

**ANALISIS BIAYA DAN PENDAPATAN USAHA PEDAGANG
SAYURAN DI PASAR BAKARAN BATU (STUDI KASUS: DI
KECAMATAN LUBUK PAKAM KABUPATEN DELI
SERDANG)**

SKRIPSI

Oleh :

**M. IBNU JAYA
NPM : 1504300156
Program Studi : AGRIBISNIS**



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

**ANALISIS BIAYA DAN PENDAPATAN USAHA PEDAGANG
SAYURAN DI PASAR BAKARAN BATU (STUDI KASUS: DI
KECAMATAN LUBUK PAKAM KABUPATEN DELI
SERDANG)**

SKRIPSI


Oleh :

**M. IBNU JAYA
NPM : 1504300156
Program Studi : AGRIBISNIS**

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) pada
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi Pembimbing


Prof. Dr. Ir. Sayed Umar, M.S.
Ketua


Nursamsi, S.P., M.M.
Anggota

Disahkan Oleh :
Dekan




H. Asrihanani Munar, M.P.

Tanggal lulus : 25 September 2019

PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : M. Ibnu Jaya

NPM : 1504300156

Judul Skripsi : Adapun judul skripsi yang akan dibahas oleh penulis adalah Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran (Studi Kasus: Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang)".

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi ini hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programing yang tercantung sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apa bila dikemudian hari ditemukan adanya penciplakan (plagiatisme) maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaa sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, September 2019

Yang Menyatakan

M. Ibnu Jaya

RINGKASAN

M. IBNU JAYA (15304300156) dengan judul Skripsi “Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran (Studi Kasus: Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang)”. Ketua komisi pembimbing Bapak Prof. Dr. Ir. Sayed Umar, M.S dan anggota komisi pembimbing Bapak Nursamsi, S.P., M.M.

Tujuan dari penelitian ini yaitu: 1). Untuk menganalisis Bagaimana struktur biaya usaha pedagang sayuran di Pasar Bakaran Batu Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang. 2). Untuk menganalisis tingkat pendapatan usaha pedagang sayuran di Pasar Bakaran Batu Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang.

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus, untuk metode penentuan daerah penelitian dilakukan dengan metode purposive. Metode penentuan sampel menggunakan metode Sensus. Untuk metode analisis data rumusan masalah pertama dianalisis dengan biaya total dengan rumus $TC = TFC + TVC$, rumusan masalah kedua dianalisis dengan $TR = P \times Q$ untuk penerimaan dan $\pi = TR - TC$ untuk pendapatan

Struktur biaya usaha pedagang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang dikeluarkan pedagang sayuran selama satu bulan sebesar Rp. 137.500 dan biaya variabel sebesar Rp. 144.268.695. Total biaya yang dikeluarkan pedagang sayuran sebesar Rp. 144.406.195.

Pendapatan rata-rata usaha pedagang sayuran selama satu bulan sebesar Rp. 17.475.109 dikatakan untung karena total penerimaan lebih besar dari total biaya. Dimana total penerimaan Rp. 161.881.304 dan total biaya Rp. 144.406.195

Kata Kunci : Usaha Pedagang Sayuran. Sayuran. Struktur Biaya. Pendapatan. Keuntungan Usaha.

RIWAYAT HIDUP

M. IBNU JAYA, lahir di Tanjung Morawa pada tanggal 09 Oktober 1997 dari pasangan Bapak SUGIANTO dan Ibu ROHANI. Penulis merupakan anak ke tiga dari tiga bersaudara.

Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2009, menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negeri N0 105329 Tanjung Morawa.
2. Tahun 2012, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Wira Jaya Tanjung Morawa.
3. Tahun 2015, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Nusantara Lubuk Pakam.
4. Tahun 2015, diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Jurusan Agribisnis.
5. Tahun 2018, mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. LNK (Langkat Nusantara Kepong) Kebun Bekiam.
6. Tahun 2019, melakukan Penelitian Skripsi dengan judul “Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran” (Studi Kasus : Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang).

UCAPAN TERIMA KASIH

Selama penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Teristimewa kedua orang tua tersayang Ayah SUGIANTO dan Ibunda ROHANI, yang telah mengasuh dan membesarkan penulis dengan rasa cinta dan kasih sayang dan selalu memberikaan motivasi dan semangat kepada penulis.
2. Ibu Ir. Hj. Asritananrni Munar, M.P. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Prof. Dr. Ir. Sayed Umar M,S.selaku Ketua Komisi Pembimbing
4. Bapak Nursamsi, S.P., M.M.. selaku Anggota Komisi Pembimbing
5. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si. Selaku Ketua Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, SP., M.Si, selaku wakil dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Muhammad Thamrin, SP., M.Si, selaku wakil dekan III Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Seluruh Jajaran Dosen dan Pegawai Biro Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Para pedagang sayuran di pasar Bakaran Batu yang telah membantun penulis dalam memberi informasi yang penulis butuhkan selama penelitian.

10. Teristimewa untuk abang dan kakak tersayang, Irpan Pratama dan Iisgiansing yang telah mendoakan dan memberi dukungan dan semangat kepada penulis.
11. Seluruh sahabat-sahabat terbaik saya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu saya dan memberikan saran serta bantuan untuk menyelesaikan skripsi ini.
12. Sahabat seperjuangan Agribisnis 3 Stanbuk 2015 yang selalu mendukung dan memberikan motivasi serta memberikan semangat kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, dan harapan penulis semoga kita bisa sukses bersama di kemudian hari sebagai pengusaha.

Akhirnya hanya kepada ALLAH SWT semua ini diserahkan. Penulis menyadari masih adanya kesalahan dalam penulisan skripsi, karena manusia tidak luput dari kesalahan dan semua kebaikan merupakan anugrah dari ALLAH SWT, dan semoga ada kesempatan penulis membalas kebaikan dari semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dan semoga amal baik mereka dibalas oleh ALLAH SWT, Aamiin.

Medan, Oktober 2019

\

Penulis

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, karena dengan Rahmat dan Karunianya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini guna melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Pertanian (S1) pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Maka penulis menyusun skripsi yang berjudul **“Analisis biaya dan pendapatan usaha pedagang sayuran di pasar Bakaran Batu Kecamatan Lubuk pakam Kabupaten Deli Serdang)”**.

Selama penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Teristimewa ucapan tulus dan bakti penulis kepada orang tua, serta seluruh keluarga tercinta yang telah banyak memberikan dukungan serta motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir dengan sebaik-baiknya..
2. Ibu Ir. Hj. Asritanarni Munar, M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si., selaku selaku Wakil Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Muhammad Thamrin, S.P., M.Si., selaku selaku Wakil Dekan III Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Khoirunnisa Rangkuti, SP.M.Si selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

6. Bapak Prof.Dr.Ir. Sayed Umar, M.S. sebagai ketua komisi pembimbing dan Bapak Nursamsi, S.P., M.M. selaku Anggota Komisi Pembimbing yang membantu peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
7. Kepada Teman-teman seperjuangan Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara angkatan 2015 yang selalu memberikan bantuan dan semangat kepada penulis, khususnya kepada Agribisnis III.

Semoga Allah SWT memberkan rahmat dan karunianya atas kebaikan hati bapak/ ibu serta rekan-rekan sekalian dan hasil penelitian ini dapat berguna khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya.

Medan, Oktober 2019

M. IBNU JAYA

DAFTAR ISI

	Halaman
PERNYATAAN	i
RINGKASAN	ii
RIWAYAT HIDUP	iii
UCAPAN TERIMAKASIH	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Perumusan Masalah	4
Tujuan Penelitian	4
Kegunaan Penelitian	4
TINJAUAN PUSTAKA	6
Definisi dan Jenis Sayuran	6
Teori Pemasaran, Pasar, dan Pedagang	8
Teori Biaya dan Pendapatan.....	15
Penelitian Terdahulu	22
Kerangka Pemikiran.....	25
METODE PENELITIAN	28

Metode Penelitian.....	28
Metode Penentuan Lokasi Penelitian	28
Metode Penarikan sampel	28
Metode Pengumpulan Data	29
Metode Analisis Data.....	29
GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	34
Letak Geografis Kecamatan Lubuk Pakam.....	34
Pasar Bakaran Batu	34
Sarana dan Prasarana Umum	37
HASIL DAN PEMBAHASAN	39
KESIMPULAN DAN SARAN	43
Kesimpulan	43
Saran.....	43
DAFTAR PUSTAKA	44

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Jumlah Responden di Pasar Bakaran Batu Berdasarkan Kelompok Umur	34
2.	Jumlah Responden di Pasar Bakaran Batu Berdasarkan Pendidikan.....	35
3.	Jumlah Responden di Pasar Bakaran Batu Berdasarkan Jenis Kelamin	35
4.	Jumlah Modal Pedagang di Pasar Bakaran Batu.....	36
5.	Komunitas Sayuran dan Jumlah Pedagang yang Menjual Sayuran di Pasar Bakaran Batu	36
6.	Jumlah Sarana dan Prasarana Umum di Pasar Bakaran Batu ..	38
7.	Biaya Investasi dan Penyusutan Tahun.....	39
8.	Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran.....	40
9.	Biaya Variabel Pedagang Tahun.....	41
10.	Biaya Total Usaha Pedagang Sayuran	41
11.	Pendapatan Rata-rata Usaha Pedagang Sayuran	42

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Krangka berpikir	27

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Karakteristik Usaha Pedagang Sayuran di Pasar Bakaran Batu	47
2.	Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Sewa Lapak)	48
3.	Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Biaya Kebersihan)	49
4.	Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Timbangan Duduk 20 Kg)	50
5.	Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Timbangan Duduk 5 Kg)	51
6.	Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Kalkulator).....	52
7.	Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Bola Lampu LED 12 Watt).....	53
8.	Biaya Variabel Usaha Pedagang Sayuran (Sayuran)	54
9.	Biaya Variabel Usaha Pedagang Sayuran (Plastik Asoy)	55
10.	Biaya Variabel Usaha Pedagang Sayuran (Transportasi)	56
11.	Biaya Variabel Usaha Pedagang Sayuran (Tenaga Kerja).....	57
12.	Biaya Variabel Usaha Pedagang Sayuran (Konsumsi)	58
13.	Total Penerimaan Pedagang Sayuran Perbulan.....	59
14.	Total Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran Perbulan	59

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sayuran bagi masyarakat Deli Serdang tidak bisa ditinggalkan dalam kehidupan sehari-hari karena manfaatnya yang begitu banyak diantaranya adalah sebagai sumber vitamin dan protein. Di Deli Serdang, Sayuran hampir dijumpai pada semua makanan. Konsumsi sayur-sayuran oleh masyarakat baru sebesar 95 kkal/kapita/hari, atau 79 % dari anjuran kebutuhan minimum sebesar 120 kkal/kapita/hari. Konsumsi ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, diantaranya kemampuan ekonomi, ketersediaan dan pengetahuan tentang manfaat mengkonsumsi sayur-sayuran yang sangat berpengaruh terhadap pola dan perilaku konsumsi (Sapari, 2016).

Menurut Martawijaya dan Nurjayadi (2010), komoditas hortikultura cukup potensial dikembangkan secara agribisnis, karena memiliki nilai ekonomis dan nilai tambah cukup tinggi dibandingkan dengan komoditas lainnya. Salah satu yang termasuk dalam jenis hortikultura tersebut adalah sayuran. Perkembangan penduduk di kecamatan Deli Serdang yang terus mengalami peningkatan berpengaruh pada meningkatnya kebutuhan bahan pangan bagi masyarakat. Selain bahan pangan pokok, sayuran merupakan bahan pangan yang harus dapat dipenuhi, pemenuhan tersebut meliputi permintaan pasar yang semakin tinggi (Astuti, 2018).

Pemenuhan permintaan yang ada harus diikuti dengan ketersediaan sayuran melalui kegiatan budidaya yang dilaksanakan oleh petani. Kebutuhan akan sayuran tersebut menuntut petani untuk dapat memproduksi dengan

kuantitas dan kualitas yang diinginkan oleh pasar. Kebutuhan sayuran bagi masyarakat erat kaitannya dengan kebutuhan akan gizi bagi kesehatan masyarakat itu sendiri. Sayuran merupakan sumber utama dalam pemenuhan gizi. Setiap sayuran akan memberikan manfaat gizi yang berbeda-beda, sehingga pemenuhan sayuran secara seimbang sangat diperlukan. Banyaknya kasus kekurangan gizi menjadi isu penting dalam pemenuhan sayuran di Indonesia, seperti pemenuhan vitamin A, B, C dan lainnya (Shanty, 2009).

Kebutuhan sayuran yang tersebar di seluruh daerah menjadi tantangan tersendiri dalam pendistribusian sayuran dari produsen ke konsumen. Daerah-daerah yang belum dapat memenuhi kebutuhan sayuran di daerahnya akan mengandalkan pasokan sayuran dari daerah lain yang berpotensi dalam menghasilkan sayuran. Pemenuhan kebutuhan sayuran di Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang sangat mengandalkan pasokan dari daerah lain yang menjadi penghasil sayuran. Daerah yang menjadi sentra sayuran merupakan daerah yang memiliki iklim yang sesuai dengan syarat tumbuh masing-masing sayuran. Daerah sentra sayuran di Provinsi Sumatera Utara adalah Sibolangit dan Tanah Karo, hal tersebut dibuktikan dengan produksi sayuran dari kedua daerah tersebut yang tinggi dan memegang peranan penting dalam pemenuhan sayuran di Provinsi Sumatera Utara. Pemenuhan kebutuhan sayuran masyarakat sangat tergantung pada jumlah produksi yang mampu dihasilkan oleh setiap daerah (Astutik, 2018).

Sayuran merupakan hasil pertanian yang mempunyai daya tahan yang lebih rendah dibandingkan dengan tanaman yang lainnya karena sayuran sifatnya lebih cepat membusuk. Sehingga untuk mencapai pemenuhan kebutuhan sayuran

tersebut petani harus didukung dengan lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat agar produk yang diinginkan oleh pasar dapat sampai tepat waktu dan sesuai dengan kebutuhan. Sifat-sifat dari sayuran antara lain adalah produksinya bersifat musiman, mempunyai risiko usahatani yang tinggi, perputaran modalnya cepat, letak lokasi usaha dari produsen ke konsumen harus dekat, karena sifat sayuran yang memiliki umur simpan yang pendek dan mudah busuk. Menurut Rahardi (2001) sifat alamiah dari sayuran mempengaruhi lamanya perputaran modal. Semakin cepat rusak jenis sayuran itu, maka pemasarannya juga harus dilakukan dengan cepat, sehingga modal dapat kembali dalam waktu yang relatif singkat (Sapari, 2016).

Pasar tradisional merupakan tempat terjadinya transaksi antara pedagang besar dengan pedagang pengecer dan pedagang pengecer dengan konsumen akhir pelaku rumah tangga dan industri. Pasar tradisional lebih memberikan gambaran proses alur produk pertanian yang lebih kompleks dan menyeluruh. Menurut Fuad (2000), pasar tradisional adalah pasar yang dalam pelaksanaannya bersifat tradisional dan ditandai dengan pembeli serta penjual yang bertemu secara langsung. Proses jual-beli biasanya melalui proses tawar-menawar harga, dan harga yang diberikan untuk suatu barang bukan merupakan harga tetap, dalam arti lain masih dapat ditawar, hal ini sangat berbeda dengan pasar modern (Astutik, 2018).

Berdasarkan uraian di atas penulis ingin mengetahui dan meneliti bagaimana struktur biaya dan pendapatan usaha pedagang sayuran di pasar Bakaran Batu Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang.

Penerimaan adalah hasil perkalian jumlah produk total dengan satuan harga jual, sedangkan pengeluaran atau biaya sebagai nilai penggunaan sarana produksi dan lain-lain yang dikeluarkan pada proses produksi berkaitan dengan penerimaan dan biaya produksi, dan untuk mencari pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh pedagang dari hasil penjualan sayuran dikurang dengan biaya total selama berjualan sayur(Akbar Habib, 2017).

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan, maka rumusan masalah yang di bahas adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana struktur biaya usaha pedagang sayuran di Pasar Bakaran Batu Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang?
2. Bagaimana tingkat pendapatan usaha pedagang sayuran di Pasar Bakaran Batu Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah di uraikan, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui struktur biaya usaha pedagang sayuran di Pasar Bakaran Batu Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang
2. Untuk mengetahui tingkat pendapatan usaha pedagang sayuran di Pasar Bakaran Batu Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang

Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk:

1. Bagi pelaku pemasaran sayuran, sebagai bahan informasi dan bahan pertimbangan sebagai usaha peningkatan keuntungan dan perbaikan sistem pemasaran.
2. Bagi peneliti, penelitian ini sebagai langkah awal dalam penerapan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh selama perkuliahan, serta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Sebagai bahan referensi bagi mahasiswa atau pihak manapun yang ingin meneliti tentang analisis finansial usaha pedagang sayuran di pasar bakaranbatu Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdag

TINJAUAN PUSTAKA

Definisi dan Jenis Sayuran

Rihardi dkk (1993) mengemukakan bahwa sayuran merupakan komoditas hortikultura dan menjadi bagian dari menu makan keluarga Indonesia. Sayuran merupakan bahan makanan yang berasal dari tumbuh-tumbuhan (bahan makanan nabati). Bagian tumbuhan yang dapat dimakan dan dijadikan sayur adalah daun, batang, bunga dan buah, buah muda dan umbi. Sehingga dapat dikatakan bahwa semua bagian tumbuhan dapat dijadikan sayur (Humaerah dkk, 2014).

Sayuran dapat diartikan sebagai salah satu jenis komoditas hortikultura disamping buah-buahan, tanaman hias dan tanaman obat yang umumnya dimanfaatkan sebagai bahan pangan pelengkap dari menu makan keseharian dalam rangka memenuhi kebutuhan gizi tubuh. Sayur-sayuran dapat dibedakan atas : daun (kangkung, katuk, sawi, bayam), bunga (kembang turi, brokoli, kembang kol), buah (terong, cabe, paprika, labu, ketimun, tomat), batang muda (kapri muda, jagung muda, kacang panjang, buncis, semi/baby corn), batang muda (asparagus, rebung, jamur), akar (bit, lobak, wortel), serta sayuran umbi (kentang, bawang bombay, bawang merah). Sayuran dapat dibedakan berdasarkan tempat tumbuhnya, kebiasaan tumbuh, dan bentuk yang dikonsumsi. Sayuran dapat tumbuh pada daerah dataran rendah, tinggi, dan ada pula yang mampu hidup di kedua tempat tersebut. Bawang merah, jagung, dan timun merupakan jenis sayuran dataran rendah, sedangkan sayuran dataran tinggi antara lain kentang, kubis, lobak, dan untuk sayuran yang hidup pada keduanya adalah tomat, cabai, dan kangkung (Airine, 2010).

Menurut Kurnia (2004) bahwa sayuran dapat dibedakan menjadi beberapa kelompok sebagai berikut:

- a. Sayuran buah adalah sayuran yang umumnya dikonsumsi buahnya.
- b. Sayuran daun adalah sayuran yang biasa dikonsumsi daunnya.
- c. Sayuran bunga adalah sayuran yang biasa dikonsumsi bunganya.
- d. Sayuran umbi adalah sayuran yang dikonsumsi umbinya.

Sayur merupakan sumber vitamin A, vitamin C, asam folat, magnesium, kalium dan serat serta tidak mengandung lemak dan kolesterol. Sayuran daun berwarna hijau dan sayuran berwarna jingga seperti wortel dan tomat mengandung lebih banyak provitamin A berupa betakaroten daripada sayuran tidak berwarna. Sayuran berwarna hijau disamping itu kaya akan kalsium, zat besi, asam folat, dan vitamin C. Contoh sayuran berwarna hijau adalah bayam, kangkung daun singkong, daun kacang, daun katuk dan daun pepaya. Semakin hijau warna daun, semakin kaya akan zat-zat gizi. Sayur juga dikonsumsi untuk memberi rasa segar dan melancarkan proses menelan makanan karena biasanya sayur dihidangkan dalam bentuk kuah. Dianjurkan sayuran yang dikonsumsi setiap hari terdiri dari campuran sayuran daun, kacang-kacangan dan sayuran berwarna jingga. Porsi sayuran dalam bentuk tercampur yang dianjurkan sehari untuk orang dewasa adalah sebanyak 150 – 200 gram (Astuti, 2018).

Pentingnya sayuran untuk kesehatan manusia sudah lama diketahui. Sayur dibutuhkan manusia untuk beberapa macam manfaat yang salah satunya untuk membantu metabolisme tubuh. Kandungan aneka vitamin, karbohidrat, dan mineral pada sayur tidak dapat disubstitusi dengan makanan pokok. Karbohidrat di dalam sayuran berbentuk selulosa, gula dan zat tepung. Selulosa yang

dikandung sayuran memberi manfaat yang lebih banyak bagi manusia. Secara alami dikenal dengan serat. Serat pada sayuran berupa bahan relatif keras yang memberi bentuk dan penampilan suatu jenis tanaman.

Manfaat serat ternyata tak seburuk penampilannya karena serat tidak dapat dicerna oleh usus manusia. Serat berfungsi untuk membantu proses kerja usus manusia sehingga menyehatkan perut. Bila hanya mengonsumsi makanan yang lembut atau tidak berserat justru pencernaan semakin rusak. Selain serat, kandungan vitamin dan mineral dalam sayuran juga diperlukan manusia. Kandungan vitamin dan mineral dalam sayuran sangat mudah sekali rusak oleh udara panas (rebusan air panas atau terik matahari). Oleh karena itu, penting bagi kita untuk senantiasa mengonsumsi sayuran segar dengan cara memasak yang benar. Kalangan ilmuwan kesehatan percaya mengonsumsi sayuran secara teratur berpengaruh positif terhadap kesehatan manusia (Shanty, 2009).

Teori Pemasaran, Pasar dan Pedagang

a. Teori Pemasaran

Pemasaran merupakan hal-hal yang sangat penting setelah selesainya produksi pertanian. Kondisi pemasaran menghasilkan suatu siklus atau lingkungan pasar suatu komoditas. Bila pemasarannya tidak lancar dan tidak memberikan harga yang layak bagi petani, maka kondisi ini akan mempengaruhi motivasi petani, akibatnya penawaran akan berkurang, kurangnya penawaran akan menaikkan harga. Setelah harga naik, motivasi petani akan naik, mengakibatkan harga akan jatuh kembali (*Ceteris paribus*) (Putra, 2018).

Sedangkan menurut Rahim, dkk (2008) pemasaran komoditas pertanian merupakan kegiatan/proses pengaliran komoditas pertanian dari produsen (petani,

peternak dan nelayan) sampai ke konsumen/pedagang perantara (tengkulak, pengumpul, pedagang besar, dan pengecer) berdasarkan pendekatan sistem pemasaran (marketing system approach), kegunaan pemasaran (marketing utility) dan fungsi-fungsi pemasaran.

Menurut Sudiyono (2004), lembaga pemasaran merupakan badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditas dari produsen kepada konsumen akhir, serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran ini timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditas sesuai waktu, tempat, dan bentuk yang diinginkan konsumen. Tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin.

Lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditi yang sesuai dengan waktu, tempat, dan bentuk yang di inginkan konsumen. Tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen memberikan balas jasa kepada lembaga pemasaran berupa margin pemasaran (riski, 2018).

Lembaga-lembaga dapat didefinisikan sebagai berikut :

- a. Pedagang pengumpul, yaitu membeli komoditi pertanian dari petani.

- b. Pedagang besar, yaitu melakukan proses pengumpulan komoditi dari pedagang pengumpul, juga melakukan proses distribusi keagen penjualan ataupun pengecer.
- c. Pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen.

Margin pemasaran merupakan perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani, maka lebih lanjut dapat dianalisa sebagai berikut. Harga yang dibayarkan konsumen merupakan harga ditingkat pengecer, yaitu merupakan kurva permintaan primer dengan kurva penawaran turunan. Sedangkan harga ditingkat petani merupakan potongan antara kurva permintaan turunan dengan kurva penawaran primer (Astuti, 2018).

Margin pemasaran menunjukkan perbedaan harga diantara tingkat lembaga dalam sistem pemasaran. Hal tersebut juga dapat didefinisikan sebagai perbedaan antara apa yang dibayar oleh konsumen dan apa yang diterima oleh produsen untuk produk pertaniannya. Margin pemasaran diantara petani dengan pedagang eceran bisa diungkapkan dengan dengan notasi P_c (harga tingkat konsumen) – P_f (harga tingkat petani). Margin pemasaran terdiri dari biaya-biaya untuk melakukan fungsi pemasaran dan keuntungan lembaga-lembaga pemasaran. Setiap lembaga pemasaran biasanya melaksanakan fungsi-fungsinya yang berbeda sehingga share margin diperoleh pada masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat akan berbeda (Saputra, 2018).

b. Teori Pasar

Menurut Gilarso (1992: 154) dalam ilmu ekonomi kita bicara tentang pasar jika ada suatu pertemuan antara orang yang mau menjual dan orang yang

maumembeli suatu barang atau jasa tertentu dengan harga tertentu. Para penjual dan pembeli saling bertemu di pasar, Masing-masing dari mereka mempunyai keinginan dan kepentingan sendiri-sendiri. Jika kedua belah pihak tersebut dipertemukan akan terjadi transaksi jual-beli. Faktor penting yang dapat mempertemukan mereka adalah harga, yang terbentuk di pasar dalam interaksi antara penjual dan pembeli tersebut.

Para penjual mengharapkan harga setinggi mungkin untuk barang yang ditawarkannya, agar mendapatkan keuntungan sebanyak mungkin. Tetapi jika para penjual dalam menawarkan barangnya dengan harga yang terlalu tinggi, para pembeli pun malas untuk membeli sehingga barangnya tidak laku. Di lain pihak jika penjual mendapat harga yang terlalu rendah dari calon pembeli, maka penjual tidak akan melepaskan barang tersebut karena mereka akan rugi. Sedangkan para pembeli menginginkan harga serendah mungkin untuk mendapatkan barang yang diinginkannya itu (arif, 2013).

Menurut Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 112 Tahun 2007, pasar adalah tempat bertemunya penjual yang mempunyai kemampuan untuk menjual barang/jasa dan pembeli yang melakukan uang untuk membeli barang dengan harga tertentu. Syarat-syarat terjadinya pasar yaitu : 1) Ada tempat untuk berniaga, 2) Ada barang dan jasa untuk diperdagangkan, 3) Terdapat penjual barang tertentu, 4) Adanya pembeli barang, dan 5) Adanya hubungan dalam transaksi jualbeli.

Menurut Soeratno (2003) pasar berperan sangat penting dalam suatu sistem ekonomi. Terdapat lima fungsi utama pasar dan setiap fungsi mengandung

pertanyaan yang harus dijawab oleh sistem ekonomi. Fungsi pasar tersebut adalah:

- a. Pasar menentukan harga barang. Pada sistem ekonomi pasar, harga merupakan ukuran nilai barang. Jika suatu barang permintaannya meningkat, berarti masyarakat membutuhkan lebih banyak. Dalam jangka yang relatif singkat perusahaan tidak bisa menambah jumlah barang yang ditawarkan secara seketika. Akibatnya harga barang tersebut naik. Kenaikan harga suatu barang akan mendorong produsen memproduksi barang tersebut (jawaban masalah what).
- b. Pasar dapat mengorganisasi produksi. Harga barang di pasar menjadi acuan perusahaan dalam menentukan metode produksi yang paling efisien (jawaban masalah how).
- c. Pasar mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan (jawaban masalah for whom). Pasar melakukan penjatahan. Konsumsi saat ini dibatasi oleh jumlah barang dan jasa yang dapat dihasilkan saat ini.
- d. Pasar menyediakan barang dan jasa untuk masa yang akan datang. Tabungan dan investasi yang terjadi di pasar merupakan usaha untuk memelihara sistem dan memberikan kemajuan aktivitas ekonomi.

Salah satu karakteristik yang menonjol dari pasar tradisional adalah banyaknya pedagang yang menjual jenis barang dan jasa yang sama. Di dalamnya juga tidak terdapat peraturan yang ketat. Sehingga penjual dengan mudahnya bisa masuk dan keluar pasar. Disamping itu, harga yang ditawarkan cenderung lebih murah dan dapat ditawar oleh pembeli. Meskipun demikian, kualitas dan kebersihan barang kurang diperhatikan. Bentuk fisik pasar tradisional biasanya

terdiri dari bangunan los dan kios sederhana, relatif kurang terawat dan terkesan kumuh. Kebanyakan pedagang pasar tradisional tidak mempunyai catatan penjualan. Biaya produksi maupun biaya-biaya lainnya jarang sekali dihitung dengan seksama (wahyono, 2018).

Pasar tradisional juga merupakan pasar yang mampu menjangkau berbagai lapisan masyarakat. Baik lapisan masyarakat kalangan atas, menengah, maupun masyarakat kalangan bawah. Mereka semua bisa mencari kebutuhan sehari-hari mereka di pasar tradisional. Disamping itu, di dalam pasar tradisional masyarakat yang datang tidak selalu menjadi pembeli, namun mereka bisa menjadi penjual. Misalnya saja masyarakat menjual barang hasil produksi mereka ke para pedagang di pasar, seperti hasil pertanian, industri dan lain-lain. Jika dipahami lebih dalam, pasar tradisional merupakan tempat ekonomi kerakyatan dan pusat kehidupan masyarakat lapisan menengah ke bawah.

c. Pedagang

Pedagang adalah orang yang menjalankan usaha berjalan, usaha kerajinan, atau usaha pertukaran kecil, pedagang juga bisa di artikan orang yang dengan moral relatif bervariasi yang berusaha di bidang produksi dan penjualan barang atau jasa– jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok masyarakat. Pedagang merupakan pelaku ekonomi yang paling berpengaruh dalam sektor perdagangan karena kontribusinya adalah sebagai penghubung dari produsen ke konsumen kesejahteraan seorang pedagang dapat diukur dari penghasilannya, oleh karena itu faktor–faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang harus diperhatikan supaya pendapatan pedagang stabil dan kesejahteraannya meningkat sehingga

kegiatan jual – beli di pasar tetap berjalan lancar, jumlah pedagang yang ada akan tetap bertahan dan semakin bertambah (Rahmadani, 2017).

Pedagang dapat dikategorikan dibagi menjadi tiga, yaitu:

a. Pedagang besar/distributor/agen tunggal

Distributor adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan produk barang dagangan dari tangan pertama atau produsen secara langsung. Pedagang besar biasanya diberi hak wewenang wilayah/daerah tertentu dari produsen.

b. Pedagang menengah/agen/grosir

Agen adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjualan/perdagangan tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan distributor.

c. Pedagang eceran/pengecer

Pengecer adalah pedagang yang menjual barang yang dijualnya langsung ke tangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.

Kinerja dalam suatu perusahaan dapat diartikan sebagai prestasi yang diperlihatkan dalam rangka meningkatkan kuantitas maupun kualitas daripada output yang dihasilkan. Kinerja dari perusahaan dapat dilihat dari laporan keuangan, yaitu neraca perhitungan rugi/laba, laporan perubahan posisi keuangan dan catatan atas laporan keuangan (Wijayanti, 2008). Begitu pula dengan usaha pedagang pasar, kinerja pedagang adalah suatu proses inovatif dari pedagang untuk meningkatkan keuntungan usahanya. Berhasil tidaknya kinerja suatu perdagangan, dilihat dari besarnya laba yang diperoleh. Pada tingkat output keseimbangan, posisi seorang produsen ada 3 macam kemungkinan, yaitu :

1. Memperoleh laba. Apabila pada tingkat output tersebut besarnya penerimaan total (TR) lebih besar dari sebuah pengeluaran untuk biaya produksi baik biaya produksi tetap (FC) maupun biaya produksi tidak tetap (VC). Kondisi ini produksi tetap meneruskan usahanya.
2. Tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi $TR=TC$. Lebih baik meneruskan usahanya dibanding menutup usahanya.
3. Menderita kerugian $TR<TC$. Ada beberapa kemungkinan bagi produsen, tergantung besar-kecilnya kerugian yang ditanggung oleh produsen relatif dibandingkan dengan besarnya biaya produksi tetap perusahaan.

Teori Biaya dan Pendapatan

a. Teori Biaya

Pengertian Cost (Biaya) adalah kas yang di korbakan untuk barang dan jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat atau dimasa yang akan datang bagi organisasi. Opportunity Cost adalah manfaat yang hilang atau dikorbakan apabila suatu biaya adalah pengorbanan sumber daya untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sebagai akuntan mendefinisikan biaya sebagai satuan moneter atas pengorbanan barang dan jasa untuk memperoleh manfaat dimasa kini atau masa yang akan datang.

Biaya adalah setiap kegiatan yang dilakukan pada suatu usaha memerlukan pengorbanan fisik dan non fisik, baik langsung maupun tidak langsung. Dalam kegiatan ekonomi setiap kegiatan untuk memperoleh suatu barang atau jasa di perlukan pengorbanan dari barang atau jasa lain dengan demikian perngorbanan ini diartikan sebagai modal atau baiya. Biaya produksi dalam usahatan dapat

berupa uang tunai, upah kerja untuk biaya persiapan dan penggarapan tanah, biaya pembelian peralatan dan sebagainya (Sapari, 2016).

Abdullah et al. (1998) dalam Hutabarat (2012), mengelompokkan biaya transaksi dalam manajemen perikanan menjadi tiga kategori, yaitu: (1) biaya informasi, (2) biaya pengambilan keputusan bersama, dan (3) biaya operasional. Kategori pertama dan kedua merupakan biaya transaksi sebelum kegiatan kontrak (*ex ante transaction cost*), sedangkan kategori ketiga merupakan biaya transaksi sesudah kegiatan (*ex post transaction cost*).

Definisi lain menurut Mburu dan Birner (2002) dalam Pambudi (2014) bahwa biaya transaksi dapat juga diartikan dalam tiga kategori yang lebih luas, yaitu biaya pencarian dan informasi; biaya negosiasi (*bargaining*) dan keputusan atau mengeksekusi kontrak; dan biaya pengawasan (*monitoring*), pemaksaan, dan pemenuhan atau pelaksanaan (*compliance*). Proses negosiasi sendiri bisa sangat panjang dan memakan banyak biaya di mana seluruh pelaku harus melakukan proses tawar-menawar antara pihak satu dengan lainnya. Sedangkan pengukuran (*measurement*) juga dapat sangat mahal karena menyangkut keinginan untuk mengetahui kondisi secara mendalam terhadap barang dan jasa yang akan diperjualbelikan.

Berdasarkan pengertian tersebut maka biaya transaksi dapat didefinisikan sebagai biaya yang dikeluarkan selama melakukan pertukaran atau transaksi. Biaya tersebut dapat berupa uang maupun bukan uang, seperti waktu yang hilang, tenaga, dan pikiran yang dikeluarkan untuk melakukan transaksi. Sedangkan transaksi yang terjadi dalam penelitian ini adalah transaksi barang dagangan yang terjadi antara pedagang sayur dan pemasok. Pengorbanan yang dikeluarkan oleh

pedagang sayur untuk bertransaksi dengan pemasok tersebut yang menjadi biaya transaksi dalam penelitian ini.

Menurut North dan Thomas (1973) dalam Anggraini (2005), biaya transaksi meliputi :

1. Biaya pencarian (search cost) yaitu biaya untuk mendapatkan informasi tentang keuntungan atau kerugian suatu transaksi (cost of allocating information about opportunity of the exchange).
2. Biaya negosiasi (negotiation cost) yaitu biaya merundingkan syarat –syarat suatu transaksi (cost of negotiating the terms of the exchange).
3. Biaya pelaksanaan (enforcement cost) yaitu biaya untuk melaksanakan suatu kontrak (cost of enforcing the contract).

b. Teori Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran. Pertumbuhan pendapatan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan jasa perusahaan tersebut. Pertumbuhan pendapatan yang konsisten, dan juga pertumbuhan keuntungan, dianggap penting bagi perusahaan yang dijual ke publik melalui usaha untuk menarik investor. Pendapatan usaha tani adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya yang dikeluarkan. Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2007), kata income diartikan sebagai penghasilan dan kata revenue sebagai pendapatan, penghasilan (income) meliputi baik pendapatan (revenue) maupun keuntungan (gain) (Sapari, 2016).

Winardi (2002) menyatakan bahwa pendapatan adalah semua penghasilan yang diperoleh dari pihak lain sebagai tanda balas jasa yang diberikan dimana penghasilan tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga atau perseorangan. Pendapatan merupakan suatu tujuan utama dari perusahaan karena dengan adanya pendapatan maka operasional perusahaan kedepan akan berjalan dengan baik atau dengan kata lain bahwa pendapatan merupakan suatu alat untuk kelangsungan hidup perusahaan. Winardi juga mengemukakan pengertian pendapatan adalah sebagai saluran penerimaan baik berupa uang maupun barang baik dari pihak lain maupun dari hasil sendiri yang dimulai dengan sejumlah uang atau jasa atas dasar harga yang berlaku pada saat itu. Selanjutnya pendapatan dapat dibedakan antara lain.

1. Sektor pekerja utama yaitu yang menjadi sumber utama kehidupan keluarga.
2. Sektor pekerjaan sampingan yaitu pekerjaan yang hasilnya dipakai sebagai penunjang untuk mencukupi kebutuhan hidup suatu keluarga.

Pendapatan adalah semua penghasilan yang diterima setiap orang atau kelompok dalam kegiatan ekonomi dalam satu periode tertentu (Mahmudi, 2006). Membahas dan membicarakan masalah pendapatan pemikiran orang selalu tertuju pada nilai uang yang diterima oleh seseorang bahkan masih banyak pengertian lain yang timbul dalam diri seseorang. Pengertian pendapatan yang dimaksud disini adalah semua barang-barang dan jasa jasa serta uang yang diterima baik secara individu maupun golongan masyarakat dalam jangka waktu tertentu Tinggi rendahnya pendapatan seseorang sangat tergantung pada ketrampilan, keahlian, luasnya kesempatan kerja dan besarnya modal yang digunakan untuk

menghasilkan pendapatan tersebut dalam suatu periode tertentu yang juga sering disebut dengan investasi, jadi jika investasi besar maka pendapatan mereka juga akan bertambah (Kusuma dkk., 2014).

Menurut Kaslan (2000: 250), menyatakan bahwa pendapatan adalah hasil produksi seluruhnya yang dihasilkan setiap bulan, baik berupa alat-alat produksi, benda-beda konsumsi, maupun jasa. Pendapatan akan mempengaruhi status sosial seseorang, terutama akan ditemui dalam masyarakat yang materialis dan tradisional yang menghargai status sosial ekonomi yang tinggi terhadap kekayaan. Eeng Ahman (2007), menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu penggunaan teknologi produksi, permodalan, stabilitas nasional, dan kebijakan pemerintah. Biro Pusat Statistik merinci pendapatan dalam kategori yaitu, pendapatan berupa uang yang sifatnya regular dan diterima sebagai tanda balas jasa atau kontra prestasi yang sumbernya berasal dari sebagai berikut :

1. Gaji dan upah yang diterima dari gaji pokok, kerja sampingan, dan kerja lembur.
2. Usaha sendiri yang meliputi hasil bersih dari usaha sendiri, komisi, atau penjualan dari kerajinan rumah.

Berdasarkan pengertian-pengertian yang dipaparkan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah semua penghasilan yang diperoleh seseorang dari pihak lain sebagai tanda balas jasa yang diberikan, baik berupa uang ataupun barang yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga atau perseorangan Menurut Kibrandoko (2011), pedagang merupakan seseorang ataupun sekelompok orang yang menyediakan barang atau jasa bagi konsumen.

Pendapatan (income) pedagang ditentukan oleh faktor penjualan barang yang diproduksi dan harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan antara penjual dan pembeli di pasar. Pendapatan pedagang dalam penelitian ini disebut juga Total Revenue (TR) yang merupakan jumlah pendapatan yang diterima pedagang sebagai hasil dari total penjualan. Pendapatan dirumuskan sebagai hasil kali antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit (Gregory N. Mankiw, 2011). Jika dirumuskan secara matematis adalah sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Total Revenue (penerimaan total)

P = Price (harga barang)

Q = Quantity (jumlah barang)

Pendapatan pedagang ditentukan dari berapa banyak jumlah barang yang mampu dijual kepada pembeli dengan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli di pasar. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan pedagang pasar dalam penelitian ini adalah jumlah yang terjual dikalikan dengan harga per unit barang dari masing-masing jenis dagangan. Harga barang diperoleh dari hasil kesepakatan antara penjual dan pembeli saat melakukan transaksi jual beli di pasar yang dinyatakan dalam satuan rupiah.

Menurut Nicholson (2002) dalam Hutagaol (2009), keuntungan ekonomis adalah perbedaan antara penerimaan total dengan biaya total. Total penerimaan didapat dari hasil perkalian antara jumlah output dengan harga produk. Biaya merupakan hasil perkalian dari harga input dengan jumlah input. Jika total

penerimaan dinotasikan dengan TR dan total biaya dinotasikan dengan TC, maka keuntungan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\Pi = TR - TC$$

Kriteria:

Jika total penerimaan > total biaya, maka usaha untung.

Jika total penerimaan = total biaya, maka usaha berada pada titik impas.

Jika total penerimaan < total biaya, maka usaha tersebut merugi.

Penelitian Terdahulu

Hasil Penelitian Romidah Astuti yang berjudul Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran di Pasar Tamin Kota Bandar Lampung. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis struktur biaya dan mengetahui tingkat pendapatan usaha pedagang sayuran di Pasar Tamin Kota Bandar Lampung. Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Tamin. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (purposive), dengan pertimbangan bahwa Pasar Tamin merupakan sentra perdagangan sayuran dan merupakan pasar induk di Kota Bandar Lampung. Pengumpulan data dilaksanakan pada bulan Maret 2017, responden ditentukan secara sengaja dan bersedia diwawancarai dengan jumlah 15 responden yang terdiri dari lima pedagang kios, lima pedagang los amparan, dan lima pedagang ampran kaki lima. Selanjutnya, data penelitian dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif untuk analisis biaya dan pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Struktur biaya usaha pedagang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Proporsi biaya variabel lebih besar dibandingkan dengan biaya tetap. Biaya variabel terdiri dari biaya plastik, pembelian sayur, angkut, tenaga kerja, dan informasi. Biaya tetap yaitu biaya sewa, listrik, dan iuran fasilitas pasar.

(2) Rata-rata pendapatan usaha pedagang sayuran kios lebih besar dibandingkan dengan pedagang los amparan dan amparan kaki lima.

Hasil Penelitian Budi Wahyono yang berjudul Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Bantul Kabupaten Bantul. Pendapatan pedagang dapat dipengaruhi oleh banyak faktor. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Bantul.

Penelitian ini menggunakan tipe penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di Pasar Bantul dengan jumlah populasi sebanyak 1.782 pedagang. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 95 responden yang diambil melalui teknik Proportionate Stratified Random Sampling. Sedangkan metode pengambilan data menggunakan kuesioner dan wawancara. Variabel yang digunakan meliputi modal usaha (X1), tingkat pendidikan (X2), lama usaha(X3), jam kerja (X4), dan pendapatan pedagang (Y). Analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda (OLS) dengan taraf signifikansi 5%.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel-variabel yang signifikan mempengaruhi pendapatan pedagang Pasar Bantul antara lain adalah modal usaha (X1) dan jam kerja (X4). Sedangkan variabel tingkat pendidikan (X2) dan lama usaha (X3) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Bantul. Selanjutnya variabel modal usaha, tingkat pendidikan, lama usaha, dan jam kerja secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Bantul. Pengaruh tersebut sebesar 52,6% dan sisanya 47,4% dijelaskan oleh variabel-variabel lain.

Hasil Penelitian Simon Matakena yang berjudul Analisis Tingkat Pendapatan Sayur-sayuran Daun di Pasar Sore Siriwin Distrik Nabire Kabupaten Nabire Pedagang sayur-sayuran yang melaksanakan aktifitas sehari-harinya pada pasar sore Siriwini Distrik Nabire Kabupaten Nabire sebagian besar merupakan kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh para ibu rumah tangga yang dijadikan sebagai aktifitas sampingan dengan tujuannya untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Penelitian yang dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui tingkat pendapatan dan kelayakan usaha pedagang serta faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan ini dilakukan pada bulan Maret sampai dengan April 2009 dan berlokasi pada pasar sore Siriwini Kabupaten Nabire. Berdasarkan hasil penelitian, dimana nilai R/C (Return Cost Ratio) untuk masing-masing komoditi sayur-sayuran daun yang diperdagangkan yaitu untuk Kangkung sebesar 1,63, untuk bayam sebesar 1,65 dan sayur sawi sebesar 1,65 dimana rata-rata nilai R/C adalah 1,64 dimana lebih besar dari 1 maka layak diusahakan karena menguntungkan bagi pedagang. Karena rata-rata nilai R/C lebih besar dari 1 serta layak diusahakan dan menguntungkan, maka otomatis penghasilan pedagang menguntungkan dan dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga pedagang sehingga kesejahteraan rumah tangga pedagangpun dapat ditingkatkan. Dari hasil analisa regresi untuk komoditi kangkung variabel umur dan jumlah tanggungan memiliki hubungan yang positif dengan pendapatan dan untuk variabel pendidikan serta lama berdagang memiliki hubungan yang negatif dengan pendapatan.

Hasil Penelitian Samsul Ma'arif yang berjudul Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten

Semarang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh modal pedagang terhadap pendapatan pedagang Pasar Bandarjo, untuk mengetahui Pengaruh lokasi berjualan terhadap pendapatan pedagang Pasar Bandarjo, dan untuk mengetahui Pengaruh kondisi tempat pedagang terhadap pendapatan pedagang Pasar Bandarjo. Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang.

Simpulan dari penelitian ini adalah variabel modal, lokasi berdagang, kondisi tempat berdagang secara simultan (bersama-sama) mempunyai pengaruh yang signifikan pada besarnya variabel pendapatan pedagang pasar. Faktor yang paling besar berpengaruh pada pendapatan pedagang pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang adalah modal berdagang. Saran penelitian ini sebaiknya dalam menghasilkan pendapatan berdagang tidak dilihat dari modal, lokasi, kondisi tempat berdagang, tetapi bisa dilihat dari harga yang ditawarkan, jika barang dagangan kita lebih murah maka konsumen lebih tertarik dan akan membelinya secara terusmenerus.

Hasil penelitian I Putu Rian Kusuma Jaya, Made Nuridja, Kadek Rai Suwena Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis pendapatan pedagang di Pasar Anyar ditinjau dari pekerjaan utama dan analisis pendapatan pedagang di Pasar Anyar ditinjau dari pekerjaan sampingan. Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Anyar di Kelurahan Banjar Tengah, Kecamatan Negara, Kabupaten Jembrana. Penelitian ini termasuk jenis penelitian survei. Populasi penelitian berjumlah 72 orang yang merupakan keseluruhan jumlah pedagang di Pasar Anyar. Data dikumpulkan dengan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdagang di Pasar merupakan pekerjaan

utama pedagang dan ada empat responden yang mempunyai pekerjaan sampingan selain berdagang di Pasar Anyar.

Kerangka Pemikiran

Sayuran merupakan kebutuhan yang sangat penting selain bahan pangan pokok bagi penduduk. Kebutuhan akan sayuran tersebut menuntut petani untuk dapat memproduksi dengan kuantitas dan kualitas yang diinginkan oleh pasar. Kebutuhan sayur bagi masyarakat erat kaitannya dengan kebutuhan akan gizi bagi kesehatan masyarakat itu sendiri. Sayur merupakan sumber utama dalam pemenuhan gizi. Setiap sayur akan memberikan manfaat gizi yang berbeda-beda, sehingga pemenuhan sayur secara seimbang sangat diperlukan. Banyaknya kasus kekurangan gizi menjadi isu penting dalam pemenuhan sayur di Indonesia, seperti pemenuhan vitamin A, B, C dan lainnya. Kebutuhan sayur yang tersebar diseluruh daerah menjadi tantangan tersendiri dalam pendistribusian sayur dari produsen ke konsumen. Kebutuhan yang terus meningkat menjadikan kinerja produksi, konsumsi dan harga sayur perlu mendapatkan perhatian yang mendalam.

Umumnya produsen atau petani sayur tidak menjual hasil produksi mereka langsung kepada konsumen (pemakai) akhir, tetapi cenderung menjual kepada pedagang perantara yang nantinya akan menjualnya kembali di pasar. Hal tersebut yang menyebabkan munculnya pelaku-pelaku pemasaran yang mempengaruhi proses penyampaian produk pertanian kepada konsumen. Adanya pedagang perantara tentu memberikan kemudahan dalam menyebarkan sayuran kepada konsumen di berbagai daerah. Menurut Radiosunu (2001) di antara para produsen dan pemakai akhir, terdapat sejumlah pedagang perantara yang menjalankan berbagai fungsi. Pedagang perantara tersebut berupa pedagang besar dan

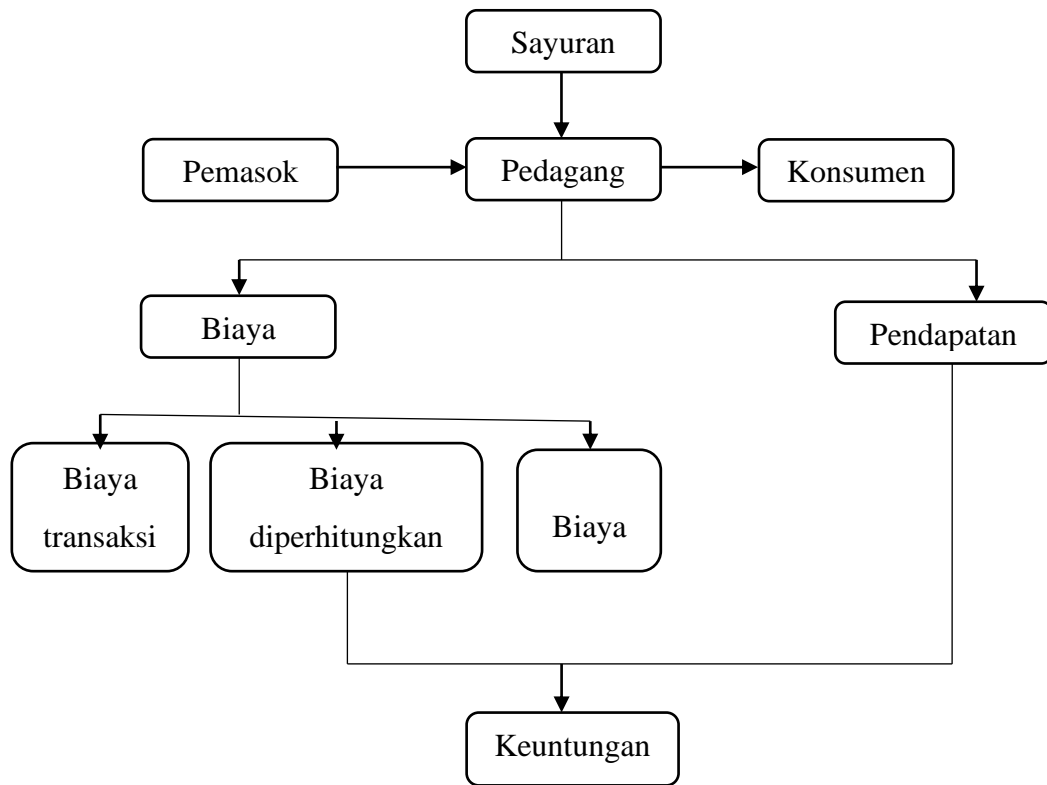
pedagang eceran, yang membeli, memiliki hak atas, dan menjual kembali barang yang bersangkutan.

Kegiatan jual beli yang terjadi di pasar tradisional melibatkan beberapa pelaku pemasaran seperti pedagang besar dan pedagang pengecer sayur yang secara langsung mempengaruhi proses dan sistem penyampaian sayur. Pedagang yang berinteraksi dengan konsumen secara langsung di suatu pasar tradisional adalah pedagang eceran. Menurut Sukirno (2006) Pedagang pengecer adalah perusahaan yang menjual barang yang diproduksi oleh pihak lain dan berhubungan langsung dengan konsumen. Pedagang eceran biasanya melakukan kegiatannya dengan memperlihatkan barangnya di toko yang dimilikinya atau disewanya. Dengan cara ini, para pembeli dapat melihat sendiri berbagai jenis barang yang akan dibelinya. Jumlah barang yang dibeli oleh perusahaan ini pun terbatas, yang dapat disebabkan oleh jumlah modal yang dimilikinya.

Alur pemasaran tradisional menunjukkan pengecer mendapatkan barang dari produsen dan atau pedagang besar, dan kemudian menjualnya kepada konsumen akhir. Pedagang pengecer sayur sendiri memerlukan perhatian yang lebih, karena peranannya yang cukup besar dalam pemasaran sayur ditingkat konsumen. Suatu usaha dagang dapat dikatakan berhasil apabila diketahui pendapatan yang diperoleh pedagang yang berjualan di pasar tradisional. Pendapatan yang dihasilkan pedagang juga berawal dari biaya yang dikeluarkan, karena biaya juga menjadi penunjang untuk memperoleh pendapatan dari penjualan sayuran di pasar tersebut. Selanjutnya, penjualan diharapkan dapat menghasilkan laba maksimum bagi pedagang sayuran.

Menurut Yusuf, Evert, Hosang, dan Saputra (2006) pedagang merupakan perantara dalam menyalurkan barang dari produsen ke konsumen dengan jalan melakukan fungsi-fungsi pemasaran, yang terdiri dari fungsi penyimpanan, pengangkutan, dan pengolahan. Fungsi fasilitas terdiri dari standarisasi dan grading, penanggungan resiko, pembinaan dan informasi pasar. Dengan melakukan fungsi tersebut pedagang berusaha mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh sayuran menjadi pertimbangan dalam usaha dagang di Pasar Bakaran Batu, sehingga peneliti ingin melihat bagaimana struktur biaya yang dikeluarkan oleh pedagang termasuk pula didalamnya biaya tetap, biaya variabel, dan biaya transaksi dalam melakukan kegiatan usahanya, dan bagaimana tingkat pendapatan yang akan diterima pedagang melalui usaha yang dijalankan tersebut. Berdasarkan uraian sebelumnya, maka kerangka pemikiran “Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran di Pasar Bakaran Batu Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang” dapat dilihat pada Gambar.



Gambar 1 krangka berpikir

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Survei adalah penelitian mengambil sampel dari populasi dan menggunakan kuisisioner atau wawancara sebagai alat pengumpulan data yang pokok. Metode ini dilakukan terhadap pedagang sayuran di Kecamatan Lubuk Pakam, Kabupaten Deli Serdang yang merupakan sentra perdagangan sayuran.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Pasar Bakaran Batu merupakan sentra perdagangan sayuran dan merupakan pasar induk yang ada di Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang.

Metode Penarikan Sampel

Pengertian sampel menurut Sugiyono (2012:73) adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut sampel yang diambil dari populasi tersebut harus betul-betul *representative* (mewakili). Ukuran sampel merupakan banyaknya sampel yang akan diambil dari suatu populasi. Menurut Arikunto (2012:104) jika jumlah populasinya kurang dari 100 orang, maka jumlah sampelnya diambil secara keseluruhan, tetapi jika populasinya lebih besar dari 100 orang, maka bisa diambil 10-15% atau 20-25% dari jumlah populasinya.

Berdasarkan penelitian ini karena jumlah populasinya tidak lebih besar dari 100 orang responden, maka penulis mengambil 100% jumlah populasi yang ada ada

di pasar bakaran batu yaitu sebanyak 23 responden. Dengan demikian penggunaan seluruh populasi tanpa harus menarik sampel penelitian sebagai unit observasi disebut sebagai teknik sensus.

Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan mengadakan wawancara langsung dan penyebaran kuisisioner ke pedagang pasar Bakaran Batu. Sedangkan data sekunder diperoleh dari lembaga dan instansi yang terkait dengan penelitian ini.

Metode Pengolahan Data

1. Perhitungan Biaya Total

Analisis data yang digunakan untuk menghitung struktur biaya pada pedagang sayur menggunakan perhitungan biaya total. Menurut Soekartawi (2003), biaya usahatani adalah semua pengeluaran yang dipergunakan dalam usahatani. Biaya usahatani dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya tidak variabel.

a. Biaya Tetap (fixed cost)

Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak mempengaruhi jumlah produk yang dijual yang meliputi sewa tempat dagang dan iuran yang dinyatakan dalam rupiah. Menurut Soekartawi (2003), cara menghitung biaya tetap (fixed cost) adalah sebagai berikut:

$$TFC = \sum_{i=0}^n X \cdot Pxi$$

Dimana:

TFC = Biaya tetap (fixed cost)

X = Jumlah fisik yang membentuk biaya tetap

Px = Harga input

n = Macam input

b. Biaya Variabel (variable cost)

Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya mempunyai pengaruh langsung terhadap jumlah produk yang dijual. Apabila biaya variable ditambah maka produk yang dijual juga bertambah, begitu juga sebaliknya. Jika biaya variabel dikurangi maka jumlah produk yang dijual berkurang. Biaya variabel meliputi biaya pembelian sayuran dan biaya pengemasan. Menurut Soekartawi (2003), untuk menghitung biaya variabel (variable cost) dapat digunakan rumus:

$$TVC = \sum_{i=0}^n Bv$$

Dimana:

TVC = biaya tetap (variable cost)

Bv = biaya variabel dari setiap input

n = banyak input

c. Biaya Total (total cost)

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), total biaya atau total cost adalah jumlah dari biaya tetap atau fixed cost dan biaya tidak tetap atau variable cost. Untuk menghitung total biaya (total cost) dapat digunakan rumus:

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana:

TC = Biaya total

TFC = Biaya tetap total

TVC = Biaya variabel total

Biaya tunai merupakan biaya yang dikeluarkan secara langsung oleh pedagang sayuran yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Biaya diperhitungkan merupakan biaya yang seharusnya dikeluarkan tetapi tidak dikeluarkan oleh pedagang sayuran namun tetap harus diperhitungkan. Biaya total dapat juga diperoleh dengan menggunakan rumus:

$$TC = \text{Biaya Tunai} + \text{Biaya Diperhitungkan}$$

Dimana:

TC = Biaya total

Biaya tunai = Biaya tetap + biaya variabel (dikeluarkan langsung)

Biaya diperhitungkan = Biaya tetap + biaya variabel (tidak dikeluarkan langsung)

Menurut North dan Thomas (1973) dalam Anggraini (2005), biaya transaksi (transaction cost) (TrC) meliputi :

1. Biaya pencarian (search cost) (Z1) yaitu biaya untuk mendapatkan informasi tentang keuntungan atau kerugian suatu transaksi (cost of allocating information about opportunity of the exchange).
2. Biaya negosiasi (negotiation cost) (Z2) yaitu biaya merundingkan syarat-syarat suatu transaksi (cost of negotiating the terms of the exchange).
3. Biaya pelaksanaan (enforcement cost) (Z3) yaitu biaya untuk melaksanakan suatu kontrak (cost of enforcing the contract).

2. Analisis Pendapatan

Analisis data untuk mengetahui besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang aneka sayur adalah dengan menggunakan analisis pendapatan, sedangkan untuk mengetahui apakah usaha dagang sayur tersebut menguntungkan atau tidak adalah dengan menggunakan perhitungan keuntungan. Pendapatan usaha adalah keuntungan yang diperoleh setelah penerimaan (dari hasil penjualan) produk sayuran dikurangkan dengan biaya yang dikeluarkan dalam proses kegiatan pemasaran. Analisis pendapatan digunakan untuk mengukur apakah kegiatan usaha saat ini menguntungkan atau tidak. Informasi yang dibutuhkan dalam analisis pendapatan usaha adalah total penerimaan dan total pengeluaran usaha dalam jangka waktu yang telah ditetapkan. Total penerimaan diperoleh dari total produk sayuran yang dijual lalu dikalikan dengan harga jual masing-masing produk sayuran. Total pengeluaran adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha penjualan sayuran. Total pendapatan adalah total penerimaan dikurangi dengan total biaya dalam suatu kegiatan usaha.

Menurut Mubyarto (1994), total penerimaan dari suatu usaha dapat dihitung dengan rumus:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Total penerimaan (Rp/hari)

P = Harga produk (Rp/Kg)

Q = Jumlah produk yang terjual (Kg/hari)

Besarnya pendapatan/laba diperoleh dari:

$$\pi = TR - TC$$

Di mana:

π = Pendapatan (Rp/hari)

TR = Total penerimaan (Rp/hari)

TC = Total biaya (Rp/hari)

Kriteria:

Jika total penerimaan > total biaya, maka usaha untung.

Jika total penerimaan = total biaya, maka usaha berada pada titik impas.

Jika total penerimaan < total biaya, maka usaha tersebut merugi.

GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak Geografis Kecamatan Lubuk Pakam

Kecamatan Lubuk Pakam memiliki luas 31,19 hektar atau 2,3% dari keseluruhan wilayah Sumatera Utara. Dengan demikian, dibandingkan dengan kota/kabupaten lainnya. Kecamatan Lubuk Pakam memiliki luas wilayah yang relatif besar dan jumlah penduduk yaitu 91.981 jiwa. Secara geografis Kecamatan Lubuk pakam terletak pada 2°57'00" - 3°16'00" Lintang Utara dan 98°33'00" - 99°27'00" Bujur Timur. Untuk topografi Kecamatan Lubuk Pakam cenderung miring ke Utara.

Pasar Bakaran Batu

Pasar Bakaran Batu adalah salah satu pasar tradisional terbesar di Kecamatan Lubuk Pakam yang dimana para konsumen yang berbelanja di pasar ini kebanyakan berdomisili di daerah Kecamatan Lubuk Pakam. Oleh sebab itu deskripsi untuk lokasi penelitian di Pasar Bakaran Batu dibuat berdasarkan karakteristik pedagang dan yang menjadi sampel pada penelitian ini adalah pedagang sayuran yang sedang berjualan di Pusat Pasar Bakaran Batu dengan jumlah sampel sebanyak 23 sampel. Untuk lebih lengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. Jumlah Responden di Pusat Pasar Bakaran Batu Berdasarkan Kelompok Umur

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Pesentase (%)
1	31 – 40	11	47,82
2	41 – 50	8	34,78
3	51 – 60	4	17,39
Jumlah		23	100

Sumber : Data primer diolah 2019

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa jumlah pedagang terbanyak pada kelompok umur 31 – 40 tahun yaitu sebanyak 11 jiwa dengan persentase sebesar 47,82% dan jumlah pedagang terendah adalah pada kelompok umur 51 – 60 tahun yaitu sebanyak 4 jiwa dengan persentase 17,39%. Pedagang di Pasar Bakaran Batu juga memiliki tingkat pendidikan yang berbeda-beda antara lain tidak sekolah, SD, SMP, dan SMA. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2. Jumlah Responden di Pasar Bakaran Batu Berdasarkan Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Pesentase (%)
1	Tidak Sekolah	1	4,34
2	SD	5	21,34
3	SMP	7	30,34
4	SMA	10	43,47
Jumlah		23	100

Sumber : Data primer diolah 2019

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan pedagang di Pasar Bakaran Batu yaitu tingkat SMA sebanyak 10 jiwa dengan pesentase 43,47% dan tingkat pendidikan yang paling sedikit pada kelompok Tidak Sekolah yaitu sebanyak 1 jiwa dengan pesentase 4.34%.

Tabel 3. Jumlah Responden di Pasar Bakaran Batu Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Pesentase (%)
1	Laki-Laki	11	47,82
2	Perempuan	12	52,17
Jumlah		23	100

Sumber : Data primer diolah 2019

Dari tabel 3 memperlihatkan jumlah responden di daerah penelitian pada tahun 2019 adalah 23 responden dengan rincian laki-laki yaitu sebanyak 11 jiwa dengan persentasem 47,82% dan perempuan yaitu sebanyak 12 jiwa dengan persentase 52,17%

Tabel 4. Jumlah Modal Pedagang di Pasar Bakaran Batu

No	Modal (Rp)	Jumlah (Jiwa)	Pesentase (%)
1	1.000.000 – 3.000.00	7	30,43
2	3.100.000 – 6.000.000	7	30,43
3	6.100.000 – 9.000.000	9	39,13
Jumlah		23	100

Sumber : Data primer diolah 2019

Dari tabel 3 dapat dilihat jumlah modal pedagang sayuran di pasar bakaran batu yang terbesar adalah Rp 6.100.000 sampai Rp 9.000.000 dengan jumlah pedagang sebanyak 9 jiwa dengan pesentase 39,13% dan pedagang dengan modal Rp 1.000.000 sampai Rp 3.000.000 dan Rp 3.100.00 sampai 6.000.000 memiliki jumlah pesentase sama yaitu 30,43% dengan jumlah pedagan sebanyak 7 jiwa.

Tabel 5. Komonitas Sayuran dan Jumlah Pedagang yang Menjual Sayuran di Pasar Bakaran Batu

No	Komonitas Sayuran	Jumlah Pedagang yang Menjual (Jiwa)	Jumlah Total sampel	Persentase (%)
1	Cabai merah	18	23	78,26
2	Cabai hijau	17	23	73,91
3	Cabai rawit	16	23	69,56
4	Bawang merah	17	23	73,91
5	Bawang putih	17	23	73,91
6	Bawang bombay	10	23	43,47
7	Tomat	15	23	65,21
8	Daun pepaya	6	23	26,08
9	Lengkuas	7	23	30,43
10	Andaliman	3	23	13,04
11	Bunga kol	5	23	21,73
12	Brokoli	5	23	21,73
13	Wortel	2	23	47,82
14	Kentang besar	13	23	56,52
15	Kentang kecil	4	23	17,39
16	Kangkung akar	12	23	52,17
17	Kangkung sawah	3	23	13,04
18	Terong ungu	9	23	39,13
19	Terong telunjuk	7	23	30,43
20	Kol	14	23	40,86
21	Pakis	8	23	34,78

22	Buncis	7	23	30,43
23	Seledri dan daun prei	7	23	30,43
24	Kincong	8	23	34,78
25	Selada	3	23	13,04
26	Jahe	11	23	47,78
27	Rimbang	6	23	26,08
28	Kemiri	6	23	26,08
29	Daun ubi	13	23	56,52
30	Bayam	6	23	26,08
31	Sawi putih	11	23	47,82
32	Sawi manis	10	23	43,47
33	Sawi pahit	12	23	52,17
34	Kacang panjang	11	23	47,82
35	Labu siam	9	23	39,13
36	Daun salam	2	23	8,69
37	Daun jeruk	1	23	4,34
38	Tauge	10	23	43,47
49	Gambas	8	23	34,78
40	Bunga pepaya	4	23	17,39
41	Jengkol	1	23	4,34
42	Kunyit	6	23	26,08
43	Daun katu	1	23	4,34
44	Ubi jalar	2	23	8,69
45	Ubi kayu	2	23	8,69
46	Serai	1	23	4,34

Sumber data primer 2019

Dari tabel 4 dapat dilihat bahwa sayuran yang paling banyak di jual oleh pedagang sayuran di pasar bakaran batu yaitu cabai merah dengan jumlah pedagang yang menjual sebanyak 18 jiwa dengan pesentase 78,26% dan sayuran yang paling sedikit dijual yaitu daun jeruk, daun katu dan serai dengan jumlah pedagang yang menjual hanya 1 jiwa dengan pesentase 4,34%.

Sarana dan Prasarana Umum

Sarana dan prasarana adalah fasilitas yang disediakan oleh pemerintah untuk kepentingan masyarakat. Dalam hal ini Pasar Bakaran Batu memiliki sarana dan prasarana yang bertujuan untuk mendukung setiap kegiatan masyarakat dalam hal

perdagangan serta meningkatkan kesejahteraan pedagang dalam hal fasilitas umum, dengan semakin baiknya fasilitas umum yang dimiliki maka diharapkan konsumen yang berbelanja di Pusat Pasar Bakaran Batu semakin meningkat dan hal tersebut diharapkan memberikan pengaruh kepada pedagang yang ada di Pusat Pasar Bakaran Batu dalam hal kesejahteraan pedagang dan ekonomi juga semakin meningkat. Pusat Pasar Bakaran Batu memiliki beberapa fasilitas yang disediakan oleh pemerintah. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat padatable berikut :

tabel 6. Jumlah Sarana dan Prasarana Umum di Pasar Bakaran Batu

No	Jenis Sarana dan Prasarana	Unit
1	Sarana Peribadatan	
	• Masjid	-
	• Musholla	1
	• Gereja	-
2	Sarana Umum	
	• Toilet	4
	• Lahan Parkir	-

Sumber : *PD Pasar Bakaran Batu 2019*

Dari data di atas dapat dilihat bahwa sarana umum yang ada di pasar bakaran batu yaitu musholla sebanyak 1 unit dan toilet sebanyak 4 unit.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menjalankan usaha berdagang sayuran perlu memperhatikan berbagai pengeluaran usaha berdagang sayuran atau disebut dengan biaya usaha, selain itu juga perlu memperhatikan pendapatan usaha berdagang sayuran. Biaya produksi dalam hal ini mencakup komponen biaya variable dan biaya tetap. Penerimaan berdagang sayuran adalah jumlah sayuran yang dijual dikali dengan harga jual sedangkan pendapatan usaha berdagang sayuran merupakan selisih antara penerimaan dengan total biaya.

1. Struktur Biaya Usaha Pedagang Sayuran di Pasar Bakaran Batu Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang.

Biaya Investasi

Biaya investasi merupakan biaya awal yang dikeluarkan saat menjalankan usaha, dimana jumlahnya relative besar. Biaya investasi ditanamkan atau dikeluarkan pada suatu usaha dengan tujuan memperoleh keuntungan dalam periode yang akan datang, yakni selama usaha tersebut dijalankan. Biaya yang dikeluarkan dalam usaha berdagang sayuran dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 7. Biaya Investasi dan Penyusutan Pertahun

Komponen	Satuan	Jumlah	Biaya (Rp)
Timbangan Duduk 20 kg	Buah	1	300.000
Timbangan Duduk 5 kg	Buah	1	100.000
Kalkulator	Buah	1	100.000
Bola Lampu LED 12 Watt	Buah	1	30.000
Jumlah Total Biaya Investasi		4	530.000

Sumber : Data primer diolah 2019

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa biaya investasi yang dikeluarkan oleh usaha pedagang sayuran sebesar Rp 530.000.

Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan. Biaya tetap yang dikeluarkan usaha pedagang sayuran meliputi biaya sewa lapak, biaya kebersihan, biaya timbangan duduk 20 kg, biaya timbangan duduk 5 kg, biaya kalkulator, dan biaya bola lampu. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha pedagang sayuran dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 8. Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran di Pasar Bakaran Batu

No	Komponen	Biaya (Rp)	
		1 Hari (Rp)	1 Bulan (Rp)
1	Sewa Lapak	2.000	60.000
2	Kebersihan	2.000	60.000
3	Timbangan Duduk 20 kg	167	5.000
4	Timbangan Duduk 5 kg	56	1.667
5	Kalkulator	278	8.333
6	Bola Lampu LED 12 Watt	83	2.500
Total Biaya		4.584	137.500

Sumber : Data primer diolah 2019

Dapat dilihat dari tabel diatas bahwa biaya tetap adalah biaya sewa lapak, kebersihan, timbangan duduk 20 kg, timbangan 5 kg, kalkulator, dan bola lampu led 12 watt yang dikeluarkan selama 1 bulan sebesar Rp. 137.500.

Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang harus dikeluarkan seiring dengan bertambah atau berkurangnya produksi. Biaya variabel akan mengalami perubahan jika volume produksi berubah. Biaya variabel akan mengalami perubahan jika volume produksi berubah. Besarnya biaya variabel yang dikeluarkan untuk usaha pedagang sayuran tersebut dapat dilihat dari tabel 9 berikut :

Tabel 9. Biaya Variabel Bulan

Komponen	Satuan	Jumlah	Total Biaya Perbulan (Rp)
Biaya Pembelian Sayuran	Kg	1	133.690.435
Biaya Plastik Asoy	Bungkus	1	600.000
Biaya Transportasi	Rp/Km	1	2.739.130
Biaya Tenaga Kerja	Rp/Hk	1	5.739.130
Biaya Konsumsi	Rp/Makan	1	1.500.000
Jumlah Total Biaya Variabel		4	144.268.695

Sumber : Data primer diolah 2019

Pada tabel diatas biaya yang dikeluarkan untuk biaya pembelian sayuran perbulan sebesar Rp. 133.690.435, biaya plastik asoy perbulan sebesar Rp. 600.000, biaya transportasi perbulan sebesar Rp. 2.739.130, biaya tenaga kerja perbulan sebesar Rp. 5.739.130, dan biaya konsumsi perbulan sebesar Rp. 1.500.000. maka total pengeluaran untuk biaya variabel dalam satu bulan sebesar Rp. 144.268.695

Biaya Total (Total Cost)

Biaya total merupakan hasil dari penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variable. Analisis ini digunakan untuk mengetahui total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang sayuran selama 1 bulan berdagang sayuran.

Besarnya biaya total yang dikeluarkan oleh pedagang sayuran selama satu bulan adalah Rp. 144.406.195. Untuk lebih jelasnya mengenai biaya total pada usaha pedagang sayuran dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 10. Biaya Total Usaha Pedagang Sayuran Perbulan

Keterangan	Total Selisih (Rp)
Total Biaya Tetap dan Penyusutan	137.500
Total Biaya Variabel	144.268.695
Jumlah	144.406.195

Sumber : Data primer diolah 2019

2. Tingkat Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran di Pasar Bakaran Batu Kecamatan Lubuk Pakam Kabupaten Deli Serdang.

Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran.

Pendapatan adalah nilai uang yang diperoleh pengusaha dengan menghitung selisih antara total penerimaan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan selama proses produksi.

Tabel 11. Pendapatan Rata-rata Usaha Pedagang Sayuran Perbulan

Keterangan	Total Selisih (Rp)
Total Penerimaan Perbulan	161.881.304
Total Biaya Produksi Perbulan	144.406.195
Jumlah	17.475.109

Sumber : Data primer diolah 2019

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa total pendapatan rata-rata usaha pedagang sayuran di pasar bakaran batu yaitu sebesar Rp. 17.344.675 dari data diatas usaha pedagang sayuran dikatakan untung karena total penerimaan lebih besar dari total biaya.

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = 161.881.304 - 144.406.195$$

$$\pi = 17.475.109$$

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Struktur biaya usaha pedagang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang dikeluarkan pedagang sayuran selama satu tahun sebesar Rp. 137.500 dan biaya variabel sebesar Rp. 144.268.695. Total biaya yang dikeluarkan pedagang sayuran sebesar Rp. 144.406.195.
2. Pendapatan rata-rata usaha pedagang sayuran selama satu bulan sebesar Rp. 17.475.109 dikatakan untung karena total penerimaan lebih besar dari total biaya. Dimana total penerimaan Rp. 161.881.304 dan total biaya Rp. 144.406.195

Saran

1. Bagi pedagang sayuran di pasar bakaran batu disarankan untuk mengestimasi volume pembelian sayuran terhadap tingkat penjualan sayuran dan menambah variasi sayuran agar menambah konsumen dan meningkatkan keuntungan.
2. Bagi pemerintah, disarankan untuk menambah fasilitas yang tersedia dipasar bakaran batu seperti membangun lahan parkir yang belum ada di pasar bakaran batu.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar Habib, Risnawati. 2017. Analisis Pendapatan dan Strategi Pengembangan Tanaman Ubi Jalar Sebagai Pendukung Program Diversifikasi Pangan di Sumatera Utara.
- Airine, 2010. Analisis Prilaku Konsumen Sayuran Organik (Studi Kasus: Giant Botani Square, Kota Bogor, Jawa Barat). Skripsi Agribisnis. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Arif, 2014. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang. Skripsi. Universitas Negeri Semarang. Semarang
- Astuti, 2018. Analisi Biaya dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran di Pasar Tamin Kota Bandar Lampung. Skripsi Agribisnis. Universitas Lampung. Lampung
- Humaerah, dkk, 2014. Analisis Pendapatan Usahatani Sayuran di Kelompok Tani Jaya, Desa Ciaruteun Ilir, Kecamatan Cibungbulang, Kabupaten Bogor. Jurnal Agribisni
- Kusuma, dkk, 2014. Analisis Pendapatan Pedagan Pada Pasar Anyar di Kelurahan Banjar Tengah. Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, Indonesia
- Matakena, 2010. Analisis Tingkat Pendapatan Pedagang Sayuran Daun di Pasar Sore Siriwin Distrik Nabire Kabupaten Nabire. Jurnal Ilmiah Agribisnis dan Perikanan. Vol 3 Edisi 1. UMMU-Ternate
- Putra, 2018. ANALISIS PEMASARAN OKRA (*Abelmoschus esculentus* L Moench) (STUDI KASUS : Desa Bandar Setia Dan Desa Saentis, Kecamatan Percut Sei Tuan). Skripsi. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Medan
- Rahmadani, 2017. Perilaku Pedagang di Pasar Tradisional Petepamus Makassar Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. Skripsi. Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. Makasar
- Riski, 2018. Analisis Pemasaran Gula Aren (Studi Kasus : Desa Banjar Malayu Kecamatan Batang Natal Kabupaten Mandailing Natal). Skripsi. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Medan

- Sapari, 2016. Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Keliling di Desa Purwodadi Kecamatan Kuala Pesisir Kabupaten Nagan Raya. Skripsi. Universitas Tengku Umar Meulaboh Aceh Barat. Aceh
- Saputra, 2018. Analisis Pemasaran Ikan Asin Aso – Aso studi kasus Desa Pasar II Natal, Kecamatan Natal, Kabupaten Mandailing Natal. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Medan
- Shanty, 2009. Analisis Pemasaran Sayuran Organik di PT Agro Lestari, Ciawi Bogor Jawa Barat. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Soekartawi, 2000. *Pengantar Agroindustri*, Rajagrafindo Pustaka. Jakarta
- Sudiyono, 2004. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang
- Wahyono, 2018. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Bantul. Skripsi. Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta

LAMPIRAN

Lampiran 1. Karakteristik Usaha Pedagang Sayuran di Pasar Bakaran Batu.

No	Nama Responden	Umur	Pendidikan	Mata Pencarian	Status Kepemilikan
1	Anto	39	SMP	Pedagang	Milik Sendiri
2	Tohap	52	SMA	Pedagang	Milik Sendiri
3	Lasmi	42	SD	Pedagang	Milik Sendiri
4	Lasmia Sintumpea	41	SMA	Pedagang	Milik Sendiri
5	Tri Susanti	32	SMP	Pedagang	Milik Sendiri
6	Karim	38	SMA	Pedagang	Milik Sendiri
7	Parmen	43	SMP	Pedagang	Milik Sendiri
8	Yus	54	SD	Pedagang	Milik Sendiri
9	Simbolon	40	SMP	Pedagang	Milik Sendiri
10	Marbun	45	SD	Pedagang	Milik Sendiri
11	Astutik	51	Tidak Sekolah	Pedagang	Milik Sendiri
12	Supono	40	SMP	Pedagang	Milik Sendiri
13	Panca Nauli	38	SMA	Pedagang	Milik Sendiri
14	Lamhot	38	SMA	Pedagang	Milik Sendiri
15	Rosinta	45	SMP	Pedagang	Milik Sendiri
16	Ponia	43	SD	Pedagang	Milik Sendiri
17	Sri Ayu Ningsi	30	SMA	Pedagang	Milik Sendiri
18	Sihaan	38	SMA	Pedagang	Milik Sendiri
19	Dame	46	SD	Pedagang	Milik Sendiri
20	Hasiholan	35	SMP	Pedagang	Milik Sendiri
21	Asrani Simbolon	37	SMA	Pedagang	Milik Sendiri
22	Frengky Hamonang	43	SMA	Pedagang	Milik Sendiri
23	Lisper Sihotang	42	SMA	Pedagang	Milik Sendiri
Jumlah		952			
Rata – rata		41			

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 2. Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Sewa Lapak)

Nomor Sampel	Sewa Lapak	
	Harga sewa (Rp/Hari)	Harga Sewa (Rp/Bulan)
1	2.000	60.000
2	2.000	60.000
3	2.000	60.000
4	2.000	60.000
5	2.000	60.000
6	2.000	60.000
7	2.000	60.000
8	2.000	60.000
9	2.000	60.000
10	2.000	60.000
11	2.000	60.000
12	2.000	60.000
13	2.000	60.000
14	2.000	60.000
15	2.000	60.000
16	2.000	60.000
17	2.000	60.000
18	2.000	60.000
19	2.000	60.000
20	2.000	60.000
21	2.000	60.000
22	2.000	60.000
23	2.000	60.000
Jumlah	46.000	1.380.000
Rata – rata	2.000	60.000

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 3. Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Biaya Kebersihan)

Nomor Sampel	Biaya Kebersihan	
	Harga sewa (Rp/Hari)	Harga Sewa (Rp/Bulan)
1	2.000	60.000
2	2.000	60.000
3	2.000	60.000
4	2.000	60.000
5	2.000	60.000
6	2.000	60.000
7	2.000	60.000
8	2.000	60.000
9	2.000	60.000
10	2.000	60.000
11	2.000	60.000
12	2.000	60.000
13	2.000	60.000
14	2.000	60.000
15	2.000	60.000
16	2.000	60.000
17	2.000	60.000
18	2.000	60.000
19	2.000	60.000
20	2.000	60.000
21	2.000	60.000
22	2.000	60.000
23	2.000	60.000
Jumlah	46.000	1.380.000
Rata – rata	2.000	60.000

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 4. Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Timbangan Duduk 20 Kg)

Nomor Sampel	Timbangan Duduk 20 Kg					
	Unit	Harga Perunit	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan (Rp/Hari)	Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	300.000	300.000	5	167	5.000
2	1	300.000	300.000	5	167	5.000
3	1	300.000	300.000	5	167	5.000
4	1	300.000	300.000	5	167	5.000
5	1	300.000	300.000	5	167	5.000
6	1	300.000	300.000	5	167	5.000
7	1	300.000	300.000	5	167	5.000
8	1	300.000	300.000	5	167	5.000
9	1	300.000	300.000	5	167	5.000
10	1	300.000	300.000	5	167	5.000
11	1	300.000	300.000	5	167	5.000
12	1	300.000	300.000	5	167	5.000
13	1	300.000	300.000	5	167	5.000
14	1	300.000	300.000	5	167	5.000
15	1	300.000	300.000	5	167	5.000
16	1	300.000	300.000	5	167	5.000
17	1	300.000	300.000	5	167	5.000
18	1	300.000	300.000	5	167	5.000
19	-	-	-	-	-	-
20	1	300.000	300.000	5	167	5.000
21	1	300.000	300.000	5	167	5.000
22	1	300.000	300.000	5	167	5.000
23	1	300.000	300.000	5	167	5.000
Jumlah	22	6.600.000	6.600.000	110	3.674	110.000
Rata – rata	1	300.000	300.000	5	167	5.000

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 5. Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Timbangan Duduk 5 Kg)

Nomor Sampel	Timbangan Duduk 5 Kg					
	Unit	Harga Perunit	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan (Rp/Hari)	Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	100.000	100.000	5	56	1.667
2	1	100.000	100.000	5	56	1.667
3	1	100.000	100.000	5	56	1.667
4	1	100.000	100.000	5	56	1.667
5	1	100.000	100.000	5	56	1.667
6	1	100.000	100.000	5	56	1.667
7	1	100.000	100.000	5	56	1.667
8	1	100.000	100.000	5	56	1.667
9	1	100.000	100.000	5	56	1.667
10	1	100.000	100.000	5	56	1.667
11	1	100.000	100.000	5	56	1.667
12	1	100.000	100.000	5	56	1.667
13	1	100.000	100.000	5	56	1.667
14	1	100.000	100.000	5	56	1.667
15	1	100.000	100.000	5	56	1.667
16	1	100.000	100.000	5	56	1.667
17	1	100.000	100.000	5	56	1.667
18	1	100.000	100.000	5	56	1.667
19	-	-	-	-	-	-
20	-	-	-	-	-	-
21	1	100.000	100.000	5	56	1.667
22	1	100.000	100.000	5	56	1.667
23	1	100.000	100.000	5	56	1.667
Jumlah	21	2.100.000	2.100.000	105	1.178	3.486
Rata – rata	1	100.000	100.000	5	56	1.667

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 6. Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Kalkulator)

Nomor Sampel	Kalkulator					
	Unit	Harga Perunit	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan (Rp/Hari)	Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	100.000	100.000	1	278	8.333
2	1	100.000	100.000	1	278	8.333
3	1	100.000	100.000	1	278	8.333
4	1	100.000	100.000	1	278	8.333
5	1	100.000	100.000	1	278	8.333
6	1	100.000	100.000	1	278	8.333
7	1	100.000	100.000	1	278	8.333
8	1	100.000	100.000	1	278	8.333
9	1	100.000	100.000	1	278	8.333
10	1	100.000	100.000	1	278	8.333
11	1	100.000	100.000	1	278	8.333
12	1	100.000	100.000	1	278	8.333
13	1	100.000	100.000	1	278	8.333
14	1	100.000	100.000	1	278	8.333
15	1	100.000	100.000	1	278	8.333
16	1	100.000	100.000	1	278	8.333
17	1	100.000	100.000	1	278	8.333
18	1	100.000	100.000	1	278	8.333
19	1	100.000	100.000	1	278	8.333
20	1	100.000	100.000	1	278	8.333
21	1	100.000	100.000	1	278	8.333
22	1	100.000	100.000	1	278	8.333
23	1	100.000	100.000	1	278	8.333
Jumlah	23	2.300.000	2.300.000	23	6.394	191.659
Rata - rata	1	100.000	100.000	1	278	8.333

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 7. Biaya Tetap Usaha Pedagang Sayuran (Bola Lampu LED 12 Watt)

Nomor Sampel	Bola Lampu LED 12 Watt					
	Unit	Harga Perunit	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan (Rp/Hari)	Penyusutan (Rp/Bulan)
1	1	30.000	30.000	1	83	2.500
2	1	30.000	30.000	1	83	2.500
3	1	30.000	30.000	1	83	2.500
4	1	30.000	30.000	1	83	2.500
5	1	30.000	30.000	1	83	2.500
6	1	30.000	30.000	1	83	2.500
7	1	30.000	30.000	1	83	2.500
8	1	30.000	30.000	1	83	2.500
9	1	30.000	30.000	1	83	2.500
10	1	30.000	30.000	1	83	2.500
11	1	30.000	30.000	1	83	2.500
12	1	30.000	30.000	1	83	2.500
13	1	30.000	30.000	1	83	2.500
14	1	30.000	30.000	1	83	2.500
15	1	30.000	30.000	1	83	2.500
16	1	30.000	30.000	1	83	2.500
17	1	30.000	30.000	1	83	2.500
18	1	30.000	30.000	1	83	2.500
19	1	30.000	30.000	1	83	2.500
20	1	30.000	30.000	1	83	2.500
21	1	30.000	30.000	1	83	2.500
22	1	30.000	30.000	1	83	2.500
23	1	30.000	30.000	1	83	2.500
Jumlah	23	690.000	690.000	23	1.909	57.500
Rata – rata	1	30.000	30.000	1	83	2.500

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 8. Biaya Variabel Usaha Pedagang Sayuran (Sayuran)

Nomor Sampel	Sayuran	
	Harga Beli (Rp)	Harga Beli (Rp/Bulan)
1	5.371.000	161.130.000
2	4.085.000	122.550.000
3	1.880.000	56.400.000
4	5.291.000	158.730.000
5	2.068.000	62.040.000
6	2.519.000	75.570.000
7	7.910.000	237.300.000
8	4.003.000	120.090.000
9	5.715.000	171.450.000
10	8.141.000	244.230.000
11	2.365.000	70.950.000
12	7.975.000	239.250.000
13	1.685.000	50.550.000
14	6.577.500	197.325.000
15	7.195.000	155.850.000
16	3.517.000	105.510.000
17	6.931.000	207.930.000
18	5.285.000	158.550.000
19	250.000	7.500.000
20	560.000	16.800.000
21	5.115.000	153.450.000
22	3.132.000	93.960.000
23	6.925.500	207.765.000
Jumlah	104.496.000	3.074.880.000
Rata – rata	4.543.304	133.690.435

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 9. Biaya Variabel Usaha Pedagang Sayuran (Plastik Asoy)

Nomor Sampel	Plastik Asoy				
	Unit	Harga Perunit	Total Harga (Rp)	Harga (Rp/Hari)	Harga (Rp/Bulan)
1	1	20.000	20.000	20.000	600.000
2	1	20.000	20.000	20.000	600.000
3	1	20.000	20.000	20.000	600.000
4	1	20.000	20.000	20.000	600.000
5	1	20.000	20.000	20.000	600.000
6	1	20.000	20.000	20.000	600.000
7	1	20.000	20.000	20.000	600.000
8	1	20.000	20.000	20.000	600.000
9	1	20.000	20.000	20.000	600.000
10	1	20.000	20.000	20.000	600.000
11	1	20.000	20.000	20.000	600.000
12	1	20.000	20.000	20.000	600.000
13	1	20.000	20.000	20.000	600.000
14	1	20.000	20.000	20.000	600.000
15	1	20.000	20.000	20.000	600.000
16	1	20.000	20.000	20.000	600.000
17	1	20.000	20.000	20.000	600.000
18	1	20.000	20.000	20.000	600.000
19	1	20.000	20.000	20.000	600.000
20	1	20.000	20.000	20.000	600.000
21	1	20.000	20.000	20.000	600.000
22	1	20.000	20.000	20.000	600.000
23	1	20.000	20.000	20.000	600.000
Jumlah	23	460.000	460.000	460.000	13.800.000
Rata – rata	1	20.000	20.000	20.000	600.000

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 10. Biaya Variabel Usaha Pedagang Sayuran (Transportasi)

Nomor Sampel	Transportasi		
	Biaya (Rp)	Biaya (Rp/Hari)	Biaya (Rp/Bulan)
1	100.000	100.000	3.000.000
2	100.000	100.000	3.000.000
3	50.000	50.000	1.500.000
4	100.000	100.000	3.000.000
5	50.000	50.000	1.500.000
6	50.000	50.000	1.500.000
7	100.000	100.000	3.000.000
8	100.000	100.000	3.000.000
9	100.000	100.000	3.000.000
10	100.000	100.000	3.000.000
11	100.000	100.000	3.000.000
12	100.000	100.000	3.000.000
13	100.000	100.000	3.000.000
14	100.000	100.000	3.000.000
15	100.000	100.000	3.000.000
16	100.000	100.000	3.000.000
17	150.000	150.000	4.500.000
18	100.000	100.000	3.000.000
19	50.000	50.000	1.500.000
20	50.000	50.000	1.500.000
21	100.000	100.000	3.000.000
22	50.000	50.000	1.500.000
23	150.000	150.000	4.500.000
Jumlah	2.100.000	2.100.000	63.000.000
Rata - rata	91.304	91.304	2.739.130

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 11. Biaya Variabel Usaha Pedagang Sayuran (Tenaga Kerja)

Nomor Sampel	Tenaga Kerja	
	Biaya (Rp/Hari)	Biaya (Rp/Bulan)
1	200.000	6.000.000
2	200.000	6.000.000
3	200.000	6.000.000
4	200.000	6.000.000
5	200.000	6.000.000
6	200.000	6.000.000
7	200.000	6.000.000
8	200.000	6.000.000
9	200.000	6.000.000
10	200.000	6.000.000
11	200.000	6.000.000
12	200.000	6.000.000
13	200.000	6.000.000
14	200.000	6.000.000
15	200.000	6.000.000
16	200.000	6.000.000
17	200.000	6.000.000
18	200.000	6.000.000
19	100.000	6.000.000
20	100.000	6.000.000
21	200.000	3.000.000
22	200.000	3.000.000
23	200.000	6.000.000
Jumlah	4.400.000	132.000.000
Rata - rata	191.304	5.739.130

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 12. Biaya Variabel Usaha Pedagang Sayuran (Konsumsi)

Nomor Sampel	Konsumsi	
	Biaya (Rp/Hari)	Biaya (Rp/Bulan)
1	50.000	1.500.000
2	50.000	1.500.000
3	50.000	1.500.000
4	50.000	1.500.000
5	50.000	1.500.000
6	50.000	1.500.000
7	50.000	1.500.000
8	50.000	1.500.000
9	50.000	1.500.000
10	50.000	1.500.000
11	50.000	1.500.000
12	50.000	1.500.000
13	50.000	1.500.000
14	50.000	1.500.000
15	50.000	1.500.000
16	50.000	1.500.000
17	50.000	1.500.000
18	50.000	1.500.000
19	50.000	1.500.000
20	50.000	1.500.000
21	50.000	1.500.000
22	50.000	1.500.000
23	50.000	1.500.000
Jumlah	1.150.000	34.500.000
Rata - rata	50.000	1.500.000

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 13. Total Penerimaan Pedagang Sayuran Perbulan

Nomor Sampel	Total Penerimaan Penjualan Sayuran (Rp/Hari)	Total Penerimaan Penjualan Sayuran (Rp/Bulan)
1	6.202.000	186.060.000
2	4.770.000	143.100.000
3	2.375.000	71.250.000
4	6.390.000	191.700.000
5	2.596.000	77.880.000
6	2.996.000	89.880.000
7	8.670.000	260.100.000
8	4.600.000	138.000.000
9	8.670.000	260.100.000
10	9.189.000	275.670.000
11	3.030.000	90.900.000
12	9.020.000	270.600.000
13	2.270.000	68.100.000
14	7.560.000	226.800.000
15	8.140.000	244.200.000
16	4.549.000	136.470.000
17	8.160.000	244.800.000
18	6.090.000	182.700.000
19	500.000	15.000.000
20	870.000	26.100.000
21	5.927.000	177.810.000
22	3.365.000	100.950.000
23	7.970.000	239.100.000
Total	123.909.000	3.717.270.000
Rata-rata	5.387.348	161.620.435

Sumber : Data primer diolah 2019

Lampiran 14. Total Pendapatan Usaha Pedagang Sayuran Perbulan

Nomor Sampel	Total Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)
1	186.060.000	172.367.520	13.692.480
2	143.100.000	133.787.520	9.312.480
3	71.250.000	66.137.520	5.112.480
4	191.700.000	169.967.520	21.732.480
5	77.880.000	71.777.520	6.102.480
6	89.880.000	85.307.520	4.572.480
7	260.100.000	248.537.520	11.562.480
8	138.000.000	131.327.520	6.672.480
9	260.100.000	182.687.520	77.412.480
10	275.670.000	255.467.520	20.202.480
11	90.900.000	82.187.520	8.712.480
12	270.600.000	250.487.520	20.112.480
13	68.100.000	61.787.520	6.312.480
14	226.800.000	208.562.520	18.237.480
15	244.200.000	227.087.520	17.112.480
16	136.470.000	116.747.520	19.722.480
17	244.800.000	220.667.520	24.132.480
18	182.700.000	169.787.520	12.912.480
19	15.000.000	14.230.830	769.170
20	26.100.000	23.535.840	2.564.160
21	177.810.000	164.687.520	13.122.480
22	106.950.000	103.697.520	3.252.480
23	239.100.000	220.502.520	18.597.480
Jumlah	3.723.270.000	3.381.334.590	341.935.410
Rata-rata	161.881.304	147.014.547	14.866.757

Sumber : Data primer diolah 2019