

Pengaruh Harga Dan Pemasaran Andaliman Terhadap Pendapatan Masyarakat Petani Andaliman Di Kecamatan Borbor Kabupaten Toba

Wilda Vionasari Hutapea¹⁾ Nalom Siagian²⁾ Kepler Sinaga³⁾

Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas HKBP Nommensen Medan,
Sumatera Utara 20212

Email Korespondensi: wilda.hutapea@student.uhn.ac.id

Email: nalom.siagian@uhn.ac.id

Email: sinaga.kepler63@gmail.com

Abstract: Andaliman (*Zanthoxylum acanthopodium* DC.) is a spice typical of Batak land. Demand for andaliman continues to increase, farmers face challenges in price fluctuations and limited market access, which has an impact on their income. The type of research used is a quantitative approach. The population is all Andaliman farmers. The results of the research show that the effect of price significantly influences income. This is shown in the results of the partial test (t test), the calculated t value (X1) $9.065 > t$ table 1.989, the significant value $0.000 < 0.05$ and the partial test results (t test), the calculated t value (X2) $12.084 > t$ table 1.989, the significance value $0.000 < 0.05$. The coefficient of determination (R²) was obtained at 0.645, meaning that the Andaliman farmer's income variable can be explained by the Price and Marketing Influence variable of 64.5% and the remaining 18.5% is influenced by other variables outside of this research variable. The conclusion in this research is that the influence of price and marketing has a positive and significant effect on the income of Andaliman farmers in Borbor District, Toba Regenc

Keywords: Price Influence, Marketing, Income

Abstrak: Andaliman (*Zanthoxylum Acanthopodium* DC.) merupakan rempah khas tanah Batak. Permintaan andaliman terus meningkat, petani menghadapi tantangan dalam fluktuasi harga dan keterbatasan akses pasar, yang berdampak pada pendapatan mereka. Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan Kuantitatif. Populasi adalah seluruh petani Andaliman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengaruh Harga secara signifikan mempengaruhi Pendapatan, hal ini di tunjukkan dalam hasil uji parsial (Uji t) nilai t hitung (X1) $9,065 > t$ tabel 1,989 nilai signifikan $0,000 < 0,05$ dan hasil uji parsial (uji t) Nilai t_{hitung} (X₂) $12,084 > t_{tabel}$ 1,989 nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Koefisien determinasi (R²) diperoleh sebesar 0,645 artinya variabel Pendapatan petani Andaliman dapat dijelaskan oleh variabel Pengaruh Harga dan Pemasaran sebesar 64,5% dan sisanya 18,5% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel penelitian ini. Kesimpulan dalam penelitian ini bahwa Pengaruh Harga dan Pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan petani Andaliman di Kecamatan Borbor Kabupaten Toba.

Kata Kunci: Pengaruh Harga, Pemasaran, Pendapatan

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Andaliman merupakan rempah khas tanah Batak di Sumatera Utara dengan nama latin *Zanthoxylum acanthopodium* DC. Andilam berbentuk biji-bijian mirip dengan buah lada atau merica. Sehingga andaliman kerap disebut sebagai merica Batak. Andaliman memiliki rasa seperti jeruk lemon dengan sensasi pedas hingga getir di lidah. "Cita

rasa andaliman seperti jeruk lemon segar namun meninggalkan sensasi khas yang kuat dan pedas. Ada rasa getir, kelu, dan akan memberikan efek mati rasa atau kebas pada indera pengecap lidah. Rasa kelu di lidah itu disebabkan adanya kandungan hydroxy-alpha-sanshool di dalam rempah yang dikenal juga sebagai sichuan pepper atau Indonesian lemon pepper oleh bangsa Eropa," demikian

tertulis di website Indonesia.go.id yang dikutip, Minggu (28/4/2024).

Pengaruh Harga dan Pemasaran Andaliman terhadap Pendapatan Petani Andaliman di Kecamatan Borbor, Kabupaten Toba mencakup beberapa aspek yang berkaitan dengan pertanian dan ekonomi lokal di wilayah tersebut. Andaliman adalah salah satu komoditas pertanian yang memiliki potensi ekonomi tinggi, khususnya di kawasan Sumatra Utara, termasuk di Kabupaten Toba.

Peran Andaliman dalam Ekonomi Petani, Andaliman yang sering disebut sebagai "lada Batak," adalah bumbu khas yang banyak dibudidayakan di wilayah Kabupaten Toba. Tanaman ini tidak hanya memiliki nilai gastronomi yang tinggi tetapi juga nilai ekonomi yang dapat meningkatkan pendapatan petani. Namun, pendapatan petani sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti harga jual dan sistem pemasaran produk andaliman.

Harga Andaliman, fluktuasi harga andaliman dapat mempengaruhi tingkat keuntungan yang diperoleh petani. Harga yang tinggi dapat meningkatkan pendapatan petani, sementara harga yang rendah dapat membuat usaha pertanian andaliman tidak menguntungkan. Oleh karena itu, memahami faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual andaliman sangat penting untuk mengoptimalkan pendapatan petani.

Pemasaran Andaliman, pemasaran yang efektif dapat meningkatkan nilai jual andaliman. Terdapat berbagai saluran pemasaran yang dapat digunakan, seperti pasar lokal, pasar nasional, dan bahkan ekspor. Tantangan yang dihadapi petani sering kali terkait dengan kurangnya akses terhadap pasar yang lebih luas atau terorganisir, serta peran perantara yang dapat menurunkan harga jual.

Pendapatan Petani Andaliman, Pendapatan petani dipengaruhi oleh kombinasi antara harga yang diterima

dan cara pemasaran produk mereka. Petani yang dapat menjual andaliman dengan harga yang baik melalui saluran pemasaran yang efisien memiliki potensi untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi.

Kondisi Ekonomi Lokal dan Kabupaten Toba, kabupaten Toba merupakan daerah dengan banyak potensi pertanian, dan andaliman merupakan salah satu komoditas unggulannya. Namun, petani di wilayah ini sering menghadapi tantangan ekonomi, baik dari segi akses modal, teknologi pertanian, maupun pemasaran. Penelitian ini penting untuk mengetahui sejauh mana pengaruh harga dan pemasaran terhadap peningkatan pendapatan petani andaliman di Kecamatan Borbor.

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat ditemukan solusi untuk meningkatkan pendapatan petani andaliman, baik melalui peningkatan harga jual yang stabil maupun perbaikan dalam sistem pemasaran yang lebih efisien.

Dalam pengamatan awal yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya permintaan andaliman terus meningkat, petani sering menghadapi tantangan berupa fluktuasi harga dan keterbatasan akses pasar. Harga andaliman yang tidak stabil dan pemasaran yang kurang optimal diyakini berdampak langsung pada pendapatan petani.

Masalah yang muncul dalam pengaruh harga dan pemasaran andaliman terhadap pendapatan petani andaliman di Kecamatan Borbor, Kabupaten Toba, bisa berkaitan dengan beberapa faktor seperti fluktuasi Harga Andaliman, harga andaliman yang tidak stabil dapat mempengaruhi pendapatan petani. Jika harga andaliman turun secara signifikan, petani mungkin kesulitan untuk mendapatkan keuntungan yang cukup, meskipun jumlah produksi mereka tinggi. Akses ke Pasar, Keterbatasan akses pasar atau jaringan

distribusi yang kurang efektif bisa membatasi kemampuan petani untuk memasarkan andaliman dengan harga yang baik. Tanpa jalur distribusi yang memadai, petani mungkin terpaksa menjual hasil mereka dengan harga rendah, yang berdampak pada pendapatan.

Ketergantungan pada Pengepul, Banyak petani andaliman di daerah-daerah seperti Borbor mungkin sangat bergantung pada pengepul sebagai satu-satunya saluran pemasaran. Pengepul seringkali membeli dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar, sehingga mengurangi keuntungan petani.

Biaya Produksi yang Tinggi, Kenaikan biaya produksi, seperti biaya tenaga kerja, pupuk, atau pengendalian hama, dapat menurunkan margin keuntungan yang diperoleh petani, terutama jika harga jual andaliman tidak sebanding dengan biaya tersebut.

Kurangnya Informasi Pasar, Petani yang tidak memiliki informasi tentang harga pasar yang berlaku atau cara untuk memasarkan andaliman secara langsung kepada konsumen atau pasar yang lebih luas, mungkin tidak bisa memaksimalkan potensi pendapatan mereka.

Kualitas Produk, Kualitas andaliman yang diproduksi oleh petani juga mempengaruhi harga jual. Jika kualitas produk tidak memenuhi standar pasar, harga yang diperoleh petani bisa lebih rendah, mempengaruhi total pendapatan mereka.

Peran Kebijakan Pemerintah, Kebijakan pemerintah dalam hal harga, distribusi, dan pemasaran hasil pertanian juga dapat berpengaruh pada pendapatan petani. Program pendampingan atau subsidi yang tidak memadai dapat memperburuk situasi ini.

Masalah-masalah ini bisa saling terkait, dan mempengaruhi keseluruhan ekonomi petani andaliman di Kecamatan Borbor. Untuk meningkatkan pendapatan petani, diperlukan perhatian terhadap perbaikan sistem pemasaran, akses pasar

yang lebih luas, dan stabilisasi harga andaliman.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah: (1). Apakah harga berpengaruh terhadap pendapatan petani Andaliman di Kecamatan Borbor, Kabupaten Toba? (2). Apakah pemasaran berpengaruh terhadap pendapatan petani Andaliman di Kecamatan Borbor, Kabupaten Toba? (3). Apakah harga dan pemasaran Andaliman secara bersama-sama mempengaruhi pendapatan petani Andaliman di Kecamatan Borbor, Kabupaten Toba.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai hubungan antara harga, pemasaran, dan pendapatan petani Andaliman, serta memberikan saran untuk perbaikan kondisi perekonomian petani di daerah tersebut.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka identifikasi masalah, sebagai berikut:

1. Apakah harga berpengaruh terhadap pendapatan petani Andaliman di Kecamatan Borbor, Kabupaten Toba?
2. Apakah pemasaran berpengaruh terhadap pendapatan petani Andaliman di Kecamatan Borbor, Kabupaten Toba?
3. Apakah harga dan pemasaran Andaliman secara bersama-sama mempengaruhi pendapatan petani Andaliman di Kecamatan Borbor, Kabupaten Toba?

C. Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai hubungan antara harga, pemasaran, dan pendapatan petani Andaliman, serta memberikan saran untuk perbaikan kondisi perekonomian petani di daerah tersebut.

II. METODE PENELITIAN

A. Landasan Teori

Harga

Harga adalah elemen bauran pemasaran yang dapat menghasilkan pendapatan melalui penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat menetapkan harga produknya dengan baik dan tepat sehingga konsumen tertarik dan mau membeli produk yang ditawarkan agar perusahaan mendapatkan keuntungan. Selain itu harga yang ditawarkan juga dapat menjadi factor setiap konsumen untuk menjadikan patokan perbandingan.

Menurut Kotler dan Keller, (2016:115) Menyatakan bahwa Harga adalah elemen dalam bauran pemasaran yang tidak saja menentukan probabilitas tetapi juga sebagai sinyal untuk mengomunikasikan proposal nilai suatu produk. Harga merupakan suatu moneter atau ukuran lainnya yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Dan harga merupakan unsur satu-satunya dari bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan di bilang unsur bauran pemasaran lainnya.

Pemasaran

Pemasaran bagi seluruh pelaku bisnis adalah suatu kegiatan yang sangat penting karena berpengaruh bagi kelangsungan hidup, laba dan pertumbuhan. Berikut ini adalah pendapat ahli mengenai pengertian pemasaran: Menurut Laksana (2019:1) pemasaran adalah bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan kegiatan transaksi produk barang atau jasa. Sehingga pengertian pasar bukan lagi merujuk kepada suatu tempat tapi lebih kepada aktifitas atau kegiatan pertemuan penjual dan pembeli dalam menawarkan suatu produk kepada konsumen. Menurut Tjiptono dan Diana (2020:3), pemasaran adalah proses menciptakan, mendistribusikan, mempromosikan, dan menetapkan harga barang, jasa dan

gagasan untuk memfasilitasi relasi pertukaran yang memuaskan dengan para pelanggan dan untuk membangun dan mempertahankan relasi yang positif dengan para pemangku kepentingan dalam lingkungan yang dinamis.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perorangan atau sekelompok orang untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan memberikan keuntungan.

Pendapatan

Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian suatu perusahaan. Sebagai suatu organisasi yang berorientasi profit maka pendapatan mempunyai peranan yang sangat besar. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan, karena pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Ikatan Akuntan Indonesia (2019:22) mengungkapkan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) mendefinisikan Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Menurut Harnanto (2019:102) menuliskan bahwa pendapatan adalah “kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.

Menurut Sohib (2018:47) pendapatan merupakan aliran masuk aktiva yang timbul dari penyerahan barang/jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Bagi perusahaan, pendapatan yang diperoleh atas operasi pokok akan menambah nilai aset perusahaan yang pada dasarnya juga akan menambah modal perusahaan.

Namun untuk kepentingan akuntansi, penambahan modal sebagai akibat penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain dicatat tersendiri dengan akun pendapatan.

Dilihat dari berbagai definisi-definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk dan atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi suatu perusahaan untuk meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa.

Berdasarkan uraian penjelasan yang terdapat dalam uraian teori dan kerangka berpikir di atas maka dalam penelitian ini dirumuskan hipotesis penelitian bahwa harga dan pemasaran Andaliman diduga berpengaruh terhadap pendapatan petani Andaliman di Kecamatan Borbor Kabupaten Toba.

1) Harga

H_0 : Tidak ada pengaruh harga terhadap pendapatan petani andaliman

H_1 : Adanya pengaruh harga terhadap pendapatan petani andaliman

2) Pemasarn

H_0 : Tidak ada pengaruh pemasaran terhadap pendapatan petani andaliman

H_1 : Adanya pengaruh pemasaran terhadap pendapatan petani andaliman

3) Harga dan Pemasaran

H_0 : Tidak ada pengaruh harga dan pemasaran terhadap pendapatan petani andaliman

H_1 : Adanya pengaruh harga dan promosi terhadap pendapatan petani andaliman

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif, yaitu penelitian yang berguna untuk membuktikan hipotesis yang telah dirumuskan dari

rumusan masalah. Umumnya banyak peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif karena hemat, waktu, biaya, tenaga dan bisa dilakukan di mana saja. Penelitian kuantitatif menurut Sugiyono (2019), adalah suatu metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme, sebagai metode ilmiah atau scientific karena telah memenuhi kaidah ilmiah secara konkrit atau empiris, obyektif, terukur, rasional, serta sistematis. Metode kuantitatif bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan yang akan digunakan untuk meneliti pada populasi serta sampel tertentu, pengumpulan data dengan menggunakan instrumen penelitian, serta analisis data yang bersifat kuantitatif atau statistik.

C. Lokasi Penelitian

1. Populasi

Populasi bukan hanya manusia tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek atau objek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh subjek atau objek tersebut. Sesuai data yang di dapatkan dari kantor camat Borbor, bahwa jumlah petani Adaliman di Kecamatan Borbor adalah sebanyak 500 KK.

2. Sampel

Dalam penelitian ini teknik penarikan sampel menggunakan metode Sampel Probability (Probability Sampling) dengan jenis Proportionate Stratified Random Sampling, dalam Proportionate Stratified Random Sampling teknik ini hampir sama dengan simple random sampling namun penentuan sampelnya memperhatikan strata (tingkatan) yang ada dalam populasi. Sampel yang dilakukan dalam penelitian ini adalah Masyarakat petani Andaliman dikecamatan Borbor Kabupaten Toba yang terdiri dari 15 Desa, tetapi yang memiliki pertanian andaliman terdiri dari 8 desa yaitu: Desa Purbatua, Aekunsim Borbor,

Hutagurur, Rianiate, Pangururan I, Pangururan II dan Pangururan III. Untuk menentukan ukuran sampel dari suatu populasi dapat menggunakan rumus Slovin. Maka jumlah sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini sebanyak 83 responden.

D. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah paling utama dalam penelitian, Tujuan utama dari penelitian ini adalah mendapatkan data Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Jenis data berdasarkan sumbernya terdiri atas data primer dan data sekunder.

E. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kuantitatif, analisa data merupakan suatu kegiatan setelah data dari seluruh sumber data terkumpul. Penelitian ini menggunakan analisis data statistik yang akan digunakan sesuai dengan susunan penelitian yang berdasarkan hipotesis yang diajukan, tujuan penelitian dan variabel penelitian.

Uji instrumen merupakan suatu uji atau alat ukur untuk mengukur sesuatu dengan hasil yang konsisten yang sangat penting digunakan dalam sebuah penelitian. Uji instrumen terdiri dari uji validitas dan uji reliabilitas yang bertujuan untuk mengetahui dan mengukur sejauh mana kuesioner yang dibuat dan dapat diandalkan untuk sebuah penelitian.

F. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda adalah hubungan secara linear antara lebih dari satu variabel independent (X_1, X_2, \dots, X_n) dengan variabel dependent (Y). Analisis ini digunakan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independent dengan variabel dependent apakah masing-masing variabel independent berhubungan

positif atau negatif dan untuk mengetahui nilai dari variabel dependent apabila nilai variabel independent mengalami kenaikan atau penurunan.

Uji Hipotesis

Menurut Arifin (2017:17), uji hipotesis dilakukan dalam menguji kebenaran suatu pernyataan secara statistik dan membuat kesimpulan menerima atau menolak pernyataan tersebut. Pengujian hipotesis dilakukan untuk membantu dalam pengambilan keputusan tepat dalam suatu hipotesis yang diajukan.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Karakteristik Responden

Karakteristik responden merupakan ragam latar belakang yang dimiliki responden itu sendiri. Karakteristik ini untuk melihat responden memiliki latar belakang seperti apa yang dalam penelitian ini latar belakang responden difokuskan pada jenis kelamin dan umur. Hasil yang di dapat adalah:

Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 1
Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
1	Laki-laki	76	76%
2	Perempuan	7	7%
	Total	83	83%

Sumber: Hasil Pengolahan Data (2025)

Berdasarkan Tabel 3.1 diatas penelitian ini menggunakan responden sebanyak 83 sampel konsumen Bubuk Teh Gambir dimana dari sampel yang dipilih apabila dilihat dari segi jenis kelamin secara keseluruhan sampel berjenis kelamin laki-laki sebanyak 76% dan sisanya Perempuan sebanyak 7%. Ini menunjukkan responden terbanyak adalah dari kalangan laki-laki.

Uji Instrumen

Uji Validitas

Uji validitas adalah pengujian yang dilakukan untuk mengukur

ketepatan dan kecermatan suatu variabel terkait fungsinya, dan digunakan untuk menunjukkan sah atau tidaknya kuesioner yang digunakan dalam suatu penelitian. Pengujian dengan menggunakan uji validitas dalam penelitian ini dilakukan dengan membandingkan nilai *Pearson Correlation* dengan r tabel. Nilai r tabel yang dipakai adalah nilai dengan signifikansi 5% (0,05).

Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 83 orang, sehingga nilai Df adalah 81 ($Df=N-2$). Nilai r tabel dengan $df = 81$ signifikansi 5%, adalah 0,2159. Kuesioner dapat dikatakan valid ketika nilai dari r hitung lebih besar dari nilai r tabel.

Berdasarkan analisis yang dilakukan bahwa presentase kelayakan kuesioner untuk item pertanyaan pada variabel Pengaruh Harga (X_1) adalah sebesar 83%. Nilai valid, diperoleh dari total kuesioner sebanyak 7 pertanyaan yang dinyatakan valid, karena memiliki nilai r hitung yang lebih besar dari nilai r tabel. Nilai r tabel pada $df = 81$ pada taraf signifikansi 5% adalah 0,2159. Hasil perhitungan spss pada instrument penelitian variabel X_1 didapatkan bahwa nilai r hitung adalah lebih besar dari 0,2159 pada setiap item pertanyaan. Hal ini dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan untuk variabel X_1 yang digunakan adalah valid.

Berdasarkan presentase kelayakan kuesioner untuk item pertanyaan pada variabel Pemasaran (X_2) adalah sebesar 83%. Nilai tersebut diperoleh dari total kuesioner sebanyak 7 pertanyaan yang dinyatakan valid, karena memiliki nilai r hitung yang lebih besar dari nilai r tabel. Nilai r tabel pada $df = 81$ pada taraf signifikansi 5% adalah 0,2159. Hasil perhitungan spss pada instrument penelitian variabel X_2 didapatkan bahwa nilai r hitung adalah lebih besar dari 0,2159 pada setiap item pertanyaan. Hal ini dapat disimpulkan bahwa item

pertanyaan untuk variabel X_2 yang digunakan adalah valid.

Berdasarkan presentase kelayakan kuesioner untuk item pertanyaan pada variabel Pendapatan Petani Andaliman (Y) adalah sebesar 83%. Nilai tersebut diperoleh dari total kuesioner sebanyak 6 pertanyaan yang dinyatakan valid, karena memiliki nilai r hitung yang lebih besar dari nilai r tabel. Nilai r tabel pada $df = 81$ pada taraf signifikansi 5% adalah 0,2159. Hasil perhitungan spss pada instrument penelitian variabel Y didapatkan bahwa nilai r hitung adalah lebih besar dari 0,2159 pada setiap pertanyaan. Hal ini dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan untuk variabel Y yang digunakan adalah Valid.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah pengujian yang menunjukkan apakah suatu instrument yang digunakan untuk memperoleh informasi dapat dipercaya untuk mengungkap informasi di lapangan sebagai alat pengumpulan data selain itu, uji reliabilitas juga dapat digunakan untuk mengetahui apakah jawaban dari responden dapat digunakan untuk tahap selanjutnya atau tidak. Ada 2 cara yang bisa digunakan untuk menguji reliabilitas, yakni dengan membandingkan nilai r hitung dan r tabel atau dengan cara membandingkan nilai *Cronbach's Alpha*. Apabila nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,60 maka dinyatakan reliabel, dan sebaliknya.

Berdasarkan data hasil uji reliabilitas dari 7 item pertanyaan variabel X_1 menunjukkan nilai *Cronbach's Alpha* 0.812 dimana nilai tersebut lebih besar dari 0,60. Sehingga dapat disimpulkan bahwa jawaban responden terhadap kuesioner variabel X_1 yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliabel.

Berdasarkan data hasil uji reliabilitas dari 7 item pertanyaan variabel X_2 menunjukkan nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0.830 dimana

nilai tersebut lebih besar dari 0,60. Sehingga dapat disimpulkan bahwa jawaban responden terhadap kuesioner variabel X2 yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliabel.

Berdasarkan data hasil uji reliabilitas dari 6 item pertanyaan variabel Y menunjukkan nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0.658 dimana nilai tersebut lebih besar dari 0,60. Sehingga dapat disimpulkan bahwa jawaban responden terhadap kuesioner variabel Y yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliabel.

Uji Asumsi Klasik Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengukur apakah dalam model regresi variabel independent dan variabel dependen keduanya mempunyai distribusi normal atau mendekati normal. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan aplikasi.

Tabel 2
Uji Normalitas-Kolmogrov Smirnov
 One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		83
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.62463531
Most Extreme Differences	Absolute	.080
	Positive	.080
	Negative	-.041
Test Statistic		.080
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber Data: Hasil Olah Data Primer SPSS 2025

Berdasarkan hasil pengamatan uji normalitas dengan pendekatan statistik *One-Sample Kolmogrov-Smirnov* pada tabel di atas, maka dapat diketahui

apakah data yang digunakan dalam penelitian ini berdistribusi normal atau tidak. Hal tersebut dapat diketahui dengan membandingkan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* dengan kriteria pengujian yang dapat dilihat pada tingkat signifikansi data. Melihat hasil pengujian di atas, dapat diketahui bahwa nilai signifikan yang diperoleh adalah sebesar 0.200, dimana nilai tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi sebesar 0,05 atau secara sederhana bahwa $0,200 > 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan, bahwa model regresi dalam penelitian ini adalah berdistribusi normal.

Uji Heteroskedastisitas

Uji ini memiliki tujuan mengetahui apakah dalam regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan kepengamatan yang lain tetap, disebut heteroskedastisitas. Jika variabel dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homokedastisitas dan jika varian berbeda disebut heteroskedastisitas.

Berdasarkan hasil pengujian heteroskedastisitas bahwa titik titik pada data di atas adalah menyebar di atas dan di bawah atau di sekitar angka 0. Selain itu, pada gambar tersebut juga dapat diketahui bahwa penyebaran data tidak hanya mengumpul di atas atau di bawah saja dan membentuk suatu pola yang menyebar.

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas.

Uji multikolinearitas dilakukan dengan melihat besarnya *variance invelations factor* (VIF) dan *tolerance*. Jika nilai VIF $> 0,1$ hal ini berarti terjadi kolerasi antar variabel independen dan sebaliknya jika nilai VIF < 10 dan nilai *tolerance* $> 0,1$ hal ini berarti terjadi korelasi antar variabel. Pengujian ini dengan menggunakan *software* SPSS.

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas, maka dapat diketahui nilai dari VIF dan *tolerance*. Hasil pengujian tersebut kemudian dibandingkan dengan kriteria pengujian dalam pengukuran multikolinearitas, lebih besar dari 0,10 (*tolerance* > 0,10) dan nilai VIF sebaliknya.

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis ini digunakan untuk mengukur kekuatan hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, serta untuk menunjukkan arah hubungan variabel-variabel tersebut. Analisis ini akan membentuk sebuah persamaan yang dapat dijelaskan hasilnya dibawah ini

Tabel 3
Hasil Uji Linear Berganda

Model	Coefficients ^a					Collinearity Statistics		
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta					
1	(Constant)	9,172	1,346		6,815	,000		
	TOTALX1	-,059	,108	-,085	-,548	,586	,182	5,485
	TOTALX2	,613	,109	,879	5,633	,000	,182	5,485

a. Dependent Variable: TOTALY

Sumber: Hasil pengolahan data menggunakan program SPSS 2025

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan koefisien β merupakan bentuk sebuah persamaan regresi yang dapat dihasilkan sebagai berikut:

$$Y = 9.172 + .059X_1 + 0.613X_2 + e$$

Nilai konstanta sebesar metode analisis yang digunakan adalah model regresi linear berganda analisis regresi linear berganda meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (kriterium), bila dua atau variabel independen sebagai faktor prediator dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Jadi analisis regresi linear berganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2.

1. Konstanta

Nilai konstanta sebesar 9.172 merupakan nilai konsisten

variabel terikat yang artinya jika variabel bebas (pengaruh harga dan pemasaran) dianggap 0 atau konstanta, maka pendapatan petani Andaliman (Y) juga akan meningkat sebesar 9.172.

2. Koefisien regresi variabel pengaruh harga (X_1) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Pendapatan Petani Andaliman dengan koefisien regresi sebesar 0,059 yang artinya apabila variabel pengaruh harga meningkat sebesar 1 satuan, maka Pendapatan Petani Andaliman akan meningkat pula sebesar 0,059 satuan dengan asumsi bahwa pada variabel bebas lainnya dianggap 0 atau konstan.
3. Koefisien regresi pada variabel pemasaran (X_2) mempunyai pengaruh yang positif terhadap volume pemasaran dengan koefisien regresi sebesar 0,613 yang artinya apabila variabel harga meningkat 1 satuan, maka kinerja akan meningkat pula sebesar 0,613 satuan dengan asumsi bahwa variabel bebas lainnya dianggap 0 atau konstanta.

Uji Hipotesis

Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Tujuan dari pengujian ini adalah untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara individual dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Untuk menentukan besarnya ttabel adalah dengan menggunakan rumus $df = n - k - 1$ dengan tingkat signifikansi $0,05/2 = 0,025$. Yang digunakan pada uji parsial atau uji t ini ialah $df = 83 - 2 - 1 = 80$ dengan nilai ttabel ialah 1,989.

Tabel 4
Uji t (Uji Parsial)
X₁ Pengaruh Harga
 Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	9.172	1.346		6.815	.000
	TOTALX1	-.059	.108	-.085	-.548	.586
	TOTALX2	.613	.109	.879	5.633	.000

a. Dependent Variable: TOTALY

Sumber: Hasil pengolahan data menggunakan program SPSS 2025

Dari tabel diatas t_{hitung} variabel pengaruh harga (X_1) adalah sebesar 9.065, dimana nilai $> t_{tabel}$ yaitu sebesar 1,989, maka dapat disimpulkan bahwa Pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan petani Andaliman.

Tabel 5
Hasil Uji Signifikansi Parsial (uji t)
X₂ Pemasaran
 Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	11.600	1.497		7.747	.000
	TOTALX1	.489	.064	.710	9.065	.000

a. Dependent Variable: TOTALY

Sumber: Hasil pengolahan data menggunakan program SPSS 2025

Dari tabel diatas Nilai t_{hitung} variabel Harga (X_2) adalah sebesar 12.084 dimana nilai ini $> t_{tabel}$ yaitu sebesar 1,989, maka dapat disimpulkan bahwa Pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan Petani Andaliman.

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial setiap dari variabel, dengan melihat dan memperhatikan nilai pada tabel di atas, maka dapat diketahui bahwa kualitas produk (X_1) dan pemasaran (X_2) memiliki pengaruh terhadap Pendapatan Petani Andaliman (Y) dengan tingkat signifikan yang lebih kecil dari 0,05, Untuk melakukan perhitungan statistika

dengan menggunakan t tabel, dapat dilihat pada penjelasan dibawah ini:

1. Variabel Pengaruh Harga (X_1) memiliki nilai t hitung sebesar 9.065 dengan tingkat probabilitas (sig) sebesar 0,000 dimana nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Apabila dibandingkan dengan t tabel, nilai t hitung pada variabel Pengaruh Harga (X_1) lebih besar dari nilai t tabel sebesar 1,989 ($9.065 > 1,989$). Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa variabel Pengaruh Harga (X_1) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan Petani Andaliman. Hal ini menunjukkan bahwa H_1 diterima.
2. Variabel pemasaran (X_2) memiliki nilai t hitung sebesar 12.084 dengan tingkat probabilitas (sig) sebesar 0,000 dimana nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Apabila dibandingkan dengan t tabel, nilai t hitung pada Pengaruh Harga lebih besar dari nilai t tabel sebesar 1,989 (X_2) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan. Hal ini menunjukkan bahwa H_2 diterima.

Uji Signifikansi Simultan (Uji f)

Uji signifikansi simultan atau sering kali disebut uji F bertujuan untuk melihat pengaruh variabel-variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Yaitu variabel Pengaruh Harga dan Pemasaran Andaliman Terhadap Pendapatan Petani Andaliman di Kecamatan Borbor Kabupaten Toba.

Tabel 6
Uji f (Simultan)
 Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
1	(Constant)	9.091	1.332		6.826	.000
	TOTALX2	.559	.046	.802	12.084	.000

a. Dependent Variable: TOTALY

Sumber: Hasil pengolahan data menggunakan program SPSS 2025

Berdasarkan tabel diatas bahwa hasil f_{hitung} sebesar 72.532 dengan tingkat signifikan 0,000. Sedangkan nilai f_{tabel} sebesar 3,11 (dari persamaan $df1 = k-1$ ($3-1=2$) dan $df2 = n-k$ ($83-3 = 80$) jadi $f_{tabel} = 3,11$). Ini artinya $f_{hitung} > f_{tabel}$ yakni $72.532 > 3,11$ dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya Pengaruh Harga dan pemasaran secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap Pendapatan.

Berdasarkan hasil uji f dapat diketahui bahwa hipotesis dalam penelitian ini yaitu variabel Pengaruh Harga dan Pemasaran secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap Pendapatan Masyarakat Petani Andaliman.

Uji Koefisiensi Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui besarnya presentase pengaruh semua variabel independen terhadap nilai variabel dependen. Identifikasi koefisien determinasi merupakan suatu ukuran yang penting dalam regresi yang terestimasi, atau dengan kata lain angka tersebut dapat mengukur seberapa dekatkah garis regresi yang terestimasi dengan data sesungguhnya. Nilai koefisien determinasi (R^2) ini mencerminkan berapa besar variasi dari variabel terikat Y dapat diterangkan oleh variabel bebas X. Bila nilai koefisien determinasi sama dengan 0 ($R^2 = 0$), artinya variasi dari Y tidak dapat diterangkan oleh X sama sekali. Sementara, bila $R^2 = 1$, maka semua titik pengamatan berada tepat pada garis regresi. Dengan demikian baik atau

buruiknya suatu persamaan regresi ditentukan oleh R^2 nya yang mempunyai nilai antara nol dan satu.

Tabel 7
Uji Koefisiensi Determinasi (R^2)
 ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	392.457	2	196.229	72.532	.000 ^b
	Residual	216.434	80	2.705		
	Total	608.892	82			

a. Dependent Variable: TOTALY

b. Predictors: (Constant), TOTALX2, TOTALX1

Sumber: Hasil pengolahan data menggunakan program SPSS 2025

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui nilai koefisien determinasi pada kolom R^2 dan *Adjusted R Square*. Karena penelitian ini menggunakan lebih dari satu variabel independen, maka nilai yang digunakan untuk melihat koefisien determinasi adalah nilai pada kolom *Adjusted R Square*. Nilai *Adjusted R Square* R^2 merupakan kemampuan nilai variabel independen dalam menjelaskan data. Melihat hasil pengolahan data dengan menggunakan regresi linear berganda, maka dapat dilihat nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,645 sehingga dapat diketahui bahwa kemampuan nvariabel independen dalam menjelaskan variabel dependen adalah sangat kuat sebesar 0,645

Pembahasan Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kondisi penilaian responden terhadap pernyataan setiap variabel sangat mendukung. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya jawaban kesetujuan yang tinggi dari responden terhadap kondisi masing-masing variabel. Pada hasil penelitian ini diperoleh bahwa variabel Harga dan Pemasaran memiliki pengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap variabel Pendapatan Masyarakat Petani Andaliman di Kecamatan Borbor Kabupaten Toba.

Pengaruh Harga (X_1)

Variabel Pengaruh Harga (X_1) memiliki nilai t hitung sebesar 9.065 dengan tingkat probabilitas (sig) sebesar 0,000 dimana nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Apabila dibandingkan dengan t tabel, nilai t hitung pada variabel Pengaruh Harga (X_1) lebih besar dari nilai t tabel sebesar 1,989 ($9.065 > 1,989$). Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa variabel Pengaruh Harga (X_1) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan Masyarakat Petani Andaliman di Kecamatan Borbor Kabupaten Toba. Hal ini menunjukkan bahwa H_1 diterima.

Pemasaran (X_2)

Variabel pemasaran X_2 memiliki nilai t hitung sebesar 12.084 dengan tingkat probabilitas (sig) sebesar 0,000 dimana nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Apabila dibandingkan dengan t tabel, nilai t hitung pada Kualitas Produk lebih besar dari nilai t tabel sebesar 1,989 ($12.084 > 1,989$). Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa variabel pemasaran (X_2) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa H_1 diterima.

Sedangkan hasil f_{hitung} sebesar 72.532 dengan tingkat signifikansi 0,000. Sedangkan nilai f_{tabel} sebesar 3,11 (dari persamaan $df_1 = k-1$ ($3-1 = 2$) dan $df_2 = n-k$ ($83-3 = 80$) jadi $f_{\text{tabel}} = 3,11$). Ini artinya $f_{\text{hitung}} > f_{\text{tabel}}$ yakni $72.532 > 3,11$ dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya variabel Harga dan Pemasaran secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap Pendapatan Masyarakat Petani Andaliman.

Berdasarkan hasil uji f dapat diketahui bahwa hipotesis dalam penelitian ini yaitu variabel Harga dan Pemasaran secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap Pendapatan Masyarakat Petani Andaliman di Kecamatan Borbor Kabupaten Toba.

IV. SIMPULAN

Berdasarkan uraian yang dikemukakan tentang pengaruh Pengaruh Harga dan Pemasaran Andaliman terhadap Pendapatan Masyarakat Petani Andaliman di Kecamatan Borbor Kabupaten Toba maka terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel Pengaruh Harga dan Pemasaran Andaliman Terhadap Pendapatan Masyarakat Petani Andaliman. Dimana nilai t hitung pada variabel kualitas produk (X_1) lebih besar dari nilai t tabel. Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas produk (X_1) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa H_1 diterima. Terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel Pemasaran terhadap Pendapatan Masyarakat Petani Andaliman. Apabila dibandingkan dengan t tabel, nilai t hitung pada kualitas produk lebih besar dari nilai t tabel. Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa variabel promosi (X_2) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan. Hal ini menunjukkan bahwa H_2 diterima. Terhadap pengaruh yang signifikan secara bersama-sama variabel kualitas Pengaruh Harga dan Pemasaran terhadap Pendapatan Masyarakat Petani Andaliman. Hal ini menunjukkan bahwa hasil penelitian ini menerima H_3 yaitu Pengaruh Harga (X_1) dan Pemasaran (X_2) secara bersama sama memiliki pengaruh terhadap Pendapatan Masyarakat Petani Andaliman (Y).

Saran

Masyarakat Petani Andaliman diharapkan untuk dapat lebih meningkatkan kualitas hasil panen dengan bekerja sama dengan agen pupuk atau toko pupuk. Dan untuk peneliti kedepannya menambah variabel agar lebih menggali dalam informasi tentang Andaliman di Kecamatan Borbor Kabupaten Toba.

DAFTAR RUJUKAN

- Danang Sunyoto. (2019). *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran* (ke-3). PT. Buku Seru.
- Fitalia Kiranti Sukma. (2023). Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan (Studi Kasus Toko Arsada Di Bergas) Sudirman Guppi Pelayanan Terhadap Volume Penjualan (Studi Kasus Toko Arsada di Bergas). *UPT Perpustakaan Undaris*.
- Hernanto. (2019). *Dasar-Dasar Akuntansi, dengan contoh Sederhana untuk gambaran yang lebih konkrit* (Pertama). BPFE.
- Jasmine, K. (2014). No Title No Title No Title. *Penambahan Natrium Benzoat Dan Kalium Sorbat (Antiinversi) Dan Kecepatan Pengadukan Sebagai Upaya Penghambatan Reaksi Inversi Pada Nira Tebu*, 6(2).
- Kieso, Weygant, dan W. (2018). *Akuntansi Keuangan Menengah: Intermediate Accounting*. Selemba Empat.
- Kotler & Keller. (2016). *Marketing Management* (15e ed.). Pearson Education.
- Kotler, P. (2016). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Bumi Aksara
- Laksana. (2019). Pengaruh Promosi Melalui Media Sosial dan Word of Mouth Terhadap Keputusan Konsumen Memilih Wedding Organizer (Studi pada Konsumen Art Project Lampung di Kecamatan Trimurjo Lampung Tengah). *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Lopez, S. (2016). *Pulse Oxymeter Fundamental and Design*. Application Note AN 4327.
- Manap, A. (2015). Manajemen-Pemasaran-Jasa-Konsep-Dasar. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. (Vol. 1, Issue April).
- Muzafri, A. 2019 Uji Aktivitas Antimikroba Ekstrak Andaliman (*Zanthoxylum acanthopodium DC.*) pada *Staphylococcus aureus*. *Jurnal Sungkai* Vol.7 No.1, Edisi Februari 2019 Hal: 122-126
- Siagian N., (2024). Sosialisasi Dan Pelatihan Kewirausahaan Pada Masyarakat Jalan Sekata Kelurahan Sei Agul Kecamatan Medan Barat, Vol. 5 No. 1 (2024): Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara (JPKMN)
- Siagian N., (2024). Leveraging Digital Business Communication for Enhanced Profitability in Global Markets. *Proceedings of International Conference on Social, Politics, Administration, and Communication Sciences*, 1(2), 94-110.
- Siagian N., (2023). Peluang Usaha Produk Turunan Andaliman Untuk Meningkatkan Ekonomi Rakyat Di Martubung Kelurahan Besar Kecamatan Medan Labuhan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 4(3), 2663-2667.
- Siagian N., (2021). Statistika Dasar: Konseptualisasi Dan Aplikasi, *Kultura Digital Media*.
- Shasti H. & Siregar T.A.P. (2017). Uji aktivitas antibiotik ekstrak buah andaliman (*Zanthoxylum acanthopodium DC*) terhadap pertumbuhan bakteri *Staphylococcus aureus* secara in vitro. *Ibnu Sina Biomedika*
- Sochib. (2018). *Pengantar Akuntansi* (1st ed.). Deepublish.
- Siregar, B.L. 2012. Andaliman (*Zanthoxylum acanthopodium DC*) dan Potensi Pemanfaatannya. *Medika Unika* Tahun 25 No. 84 Edisi 2.
- Tjiptono, F. (2016). *Service, Quality & Satisfaction*. Andi.
- Widodo, Z.D. dkk. (2023). Pengantar Manajemen. In *Widina Bhakti Persada Bandung*.