang/warung coto. Dari jumlah populasi tersebut, diambil sample untuk mewakili populasi. Jumlah sampel ditentukan dengan menggunakan rumus :

$$n = \frac{N}{1 + N (\alpha)^2} \quad \dots\dots\dots \text{Umar (2003 : Hal 78)}$$

dimana :

n = Jumlah sampel

N= Jumlah populasi

$\alpha$  = tingkat kepercayaan

dengan menggunakan rumus tersebut maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 45 pedagang coto. Penentuan sampel dilakukan secara acak sederhana (*Simple Random Sampling*)

### Analisa Data.

Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan jeroan sapi impor pada pedangang coto di Makassar digunakan alat analisis regresi linear berganda Sugiono (2000 : Hal 254) sebagai berikut :

$$Y= b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Dimana :

$Y$  = permintaan jeroan sapi impor (Kg/bln)

$X_1$  = harga jeroan sapi impor (Rp/Kg)

$X_2$  = harga jeroan sapi lokal (Rp/Kg)

$X_3$  = penerimaan (Rp/bln)

$X_4$  = pengalaman menjual (Tahun)

$b_1, b_2, b_3,$  dan  $b_4$  = koefisien regresi variabel  $X_1, X_2, X_3,$  dan  $X_4$

$e$  = kesalahan pengganggu

### Konsep operasional

- ❖ Permintaan adalah banyaknya jumlah jeroan sapi impor yang dibutuhkan oleh tiap pedagang coto di Kec. Panakkukang kota Makassar yang dinyatakan dalam Kg/bulan.
- ❖ Harga jeroan sapi impor adalah harga rata-rata semua jenis jeroan sapi impor yang dibeli oleh tiap pedagang coto yang dinyatakan dalam Rp/Kg.
- ❖ Harga jeroan sapi lokal adalah harga rata-rata semua jenis jeroan sapi lokal yang berlaku di Makassar yang dinyatakan dalam Rp/Kg.
- ❖ Penerimaan adalah jumlah penerimaan yang diperoleh dari penjualan coto oleh pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kotamadya Makassar yang dinyatakan dalam Rp/bulan (tidak termasuk ketupat, dll).
- ❖ Pengalaman menjual adalah lamanya pedagang menjual coto yang dinyatakan dalam tahun.

- ❖ Jeroan impor adalah merupakan otot lepas atau isi dalam yang terdiri dari organ pencernaan, organ pernapasan, organ genitalia dan organ sekresi.
- ❖ Responden adalah pedagang coto yang menggunakan jeroan sapi impor di kecamatan Panakukang Kotamadya Makassar.



## KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

### A. Letak dan Keadaan Geografis Kecamatan Panakkukang

Kecamatan Panakkukang yang merupakan salah satu Kecamatan di Kota Makassar, Propinsi Sulawesi Selatan. Secara Geografis Kecamatan Panakkukang adalah salah satu Kecamatan dari 14 Kecamatan di Kota Makassar yang terletak di pusat kota Makassar. Letak Kecamatan Panakkukang berbatasan dengan :

- ❖ Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Biringkanaya
- ❖ Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Manggala
- ❖ Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Tamalate
- ❖ Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Makassar

Wilayah Kecamatan Panakkukang dengan luas 13.803 Km<sup>2</sup> terbagi dalam 11 Kelurahan. Kondisi Topografi Kecamatan Panakkukang terdiri dari 100 % datar, dengan rata-rata ketinggian wilayah 150 – 220 meter dari permukaan laut.

Bedasarkan Pencatatan Stasiun Meteorologi Maritim Paotere, secara rata-rata kelembaban udara sekitar 77 – 90 persen, curah hujan 27 – 29 mm, hari hujan 144 hari, dengan temperatur udara sekitar 26,5° - 29,8° C, dan rata-rata kecepatan angin 4 knot. Sedangkan berdasarkan pembagian wilayah Kelurahan di Kecamatan Panakkukang terbagi menjadi 11 Kelurahan seperti terlihat pada tabel 1.

**Tabel 1. Pembagian Luas Wilayah Menurut Kelurahan di Kecamatan Panakkukang Tahun 2002.**

No.	Kelurahan	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Luas Wilayah (Km)	Presentase (%)
1	Paopo	14.557	1,94	11,32
2	Karampuang	9.838	1,45	8,46
3	Pandang	10.205	1,16	6,77
4	Masale	8.095	1,32	7,70
5	Tamamaung	22.513	1,27	7,41
6	Karuwisi	11.068	0,85	4,96
7	Sinri Jala	3.593	0,17	0,99
8	Karuwisi Utara	8.840	1,72	10,03
9	Pampang	13.453	2,73	15,93
10	Panaikang	14.739	2,35	13,71
11	Tello Baru	10.336	2,18	12,72
<b>Jumlah</b>		<b>206.992</b>	<b>17,14</b>	<b>100,00</b>

*Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Makassar, 2002.*

Dari Tabel 1 terlihat bahwa Kelurahan yang paling luas di Kecamatan Panakkukang adalah Kelurahan Pampang dengan luas wilayah 2,73 Km<sup>2</sup> atau 15,93 %, disusul Kelurahan Panaikang dengan luas 2,35 Km<sup>2</sup> atau 13,71 %. Sementara untuk Kelurahan dengan proporsi luas wilayah yang terkecil di Kecamatan Panakkukang ditempati oleh Kelurahan Karuwisi dengan luas wilayah 0,85 Km<sup>2</sup> atau 4,96 %, dan Kelurahan Sinri Jala dengan luas wilayah 0,17 Km<sup>2</sup> atau 0,99 dari total wilayah Kecamatan Panakkukang.



## **B. Keadaan Penduduk**

### **1. Jumlah dan Keadaan Penduduk**

Jumlah penduduk di Kecamatan Panakkukang pada tahun 2002 tercatat sebanyak 127.238 jiwa, yang terdiri dari 63.172 laki-laki dan 64.066 perempuan. Dengan rasio jenis kelamin penduduk sebesar 98 persen yang berarti pada setiap 100 penduduk perempuan terdapat 98 penduduk laki-laki. Penyebaran penduduk di Kecamatan Panakkukang yang dirinci menurut kelurahan, menunjukkan bahwa penduduk masih terkonsentrasi di wilayah Kelurahan Tamamaung, yaitu 22.513 jiwa atau sekitar 10,88 persen dari total penduduk, disusul Kelurahan Panaikang sebanyak 14.739 jiwa atau 7,12 persen dari total penduduk (BPS, 2002). Dengan semakin berkembangnya jumlah penduduk dari tahun ke tahun di Kecamatan Panakkukang, maka tantangan akan pemenuhan kebutuhan hidup semakin meningkat dan berkembang. Sejalan dengan ini di Kecamatan Panakkukang, mempunyai salah satu tujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dari komoditi peternakan khususnya daging dan jeroan sapi. Hal ini disebabkan karena adanya penambahan jumlah penduduk dan kesadaran masyarakat akan pentingnya gizi, sehingga permintaan akan komoditi peternakan juga besar. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 2.

**Tabel 2. Luas Daerah, Jumlah Rumah Tangga, Penduduk dan Kepadatan Penduduk Menurut Kelurahan di Kecamatan Panakkukang Tahun 2002.**

No.	Kelurahan	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Luas Area (Km <sup>2</sup> )	Rumah Tangga (KK)	Kepadatan Penduduk (Jiwa/ Km <sup>2</sup> )
1	Paropo	14.557	1,94	3.543	7.504
2	Karampuang	9.838	1,45	2.876	6.738
3	Pandang	10.205	1,16	2.712	8.797
4	Masale	8.095	1,32	1.612	5.133
5	Tamamaung	22.513	1,27	5.442	17.727
6	Karuwisi	11.068	0,85	2.336	13.021
7	Sinri Jala	3.593	0,17	853	21.135
8	Karuwisi Utara	8.840	1,72	2.056	5.140
9	Pampang	13.453	2,73	3.235	4.928
10	Panaikang	14.739	2,35	3.836	6.272
11	Tello Baru	10.336	2,18	2.293	4.741
<b>Jumlah</b>		<b>127.237</b>	<b>13,03</b>	<b>30.794</b>	<b>101.136</b>

*Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Makassar, 2002.*

Dari Tabel 2 terlihat bahwa tingkat kepadatan penduduk hampir berimbang di seluruh kelurahan di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar. Kepadatan penduduk di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar tertinggi yaitu berada di Kelurahan Sinri Jala yaitu sebesar 21,135 Jiwa/Km<sup>2</sup> dan kepadatan terkecil yaitu berada di Kelurahan Tello Baru yaitu sebesar 4,741 Km<sup>2</sup>.

## **2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jumlah penduduk Penduduk adalah banyaknya orang yang bertempat tinggal pada suatu daerah tertentu dan merupakan salah satu potensi dan penggerak pembangunan, begitu pula dalam pelaksanaan suatu kegiatan usaha. Berhasil tidaknya suatu pembangunan sangat tergantung pada kualitas penduduk suatu daerah.

Adapun jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin di Kecamatan Panakkukang pada tahun 2002 dapat dilihat pada Tabel 3.

**Tabel 3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Setiap Kelurahan Di Kecamatan Panakkukang Tahun 2002**

No.	Kelurahan	Jenis Kelamin		Jumlah
		Laki-Laki	Perempuan	
1	Paopo	7.151	7.406	14.557
2	Karampuang	4.889	4.949	9.838
3	Pandang	5.008	5.197	10.205
4	Masale	3.946	4.150	8.095
5	Tamamaung	11.337	11.176	22.513
6	Karuwisi	5.397	5.671	11.068
7	Sinri Jala	1.789	1.804	3.593
8	Karuwisi Utara	4.376	4.464	8.840
9	Pampang	6.667	6.786	13.453
10	Panaikang	7.516	7.223	14.739
11	Tello Baru	5.096	5.240	10.336
<b>Jumlah</b>		<b>63.172</b>	<b>64.066</b>	<b>127.237</b>

*Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Makassar, 2002*

Berdasarkan Tabel 3 diatas terlihat bahwa banyaknya penduduk ada pada kelurahan Tamamaung yaitu jumlah 22.513 orang, sedangkan yang terendah ada pada kelurahan ada pada kelurahan Sinri Jala yaitu sejumlah 3.593 orang. Selain itu banyaknya penduduk perempuan 64.066 orang lebih besar dibandingkan jumlah penduduk laki-laki yaitu hanya 63.172 orang.

### **3. Restaurant dan Rumah makan**

Banyaknya jumlah restaurant dan rumah makan/pedagang coto di setiap kelurahan di Kecamatan Panakkukang dapat menjadi gambaran tingkat konsumsi.

Dimana jumlah restaurant dan rumah makan di Kecamatan Panakkukang pada tahun 2002 dapat dilihat pada Tabel 4.

**Tabel 4. Banyaknya Restoran dan Rumah Makan di Kecamatan Panakkukang Tiap Kelurahan di Kecamatan Panakkukang Pada Tahun 2002.**

No.	Kelurahan	Restoran	Rumah Makan/Penj. Coto
1	Paropo	-	58
2	Karampuang	-	52
3	Pandang	-	187
4	Masale	1	65
5	Tamamaung	-	54
6	Karuwisi	-	43
7	Sinri Jala	-	22
8	Karuwisi Utara	-	28
9	Pampang	-	25
10	Panaikang	-	77
11	Tello Baru	1	21
<b>Jumlah</b>		<b>2</b>	<b>632</b>

*Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Makassar, 2002.*

Dari Tabel 4 dapat terlihat bahwa banyaknya restaurant dan rumah makan di Kecamatan Panakkukang terdapat pada kelurahan Masale dan kelurahan Tello Baru yang masing-masing memiliki 1 buah untuk restaurant, sedangkan untuk rumah makan dan pedagang coto terdapat pada kelurahan Pandang yang berjumlah 187 buah rumah makan/pedagang coto disusul kelurahan Panaikang berjumlah 77, kelurahan Masale berjumlah 65 dan kelurahan Paropo berjumlah 58, dan terdapat jumlah rumah makan yang lebih kecil terdapat pada kelurahan Sinri Jala dan kelurahan Tello Baru masing-masing berjumlah 22 dan 21 buah rumah makan.

## KEADAAN UMUM RESPONDEN

### Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian akan suatu produk. Dalam dunia usaha umur seseorang dapat mempengaruhi pula tingkat keberhasilan dalam menjalankan suatu usaha, baik dalam hal produktivitas kerja maupun dalam hal pengambilan keputusan usaha. Singarimbun, (1995) mengatakan bahwa usia produktif adalah 15 – 55 tahun. Seperti halnya pada usaha penjualan coto, umur responden dapat berpengaruh terhadap kemampuan dalam menjalankan usaha tersebut. Adapun umur responden pedagang coto di kecamatan Panakkukang Makassar dapat dilihat pada Tabel 5.

**Tabel 5. Klasifikasi Responden Berdasarkan Kelompok Umur Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.**

No	Kelompok Umur (Thn)	Jumlah	Persentase (%)
1	30 – 35	5	11,11
2	36 – 40	16	35,55
3	41 – 45	12	26,67
4	45 – 50	12	26,67
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100,00</b>

*Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2004.*

Pada Tabel 5, terlihat bahwa umur responden berkisar antara 30 sampai dengan 50 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa umur responden masih berada dalam usia produktif. Sebagian besar responden dengan kelompok berumur antara 36

sampai dengan 40 tahun yaitu sebanyak 16 orang atau 35,55 % dan yang paling sedikit yaitu 30 sampai dengan 35 tahun yaitu sebanyak 5 orang atau 11,11 %. Dengan umur tersebut tentunya akan berdampak pada produktivitas dan kemampuan kerja dan menjual dari para pedagang coto. Hal tersebut disebabkan karena pada umur tersebut merupakan umur produktif seseorang.

### Jenis Kelamin

Dalam melakukan kegiatan usaha, faktor jenis kelamin merupakan salah satu faktor yang dapat berpengaruh terhadap kemampuan kerja seseorang. Adanya perbedaan dalam segi fisik tentunya akan membedakan kemampuan kerja antara pria dan wanita. Akan tetapi dengan adanya kesamaan gender antara pria dan wanita dan faktor emansipasi wanita, menyebabkan tidak adanya perbedaan dalam bekerja antara pria dan wanita.

Adapun klasifikasi responden berdasarkan jenis kelamin pada Pedagang Coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar dapat dilihat pada Tabel 6.

**Tabel 6. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.**

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	Laki-laki	42	93,33
2	Perempuan	3	6,67
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100,00</b>

*Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2004.*

Dari Tabel 6 terlihat bahwa sebagian besar pedagang coto adalah berjenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 42 orang (93,33 %), sedangkan perempuan hanya sebanyak 3 orang (6,67 %). Namun hal ini tidak berarti bahwa perempuan tidak banyak terlibat dalam usaha tersebut, karena umumnya tenaga kerja yang digunakan oleh para responden atau pedagang coto tersebut adalah perempuan, baik sebagai juru masak maupun sebagai pelayan.

### **Pendidikan**

Tingkat pendidikan yang dimaksud adalah tingkat pendidikan formal yang pernah dan telah diselesaikan oleh responden selama ini. Tingkat pendidikan seseorang akan mempengaruhi kinerja dalam berusaha atau menjalankan kegiatan usaha. Seseorang yang memiliki tingkat pendidikan yang tinggi akan lebih mampu dalam menerima inovasi dan dapat mengambil keputusan dalam berusaha untuk meningkatkan kesejahteraannya. Hal ini sesuai dengan pendapat Sa'id dan Intan (2000 : 85) bahwa tingkat pendidikan seseorang akan berpengaruh terhadap kemampuan dalam menerima suatu inovasi. Adapun tingkat pendidikan pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar dapat dilihat pada Tabel 7.

**Tabel 7. Klasifikasi Pedagang Coto Berdasarkan Kelompok Pendidikan Di Kecamatan panakkukang Kota Makassar.**

No	Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	SD/ sederajat	2	4,44
2	SMP/ sederajat	14	31,11
3	SMU/ sederajat	29	64,45
4	Sarjana/ sederajat	0	0,00
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100,00</b>

*Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2004.*

Pada Tabel 7 terlihat bahwa semua responden sudah pernah mendapat pendidikan, mulai dari pendidikan Sekolah dasar/ sederajat sampai dengan pendidikan SMU atau sederajat. Adapun jumlah terbanyak adalah responden dengan tingkat pendidikan SMU/ sederajat 29 orang atau 64,45 %. Sedangkan yang paling sedikit adalah responden dengan tingkat pendidikan Sekolah Dasar/ sederajat yaitu sebanyak 2 orang atau 4,44 %. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar sudah lumayan tinggi.

### **Jumlah Tanggungan Keluarga**

Jumlah anggota keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang dimiliki oleh responden, baik yang merupakan anggota keluarga inti maupun anggota keluarga yang berasal dari luar yang merupakan tanggung jawab dari responden selaku kepala keluarga. Jumlah anggota yang banyak selain dapat berdampak



negatif yaitu semakin besarnya tanggung jawab juga dapat berdampak positif yaitu sebagai sumber tenaga kerja.

Adapun klasifikasi responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga dapat dilihat pada Tabel 8.

**Tabel 8. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.**

No	Jumlah Tanggungan (Orang)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	2 – 4	25	55,56
2	5 – 7	15	33,33
3	8 – 10	5	11,11
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100,00</b>

*Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2004.*

Dari Tabel 8 dapat dilihat bahwa jumlah anggota keluarga yang dimiliki oleh responden yaitu berkisar antara 2 sampai dengan 10 orang. Sebagian besar responden memiliki jumlah anggota keluarga antara 2 sampai 4 orang yaitu sebanyak 25 orang atau 55,56 % dan sebagian kecil memiliki jumlah anggota keluarga antara 8 sampai 10 orang yaitu sebanyak 5 orang atau 11,11 %.

#### Jumlah Tenaga kerja

Jumlah tenaga kerja yang digunakan pada usaha penjualan coto sangat bergantung pada skala usaha yang digeluti atau dijalankan. Bagi responden yang menjalankan usaha tersebut dengan kecil-kecilan atau sederhana, jumlah tenaga kerja yang digunakan tentu masih sedikit, jika dibandingkan dengan jika usaha tersebut telah dilakukan dengan manajemen usaha yang bagus.

Adapun klasifikasi pedagang coto berdasarkan jumlah Tenaga Kerja di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar dapat dilihat pada Tabel 9.

**Tabel 9. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga kerja Di Kecamatan panakkukang Kota Makassar.**

No	Jumlah Tenaga Kerja (Orang)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	1 – 3	18	40,00
2	4 – 6	21	46,67
3	7 – 9	6	13,33
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100,00</b>

*Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2004.*

Pada Tabel 9. Terlihat bahwa sebagian besar responden menjalankan usaha penjualan coto dengan menggunakan tenaga kerja antara 4 sampai dengan 6 orang yaitu sebanyak 21 orang atau 46,67 % dan yang paling sedikit adalah responden dengan jumlah tenaga kerja antara 7 sampai dengan 9 orang yaitu sebanyak 6 orang atau 13,13 %. Dilihat dari jumlah tenaga kerja yang digunakan maka dapat dikatakan bahwa usaha yang digeluti responden merupakan usaha kecil dan menengah.



## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Variabel Penelitian

#### ● Harga Jeroan Impor ( $X_1$ )

Harga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan konsumen terhadap suatu produk. Dengan turunnya harga maka permintaan konsumen cenderung mengalami peningkatan, sementara harga yang naik atau meningkatnya harga kemungkinan konsumen akan mengurangi jumlah permintaan. Hal ini sesuai dengan pendapat Miller dan Meiners (1993 : hal 24) menyatakan bahwa kaidah permintaan dapat dinyatakan dengan cara yang paling sederhana sebagai berikut : 1). Pada harga tinggi lebih sedikit barang yang akan diminta ketimbang pada harga rendah, asalkan hal-hal lain sama. 2). Pada harga rendah, lebih banyak barang yang diminta ketimbang pada harga tinggi, asalkan hal-hal lain sama

Dari hasil penelitian diperoleh hasil bahwa harga jeroan impor yang dibeli oleh pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Makassar, ternyata berbeda-beda antara pedagang dengan pedagang yang lain. Adanya perbedaan rata-rata harga jeroan yang dibeli oleh pedagang coto yaitu disebabkan antara lain karena jumlah pembelian, jenis jeroan yang dibeli, tempat pembelian, hubungan antara pembeli dengan penjual dalam hal ini apakah pembeli adalah pelanggan tetap atau bukan serta kemampuan tawar menawar antara pembeli dan penjual.

Pembelian jeroan impor oleh para pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar sebagian besar disebabkan karena harga yang lebih murah

dibandingkan dengan harga jeroan lokal yang harganya mencapai 2 kali harga jeroan impor. Adapun harga beli jeroan impor pada para pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar dapat dilihat pada Tabel 10.

**Tabel 10. Harga Beli Jeroan Impor Pada Pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.**

No	Harga (Rp/Kg)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	14.000 – 14.500	18	40,00
2	14.501 – 15.000	18	40,00
3	15.001 – 15.500	5	11,11
4	15.501 – 16.000	4	8,89
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Hasil Olahan, 2004.*

Dari Tabel 10 terlihat bahwa rata-rata harga jeroan impor yang dibeli oleh para pedagang coto yaitu Rp 14.000/Kg – Rp 16.000/Kg atau berkisar antara Rp. 14.000 sampai dengan Rp.16.000 perkilogram. Sebagian besar pedagang coto membeli jeroan impor dengan harga Rp. 14.000 – Rp.14.500/kilogram dan Rp. 14.501 – 15.000/kilogram yaitu masing-masing sebanyak 18 orang atau 40,00 % sedangkan yang paling sedikit adalah pedagang coto yang membeli jeroan impor dengan harga Rp. 15.501 – 16.000/kilogram yaitu sebanyak 4 orang atau 8,89 %. Adanya perbedaan harga beli jeroan impor pada para pedagang tersebut disebabkan oleh jenis jeroan yaitu hati impor, babat impor, limfa impor dan usus impor yang masing-masing harganya berkisar antara Rp 14.000/Kg – Rp 16.000/Kg, tempat pembelian dan kemampuan tawar menawar antara pedagang dan pembeli.

**Tabel 11. Harga Beli Jeroan Lokal Pada Pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar**

No	Harga (Rp/Kg)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	19.000 – 22.500	5	11,11
2	22.501 – 26.000	7	15,56
3	26.001 – 29.500	16	35,56
4	29.501 - 33000	17	37,77
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Hasil Olahan, 2004.*

Dari tabel 11. memperlihatkan bahwa harga rata-rata jeroan lokal yang dibeli pedagang coto yaitu antara Rp.19000/kg sampai dengan Rp. 33.000/kg. Adapun pedagang coto terbanyak adalah mereka yang membeli jeroan lokal dengan harga antara Rp. 29.501/kg – Rp. 33.000/kg yaitu sebanyak 17 orang atau 37,77 %, sedangkan yang paling sedikit adalah yang membeli dengan harga rata-rata antara Rp. 19.000/kg – Rp. 22.500,-/kg yaitu sebanyak 5 orang atau 11,11 %. Adapun jenis-jenis dari jeroan lokal yaitu hati lokal, limfa lokal, babat lokal, dan usus lokal yang masing-masing harganya berkisar antara Rp 19.000/Kg – Rp 33.000/Kg.

### ● Pengalaman Menjual (X<sub>3</sub>)

Pengalaman menjual yang dimiliki oleh pedagang coto tentunya akan berdampak pada jumlah pelanggan yang datang ketempatnya. Artinya dengan semakin lamanya seseorang menjual coto, tentunya akan berdampak pada jumlah pelanggan yang semakin banyak, apalagi jika hal tersebut didukung oleh citra konsumen terhadap tempat/warung tersebut. Dengan hal ini tentunya akan berdampak pula pada permintaan akan produk jeroan sebagai bahan utama dalam

berdampak pula pada permintaan akan produk jeroan sebagai bahan utama dalam pembuatan coto. Adapun pengalaman menjual pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar dapat dilihat pada Tabel 12.

**Tabel 12. Pengalaman Menjual Pada Pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar**

No	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	4 – 7	10	22,22
2	8 – 12	18	40,00
3	13– 16	12	2,67
4	17 – 20	5	11,11
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Hasil Olahan, 2004.*

Pada Tabel 12 bahwa pengalaman menjual para pedagang coto di kecamatan Panakkukang Makassar yaitu berkisar antara 4 sampai dengan 20 tahun. Adapun pedagang coto yang terbanyak yaitu mereka yang memiliki pengalaman menjual antara 8 sampai dengan 12 tahun yaitu sebanyak 18 orang atau 40,00 %, sementara pedagang coto yang paling sedikit adalah pedagang coto dengan pengalaman menjual antara 17 sampai dengan 20 tahun yaitu sebanyak 5 orang atau 11,11 %. Melihat hal tersebut, maka dapat dikatakan bahwa para pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Makassar sudah berpengalaman.

#### ● **Penerimaan ( $X_4$ )**

Penerimaan adalah banyaknya uang yang diterima oleh pedagang coto sebagai hasil penjualan coto/porsi (tidak termasuk ketupat dan lain-lainnya) selama

penerimaan seseorang juga akan berpengaruh terhadap keputusan pembelian suatu produk. Adapun penerimaan pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar dapat dilihat pada Tabel 13.

**Tabel 13. Penerimaan Pada Pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.**

No	Penerimaan (Rp/bulan)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	7.714.300 – 12.035.725	11	24,44
2	12.035.726 – 16.357.150	12	26,67
3	16.357.151 – 20.678.575	14	31,11
4	20.678.575 – 25.000.000	8	17,78
<b>Total</b>		<b>45</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Hasil Olahan, 2004.*

Dari Tabel 13 terlihat bahwa penerimaan pedagang coto setiap bulannya bervariasi yaitu antara Rp. 7.714.300,- sampai dengan Rp.25.000.000,-/bulan. Adapun jumlah terbanyak adalah pedagang coto dengan penerimaan antara Rp. 16.357.151 – Rp. 20.678.575/ bulan yaitu sebanyak 14 pedagang atau 31,11 %, sedangkan yang paling sedikit adalah pedagang coto dengan penerimaan Rp. 20.678.575,- – Rp. 25.000.000,-/bulan.

#### ● **Permintaan Jeroan Impor (Y)**

Permintaan adalah banyak produk jeroan impor yang diminta atau dibeli oleh pedagang coto yang didukung oleh sumber daya atau kemampuan yang dimilikinya. Jeroan impor yang dibeli oleh pedagang coto merupakan bahan baku untuk diolah kembali menjadi coto yang siap dijual.

### Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Jeroan Impor Pada Pedagang Coto di Kecamatan Panakkukang

Dari analisis regresi linear berganda diperoleh hasil yang dapat dilihat pada Tabel 15.

**Tabel 15. Rekapitulasi Hasil Perhitungan Regresi Linear Berganda**

Variabel Penelitian	Koefisien Regresi	Standar Error
Harga jeroan impor ( $X_1$ )	$-9,04 \times 10^{-2}$	0,011
Harga jeroan lokal ( $X_2$ )	$3,116 \times 10^{-4}$	0,002
Pengalaman menjual ( $X_3$ )	$-9,47 \times 10^{-2}$	1,349
Penerimaan ( $X_4$ )	$5,802 \times 10^{-6}$	0,000
Constanta	: 1449,755	
$F_{hitung}$	: 35,244	
Multiple R	: 0,883	
R Square	: 0,779	
Standar error	: 36,75	
Probabilitas	: 0,000	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2004.

Dari Tabel 15. maka dapat dibentuk persamaan sebagai berikut :

$$Y = 1449,755 - 9,04 \times 10^{-2} X_1 + 3,116 \times 10^{-4} X_2 + 0,0947X_3 + 5,802 \times 10^{-6} X_4 + e$$

Dengan melihat persamaan tersebut diatas maka dapat dijelaskan bahwa :

- Konstanta sebesar 1449,755 menunjukkan bahwa jika harga jeroan impor ( $X_1$ ), harga jeroan lokal ( $X_2$ ), pengalaman menjual ( $X_3$ ) dan penerimaan ( $X_4$ ) bernilai nol atau tidak ada maka permintaan jeroan impor ( $Y$ ) pada pedagang coto di kecamatan Panakkukang sebanyak 1449,755 Kg/bulan atau dengan kata lain masih ada faktor lain yang mempengaruhi permintaan jeroan impor diluar dari model yang digunakan.



- Koefisien regresi variabel harga jeroan impor ( $X_1$ ) bernilai  $9,04 \times 10^{-2}$ , yang berarti bahwa jika harga jeroan impor naik sebesar Rp. 100/Kg maka akan menyebabkan penurunan permintaan jeroan impor sebesar 9,04 Kg/bulan dengan asumsi variabel lain constant (*Ceteris Paribus*).
- Koefisien regresi variabel harga jeroan lokal ( $X_2$ ) bernilai  $3,116 \times 10^{-4}$ , yang berarti bahwa jika harga jeroan lokal naik sebesar Rp. 1000/Kg maka akan menyebabkan kenaikan permintaan jeroan impor sebesar 0,3116 Kg/bulan dengan asumsi variabel lain constant (*Ceteris Paribus*).
- Koefisien regresi variabel pengalaman menjual ( $X_3$ ) bernilai 0,0947, yang berarti bahwa jika pengalaman menjual naik sebesar 1 tahun maka akan menyebabkan kenaikan permintaan jeroan impor sebesar 0,0947 Kg/bulan dengan asumsi variabel lain constant (*Ceteris Paribus*).
- Koefisien regresi variabel penerimaan ( $X_4$ ) bernilai  $5,802 \times 10^{-6}$ , yang berarti bahwa jika penerimaan naik sebesar Rp. 1.000.000/bulan maka akan menyebabkan kenaikan permintaan jeroan impor sebesar 5,802 Kg/bulan dengan asumsi variabel lain constant (*Ceteris Paribus*).

#### **1. Pengaruh Harga Jeroan Impor, Harga Jeroan Lokal, Pengalaman Menjual dan Penerimaan Secara Parsial Terhadap Permintaan Jeroan Impor**

Untuk mengetahui pengaruh harga jeroan impor, harga jeroan lokal, pengalaman menjual dan penerimaan secara parsial atau sendiri-sendiri terhadap permintaan jeroan impor pada pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Makassar dilihat dengan membandingkan antara nilai t hitung dengan nilai t tabel pada taraf

### ⊗ **Pengaruh Harga Jeroan Lokal ( $X_2$ ) Terhadap Permintaan Jeroan Impor (Y)**

Hasil perhitungan diperoleh nilai  $t_{hitung}$  variabel harga jeroan lokal yaitu sebesar 0,189 lebih kecil dari  $t_{tabel}$  sebesar 1,960. ( $0,189 < 1,960$ ), hal ini berarti bahwa variabel harga jeroan lokal ( $X_2$ ) memberikan pengaruh yang tidak nyata terhadap permintaan jeroan lokal pada pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar. Harga jeroan lokal tidak berpengaruh nyata karena walaupun harga jeroan lokal berubah, pedagang coto tetap menggunakan jeroan lokal sebagai campuran dalam pembuatan coto.

### ⊗ **Pengaruh Pengalaman Menjual ( $X_3$ ) Terhadap Permintaan Jeroan Impor (Y)**

Hasil perhitungan diperoleh nilai  $t_{hitung}$  variabel pengalaman menjual yaitu sebesar  $-0,070$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  sebesar 1,960. ( $0,070 < 1,960$ ), hal ini berarti bahwa variabel pengalaman menjual ( $X_3$ ) memberikan pengaruh yang tidak nyata terhadap permintaan jeroan impor pada pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

### ⊗ **Pengaruh Penerimaan ( $X_4$ ) Terhadap Permintaan Jeroan Impor (Y)**

Hasil perhitungan diperoleh nilai  $t_{hitung}$  variabel penerimaan yaitu sebesar 3,659 lebih besar dari  $t_{tabel}$  sebesar 1,960. ( $3,659 > 1,960$ ), hal ini berarti bahwa variabel penerimaan ( $X_4$ ) memberikan pengaruh yang nyata terhadap permintaan jeroan impor pada pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

## **2. Pengaruh Harga Jeroan Impor, Harga Jeroan Lokal, Pengalaman Menjual dan Penerimaan Secara Bersama-sama Terhadap Permintaan Jeroan Impor**

Hasil perhitungan, nilai  $F_{hitung}$  diperoleh sebesar 35,244 lebih besar dari nilai  $F_{tabel}$  pada taraf kepercayaan 95 % sebesar 2,61 ( $35,244 > 2,61$ ) maka dengan demikian variabel harga jeroan impor, harga jeroan lokal, pengalaman menjual dan penerimaan secara bersama-sama memberikan pengaruh yang nyata terhadap permintaan jeroan impor pada pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

Besarnya pengaruh variabel harga jeroan impor ( $X_1$ ), harga jeroan lokal ( $X_2$ ), pengalaman menjual ( $X_3$ ) dan penerimaan ( $X_4$ ) secara bersama-sama terhadap permintaan jeroan impor pada pedagang coto ( $Y$ ) dapat dilihat pada nilai koefisien determinasi berganda ( $R^2$ ) yaitu sebesar 0,779 atau 77,90 %, hal ini berarti bahwa variasi naik turunnya permintaan jeroan impor dipengaruhi oleh faktor harga jeroan impor, harga jeroan lokal, pengalaman menjual dan penerimaan 77,90 % dan sisanya sebesar 22,10 % dipengaruhi oleh faktor lain diluar model..

kepercayaan 95 % atau  $\alpha = 0,05$ . Adapun  $T_{hitung}$  dan  $T_{tabel}$  masing-masing variabel dapat dilihat pada Tabel 16.

**Tabel 16. Nilai  $t_{hitung}$  dan  $t_{tabel}$  Masing-Masing Variabel**

Variabel bebas	T hitung	T tabel
Harga jeroan impor ( $X_1$ )	-7,957	1,960
Harga jeroan lokal ( $X_2$ )	0,189	1,960
Pengalaman menjual ( $X_3$ )	-0,070	1,960
Pencrimaan ( $X_4$ )	3,659	1,960

*Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2004.*

Dari Tabel 16 maka diperoleh hasil pengujian sebagai berikut :

⊕ **Pengaruh Harga Jeroan Impor ( $X_1$ ) Terhadap Permintaan Jeroan Impor (Y)**

Hasil perhitungan diperoleh nilai  $t_{hitung}$  variabel harga jeroan impor yaitu sebesar  $-7,957$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  sebesar  $1,960$ . ( $|-7,957| > 1,960$ ), hal ini berarti bahwa variabel harga jeroan impor ( $X_1$ ) memberikan pengaruh yang nyata terhadap permintaan jeroan impor pada pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

Ini disebabkan karena pedagang coto sangat memperhatikan faktor harga, dimana harga jeroan impor jauh lebih murah dibandingkan dengan harga jeroan lokal. Sehingga akan menyebabkan permintaan jeroan impor semakin meningkat.



## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Dari hasil dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- Secara sendiri-sendiri faktor harga jeroan impor dan penerimaan memberikan pengaruh yang nyata terhadap permintaan jeroan impor sedangkan harga jeroan lokal dan pengalaman menjual memberikan pengaruh yang tidak nyata terhadap permintaan jeroan impor pada pedagang coto di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.
- Bahwa secara bersama-sama harga jeroan impor, harga jeroan lokal, pengalaman menjual dan penerimaan pedagang coto di kecamatan Panakkukan kota Makassar memberikan pengaruh yang signifikan terhadap permintaan jeroan impor, dan besarnya pengaruh tersebut sebesar 77,90 %.

### Saran

Salah satu upaya dalam memberikan keunggulan bersaing jeroan lokal maka sebaiknya lebih memperhatikan masalah harga produk pesaing, khususnya jeroan impor, hal ini disebabkan karena harga jeroan impor memberikan pengaruh terhadap permintaan jeroan impor dan dapat menjadi ancaman bagi jeroan lokal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anogara, P. 2000. Manajemen Bisnis. Rineka Cipta, Jakarta.
- Bandini, Y. 1997. Sapi Bali. Penebar Swadaya, Jakarta
- Chandra. 2002. Strategi dan Program Pemasaran. Andi, Yogyakarta.
- Darwono. 1993. Tatalaksana Usaha Sapi Sapi Kareman. Kanisius, Jakarta.
- Engel, J. dkk. 1994. Perilaku Konsumen. *Edisi keenam Jilid 1*. Binarupa Aksara, Jakarta
- Fuad, dkk. 2001. Pengantar Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Haddade. 2002. Prospek Pemasaran Sapi Potong di Makassar. Tesis Pascasarjana Universitas Hasanuddin, Makassar.
- Katu, M.A. 2003. Tinggalkan Daging dan jeroan Yang Kehalalannya Meragukan. Fajar Jumat 1 Agustus 2003, Makassar.
- Larecche, dkk. 1997. Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Strategis Dengan Berorientasi Global. *Edisi kedua*. Erlangga, Jakarta.
- Miller, R.I. dan Meiners, R.F. 1993. Teori Ekonomi Mikro Intermediate. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Prawirosentono. 2000. Filosofi Baru tentang manajemen Mutu terpadu. PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Sa'id, F.G dan Intan A. H. 2000. *Manajemen Agribisnis*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Singarimbun, F. 1995. Ilmu kependudukan. PT. Rineke Cipta, Jakarta.
- Soekartawi. 2002. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. *Edisi Revisi*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Suf. 2003. Batas kadaluarsa Empat tahun, *edisi 1 Agustus 2003*. Fajar, Makassar.
- \_\_\_\_\_. 2003. Tidak Layak Konsumsi Tak Dipasarkan. *edisi 1 Agustus 2003*. Fajar, Makassar.

- Sugiono. 2000. Statistika Untuk penelitian. *cetakan ketiga*. Alfabeta, Bandung.
- Sukirno, S. 1985. Ekonomi Pembangunan (*Proses, Masalah, dan dasar Kebijakan*). Fakultas Ekonomi UI, Jakarta.
- Swastha, B. 1999. Konsep dan strategi Analisa Kuantitatif Saluran pemasaran. *Edisi pertama*. Fakultas ekonomi Gadjah mada, Yogyakarta.
- Thoyib, U. 1998. Manajemen Perdagangan Eceran. Ekonesia kampus fakultas Ekonomi UII, Yogyakarta.
- Wijaya, dkk. 1996. pemasaran Prinsip dan Kasus. Edisi kedua. BPFF< Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.



Lampiran 1. Identitas Responden Pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

No.	Nama Responden	Umur (Thn)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Tanggungjawab Keluarga (Orang)	Tenaga Kerja (Orang)
1	Sirajuddin	35	Laki-laki	SMA	4	6
2	Azis Dg. Naba	45	Laki-laki	SMP	7	5
3	Anwar Dg Nai	39	Laki-laki	SMA	4	6
4	Daeng Sangkala	44	Laki-laki	SMP	5	7
5	Daeng Umang	43	Laki-laki	SMA	3	6
6	Karim Dg. Kulle	49	Laki-laki	SMP	6	3
7	Azis Dg Ngewa	40	Laki-laki	SMA	4	8
8	Mustakim Dg. Nai	50	Laki-laki	SD	8	4
9	H. Kadir	42	Laki-laki	SMA	7	3
10	Mustam Dg. Lau	40	Laki-laki	SMA	4	5
11	Haris	30	Laki-laki	SMA	8	9
12	Abd Haris	48	Laki-laki	SMP	7	6
13	H. Kadir	38	Laki-laki	SMA	4	3
14	H. Usman Dg Bombong	37	Laki-laki	SMA	9	6
15	Usman	34	Laki-laki	SMA	3	3
16	Abd. Karim Dg. Sijaya	47	Laki-laki	SMA	6	7
17	Azis	42	Laki-laki	SMA	4	6
18	Daeng Massa	50	Laki-laki	SMP	2	3
19	Dg. Gau	44	Laki-laki	SMA	10	5
20	Dg. Malli	40	Laki-laki	SMA	4	2
21	Hj. Hasnia Dg. Jinne	44	Perempuan	SMP	6	5
22	Badaria Dg. Kanang	37	Perempuan	SMA	4	3
23	Usri Dg. Ngemba	40	Laki-laki	SMA	6	6
24	Rahim	35	Laki-laki	SMA	9	8
25	Hamka Dg. Lurang	49	Laki-laki	SMA	3	5
26	Abdul Majid	45	Laki-laki	SMA	4	3
27	Hamzah Taba	39	Laki-laki	SMA	4	1
28	Dg. Tayang	48	Laki-laki	SMA	5	6
29	Karim	34	Laki-laki	SMA	2	3
30	H. Tahir Dg. Tata	49	Laki-laki	SMP	4	2
31	Abdullah	39	Laki-laki	SMA	5	5
32	Daeng Serea	49	Laki-laki	SMP	4	6
33	Hamid	42	Laki-laki	SMA	6	9



No.	Nama Responden	Umur (Thn)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Tanggungungan Keluarga (Orang)	Tenaga Kerja (Orang)
34	Karim Dg. Nai	48	Laki-laki	SMP	4	4
35	Sifa Dg. Cimbi	40	Laki-laki	SMA	6	3
36	Muhtar Dg. Sijaya	47	Laki-laki	SMP	4	3
37	Abd. Samad	39	Laki-laki	SMA	3	6
38	Hj. Murni Dg. Ti'no	44	Perempuan	SMA	6	2
39	H. Sulaiman	40	Laki-laki	SMA	5	5
40	H. Kadir Dg. Bantang	50	Laki-laki	SD	3	3
41	H. Usman	39	Laki-laki	SMA	4	5
42	Dg. Gassing	40	Laki-laki	SMA	7	3
43	Muhammad Dg. Sila	50	Laki-laki	SMP	3	3
44	Kasman	42	Laki-laki	SMA	4	5
45	Muhtar Dg. Gau	43	Laki-laki	SMP	3	3

Lampiran 2. Rekapitulasi Data Penelitian.

No	Y	X1	X2	X3	X4
1	240	15500	23750	10	11077200
2	240	15000	30750	7	11200000
3	240	14750	19000	10	12800000
4	240	14500	19000	17	9900000
5	390	14000	27000	15	21060000
6	330	14000	30000	19	15085700
7	360	14250	28000	8	23142800
8	270	14750	30000	8	15300000
9	210	14500	29000	9	10309000
10	270	14500	30000	15	13500000
11	330	14000	25500	4	14437500
12	330	16000	22000	6	7920000
13	240	15000	28500	5	9642800
14	240	15500	25000	7	11630700
15	270	15000	31000	5	15187500
16	240	16000	29500	10	7714300
17	300	15500	25500	15	12923000
18	330	14750	19000	5	17531200
19	330	16000	32000	9	11440000
20	210	14750	30000	12	11025000
21	240	15000	30000	13	13292300
22	210	14500	25000	20	9692300
23	330	14000	27750	16	18276900
24	360	14750	28000	7	18514200
25	270	15500	29000	15	14019200
26	300	14500	22500	18	20769200
27	360	14000	25500	14	23142800
28	270	15000	28500	10	17212500
29	240	14750	30000	12	15709000
30	270	14500	28000	16	19881800
31	300	14500	30000	8	25000000
32	210	15000	28000	12	12886300

Lampiran 3. Rata-Rata Harga Beli Jeroan Impor Pada Pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

No	Jenis Jeroan Impor	Harga (Rp/Kg)
1	Hati	16.000
2	Limfa	14.000
3	Babat	14.500
4	Usus	14.000

Lampiran 4. Rata-Rata Harga Beli Jeroan Lokal Pada Pedagang Coto Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

No	Jenis Jeroan Lokal	Harga (Rp/Kg)
1	Hati	30.000 ,
2	Limfa	27.500
3	Babat	20.000
4	Usus	20.000s

Lampiran 5. Analisis Regresi Linear Berganda

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Permintaan Jeroan Impor (Kg/Bln)	276,67	46,51	45
Harga Jeroan Impor (Rp/kg)	14811,11	569,48	45
Harga Jeroan Lokal (Rp/kg)	27794,44	3374,91	45
Pengalaman Menjual (Thn)	11,27	4,21	45
Penerimaan (Rp/Bln)	2,1E+07	3998965,06	45

Variables Entered/Removed<sup>a</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Penerimaan (Rp/Bln), Harga Jeroan Lokal (Rp/kg), Harga Jeroan Impor (Rp/kg), Pengalaman Menjual (Thn) <sup>a</sup>		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Permintaan Jm Impor

Dengan Judul : Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan Jeran Sapi Impor pada Pedagang Coto di Kec. Panakkukang Kota Makassar.

No.	Nama Responden	Jml Jeran Imp. (Kg)	Jml Jer. Lok (Kg)	Harga Jeran Impor (Rp/Kg)				Harga rata-rata		Harga Jeran Lokal (Rp/Kg)				Harga rata-rata	
				Hati (Rp/Kg)	Lumfa (Rp/Kg)	Babai (Rp/Kg)	Usus (Rp/Kg)	Jer. Impor (Rp/Kg)	Hati (Rp/Kg)	Lumfa (Rp/Kg)	Babai (Rp/Kg)	Usus (Rp/Kg)	Jer. Lokal (Rp/Kg)		
1	Sinjuddin	8	5	15.000	14.000	14000	14000	14.250	30000	30000	16000	19000	23.750		
2	Azis Dg. Naba	8	4	15.000	16.000	15000	15000	15.250	33.000	30000	29000	20000	30.750		
3	Anwar Dg. Nai	8	4	16.000	16.000	15000	15000	15.500	20.000	20000	18000	18000	19.000		
4	Daeng Sangkala	8	8	15.000	15.000	15000	15000	15.000	20.000	19000	19000	19000	19.000		
5	Daeng Umang	13	2	15.000	16.000	16000	16000	14.250	27.000	27000	27000	27000	27.000		
6	Karim Dg. Kullie	11	3	16.000	16.000	15000	16000	15.750	30.000	30000	30000	30000	30.000		
7	Azis Dg. Negera	12	2	15.000	15.000	16000	15000	15.250	28.000	27000	27000	28000	27.500		
8	Mustakin Dg. Nai	9	3	16.000	15.000	15000	15000	15.250	30.000	30000	30000	30000	30.000		
9	H. Kadir	7	4	15.000	15.000	15000	15000	15.000	32.000	28000	28000	28000	29.000		
10	Mustam Dg. Lau	9	3	15.000	15.000	16000	15000	15.250	30.000	30000	30000	30000	30.000		
11	Haris	11	5	15.000	14.000	15000	14000	14.500	32.000	32000	18000	20000	25.500		
12	Abd Haris	11	4	14.000	14.000	14000	14000	14.000	28.000	28000	17000	15000	19.000		
13	H. Kadir	8	6	15.000	15.000	15000	15000	15.000	30.000	28000	28000	28000	28.500		
14	H. Usman Dg. Bambang	8	5	15.000	15.000	14000	14000	14.500	25.000	25000	25000	25000	25.000		
15	Usman	9	3	15.000	15.000	15000	15000	15.000	31.000	31000	31000	31000	31.000		
16	Abd Karim Dg. Siyaya	8	6	15.000	15.000	15000	15000	15.000	30.000	30000	30000	28000	29.500		
17	Azis	10	3	16.000	16.000	16000	16000	16.000	33.000	33000	16000	20000	25.500		
18	Daeng Massa	11	5	15.000	15.000	15000	13000	14.500	18.000	18000	20000	20000	19.000		
19	Dg. Gau	11	4	18.000	15.000	15000	15000	15.750	32.000	32000	32000	32000	32.000		
20	Dg. Malis	7	5	15.000	15.000	15000	15000	15.000	30.000	30000	30000	30000	30.000		
1	Hj Hasria Dg. Jimne	8	5	15.000	15.000	15000	15000	15.000	30.000	30000	30000	30000	30.000		
2	Badaria Dg. Kuning	7	6	14.000	14.000	14000	14000	14.000	25.000	25000	25000	25000	25.000		
3	Usri Dg. Nembra	11	2	15.000	15.000	15000	15000	15.000	30.000	27000	27000	27000	27.750		
4	Rahim	12	2	15.000	15.000	15000	15000	15.000	28.000	28000	28000	28000	28.000		
5	Hanika Dg. Lurang	9	4	15.500	15.000	15000	15000	15.000	29.000	29000	29000	29000	29.000		
5	Abdul Majid	10	3	15.000	13.000	15000	15000	14.500	26.000	25000	24000	25000	25.000		
7	Hanwah Tabra	12	2	14.000	14.000	14000	14000	14.000	25.000	25000	25000	25000	25.000		
4	Dg. Toyang	9	3	15.000	15.000	15000	15000	15.000	30.000	27000	32000	27000	28.500		
2	Karim	8	3	15.000	15.000	15000	15000	15.000	3.000	30000	30000	30000	30.000		
1	H. Tahir Dg. Tata	9	2	16.000	14.000	14000	14000	14.500	28.000	28000	28000	28000	28.000		

No.	Nama Responden	Jml Jerolan Impor (Kg)	Jml Jer. Lokal (Kg)	Harga Jerolan Impor (Rp/Kg)					Harga rata-rata Jerolan Impor (Rp)	Harga Jerolan Lokal (Rp/Kg)					Harga Rata-rata Jerolan Lokal (Rp)
				Hati (Rp/Kg)	Limpa (Rp/Kg)	Babul (Rp/Kg)	Usus (Rp/Kg)			Hati (Rp/Kg)	Limpa (Rp/Kg)	Babul (Rp/Kg)	Usus (Rp/Kg)		
31	Abdulhah	10	2	15.000	15.000	14000	14.000	145.000	30.000	30000	30000	30000	30.000	30.000	
32	Daeng Sereh	7	4	14.000	16.000	15000	15.000	15.000	31.000	27000	27000	27000	27.000	28.000	
33	Hamid	9	1	15.000	15.000	15000	15.000	15.000	30.000	30000	30000	30000	30.000	30.000	
34	Karin Dg. Nai	8	4	15.000	15.000	15000	15.000	15.000	30.000	29000	29000	29000	29.250	29.250	
35	Sila Dg. Cimbi	10	3	14.000	15.000	15000	14.000	14.500	32.000	24000	29000	26000	27.750	27.750	
36	Muhar Dg. Sijaya	9	4	16.000	16.000	16000	16.000	16.000	31.000	29000	30000	30000	30.000	30.000	
37	Abd. Samad	9	2	15.000	14.000	15000	14.000	14.500	29.000	29000	29000	29000	29.000	29.000	
38	Hj. Murni Dg. T'bao	9	3	15.000	15.000	15000	15.000	15.000	30.000	30000	30000	30000	30.000	30.000	
39	H. Sulaiman	8	3	15.000	15.000	15000	15.000	15.000	25.000	25000	25000	25000	25.000	25.000	
40	H.Kadir Dg. Bantung	9	2	15.000	15.000	13000	15.000	14.500	31.000	31000	31000	31000	31.000	31.000	
41	H. Usman	8	3	14.500	14.500	14500	14.500	14.500	30.000	30000	28000	30000	29.000	29.000	
42	Dg. Gassing	10	2	14.500	14.500	14500	14.500	14.500	30.000	30000	30000	30000	30.000	30.000	
43	Muh. Dg. Sila	7	2	15.000	15.000	15000	15.000	15.000	31.000	-	31000	31000	31.000	31.000	
44	Kasman	11	1	155.000	14.000	16000	15.000	15.000	33.000	33000	33000	33000	33.000	33.000	
45	Muhar Dg. Gau	9	2	15.000	14.000	14000	14.500	14.500	28.000	28000	28000	30000	29.000	29.000	