

# **ANALISIS KEUNTUNGAN USAHA PEDAGANG SAYUR ECERAN**

(Studi Kasus : Pasar Sukaramai Kota Medan)

**SKRIPSI**

**OLEH:**

**FERINANDO SIHITE**  
**14.822.0078**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**  
**FAKULTAS PERTANIAN**  
**UNIVERSITAS MEDAN AREA**  
**MEDAN**  
**2019**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 10/30/19

Access From (repository.uma.ac.id)

# SKRIPSI

## ANALISIS KEUNTUNGAN USAHA PEDAGANG SAYUR ECERAN

(Studi Kasus : Pasar Sukaramai Kota Medan)

*Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
Gelar Sarjanan di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian  
Universitas Medan Area*



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2019**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

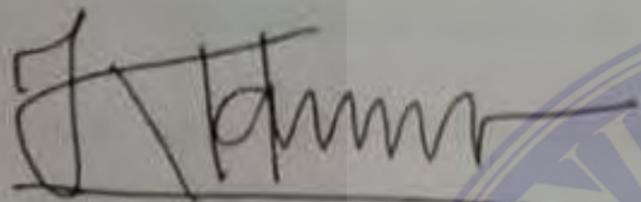
1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 10/30/19

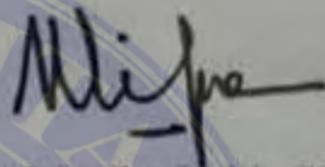
Access From (repository.uma.ac.id)

Judul Skripsi : Analisis Keuntungan Usaha Pedagang Sayur Eceran (Studi Kasus Pasar Sukaramai Kota Medan)  
Nama : Ferinando Sihite  
NPM : 14.822.0078  
Fakultas : Pertanian

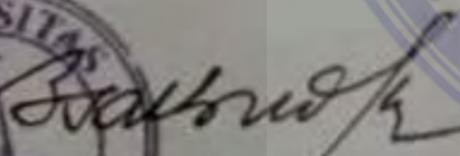
Disetujui Oleh  
Komisi Pembimbing



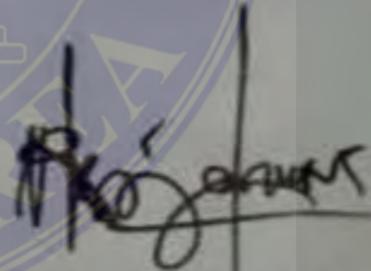
(Drs. Khairul Saleh MMA)  
Pembimbing I



(Mitra Musika Lubis SP, M. Si)  
Pembimbing II



(Dr. H. Syahbudin Hasibuan, M. Si)  
Dekan Fakultas Pertanian



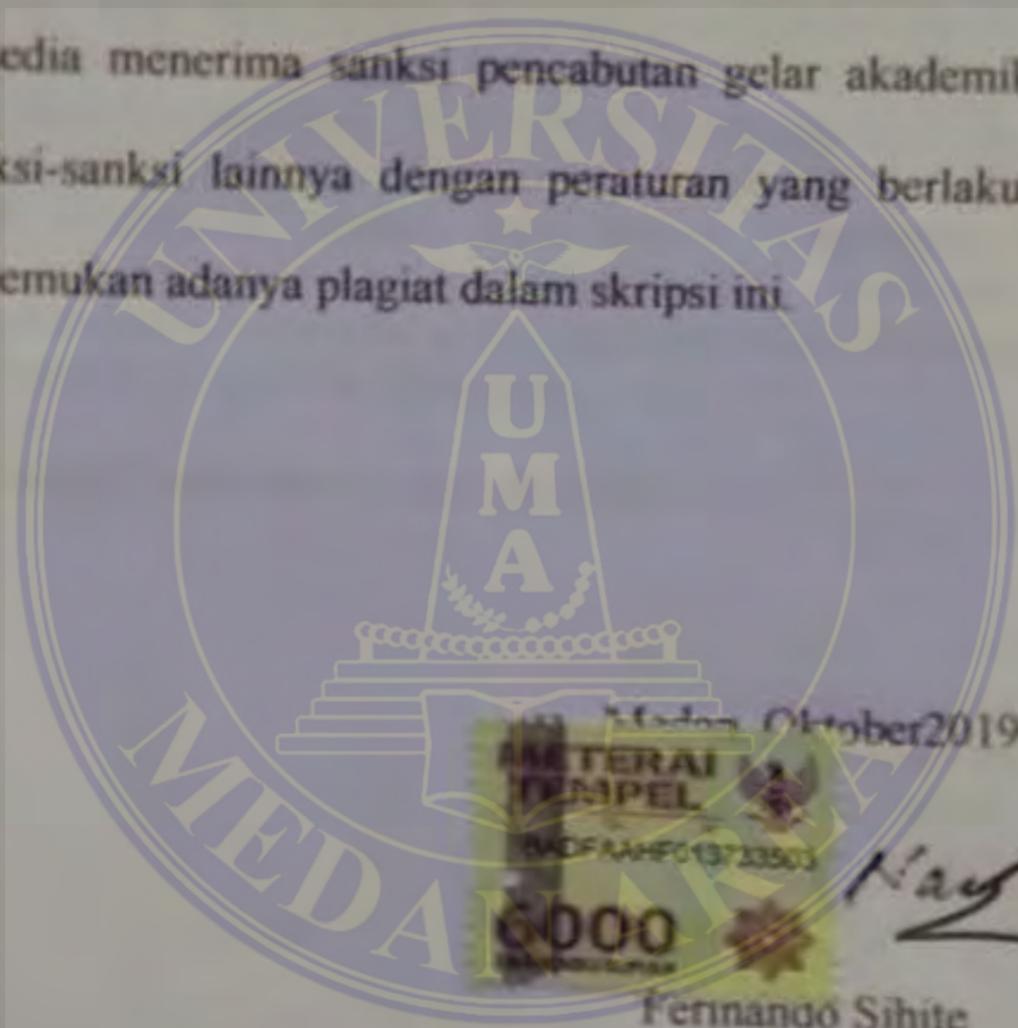
(Rahma Sari Siregar, SP, M. Si)  
Ketua Program Studi

Tanggal Lulus : 24 September 2019

## HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.



Fernando Sihite  
14.822 0078

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

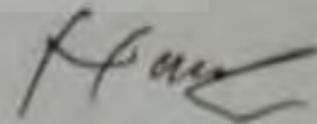
Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ferinando Sihite  
NPM : 14.822.0078  
Program Studi : Agribisnis  
Fakultas : Pertanian  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : "Analisis Keuntungan Usaha Pedagang Sayur Eceran (Studi Kasus Pasar Sukaramai Kota Medan)". Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pengkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan  
Pada Tanggal: Oktober 2019  
Yang menyatakan

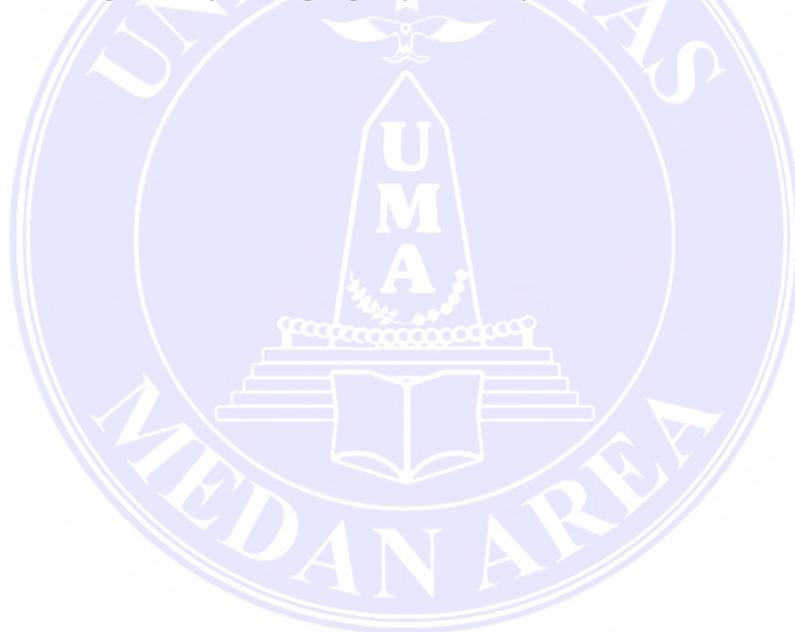


Ferinando Sihite

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk Menganalisis besarnya biaya usaha pedagang sayuran eceran di pasar Sukaramai Kota Medan, Menganalisis tingkat Keuntungan usaha sayuran eceran di pasar Sukaramai Kota Medan, Menganalisis Kelayakan Usaha pedagang sayuran eceran di pasar sukaramai Kota Medan . Penentuan sampel tersebut dilakukan dengan metode purpose sampling. Metode penentuan tersebut menemukan sebanyak 32 pedagang sayur dijadikan sampel. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Total biaya pedagang perbulan sebesar Rp. 201.976.923 dengan rata – rata sebesar Rp. 6.311.779 yang dikeluarkan dalam usaha pedagang sayuran di Pasar Sukaramai Kota Medan. Keuntungan perbulan usaha pedagang sayuran di Pasar Sukaramai Kota Medan didasarkan dengan selisih antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan, total keuntungan pedagang sayuran di Pasar Sukaramai Kota Medan sebesar Rp. 40.075.077 dengan rata-rata keuntungan setiap pedagang sebesar Rp. 1.252.346,- . Dengan analisis imbalan penerimaan dan biaya (analisis R/C ratio), diperoleh nilai rasio R/C atas biaya total sebesar 1,20 sehingga disimpulkan bahwa usaha pedagang sayuran di Pasar Sukaramai Kota Medan layak dilanjutkan.

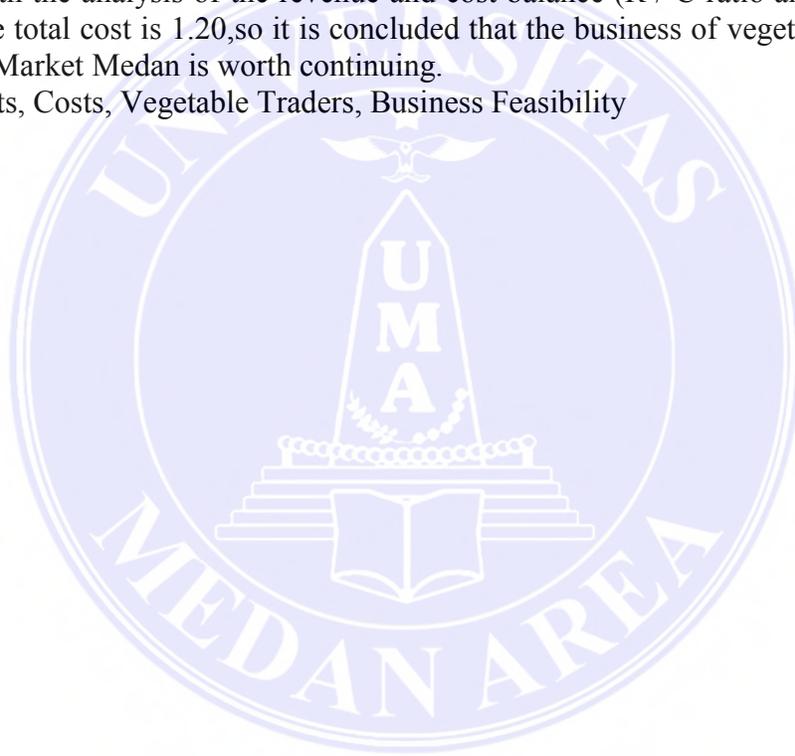
Kata Kunci : Keuntungan, Biaya, Peagang Sayur, Kelayakan Usaha



## ABSTRACT

This study aims to Analyze the business costs of retail vegetable traders in the Sukaramai market in Medan City, Analyzing the level of profit of retail vegetable business in the Sukaramai market in Medan City, Analyzing Business Feasibility of retail vegetable traders in the voluntary market in Medan City. Determination of the sample is done by the purpose sampling method. The determination method found as many as 32 vegetable traders used as a sample. Research results show that the total cost of traders per month is Rp. 201,976,923 with an average of Rp. 6,311,779 issued in a vegetable merchant business in Medan City's Sukaramai Market. The monthly profit of a vegetable trader in the Medan City Sukaramai Market is based on the difference between the revenue and the costs incurred, the total profit of the vegetable trader in the Medan City Sukaramai Market is Rp. 40,075,077 with an average profit of each trader of Rp. 1,252,346, -. With the analysis of the revenue and cost balance (R / C ratio analysis), the R / C ratio value of the total cost is 1.20, so it is concluded that the business of vegetable traders in the Sukaramai City Market Medan is worth continuing.

Keywords: Profits, Costs, Vegetable Traders, Business Feasibility



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Karunia-Nya kepada kita semua sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul” **Analisis Keuntungan Usaha Pedagang Sayur Eceran (Studi Kasus Pasar Sukaramai Kota Medan)**”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Kesarjaan pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian pada Universitas Medan Area.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak dapat selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Ir. Syahbudin, M.Si Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
2. Rahma Sari Siregar, Sp.M.Si, selaku Ketua Program Studi Agrinisnis Universitas Medan Area.
3. Drs. Khairul Saleh, MMA, selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan arahan sehingga penulisan skripsi ini dengan baik.
4. Mitra Musika Lubis, Sp,M.Si selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan sehingga penulisan skripsi ini dengan baik.
5. Segenap Dosen Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.

6. Orang tua yang telah membesarkan penulis, memberikan motivasi dan materi serta doa demi kesuksesan penulis dalam menempuh bangku perkuliahan.
7. Kakak dan adik penulis yang telah memberikan semangat dan dorongan terhadap penulis serta doa demi hasil skripsi yang baik.
8. Kepada seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan namanya terimakasih telah memberikan bantuan dalam segala bentuk demi tercapainya skripsi ini dengan baik.

Saya menyadari Skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan. Penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya sehingga akhirnya skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dan bisa dikembangkan lagi lebih lanjut.

Medan, Oktober 2019  
Penulis

(Fernando Sihite)

## DAFTAR ISI

### Halaman

<b>ABSTRACT .....</b>	<b>v</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB IPENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	11
1.2 Rumusan Masalah .....	11
1.3 Tujuan Penelitian .....	11
1.4 Manfaat Penelitian .....	12
1.5 Kerangka Pemikiran .....	14
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>16</b>
2.1 Tinjauan Pustaka .....	16
A. Agribisnis Komoditas Sayuran .....	16
B. Pemasaran, Pasar dan Pedagang .....	21
2.2 Penelitian Terdahulu .....	40
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>44</b>
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	44
3.3 Metode Pengambilan Sampel .....	44
3.3 Metode Pengumpulan Data .....	45
3.4 Metode Analisis Data .....	46
3.5 Konsep Dasar dan Definisi Operasional .....	50
<b>BAB IV GAMBAR TEMPAT PENELITIAN .....</b>	<b>54</b>
4.1 Gambaran Umum Pasar Tradisional Sukaramai .....	54
4.2 Karakteristik Responden .....	55
4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Modal Usaha .....	55
<b>BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>59</b>
5.1 Biaya Usaha.....	59
A. Biaya Tetap .....	59
B. Biaya Variabel.....	60
5.2 Keuntungan .....	63
5.3 Kelayakan Usaha .....	66
<b>BAB VI KESIMPULAN .....</b>	<b>69</b>
6.1 Kesimpulan .....	69
6.2 Saran .....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>71</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>73</b>

## DAFTAR TABEL

No	Keterangan	Halaman
1.	Tingkat produksi sayuran di Provinsi Sumatera Utara tahun 2012-2016.....	3
2.	Konsumsi Sayuran di Provinsi Sumatera Utara tahun 2012-2016.....	4
3.	Perbandingan harga sayuran pemasok dan pedagang eceran .....	5
4.	Deskripsi jumlah pedagang berdasarkan jenis barang dagang.....	8
5.	karakteristik responden pedagang berdasarkan jenis kelamin .....	55
6.	Karakteristik Responden pedagang Berdasarkan Umur .....	56
7.	Karakteristik Responden Pedagang Berdasarkan Pendidikan .....	56
8.	Karakteristik Responden Pedagang Berdasarkan Modal Usaha .....	57
9.	Karakteristik Responden Pedagang Berdasarkan Tata Letak usaha .....	57
10.	Deskripsi rata rata biaya tetap dalam satu bulan.....	59
11.	Deskripsi jumlah rata rata Biaya variabel berdasarkan jenis sayuran selama 1 bulan .....	61
12.	Biaya Usaha rata-rata Pedagang Sayur di Pasar Sukaramai kota Medan selama 1 bulan .....	63
13.	Deskripsi dan jumlah Penerimaan Pedagang sayur dalam 1 bulan .....	64
14.	Deskripsi Keuntungan rata –rata dan kelayakan usaha Pedagang Sayur di pasar Sukaramai Medan dalam kurun waktu 1 bulan .....	65
15.	Tabel analisa kelayakan usaha Dagang Sayuran dagang sayur di pasar Sukaramai kota Medan .....	66

## DAFTAR GAMBAR

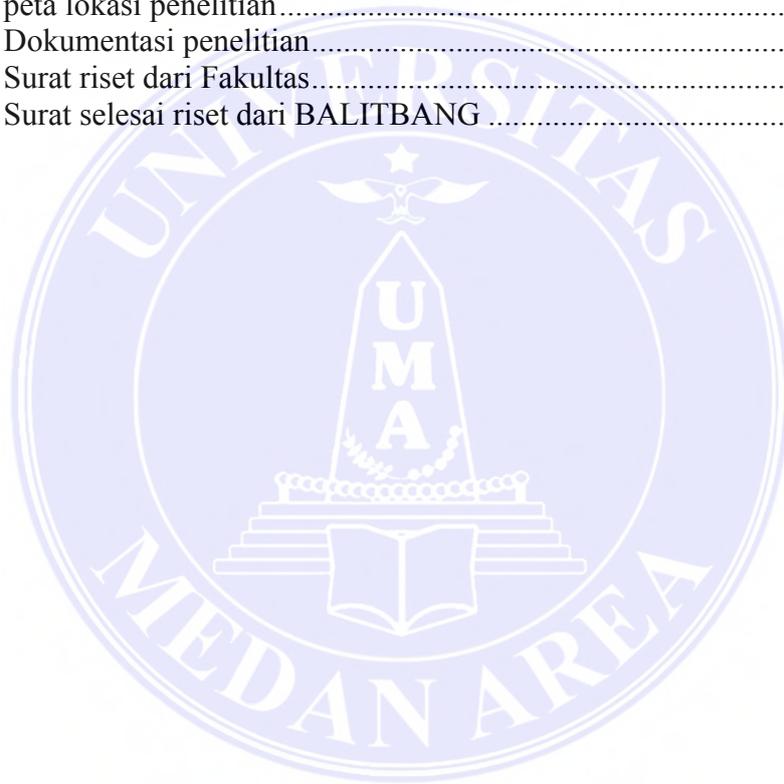
No	Keterangan	Halaman
1.	Kerangka pemikiran .....	14



## DAFTAR LAMPIRAN

No	Keterangan	Halaman
1.	kuisisioner penelitian .....	73
2.	Deskripsi biaya pembelian sayuran kentang perbulan .....	75
3.	Deskripsi biaya pembelian sayuran kol perbulan .....	76
4.	Deskripsi biaya pembelian sayuran bumcis perbulan .....	77
5.	Deskripsi biaya pembelian sayuran cabe merah perbulan .....	78

6. Deskripsi biaya pembelian sayuran tomat perbulan .....	79
7. Deskripsi biaya pembelian plastik perbulan .....	80
8. Deskripsi biaya transportasi perbulan .....	81
9. Deskripsi biaya variable penelitian .....	82
10. Deskripsi penjualan kentang perbulan .....	83
11. Deskripsi penjualan kol perbulan .....	84
12. Deskripsi penjualan buncis perbulan .....	85
13. Deskripsi penjualan cabe merah perbulan .....	86
14. Deskripsi penjualan tomat perbulan .....	87
15. Deskripsi biaya penyusutan perbulan .....	88
16. Deskripsi biaya perbulan .....	89
17. Deskripsi penerimaan perbulan .....	90
18. Deskripsi keuntungan dan kelayakan usaha perbulan .....	91
19. peta lokasi penelitian .....	93
20. Dokumentasi penelitian .....	94
21. Surat riset dari Fakultas .....	95
22. Surat selesai riset dari BALITBANG .....	96



# BAB I

## PENDAHULUAN

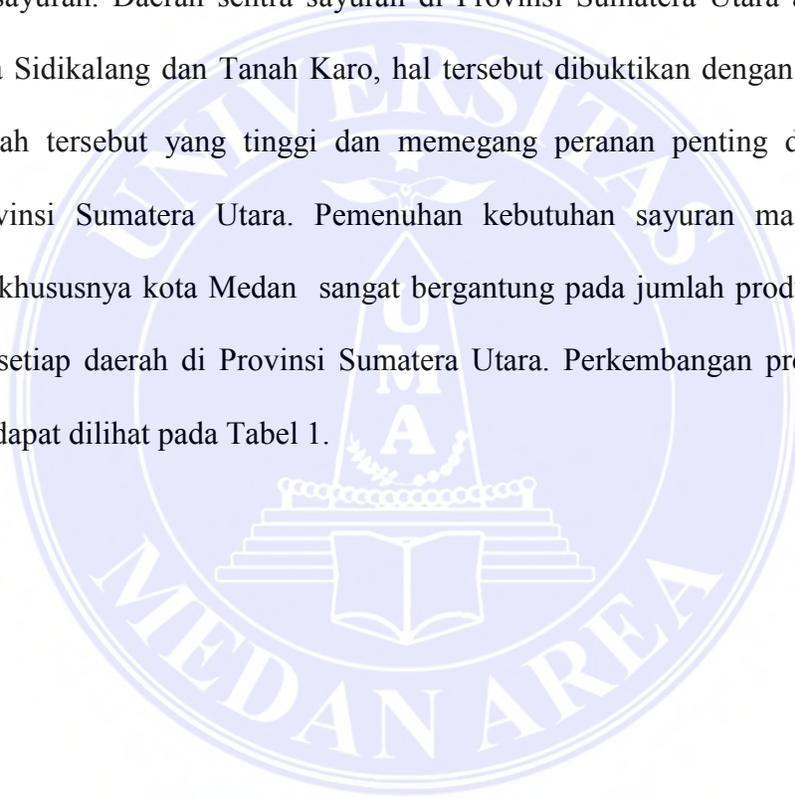
### 1.1 Latar Belakang

Sayuran bagi masyarakat Indonesia adalah kebutuhan yang harus dipenuhi dalam kehidupan sehari-hari karena manfaatnya yang begitu banyak diantaranya adalah sebagai sumber vitamin dan protein. Di Indonesia, sayuran hampir dijumpai pada semua makanan. konsumsi sayur-sayuran dan buah-buahan penduduk Indonesia 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 dan buah-buahan yang sangat berpengaruh terhadap pola dan perilaku konsumsi (Prajnanta, 2007).

Kecukupan pasar dalam menyediakan sayuran akan mendukung kesehatan masyarakat. Pemenuhan tersebut erat kaitannya karena sayuran memiliki kandungan gizi yang besar untuk membangun dan memaksimalkan pertumbuhan tubuh sekaligus mempertahankan kesehatan. Bertolak terhadap menghindari masalah gizi buruh pemenuhan sayuran menjadi bagian penting untuk mencukupi kebutuhan beragam vitamin didalam tubuh.

Menurut Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) tahun 2015 – 2019, salah satu sasaran pokoknya adalah kesejahteraan masyarakat yang dicerminkan dengan meningkatnya akses dan pelayanan kesehatan yang berkualitas dan terpenuhinya kebutuhan akan gizi masyarakat yang berkualitas, maka pemenuhan gizi bagi masyarakat khususnya melalui pemenuhan sayuran menjadi sangat penting dan memerlukan perhatian yang lebih mendalam. Pemenuhan sayuran bagi masyarakat baik secara kualitas dan kuantitas menjadi masalah tersendiri dalam bidang pemenuhan kebutuhan pangan penduduk.

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 Kota Medan 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 Kabupaten Dairi Khususnya Sidikalang 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 Provinsi Sumatera Utara khususnya kota Medan sangat bergantung pada jumlah produksi yang mampu dihasilkan oleh setiap daerah di Provinsi Sumatera Utara. Perkembangan produksi sayuran di Sumatera Utara dapat dilihat pada Tabel 1.



Tabel 1 Tingkat produksi sayuran di Provinsi Sumatera Utara tahun 2012-2016

No Jenis Tanaman	Produksi (ton)				
	2012	2013	2014	2015	2016
1 Bawang Merah	1.581	1.048	1.003	1.238	1.538
2 Bawang Putih	29	15	7	25	17
3 Bawang Daun	1.837	1.675	1.612	1.584	1.471
4 Kentang	7.479	5.633	6.090	5.914	5.469
5 Kubis	7.569	6.958	7.163	7.579	7.431
6 Petsai/Sawi	6.000	5.932	5.512	6.415	5.383
7 Wortel	1.504	1.958	2.193	2.562	2.359
8 Lobak	593	602	583	397	185
9 Kacang Merah	527	508	482	326	291
10 Kacang Panjang	4.864	4.394	4.122	4.119	3.546
11 C a b e	22.129	21.254	19.495	20.093	18.321
12 T o m a t	4.147	4.674	4.075	4.794	4.701
13 Terung	4.541	4.084	3.847	3.940	3.635
14 Buncis	3.244	2.790	2.139	2.163	1.863
15 Ketimun	3.259	2.765	2.638	2.572	2.210
16 Labu Siam	436	357	401	391	340
17 Kangkung	2.671	2.697	2.686	2.522	2.545
18 B a y a m	3.010	3.034	3.330	3.291	3.162
19 Kol Bunga	1.754	2.057	2.003	2.657	2.372

Sumber : Badan Pusat Statistika 2018

Berdasarkan Tabel 1 perkembangan produksi sayuran di Provinsi Sumatera Utara, dapat diketahui bahwa produksi sayuran tahun 2012 s/d 2016 menunjukkan pola yang fluktuatif. Pola fluktuatif dimaksudkan bahwa produksi setiap jenis sayuran mengalami naik turun setiap tahun. Sebagai contoh kefluktuatifan yang disebutkan penulis yaitu sayuran kubis dengan harga Rp. 7.569 pada tahun 2012 mengalami penurunan pada tahun 2013, 2014 semntera pada tahun 2015 mengalami kenaikan akan tetapi selanjutnya pada tahun 2016 mengalami penurunan kembali. Apabila di kaji secara terperinci tabel tersebut menunjukkan masalah yang sama pada semua jenis sayuranya.

Konsumsi sayuran menjadi salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi peningkatan produksi sayuran di Provinsi Sumatera Utara . Apabila tingkat konsumsi sayuran tinggi maka petani akan berlomba-lomba memproduksi sayuran karena dapat saja memberikan keuntungan yang besar dengan besarnya tingkat permintaan. Faktanya tingkat konsumsi sayuran di Provinsi Sumatera Utara terus mengalami penurunan seperti yang terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Konsumsi Sayuran di Provinsi Sumatera Utara tahun 2012-2016

Tahun	Tingkat Konsumsi (Kg/Kap/Tahun)
2012	75,8
2013	72,6
2014	67,2
2015	53,2
2016	52,9

Sumber : Badan Ketahanan Pangan Provinsi Sumatera Utara 2017

Berdasarkan Tabel 2, tingkat konsumsi sayuran oleh penduduk Provinsi Sumatera Utara terus mengalami penurunan setiap tahunnya. Tabel 2 menunjukkan bahwa konsumsi sayuran di Provinsi Sumatera Utara pada tahun 2012 dan 2013 cukup tinggi yaitu 75,8 Kg/Kap/Tahun dan 72,6 Kg/Kap/Tahun, namun pada tahun selanjutnya terus mengalami penurunan hingga pada tahun 2015 tingkat konsumsi sayuran mencapai 52,9 Kg/Kap/Tahun. Tingkat konsumsi yang masih rendah dapat saja disebabkan oleh beberapa hal yaitu kesadaran akan pentingnya mengonsumsi sayuran dan keadaan ekonomi. Berdasarkan wawancara penulis dengan pedang sayuran di pasar Sukaramai menerangkan bahwa harga sayur yang diperoleh pedagang dari pemasok relatif tinggi. Tingginya harga tersebut otomatis berbanding lurus dengan harga yang diberikan pedagang terhadap konsumen.

Berikut harga sayuran di provinsi sumatera Utara dari pemasok dan pedagang eceran.

Tabel 3 Perbandingan harga sayuran pemasok dan pedagang eceran

No	Jenis Sayuran	Harga	Harga	Marjin/Kg
----	---------------	-------	-------	-----------

		Pemasok/Kg	Eceran/Kg	
1	Kentang	Rp. 7.500	Rp.9.000	Rp.1.500
2	Wortel	Rp. 5.000	Rp.7.000	Rp.2.000
3	Kol	Rp.5.500	Rp.11.500	Rp.6.000
4	Tomat	Rp. 5.000	Rp.12.000	Rp.7.000
5	Buncis	Rp.5.000	Rp.9.000	Rp.4.000
6	Ketimun	Rp.2.500	Rp.7.000	Rp.3.500
7	Kembang Kol	Rp.5.500	Rp.12.000	Rp.6.500
8	Cabe Merah Besar	Rp.28.000	Rp.45.000	Rp.17.000
9	Cabe Rawit Hijau	Rp.21.000	Rp.34.000	Rp.23.000
10	Cabe Merah Keriting	Rp.22.000	Rp.38.000	Rp.16.000

Sumber : direktorat jendral pertanian 2018

Harga sayuran yang tinggi di tingkat konsumen menyebabkan rendahnya daya beli masyarakat terhadap sayuran yang berujung pada rendahnya konsumsi sayuran masyarakat. Harga sayuran eceran yang tinggi tak hanya merugikan konsumen, tetapi juga petani sebagai produsen sayuran itu sendiri, hal tersebut dikarenakan petani hanya menerima sebagian kecil dari harga yang dibayarkan konsumen. Masalah kerugian yang dialami petani tersebut erat kaitannya dengan margin harga yang tinggi antara harga di tingkat petani dan harga di tingkat konsumen. Margin yang besar tersebut menunjukkan adanya kinerja yang kurang efisien dalam hal pemasaran sayuran dari produsen kepada konsumen. Banyak hal yang dapat mempengaruhi kinerja pemasaran tersebut.

Masalah terkait harga sayuran lainnya adalah perubahan harga yang cukup fluktuatif di tingkat konsumen. Harga yang fluktuatif tersebut mengakibatkan produsen dan konsumen kesulitan dalam memperoleh informasi harga secara tepat karena perubahan harga yang tiba-tiba saja terjadi di pasar.

Pada beberapa surat kabar *online* pun menyebutkan bahwa harga komoditas sayur tersebut terus mengalami kenaikan, seperti yang disebutkan dalam *saibumi.com* menyebutkan bahwa harga bumbu dapur merambat naik di Sumatera Utara Khususnya Medan yang terjadi pada bulan September 2017. Kenaikan harga tersebut meliputi harga komoditas cabe merah, cabe rawit, bawang merah, dan kentang yang kenaikannya berkisar antara Rp 5000,00 hingga Rp 25.000,00 per Kg. beberapa surat kabar lain juga menyebutkan terkait harga sayuran yang beranjak naik seperti *kupastuntas.co* pada bulan Mei 2016 terjadi kenaikan harga wotol, seledri, daun bawang, dan kentang.

Sayuran merupakan hasil pertanian yang mempunyai daya tahan yang lebih rendah dibandingkan dengan 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.

Umumnya produsen atau petani sayuran 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 pengecer yang membeli, memiliki hak atas, dan menjual kembali barang yang bersangkutan.

Penyampaian sayuran dari pedagang umumnya terjadi di pasar tradisional. 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.

Pasar Sukaramai adalah pasar yang cukup besar dikota Medan dengan jumlah pedagang sebanyak 662 orang berikut penjelasannya dalam tabel 4

Tabel 4 Deskripsi jumlah pedagang berdasarkan jenis barang dagang

No	Lantai	Jumlah	Buka	Tutup	Keterangan jenis dagangan
1	I	196	30	166	Pakaian
2	II	233	13	220	Emas, Kerupuk, Elektronik
3	Basement	233	70	163	Sayuran
	Jumlah	662	113	549	

Sumber : dinas kepala pasar suka ramai

Pasar Sukaramai merupakan salah satu pasar yang menjadi sentra sayuran dan merupakan pasar besar yang ada di Kota Medan. Pedagang sayuran eceran yang menjadi objek penelitian

terdapat di pasar sukaramai. Pedagang sayuran eceran di sukaramai terdiri atas 70 pedagang. Setiap pedagang menjajakan sayuran yang memiliki kesamaan satu sama lain. Jenis sayuran yang dimaksudkan seperti kentang, sayur kol, buncis, cabe merah keriting dan tomat. Sayuran yang dijajakan pedagang eceran berasal dari pedagang besar yang datang dari sejumlah daerah seperti Kab. Karo, Aceh dan sebagainya. Hal tersebut melatarbelakangi para pelaku agribisnis sayuran kesulitan dalam menentukan sistem, perencanaan, dan harga jual kepada konsumen karena sumber sayuran yang banyak dan memiliki biaya yang berbeda-beda.

Menurut Sukirno (2006) pedagang pengecer adalah perusahaan yang menjual barang yang diproduksi oleh pihak lain dan berhubungan langsung dengan konsumen. Pedagang pengecer biasanya melakukan kegiatannya dengan memperlihatkan barangnya di toko yang dimilikinya atau disewanya. Pembeli dapat melihat sendiri berbagai jenis barang yang akan dibelinya. Jumlah barang yang dibeli oleh pedagang pengecer disesuaikan dengan jumlah modal yang dimilikinya.

Peranan pedagang pengecer lebih kompleks apabila dibandingkan dengan pedagang besar, karena pedagang pengecer merupakan perantara dalam sistem saluran pemasaran, sehingga pedagang pengecer harus dapat menjaga hubungan kerjasama dengan pemasok. Alur pemasaran di Pasar Sukaramai menunjukkan bahwa pedagang pengecer mendapatkan barang dari produsen atau pedagang besar, kemudian menjualnya kepada konsumen akhir. Pedagang pengecer sayuran sendiri memerlukan perhatian yang lebih, karena peranannya yang cukup besar dalam pemasaran sayuran di tingkat konsumen. Suatu usaha dagang dapat dikatakan berhasil apabila suatu usaha dagang yang dilakukan memberikan keuntungan. Keuntungan atau pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total. Besar kecilnya keuntungan sangat menentukan ketahanan usaha.

Kegiatan jual beli yang terjadi di Pasar Sukaramai melibatkan beberapa pelaku pemasaran seperti pedagang besar dan pedagang pengecer sayuran yang secara langsung mempengaruhi proses dan sistem penyampaian 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. Pedagang yang berinteraksi dengan konsumen secara langsung di suatu pasar tradisional adalah pedagang eceran. Indonesia sebagai Negara berkembang tentunya ingin mengetahui bagaimana awal mula perkembangan perdagangan eceran dan distribusi itu dengan mengacu pada perkembangan dinegaraluar karena dalam perkembangannya perdagangan eceran memiliki peranan penting sebagai titik penghubung antara konsumen akhir dengan anggota saluran distribusi lainnya (Setiawan, 2012) akan tetapi keberadaan pedagang pengecer dipasar Sukaramai dianggap mengganggu sehingga pada waktu belakangan ini terjadi pengusuran pedagang di daerah pasar Sukaramai yang pada dasarnya menjadi kebijakan sah yang ditetapkan pemerintah kota Medan dalam mengatur tata wilayah kota.. Akan tetapi kebijakan tersebut menjadi sebuah tragedi yang menyulitkan sistem perekonomian terutama pada pedagang salah satunya pedagang kakilima dan eceran seperti sayuran. Keberadaan pedagang sayuran di pasar sukaramai yang telah mengalami polemik seperti pengusuran yang mewajibkan mereka harus menggunakan bangunan yang disediakan oleh pihak pasar, akan tetapi penyediaan tempat tersebut bukan menjadi solusi baik dikarenakan harga kredit yang tergolong tinggi dan revitalisasi juga bukan solusi untuk menangani masalah hal ini juga sesuai yang diungkapkan Sukrisno dalam thesis nya ia

mengatakan bahwa Revitalisasi adalah upaya untuk menghidupkan suatu kawasan yang dulunya pernah ada, akan tetapi mengalami kemunduran (Sukrisno, 2012),

Pedagang sayuran di pasar Sukaramai kota Medan merupakan pedagang yang memperoleh barang dari produsen yang datang menjual belikan barangnya pada saat subuh hari, besaran harga beli sayuran yang variatif dan bersifat fluktuatif menyebabkan harga jual sayuran kepada konsumen terakhir variatif dan fluktuatif juga. Kevariatifan dan naik turunnya harga sangat menentukan besarnya keuntungan dari pegang sayuran eceran di sukaramai, hal tersebut menjadi dasar pentingnya melakukan penelitian terkait keuntungan pedagang sayuran eceran di pasar Sukarami kota Medan.

Berdasarkan kepentingan menganalisa keuntungan pedagang sayuran di pasar Sukaramai kota Medan yang dinilai sangat variatif dan fluktuatif disebabkan harga dari produsen maka penting dilakukan penelitian dengan judul “analisis keuntungan usaha pedagang sayuran eceran di Pasar Sukaramai Kota Medan”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Seberapa besarkah jumlah biaya usaha pedagang sayuran eceran di Pasar Sukaramai Kota Medan ?
2. Bagaimana tingkat Keuntungan usaha pedagang sayuran eceran di Pasar Sukaramai Kota Medan ?
3. Bagaimana Kelayakan Usaha pedagang sayuran eceran di pasar sukaramai Kota Medan berdasarkan keuntungan usaha?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang ditetapkan peneliti maka tujuan dari penelitian ini yaitu :

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 10/30/19

Access From (repository.uma.ac.id)

1. Menganalisis besarnya biaya usaha pedagang sayuran eceran di pasar Sukaramai Kota Medan.
2. Menganalisis tingkat Keuntungan usaha sayuran eceran di pasar Sukaramai Kota Medan.
3. Menganalisis Kelayakan Usaha pedagang sayuran eceran di pasar sukaramai Kota Medan berdasarkan keuntungan usaha.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan kepentingan penelitian ini maka penulis dapat memberikan manfaat penelitian ini yaitu :

a. Bagi Pemerintah

Memberikan informasi dan ruang terhadap pemerintah dalam menentukan kebijakan kedepan dalam rangka membenahi segala hal yang dinilai kurang. Sekaligus mengkaji kebijakan dalam menstabilkan baik struktur serta kesetaraan harga sayuran.

b. Bagi peneliti berikutnya

Memberikan informasi terkait pentingnya melakukan penelitian yang lebih detail dalam rangka mengkaji sebaik mungkin masalah dalam biaya dan pendapatan pedagang sayuran.

#### **1.5 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

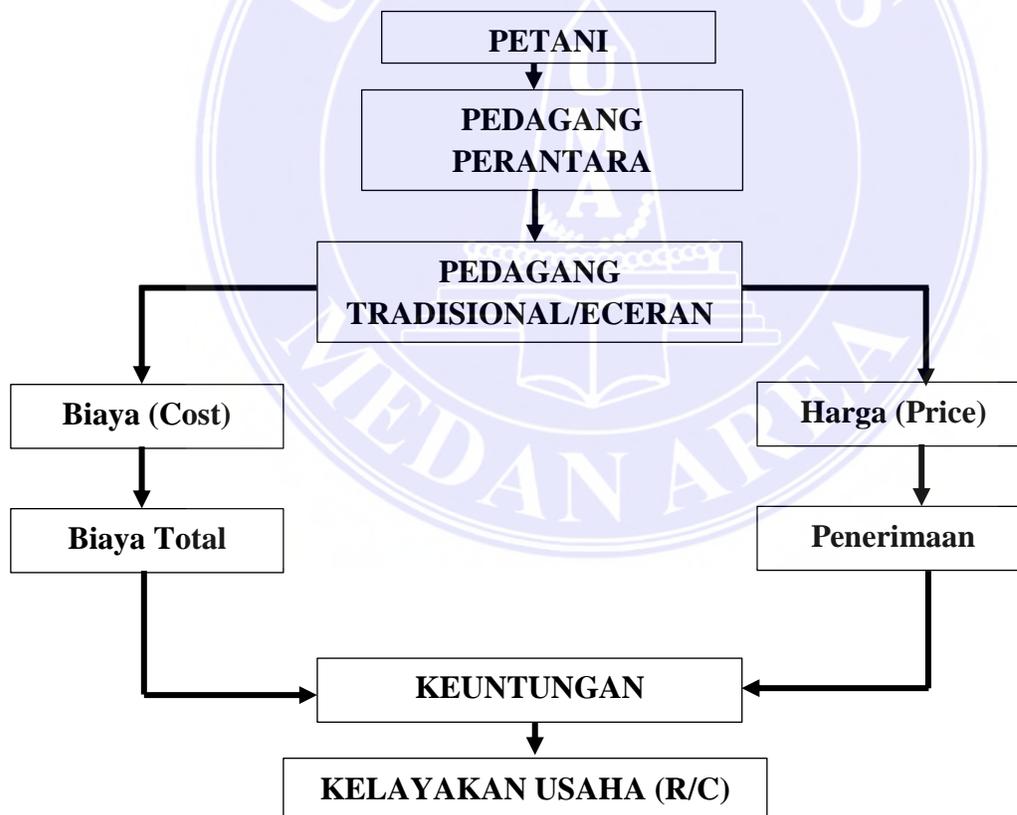
vitamin A, B, C dan lainnya. Kebutuhan sayur yang tersebar diseluruh daerah menjadi tantangan tersendiri dalam pendistribusian sayur dari produsen ke konsumen. Kebutuhan yang terus meningkat menjadikan kinerja produksi, konsumsi dan harga sayur perlu mendapatkan perhatian yang mendalam.

Umumnya produsen atau petani sayur tidak menjual hasil produksi mereka langsung kepada konsumen (pemakai) akhir, tetapi cenderung menjual kepada pedagang. 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 sedangkan 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 di tingkat konsumen. Suatu usaha dagang dapat dikatakan berhasil apabila diketahui keuntungan yang diperoleh pedagang yang berjualan di pasar tradisional. keuntungan

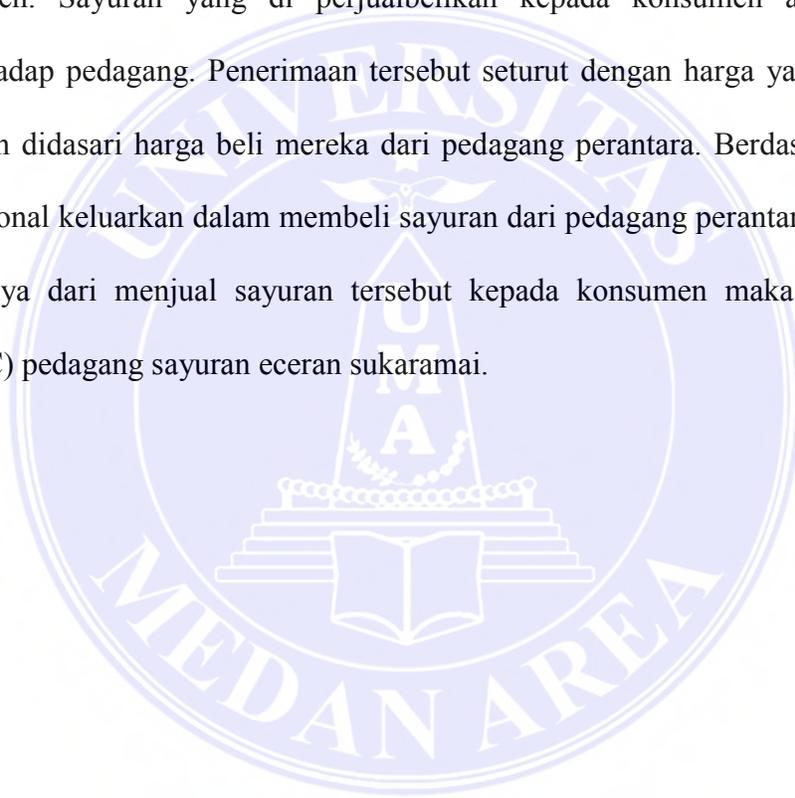
yang dihasilkan pedagang juga berawal dari biaya yang dikeluarkan, karena biaya juga menjadi penunjang untuk memperoleh pendapatan dari penjualan sayuran di pasar tersebut. Selanjutnya, penjualan diharapkan dapat menghasilkan laba maksimum bagi pedagang sayuran.

Biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh sayuran menjadi pertimbangan dalam usaha dagang di Pasar Sukaramai, sehingga peneliti ingin melihat bagaimana besarnya biaya yang dikeluarkan oleh pedagang termasuk pula didalamnya biaya tetap, biaya variabel dalam melakukan kegiatan usahanya, dan bagaimana tingkat pendapatan yang akan diterima pedagang melalui usaha yang dijalankan tersebut. Berdasarkan uraian sebelumnya, maka kerangka pemikiran “Analisis Keuntungan Usaha Pedagang Sayuran di Pasar sukaramai Kota Medan” dapat dilihat pada Gambar 1



Gambar 2. Kerangka pemikiran “Analisis keuntungan Pedagang Sayuran eceran di Pasar Sukaramai Kota Medan ”

Berdasarkan gambar diatas menjelaskan bahwa sayuran yang di produksi petani tidak langsung disalurkan kepada konsumen atau pemakan, akan tetapi di tampung oleh pedangan perantara. Pedagang perantara mengumpulkan sayuran dari petani dan selanjutnya dari pedagang perantara tersebut dibeli oleh pedagang tradisional/eceran. Pembelian yang dilakukan oleh pedangan tradisional akan mengeluarkan biaya. Bukan hanya itu saja akan tetapi setelah dibeli oleh pedagang tradisional akan dibutuhkan lagi biaya lain terkait menjual sayuran tersebut kepada konsumen. Sayuran yang di perjualbelikan kepada konsumen akan memberikan penerimaan terhadap pedagang. Penerimaan tersebut seturut dengan harga yang diberikan oleh pedagang dengan didasari harga beli mereka dari pedagang perantara. Berdasarkan biaya yang pedagang tradisional keluarkan dalam membeli sayuran dari pedagang perantara dan penerimaan yang diperolehnya dari menjual sayuran tersebut kepada konsumen maka akan di analisis keuntungan (R/C) pedagang sayuran eceran sukaramai.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Tinjauan Pustaka

##### A. Agribisnis Komoditas Sayuran

Agribisnis merupakan suatu kegiatan yang utuh dan tidak dapat terpisah antara satu kegiatan dan kegiatan lainnya, mulai dari proses produksi, pengolahan hasil, pemasaran dan aktifitas lain yang berkaitan dengan kegiatan pertanian (Soekartawi, 2001). Agribisnis adalah suatu kesatuan sistem yang terdiri dari beberapa subsistem yang saling terkait erat, yaitu subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi (subsistem agribisnis hulu), subsistem usahatani atau pertanian primer, subsistem pengolahan, subsistem pemasaran, serta subsistem jasa dan penunjang (Badan Agribisnis, 1995). Dalam arti luas agribisnis adalah kegiatan usaha yang menunjang kegiatan pertanian dan kegiatan usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian.

Subsistem agribisnis hulu (*upstream agribusiness*) yang merupakan kegiatan ekonomi yang menyediakan sarana produksi bagi pertanian, seperti industri dan perdagangan agrokimia (pupuk, pestisida, dll), industri agrootomotif (mesin dan peralatan), dan industri benih/bibit. Subsistem usahatani (*on-farm agribusiness*) yang merupakan kegiatan ekonomi yang menggunakan sarana produksi yang dihasilkan oleh subsistem agribisnis hulu untuk menghasilkan produk pertanian primer. Termasuk ke dalam subsistem usahatani ini adalah usaha tanaman pangan, usaha tanaman hortikultura, usaha tanaman obat-obatan, usaha perkebunan, usaha perikanan, usaha peternakan, dan kehutanan.

Subsistem agribisnis hilir (*down-stream agribusiness*) yang berupa kegiatan ekonomi yang mengolah produk pertanian primer menjadi produk olahan, baik produk antara maupun produk akhir, beserta kegiatan perdagangan di pasar domestik maupun di pasar internasional. Kegiatan ekonomi yang termasuk dalam agribisnis hilir ini antara lain adalah industri pengolahan

makanan, industri pengolahan minuman, industri pengolahan serat (kayu, kulit, karet, sutera, jerami), industri jasa boga, industri farmasi dan bahan kecantikan, dan lain-lain beserta kegiatan perdagangannya. Disamping ketiga subsistem di atas, diperlukan subsistem keempat sebagai bagian dari pembangunan sistem agribisnis. Subsistem penunjang adalah seluruh kegiatan yang menyediakan jasa bagi agribisnis, seperti lembaga- keuangan, lembaga penelitian dan pengembangan, lembaga transportasi, lembaga pendidikan, dan lembaga pemerintah.

Agroindustri merupakan suatu kegiatan atau usaha yang mengolah bahan baku yang berasal dari tanaman dan atau hewan melalui proses tranformasi dengan menggunakan perlakuan fisik dan kimia, penyimpanan, pengemasan, dan distribusi. Ciri penting dari agroindustri adalah kegiatannya tidak tergantung musim, membutuhkan manajemen usaha yang modern, pencapaian skala usaha yang optimal dan efisien, serta mampu menciptakan nilai tambah yang tinggi (Hasyim dan Zakaria, 1995). Hal ini berarti agroindustri merupakan mesin pertumbuhan dalam sistem agribisnis yang pada akhirnya akan menyumbang secara positif pada pertumbuhan ekonomi daerah dan nasional.

Agroindustri merupakan suatu usaha yang mengolah bahan-bahan yang berasal dari tanaman dan hewan. Pengolahannya mencakup transformasi dan preservasi melalui perubahan secara fisik dan kimiawi, penyimpanan, pengemasan dan distribusi. Karakteristik pengolahan dan derajat transformasi dapat sangat beragam, mulai dari pembersihan, grading dan pengemasan, pemasakan, pencampuran dan perubahan kimiawi yang menciptakan makanan sayur-sayuran yang berserat (Austin,1992).

Sayuran merupakan komoditi yang berprospek cerah, karena dibutuhkan sehari-hari sehingga permintaannya cenderung terus meningkat. Sebagaimana jenis tanaman hortikultura lainnya, kebanyakan tanaman sayuran mempunyai nilai komersial yang cukup tinggi. Kenyataan ini dapat dipahami sebab sayuran harus dikonsumsi setiap hari.

Sayuran merupakan komoditas penting dalam mendukung ketahanan pangan nasional. Komoditas ini memiliki keragaman yang luas dan berperan sebagai sumber karbohidrat, protein nabati, vitamin, dan mineral yang bernilai ekonomi tinggi. Produksi sayuran Indonesia meningkat setiap tahun dan konsumsinya tercatat 44 kg/kapita/tahun sedangkan laju pertumbuhan produksi sayuran di Indonesia berkisar antara 7,7-24,2%/tahun

Jenis tanaman yang digunakan sebagai sayuran hanya sedikit, di antara ratusan ribu jenis yang diketahui, hanya beberapa ratus jenis saja yang digunakan sebagai sayuran. Namun, untuk mengelola informasi tentang berbagai tanaman tersebut diperlukan beberapa sistem klasifikasi, terutama yang dapat diterapkan secara luas. Klasifikasi berdasarkan iklim merupakan cara mengelompokkan tanaman secara logis. Sayuran iklim dingin menyukai suhu rata-rata 10-18°C selama sebagian besar masa pertumbuhannya. Tanaman iklim panas adalah tanaman yang menyukai suhu rata-rata 18-30°C selama sebagian besar masa pertumbuhan dan perkembangannya (Rubatzky dan Yamaguchi, 1995).

Salah satu komoditi hortikultura yang memiliki peluang untuk dikembangkan dan menguntungkan adalah sayuran. Tanaman sayuran dapat dibagi atas tiga jenis yang dipilah menurut bagian tanaman yang dipanen, yaitu: (1) sayuran daun yang dipanen bagian daunnya, seperti bayam, kangkung, katu, selada dan sawi, (2) sayuran biji dan polong, yang dipanen bagian polong dan bijinya seperti karpri, kacang hijau, kedelai, dan petai, dan (3) sayuran umbi dan buah yang dipanen bagian umbi dan buahnya misalnya wortel, kentang, ubi jalar, tomat dan cabe.

Sawi (*Brassica juncea L.*) merupakan sayuran yang banyak memberikan manfaat pada masyarakat. Kebutuhan sawi segar sebagai bahan sayuran semakin hari semakin meningkat. Untuk memenuhi kebutuhan sawi tersebut diperlukan pembudidayaan yang baik, sehingga tanaman dapat tumbuh dengan baik dan produksinya banyak (Lingga, 1999)

Tanaman sawi bila ditinjau dari aspek ekonomis dan bisnisnya layak untuk dikembangkan atau diusahakan untuk memenuhi permintaan konsumen serta adanya peluang pasar. Kelayakan pengembangan budidaya sawi antara lain ditunjukkan oleh adanya keunggulan komparatif kondisi wilayah tropis Indonesia yang sangat cocok untuk komoditas tersebut, disamping itu, umur panen sawi yang relatif singkat menghasilkan keuntungan yang memadai.

Sistem perakaran tanaman sawi memiliki akar tunggang (*radix primaria*) dan cabang-cabang akar yang bentuknya bulat panjang (silindris) menyebar ke semua arah dengan kedalaman antara 30-50 cm. Akar-akar ini berfungsi antara lain mengisap air dan zat makanan dari dalam tanah, serta menguatkan berdirinya batang tanaman. Curah hujan yang cukup sepanjang tahun dapat mendukung kelangsungan hidup tanaman karena ketersediaan air tanah yang mencukupi. Tanaman sawi hijau tergolong tanaman yang tahan terhadap curah hujan, sehingga penanaman pada musim hujan masih bisa memberikan hasil yang cukup baik. Curah hujan yang sesuai untuk pembudidayaan tanaman sawi hijau adalah 1000-1500 mm/tahun. Akan tetapi tanaman sawi yang tidak tahan terhadap air yang menggenang (Pusat Penelitian dan Pengembangan Tanaman Pangan, 2011).

Bayam (*Amaranthus sp*) adalah salah satu sayuran yang banyak dibudidayakan, selain berguna sebagai bahan sayuran yang lezat, bayam juga kaya akan gizi dan berfungsi ganda. Saat ini Indonesia dihadapkan pada empat permasalahan utama yaitu kekurangan energi dan protein (KEP), kekurangan yodium, kekurangan vitamin A, dan kekurangan gizi. Bayam diprogramkan sebagai tanaman yang menunjang Usaha Perbaikan Gizi keluarga (UPGK) (Rukmana, 1994)

Bayam ditanam di berbagai jenis tanah terutama tanah gembur liat ringan dan tanah liat berpasir. Tanah yang kaya dengan bahan organik, mempunyai saluran yang baik dan mempunyai kemasaman tanah di antara 5.5 – 6.5 adalah paling sesuai. Ciri-ciri bayam cabut siap panen adalah umur tanaman antara 25-35 hari setelah tanam. Tinggi tanaman antara 15-20 cm dan

belum berbunga. Waktu panen yang paling baik adalah pagi atau sore hari, saat suhu udara tidak terlalu tinggi (Pusat Penelitian dan Pengembangan Tanaman Pangan, 2011).

Selada (*Lactuca sativa*) adalah tumbuhan sayur yang biasa ditanam di daerah beriklim sedang maupun daerah tropika. Selada (*Lactuca sativa*) memiliki penampilan yang menarik. Ada yang berwarna hijau segar dan ada juga yang berwarna merah. Selain sebagai sayuran, daun selada yang agak keriting ini sering dijadikan penghias hidangan. Selada yang ditanam di dataran rendah cenderung lebih cepat berbunga dan berbiji. Suhu optimal bagi pertumbuhan selada ialah antara 15-25°C. Jenis tanah yang disukai selada ialah lempung berdebu, lempung berpasir, dan tanah yang masih mengandung humus (Rahardi, 1993)

## **B. Pemasaran, Pasar dan Pedagang**

### **1. Teori Pemasaran**

Menurut William J. Stanton dalam Dharmmesta (2002) pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Pemasaran merupakan suatu sistem interaksi yang berusaha menciptakan hubungan pertukaran. Tetapi, pemasaran bukanlah suatu cara yang sederhana sekedar untuk menghasilkan penjualan saja. Dalam hal ini, pertukaran hanyalah merupakan satu tahap dalam proses pemasaran. Sebenarnya, pemasaran itu dilakukan baik sebelum maupun sesudah pertukaran.

Menurut Sudyono (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.

Saluran pemasaran atau saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang terkait dalam semua kegiatan yang dilakukan untuk menyalurkan produk dan status pemilikannya dari produsen ke konsumen. Pengertian ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat menggunakan lembaga atau perantara untuk dapat menyalurkan produknya kepada konsumen akhir. Saluran pemasaran adalah penyaluran barang atau jasa dari produsen ke konsumen akhir, dan yang menyelenggarakannya berupa lembaga atau badan-badan yang bertugas melaksanakan fungsi pemasaran itu sendiri atau memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin, sedangkan pihak konsumen akan memberikan imbalan berupa margin kepada lembaga pemasaran tersebut (Laksana, 2008).

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 perpotongan antara kurva permintaan primer dengan kurva penawaran turunan. Sedangkan harga ditingkat petani merupakan potongan antara kurva permintaan turunan dengan kurva penawaran primer (Sudiyono, 2004).

Komponen margin pemasaran terdiri dari biaya-biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut dengan biaya pemasaran atau biaya fungsional (*functionalcost*) dan keuntungan (*profit*) lembaga pemasaran. Apabila dalam pemasaran suatu produk pertanian terdapat lembaga pemasaran yang melakukan fungsi-fungsi pemasaran. Berdasarkan penjelasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa margin pemasaran atau tata niaga komoditas pertanian adalah selisih harga dari dua tingkat rantai

pemasaran atau selisih harga yang dibayarkan ditingkat pengecer (konsumen) dengan harga yang diterima oleh produsen (petani, nelayan, peternak). Dengan kata lain margin pemasaran merupakan perbedaan harga ditingkat konsumen (harga yang terjadi karena perpotongan kurva permintaan primer dan kurva penawaran turunan, dengan harga ditingkat konsumen (Rahim dan Hastuti, 2007).

## 2. Teori Pasar

Definisi pasar secara sederhana yang sering didengar di masyarakat, dimana pasar adalah suatu tempat pertemuan penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli barang dan jasa. Menurut Sudirmansyah (2011), pasar adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk memenuhi kebutuhan, uang untuk berbelanja serta kemauan untuk membelanjakannya.

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 jual-beli.

Menurut Soeratno (2003), Pasar berperan sangat penting dalam suatu sistem ekonomi. Terdapat 5 fungsi utama pasar dan setiap fungsi mengandung pertanyaan yang harus dijawab oleh sistem ekonomi. Fungsi pasar tersebut adalah:

- 1) 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 relative 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*).

- 2) Pasar dapat mengorganisasi produksi. Harga barang di pasar menjadi acuan perusahaan dalam menentukan metode produksi yang paling efisien (jawaban masalah *how*).
- 3) Pasar mendistribusikan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan (jawaban masalah *for whom*).
- 4) Pasar melakukan penjatahan. Konsumsi saat ini dibatasi oleh jumlah barang dan jasa yang dapat dihasilkan saat ini.
- 5) Pasar menyediakan barang dan jasa untuk masa yang akan datang. Tabungan dan investasi yang terjadi di pasar merupakan usaha untuk memelihara system dan memberikan kemajuan aktivitas ekonomi.

Menurut Sinungan dan Alexander (1987) dalam Nofianto (2008) Salah satu karakteristik yang menonjol dari pasar tradisional adalah banyaknya pedagang yang menjual jenis barang dan jasa yang sama. Selain itu, penentuan harga dilakukan melalui proses tawar menawar. Walaupun harga barang relatif murah namun kualitas dan kebersihan barang kurang diperhatikan. Kebanyakan pedagang pasar tradisional tidak mempunyai catatan penjualan. Biaya produksi maupun ongkos-ongkos lainnya jarang sekali dihitung dengan seksama. Pengelolaan usaha yang dilakukan khususnya dalam menyediakan persediaan barang dagangan, para pedagang pasar berjalan sendiri-sendiri. Untuk memenuhi kebutuhan modal biasanya berhubungan dengan sumber perkreditan informal.

Karakteristik lainnya adalah perbedaan waktu aktivitas masing-masing pasar memberikan keuntungan bagi para bakul karena mereka dapat menjual barang dari satu pasar kemudian

berpindah ke pasar lain dalam waktu satu hari, tetapi ada juga bakul yang hanya berjualan di sebuah pasar. Sebagai contoh, adalah arus komoditi sayuran. Sebelum sampai ketangan konsumen sayuran diangkut melalui berbagai pasar dan berbagai tipe. Pasar yang biasa dikunjungi bakul ada dua jenis yaitu pasar tempat membeli barang (kulakan) dan pasar tempat menjual barang. Pasar tempat kulakan biasanya merupakan tempat berkumpul petani yang menjual sendiri komoditi di pasar. Penebas atau bakul kecil-kecilan yang membawa barang hasil tebasan tetangga dalam jumlah terbatas. Para bakul yang mengambil barang dari pasar lain. Para juragan yang membeli barang dalam jumlah besar untuk dibawa ke pasar jauh.

Pengertian pasar menurut sifatnya :

1. Pasar nyata/ konkret

Tempat para penjual dan pembeli berkumpul untuk membeli barang-barang dagangan secara langsung. Contoh : pasar buah, ikan, sayur, dll.

2. Pasar abstrak

Barang yang diperdagangkan tidak sampai di pasar, jual beli berlangsung tetapi hanya menurut contoh barang. Contoh : pasar bursa, obligasi, dll.

Berdasarkan pembagaian pasar menurut sifatnya selanjutnya menghubungkan dengan pasar Sukaramai kota Medan yang menjadi objek penelitian, maka dapat diperoleh kesimpulan bahwa pasar Sukaramai tergolong pada pasar nyata/konkret. Penggolongan tersebut didasarkan bahwa di pasar objek penelitian memperdagangkan secara nyata kepada konsumen dengan kriteria barang dagangan didominasi oleh bahan pangan

Pengertian pasar menurut fisik bangunannya :

- a. Pasar Kelas IA, yaitu pasar yang bangunannya permanen dan mempunyai fasilitas yang baik seperti escalator, tempat parkir, kamar mandi / WC dan aliran listrik.
- b. Pasar Kelas I, yaitu pasar yang bangunannya permanen maupun semi permanen dan mempunyai fasilitas yang cukup seperti tempat parkir, kamar mandi / WC dan aliran listrik.
- c. Pasar Kelas II, yaitu pasar yang bangunannya semi permanen dan memiliki fasilitas yang belum memadai.
- d. Pasar Kelas III, yaitu pasar yang bangunannya merupakan bangunan darurat yang belum mempunyai fasilitas yang layak.
- e. Pasar Kelas IV, yaitu pasar yang mempergunakan lapangan sebagai tempat berjualan tanpa bangunan.

Sedangkan pasar penampungan sementara adalah akibat rencana pembangunan ditentukan menjadi pasar kelas IV.

Berdasarkan penggolongan pasar menurut fisiknya pasar Sukaramai dapat digolongkan sebagai pasar yang menganut 3 tipe pasar yaitu pasar kelas I. Pasar Sukaramai tergolong pada pasar kelas I didasarkan gedung pasar yang telah disediakan lengkap dengan fasilitas kamar mandi, listrik dan meja buat berdagang walaupun pada dasarnya pedagang kurang berminat menempati. Pasar Sukaramai tergolong juga pada pasar kelas III, penggolongan tersebut didasarkan pada pedagang yang terdapat diluar gedung yang disediakan yang notabene belum mendapatkan fasilitas yang memadai.

Pengertian pasar menurut daerah pelayanan dan administrasi pemerintahan :

- a. Pasar lingkungan

Pasar yang ruang lingkupnya meliputi suatu lingkungan kira-kira seluas satu kelurahan atau beberapa kelompok perumahan di sekitar pasar tersebut dan jenis barang diperdagangkan adalah barang kebutuhan sehari-hari

b. Pasar wilayah

Pasar yang ruang lingkup pelayanannya meliputi beberapa lingkungan permukiman dan barang-barang yang diperjual belikan lebih lengkap dari pasar lingkungan

c. Pasar kota

Pasar yang ruang lingkup pelayanannya meliputi wilayah kota dimana barang-barang yang diperjualbelikan lengkap

d. Pasar regional

Pasar yang ruang lingkup pelayanannya meliputi daerah kota dan sekitarnya.

e. Pasar perumahan

Merupakan toko-toko yang menempel pada rumah tinggal melayani kebutuhan rumah tangga di daerah sekitarnya, kira-kira seluas wilayah RT.

Berdasarkan penggolongan pasar menurut administrasi pemerintahan pasar Sukaramai digolongkan kepada pasar wilayah, penggolongan tersebut didasarkan letak pasar Sukaramai serta jenis barang yang diperjual belikan. Pasar Sukaramai berada di Kelurahan Sukaramai II Kecamatan Medan Area yang pada pokoknya melayani konsumen dengan lingkup kecamatan. Tipe barang dagangan yang diperjual belikan lebih kompleks yaitu dari bahan pangan sampai pada perhiasan.

Pengertian pasar menurut waktu kegiatannya :

a. Pasar siang hari

Pasar yang kegiatannya antara pukul 08.00 s/d 18.00 WIB

b. Pasar malam hari

c. Pasar siang malam

Pasar yang kegiatannya dilakukan siang dan malam hari

d. Pasar malam

Kegiatan pasar hanya dilakukan pada malam hari

e. Pasar pagi

Kegiatan pasar hanya dilakukan pada pagi hari

f. Pasar mingguan

Kegiatan pasar hanya dilakukan sekali dalam seminggu.

Pengertian pasar secara operasional

a. Pasar perusahaan daerah

b. Pusat pertokoan / perdagangan perseroan terbatas

c. Pasar tidak resmi : pasar yang belum diakui oleh pemerintah

d. Trade imporium departemen perindustrian dan perdagangan yang merupakan pusat penjaan hasil kerajinan rakyat

e. Gelanggang dagang yang dikelola oleh departemen perdagangan dan koperasi f. Toko serba ada yang dikelola departemen perdagangan dan koperasi g. Pusat pertokoan atau perbelanjaan swasta

Pasar ditinjau dari sistem pelayanannya :

a. Pasar tradisional

Yang dimaksud dengan pasar tradisional adalah pasar yang ada pada masa kini, yang masih memiliki karakter atau ciri-ciri pada masa lalu dimana salah satu adalah adanya interaksi sosial langsung antara penjual dan pembeli yang sifatnya tawar menawar harga barang dan jasa.

#### b. Pasar khusus

- Produk yang ditawarkan berupa satu atau beberapa produk barang tertentu saja.
- Pasar yang ditawarkan tetap dalam keadaan khusus, misalnya pasar souvenir walaupun kemudian pasar berkembang produk yang dipasarkan adalah penunjang dari produk utama.
- Sistem pembagian perlu diperhatikan agar penyebaran keuntungan sedapat mungkin merata.
- Sistem proteksi kebakaran merupakan hal yang penting untuk diperhatikan mengingat fungsi pasar yang merupakan bangunan umum
- Memperhatikan keamanan pasar setiap sudut desain agar mencegah munculnya kriminalitas pada lokasi.

#### c. Pasar Grosir

Pasar tempat dilakukannya usaha perdagangan partai besar.

#### d. Pasar Eceran

Pasar tempat dilakukannya usaha perdagangan dalam partai kecil.

#### e. Pasar modern

Suatu kompleks toko eceran dan dihubungkan dengan fasilitas yang terencana sebagai suatu kesatuan kelompok, untuk memberikan pelayanan perbelanjaan yang maksimal.

f. Pasar wisata Umumnya berkembang pada kawasan objek wisata dan tercipta dari perkembangan aktivitas wisata itu sendiri yang didukung oleh faktor-faktor lingkungan yang mendukung terhadap market tersebut, yaitu :

- ✓ Potensi wisata pada kawasan wisata
- ✓ Interest publik terhadap potensi wisata kawasan tersebut
- ✓ Adanya sarana yang mendukung terhadap potensi wisata
- ✓ Perkembangan jumlah wisata yang mengunjungi kawasan wisata

### 3. Pedagang

Pedagang merupakan seseorang ataupun sekelompok orang yang menyediakan barang atau jasa bagi konsumen. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Pedagang adalah orang yang menjalankan usaha berjualan, usaha kerajinan, atau usaha pertukangan kecil (Sudirmansyah, 2011). Pedagang dapat dikategorikan menjadi :

- 1) Pedagang Grosir, beroperasi dalam rantai distribusi antara produsen dan Pedagang eceran.
- 2) Pedagang Eceran, disebut juga pengecer menjual produk komoditas langsung kepada konsumen.

Menurut Hentiani (2011) dalam pasar tradisional pedagang dibedakan menjadi dua, yaitu pedagang kios dan pedagang non kios.

- 1) Pedagang Kios adalah Pedagang yang menempati bangunan kios di pasar.
- 2) Pedagang Non Kios adalah pedagang yang menempati tempat selain kios, yaitu dalam los, luar los, dasaran dan palyon.

Sukirno (2006) menjelaskan dalam melakukan kegiatan pemasaran pastinya terdapat institusi pemasaran yang dapat dibedakan menjadi tiga kelompok, yaitu: pedagang besar (*wholesaler*), pedagang eceran (*retailer*), dan agen pemasaran (*agent*).

### 1) Pedagang Besar atau *Wholesaler*

Pedagang besar merupakan perusahaan perantara yang menghubungkan produsen dengan pedagang eceran. Jumlah barang yang dibeli dari produsen cukup besar yang nantinya akan dijual lagi ke pedagang pengecer. Pada umumnya pedagang besar tidak berhubungan langsung dengan konsumen. Penjualan kepada konsumen hanya kegiatan sampingan dan biasanya berlaku atas inisiatif konsumen. Dalam mendistribusikan barang, pedagang besar memberikan sumbangan penting kepada produsen, yaitu membantuprodusen mengurangi biaya pendistribusian, waktu untuk memasarkan barang, dan administrasi pemasaran. Kepada pengecer sumbangannya adalah dapat melakukan penjualan dengan kuantitas barang yang terbatas, dapat menyediakan barang dengan cepat apabila diperlukan dan adakalanya memberi kredit kepada pengecer.

### 2) Pedagang Eceran

Pedagang pengecer adalah perusahaan yang menjual barang yang diproduksi oleh pihak lain dan berhubungan langsung dengan konsumen. Perusahaan ini membeli berbagai jenis barang dalam kuantitas yang terbatas dan menjual barang-barang tersebut langsung kepada konsumen akhir. 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.

### 3) Agen Pemasaran

Agen pemasaran biasanya digolongkan sebagai pedagang besar oleh karena menjalankan fungsi seperti yang dijalankan oleh pedagang besar, yaitu berhubungan langsung dengan produsen dan bertugas sebagai perusahaan yang membantu menjual barang atau jasa yang dihasilkan produsen. Akan tetapi dalam kegiatan penjualan yang dilakukan, seringkali agen pemasaran berhubungan langsung dengan konsumen. Perbedaan penting di antara agen penjual dengan pedagang besar dan pedagang pengecer adalah dalam pemilikan dan penjualan barang yang dipasarkannya. Agen penjual tidak membeli dan memiliki barang yang dipasarkannya, tetapi agen penjual bertindak sebagai promotor dan menerima pesanan dari pelanggan untuk barang yang diageninya. Untuk jasanya, agen penjualan akan mendapat komisi berdasarkan jumlah unit yang dijualnya atau nilai transaksi penjualan.

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 (Boediono, 1982) :

- 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.

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.

## **B. Biaya, Keuntungan dan Kelayakan Usaha**

### **1. Konsep Biaya**

Biaya adalah harga pokok yang telah memberikan manfaat dan telah habis dimanfaatkan. Biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi baik yang berwujud maupun tidak berwujud yang dapat ditukar dalam satuan uang, yang telah terjadi atau akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan harga pokok dan harga jual.

Menurut Supriyono (2000), biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan atau *revenue* yang akan dipakai sebagai pengurangan penghasilan. Sedangkan menurut Simamora (2000), biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat pada saat ini atau dimasa mendatang bagi organisasi. Serupa dengan hal tersebut Mulyadi (2009) menyatakan bahwa pengertian biaya dalam artian luas adalah “biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”.

Husen dan Mowen (2009) menyatakan bahwa “biaya adalah aset kas atau nonkas yang dikorbankan untuk barang dan jasa yang diharapkan keuntungannya bagi perusahaan pada masa sekarang atau masa yang akan datang”. Menurut Mulyadi (2009) biaya dapat digolongkan menjadi 5 golongan besar yaitu:

1. Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran. Menurut cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar”.
2. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu, dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok:
  - a) Biaya produksi, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi bahan produk jadi yang siap untuk dijual. Contohnya adalah biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan baik langsung maupun tidak langsung yang berhubungan dengan proses produksi. Biaya produksi secara garis besar dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan *overhead* pabrik.
  - b) Biaya pemasaran, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Yang termasuk kedalam kegiatan pemasaran adalah biaya iklan dan biaya promosi.
  - c) Biaya administrasi dan umum, merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya yang termasuk ke dalam biaya ini adalah biaya gaji karyawan.
3. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai. Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi 2 golongan.
  - a) Biaya langsung

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya langsung dapat dengan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai. Biaya produk langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

b) Biaya tidak langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik.

4) Penggolongan biaya menurut perlakuan dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas.

a) Biaya variabel

Biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

b) Biaya semi variabel

Biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.

c) Biaya *semi fixed*

Biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

d) Biaya tetap

Biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Contoh: gaji direktur produksi.

5. Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya. Jika dilihat menurut jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi:

a) Pengeluaran modal

Biaya ini hanya mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Contoh pembelian aktiva tetap.

b) Pengeluaran pendapatan

c) Biaya ini hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadi pengeluaran tersebut. Contoh: biaya telepon, biaya iklan.

Menurut Sudarman (2001), total biaya adalah total biaya tetap ditambah dengan total biaya variabel. Total biaya dapat diketahui dengan menggunakan persamaan sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

$TC$  = Total Cost (Total Biaya) (Rp).

$TFC$  = Total Fixed Cost (Total Biaya Tetap) (Rp).

$TVC$  = Total Variable Cost (Total Biaya Variabel) (Rp).

## 2. Konsep Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dan biaya-biaya (*cost*). Biaya ini dalam banyak kenyataan, dapat diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap seperti sewa tanah, pembelian alat pertanian dan biaya tidak tetap seperti biaya yang dikeluarkan untuk membeli bibit, pupuk, obat-obatan, pembayaran tenaga kerja (Soekartawi, 2002). Keuntungan merupakan kegiatan pedagang yang mengurangkan beberapa biaya yang dikeluarkan dengan hasil penjualan yang di peroleh. Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut nilainya positif maka diperoleh keuntungan (laba) (Sukirno, 2005).

Rasyaf (2000) menyatakan setelah uang diterima dan dikurangi dengan biaya variabel, maka sisanya disebut keuntungan. Keuntungan adalah sejumlah uang yang diperoleh setelah semua biaya variabel termasuk biaya tetap operasional tertutupi. Hasil pengurangan positif berarti untung, hasil pengurangan negatif berarti rugi. Hasil pengurangan menjadi negatif bila biaya variabel terlalu besar. Mulyono (2000), menyatakan keuntungan margin adalah keuntungan yang bersifat kotor. Dari segi bisnis keuntungan ini bersifat semu karena ada unsur-unsur biaya yang tidak diperhitungkan, yaitu biaya tetap, sehingga besarnya keuntungan margin sama dengan selisih total output dengan biaya operasional.

Penerimaan marjinal adalah penerimaan tambahan yang diterima perusahaan ketika perusahaan meningkatkan output sebanyak satu unit tambahan. Dalam menentukan keuntungan secara ekonomi memerlukan sebuah fungsi, sehingga setiap pemecahan masalah ekonomi dapat dijabarkan dengan sistematis. Rumus sederhana diatas merupakan pengertian dari *Total Revenue* (penerimaan total) – *Total Cost* (biaya total). Hal ini tidak terlepas dari keuntungan, keuntungan atau laba dalam ekonomi umumnya yaitu:

$$\pi = TR - TC$$

Ket:

$\pi$  = Keuntungan (Rp/ Bln)

$TR$  = Total Penerimaan (Rp/Bln)

$TC$  = Total Biaya (Rp/ Bln)

### 3. Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha adalah suatu penelitian tentang layak atau tidaknya suatu usaha dilakukan dengan menguntungkan secara terus menerus. Studi kelayakan sangat diperlukan oleh banyak kalangan, khususnya terutama bagi para investor yang selaku pemrakarsa, bank selaku

pemberi kredit, dan pemerintah yang memberikan fasilitas tata peraturan hukum dan perundang-undangan, yang tentunya kepentingan semuanya itu berbeda satu sama lainnya. Investor berkepentingan dalam rangka untuk mengetahui tingkat keuntungan dari investasi, bank berkepentingan untuk mengetahui tingkat keamanan kredit yang diberikan dan kelancaran pengembaliannya, pemerintah lebih menitik-beratkan manfaat dari investasi tersebut secara makro baik bagi perekonomian, pemerataan kesempatan kerja, dan lain lain.

Beberapa alasan yang mendasar bagi kegiatan studi kelayakan adalah alasan bahwa kondisi yang akan datang dipenuhi dengan ketidakpastian, maka diperlukan pertimbangan-pertimbangan tertentu karena di dalam studi kelayakan terdapat berbagai aspek yang harus dikaji dan diteliti kelayakannya sehingga hasil daripada studi tersebut digunakan untuk memutuskan apakah sebaiknya proyek atau bisnis layak dikerjakan atau ditunda atau bahkan dibatalkan. Hal ini menunjukkan bahwa dalam studi kelayakan akan melibatkan banyak tim dari berbagai ahli yang sesuai dengan bidang atau aspek masing-masing seperti ekonom, hukum, psikolog, akuntan, perencana teknologi dan lain sebagainya.

Menurut Supriono (2000) Return Cost Rasio (R/C) adalah perbandingan antara total penerimaan dari hasil jual suatu produksi dengan total biaya produksi yang dikeluarkan. Rasio ini banyak dinikmati oleh para pengusaha atau orang-orang yang menjalankan usaha. Dengan demikian rasio ini merupakan indikator penting bagi para pengusaha untuk mengukur kemampuan atau kelayakan usaha yang dijalankannya. *Return Cost Ratio* (R/C) merupakan penghitungan yang penting dilakukan bagi siapa saja yang menjalankan suatu usaha baik usaha tani maupun usaha lainnya. Hal ini dilakukan agar siapa saja yang menjalankan usaha dapat mengukur kemampuan atau kelayakan usaha yang jalankan. Maka dapat disimpulkan bahwa

*Return Cost Ratio* (R/C) perhitungan yang dilakukan untuk mengetahui apakah suatu usaha yang dijalankan sudah layak untuk di lanjutkan keepannya atau tidak.

Soekartawi (2002) menyatakan Analisis kelayakan menggunakan *R/C* ratio adalah perbandingan antara penerimaan dan biaya, besarnya *R/C* ratio mempunyai prospek baik. Nilai *R/C* ratio yang lebih besar dari 1 menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan oleh industri atau perusahaan layak untuk diusahakan. Tingginya nilai *R/C* ratio disebabkan oleh produksi yang diperoleh dan harga yang sangat berpengaruh terhadap penerimaan. Rumus yang digunakan untuk mendapatkan efisiensi usaha dalam *R/C* ratio yaitu :

$$R/C \text{ Rasio} = TR/TC$$

Ket:

*R/C* Ratio = Kelayakan Usaha

*TR* = *Total Revenue* (penerimaan)

*TC* = *Total Cost* (biaya total)

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu menganalisis mengenai biaya dan pendapatan pedagang sayur pertanian, terdapat peneliti yang menganalisis biaya, pendapatan, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan, keuntungan dan faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan. Informasi penelitian tentang analisis biaya dan pendapatan pedagang sayur yang dilakukan oleh peneliti-peneliti terdahulu dijelaskan dalam uraian berikut.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Hasnawati Sarfan (2016) mahasiswa universitas Halu Oleo Kendari yang berjudul “Analisis Keuntungan dan Kelayakan Usaha Pembuatan Tahu di Kelurahan Liabuku Kecamatan Bungi Kota Bau-Bau(Studi Kasus Pada Industri Tahu Mekar)” dengan tujuan untuk menganalisis keuntungan dan kelayakan usaha pembuatan tahu pada

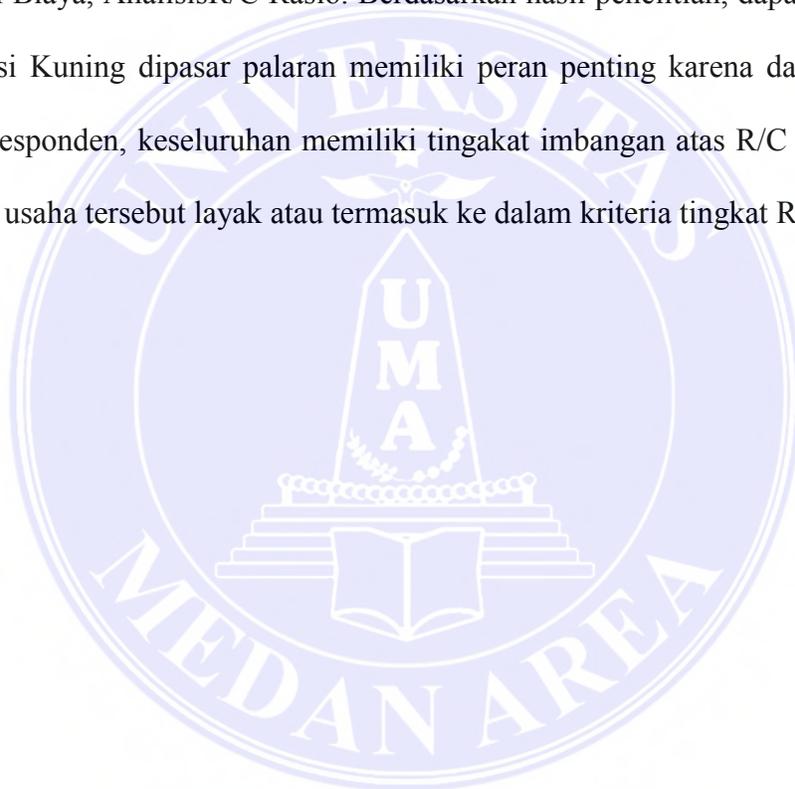
Industri Tahu Mekar di Kelurahan Liabuku Kecamatan Bungi Kota Bau-Bau. Penelitian ini dilaksanakan pada Bulan Juli sampai Agustus 2016. Penelitian ini adalah Studi Kasus sehingga pemilik usaha pembuatan tahu pada Industri Tahu Mekar dijadikan sebagai sumber untuk memperoleh informasi sesuai yang dibutuhkan oleh peneliti. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan analisis keuntunga  $\pi = TR - TC$  dan untuk mengetahui kelayakan usaha menggunakan rumus  $R/C$  Rasio. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh Industri Tahu Mekar di Kelurahan Liabuku kecamatan Bungi Kota Bau-Bau dalam satu kali proses produksi sebesar Rp 62.698.050/bulan. nilai  $R/C$  rasio sebesar 1,56 dengan demikian bahwa industri tahu mekar di Kelurahan Liabuku menguntungkan dan layak dikembangkan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Johan Bastian (2015) mahasiswa universitas Teuku Umar Meulabo Aceh Barat yang berjudul “Analisis Pendapatan dan Keuntungan usaha pada Industri Bubuk Kopi tradisional Aceh Di Kecamatan Johan pahlawan Kabupaten Aceh Barat” dengan tujuan menganalisis perkembangan pendapatan usaha pada industri bubuk kopi tradisional Aceh di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat. Data yang dibutuhkan untuk dianalisa terdiri dari data primer dan data skunder. Data primeryang dikumpulkan di lapangan untuk keperluan analisa diperoleh dengan wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah dipersiapkan terlebih dahulu, sedangkan data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan dan instansi terkait yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Penelitian ini menggunakan rumus pendapatan sederhana yaitu  $\pi = TR - TC$ ,  $TR = P \cdot Q$ ,  $TC = FC + VC$ ,  $\pi = (P \cdot Q) - (FC + VC)$ , dan Regresi linear sederhana yaitu  $Y = a + b_1 X_1 + e$  Hasil penelitian dapat dijelaskan bahwa yang mempengaruhi pendapatan usaha pada industri Bubuk Kopi Tradisional Aceh di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat adalah Modal dan

harga jual. Karena dengan adanya modal, harga jual maka Pendapatan Usaha Pada Industri Bubuk Kopi Tradisional Aceh di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat akan bertambah setiap bulannya. Namun ada faktor lain diluar model yang bisa membuat pengaruh lebih besar bagi pendapatan Usaha Pada Industri Bubuk Kopi Tradisional Aceh di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat seperti kurangnya pemasokan biji kopi, rusaknya mesin penggiling kopi, dan lain sebagainya.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Rini Anggraini (2012) dengan judul “Analisis Pendapatan, Keuntungan, dan kelayakan Usaha Jamur Tiram di Kabupaten Sleman” dengan tujuan Mengetahui pendapatan yang diterima dari usaha jamur tiram, untuk mengetahui keuntungan usaha jamur tiram dan mengetahui tingkat kelayakan usaha jamur tiram di Kabupaten Sleman. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung sebanyak 30 responden dengan kriteria minimal kapasitas produksi 1000 baglog. Pengeluaran yang dihitung terdiri dari biaya penyusutan, listrik, lahan, pembelian baglog, obat-obatan, upah untuk pengangkutan, dan upah pemeliharaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan usaha jamur tiram di Kabupaten Sleman dengan kapasitas produksi sebanyak 1.650 baglog masa produksi 4 bulan yang dihitung selama tahun terakhir memperoleh pendapatan sebesar Rp 8.322.183,33,- keuntungan sebesar Rp 5.446.516,66,-. Analisis R/C ratio menunjukkan angka 1,46, ini menunjukkan bahwa usaha jamur tiram di Kabupaten Sleman layak untuk diusahakan.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Rizky Andarways Kumalasari (2016) yang berjudul “Analisis Keuntungan Pedagang Nasi Kuning (Studi Kasus Pedagang Nasi Kuning di Pasar Palaran Kecamatan Palaran Kota Samarinda)” dengan tujuan untuk mengetahui dan menganalisis besarnya keuntungan rata-rata yang diperoleh dari usaha pedagang nasi kuning di pasar

palaran dan sebagai informasi yang berguna bagi pelaku usaha dalam mengelola dan meningkatkan keuntungan dalam usahanya. Penelitian ini berjenis penelitian deskriptifmix metode yaitu penggabungan antara kuantitatif dan juga kualitatif. Fokus penelitian ini yaitu menganalisis Keuntungan Pedagang nasi kuning dipasar Palaran Kecamatan Palaran Kota Samarinda. Data dikumpulkan melalui teknik observasi dan wawancara. Teknik Analisis data yang digunakan yaitu terdiri dari Metode Analisis dan deskriptif, Analisis Penerimaan, Analisis Total Biaya, Analisis R/C Rasio. Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa Pedagang Nasi Kuning dipasar palaran memiliki peran penting karena dari hasil penelitian sebanyak 7 Responden, keseluruhan memiliki tingkat imbalan atas R/C Rasio  $>1,21$  yang berarti bahwa usaha tersebut layak atau termasuk ke dalam kriteria tingkat R/C tinggi.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 1.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pasar Sukaramai kota Medan yang merupakan salah satu pasar strategis yang memiliki jumlah konsumen atau pembeli yang jumlahnya besar, terlihat dari keseharian konsumen berdatangan. Kajian besar yang dimaksudkan penulis didasarkan jumlah pedagang yang tergabung dalam pasar sukaramai (PD Pasar Kota Medan). Penelitian dilakukan pada bulan Februari 2019.

#### 3.2 Metode Pengambilan Sampel

Responden pedagang yang diambil dalam penelitian ini ditentukan dengan secara *purposive sampling* dari seluruh pedagang sayuran di Pasar Sukaramai. Menurut Ridwan (2008), *purposive sampling* yaitu teknik sampling yang digunakan peneliti jika peneliti mempunyai pertimbangan-pertimbangan tertentu di dalam pengambilan sampelnya atau penentuan sampel untuk tujuan tertentu.

Selain itu teknik *purposive sampling* memilih sekelompok subyek berdasarkan karakteristik tertentu yang dinilai memiliki keterkaitan dengan ciri dan karakteristik populasi yang akan diteliti.

Total pedagang sayuran yang ada di Pasar Sukaramai adalah sebanyak 70 pedagang, dalam penelitian ini jumlah pedagang sayuran yang dijadikan responden adalah sebanyak 32 responden pedagang sayuran dengan ketentuan kriteria yang telah ditetapkan berdasarkan hasil pra survei lapangan.

Adapun kriteria yang dimaksud dalam penelitian adalah sebagai berikut:

Pedagang yang sebelumnya berjualan di basement pasar akan tetapi pindah kepinggir jalan atau kakilima.

- 1) Pedagang sayuran yang jenis dagangan homogen (kentang, sayur kol, buncis, cabe merah keriting, tomat)
- 2) Pedagang yang memiliki jam kerja diatas 5 jam dalam sehari dimulai pukul 07.00 Wib sampai pukul 17.00 Wib.
- 3) Pedagang yang memiliki waktu berdagang lebih dari 1 tahun

Maka dari kriteria tersebut saya mengambil kesimpulan untuk menentukan jumlah pedagang yang menjadi sampel sebanyak 32 orang

### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara secara langsung kepada para responden menggunakan daftar pertanyaan atau kuisisioner sebagai panduan pengumpulan data yang telah disusun sebelumnya. Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber, seperti Badan Pusat Statistik (BPS) Republik Indonesia, Direktorat Jendral Pertanian, Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Sumatera Utara, Pusat Data dan Informasi Pertanian, laporan penelitian, jurnal dan publikasi ilmiah, instansi terkait, dan pustaka lain yang berhubungan dengan penelitian ini.

Guna memperoleh data yang lengkap untuk menunjang penulisan ini, maka diadakan pengumpulan data melalui :

1. Penelitian lapangan melalui wawancara. Wawancara dilakukan langsung dengan menggunakan kuesioner kepada responden pedagang sayuran di Pasar Sukaramai Medan dengan memberikan daftar pertanyaan kepadanya dengan harapan akan member respon atas pertanyaan tersebut.

2. Penelitian Kepustakaan, dengan membaca literatur, laporan-laporan tertulis, jurnal-jurnal penelitian dan bahan-bahan referensi lainnya sebagai landasan teori dalam penelitian.

### 3.4 Metode Analisis 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 tetap.

##### 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:

$$TFC = \sum_{i=1}^n X \cdot P_{xi}$$

Dimana:

TFC= Biaya tetap (*fixed cost*)

X = Jumlah fisik yang membentuk biaya tetap

Px = Harga input (Rp)

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 variabel 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:

$$TVC = \sum_{i=1}^N Bv$$

Dimana:

TVC= biaya variabel (*variable cost*) (Rp)

Bv = biaya variabel dari setiap input (Rp) yang

N = banyak input (Rp)

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 (Rp)

TFC = Biaya tetap total (Rp)

TVC = Biaya variabel total (Rp)

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 = Biaya Tunai + Biaya Diperhitungkan

Dimana:

TC = Biaya total (Rp)

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

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

## 2. Analisis Keuntungan

Analisis data untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh pedagang aneka sayur adalah dengan menggunakan analisis keuntungan, sedangkan untuk mengetahui apakah usaha dagang sayur tersebut menguntungkan atau tidak adalah dengan menggunakan perhitungan keuntungan. Keuntungan 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 keuntungan 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 keuntungan 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/Bulan)

P = Harga produk (Rp/Kg)

$Q$  = Jumlah produk yang terjual (Kg/hari)

Besarnya keuntungan diperoleh dari:

$$\pi = TR - TC$$

Di mana:

$\pi$  = Keuntungan (Rp/Bulan)

$TR$  = Total penerimaan (Rp/Bulan)

$TC$  = Total biaya (Rp/Bulan)

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.

### 3. Kelayakan Usaha

Untuk mengetahui Kelayakan Usaha menggunakan Rumus:

$$R/C = TR/TC$$

Keterangan:

$TR$  = Penerimaan Total (*Total Revenue*) (Rp)

$TC$  = Biaya Total (*Total Cost*) (Rp)

Dengan kriteria:

$R/C$  Ratio  $>$  1, berarti usaha i menguntungkan,

$R/C$  Ratio  $<$  1, berarti usaha i merugikan secara ekonomis

$R/C$  Ratio = 1, berarti usaha i tidak merugikan dan tidak menguntungkan.

### 3.5 Konsep Dasar dan Definisi Operasional

Konsep dasar dan definisi operasional mencakup pengertian yang digunakan untuk memperoleh dan menganalisis data sehubungan dengan tujuan penelitian.

1. Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi dalam satuan rupiah (Rp). Biaya tetap terdiri dari biaya sewa tempat dagang, biaya iuran fasilitas umum, dan biaya listrik.
2. Biaya variabel adalah biaya yang berhubungan langsung dengan jumlah produksi dalam satuan rupiah (Rp). Biaya variabel terdiri dari biaya pembelian sayur, dan biaya perlengkapan penjualan aneka sayur.
3. Biaya tidak tunai atau diperhitungkan adalah biaya penyusutan peralatan, sewa kios milik sendiri, dan tenaga kerja dalam keluarga yang digunakan oleh pedagang sayuran yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
4. Biaya transaksi adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang sayuran dalam melakukan pertukaran/transaksi barang dagangan/sayuran seperti biaya pencarian informasi, biaya negosiasi, dan biaya pelaksanaan dalam satuan rupiah (Rp).
5. Biaya pelaksanaan adalah biaya yang digunakan untuk melaksanakan suatu kontrak yang telah disepakati oleh pedagang sayuran dalam satuan rupiah. Total biaya adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan selama proses penjualan sayuran dalam waktu satu hari baik biaya tunai maupun biaya diperhitungkan yang dinyatakan dalam satuan rupiah. Harga barang diperoleh dari hasil kesepakatan antara penjual dan pembeli saat melakukan transaksi jual beli di pasar yang dinyatakan dalam satuan
6. Penerimaan pedagang pengecer adalah perkalian antara harga jual yang diterima pedagang dengan jumlah unit sayuran yang terjual yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).

7. Keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya total yang dikeluarkan oleh pedagang sayuran dalam kegiatan perdagangan sayuran per hari yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp)
8. Sayuran adalah komoditas segar yang berasal dari tanaman yang beraneka ragam yang umumnya dijual oleh pedagang di pasar pada berbagai macam tingkat harga yang diukur dalam Kilogram (Kg).
9. Pemasaran adalah proses pertukaran yang mencakup serangkaian kegiatan yang ditujukan untuk memindahkan barang atau jasa dari produsen ke konsumen dengan tujuan memperoleh keuntungan di satu pihak dan kepuasan di pihak lain.
10. Pasar tradisional adalah suatu tempat yang terdapat banyak penjual dan pembeli, di mana terdapat proses tawar menawar atas suatu barang tertentu dengan menggunakan uang untuk memperolehnya.
11. Pemasok adalah pihak yang menyediakan sayuran serta menyampaikannya kepada pedagang di pasar yang akan dilanjutkan kepada konsumen. Pemasok terdiri dari petani, pedagang pengumpul dan pedagang besar.
12. Pedagang besar adalah pedagang yang menjual aneka sayur dalam jumlah atau kuantitas yang banyak atau besar, yang kemudian menjualnya kepada pedagang pengecer.
13. Pedagang pengecer adalah responden yang menjual berbagai macam sayuran di Pasar Sukaramai Medan kepada konsumen secara langsung.
14. Konsumen adalah pihak yang membeli aneka sayur kepada pedagang pasar dengan tujuan untuk diolah dan dikonsumsi. Konsumen terdiri dari konsumen industri dan konsumen rumah tangga.

15. Modal usaha adalah biaya yang digunakan untuk memproduksi atau membeli barang dagangan dan operasional sehari-hari baik yang bersumber dari permodalan sendiri maupun permodalan dari sumber lain.
16. Struktur biaya adalah jenis dan besarnya biaya yang harus dikeluarkan oleh pedagang dalam kegiatan perdagangan yang dilakukan yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
17. Penerimaan pedagang pengecer adalah perkalian antara harga jual yang diterima pedagang dengan jumlah unit sayuran yang terjual yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
18. Keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya total yang dikeluarkan oleh pedagang sayuran dalam kegiatan perdagangan sayuran per hari yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp)
19. Lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani oleh pedagang dalam menjalankan usahanya. Semakin lama pedagang menjalani usahanya maka semakin banyak pengalaman yang didapatkannya. Satuan variabel yang digunakan lama usaha adalah tahun.
20. Studi kelayakan usaha adalah suatu penelitian tentang layak atau tidaknya suatu usaha dilakukan dengan menguntungkan secara terus menerus. Suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan, usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan

## BAB V

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Biaya Usaha

Biaya yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha dagang sayur merupakan bagian pokok dalam menjalankan usahanya. Biaya akan menentukan pendapatan atau penerimaan dalam usaha. Biaya usaha terdiri atas biaya tetap dan biaya tidak tetap.

##### A. Biaya Tetap

Biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang sayur di pasar Sukaramai Kota Medan untuk setiap bulannya dalam rangka menjual dagangannya terdiri dari retribusi lapak, retribusi kebersihan dan uang keamanan. Berikut deskripsi biaya tetap pedagang dalam satu bulannya.

Tabel 10 Deskripsi Rata-rata Biaya Tetap dalam satu bulan

No	Jenis Biaya	Ukuran	Harga (Rp)
1	Sewa Lapak	2 x 3m	450.000
2	Retribusi Sampah	-	120.000
3	Retribusi Keamanan	-	90.000
4	Penyusutan (Timbangan)	-	657
	Rata-rata		660.657

Sumber : Data Primer diolah 2019

Berdasarkan tabel 5.1 dengan pedoman kuisioner penelitian yang dibagikan peneliti bahwa, terkait dengan biaya tetap perbulan 32 pedagang sebagai responden adalah sama. Terkait dengan biaya tersebut baik biaya sewa lapak sebesar Rp. 450.000, retribusi sampah sebesar Rp. 120.000 dan retribusi keamanan sebesar Rp. 90.000 setiap pedagang sayuran yang menjadi responden membayarkan jumlah yang sama, selanjutnya adalah bagian dari biaya tetap yaitu

adalah biaya penyusutan. Biaya penyusutan dalam penelitian ini didasarkan pada penggunaan timbangan perhitungan dengan mengkaitkan jumlah timbangan, harga timbangan dan umur ekonomis dari alat tersebut diperoleh rata-rata biaya penyusutan yang dikeluarkan setiap pedagang sayuran eceran di pasar Sukaramai sebesar Rp. 657 perbulannya

Sewa lapak dalam penelitian ini dalam kajiannya menyangkut aspek adanya meja jualan untuk setiap pedagang, lapak yang diberi atap menghindari kepanasan dan hujan, serta ketersediaan penerangan disaat hari gelap dan menjelang sore hari .Retribusi sampah dalam penelitian, besaran nilainya dimaksudkan untuk membayar petugas kebersihan membersihkan sampah atau mengangkut sampah didaerah jualan yang telah dikumpulkan oleh para pedagang. Retribusi keamanan berdasarkan hasil penelitian menyangkut keterjaminan kenyamanan pedagang serta keamanan barang-barang yang ditinggal pedagang setiap harinya diatas meja masing-masing.

## B. Biaya Variabel

Biaya variabel yang dikeluarkan oleh pedagang di pasar Sukaramai Kota Medan berbeda-beda tergantung pada jumlah sayuran yang di beli dari produsen dan harga beli sayur, berikut disajikan tabel deskripsi biayavariabel pedagang sayur di pasar sukaramai.

Tabel 11 Deskripsi jumlah Biaya Variabel rata-rata berdasarkan jenis sayuran selama 1 bulan

No	Jenis Biaya	Volume (Kg)	Harga Beli (Rp)	Biaya Pembelian/ (%)	Persen (%)
----	-------------	----------------	--------------------	----------------------------	---------------

		atau L)		Pengeluaran (Rp)	
1	Pembelian Kentang	158,13	2.925	461.832,80	8,17
2	Pembelian Kol	177,7	1.926,60	341.739,10	6,05
3	Pembelian Buncis	94,4	10.837,50	1.022.809,40	18,10
4	Pembelian Cabe Merah	165,97	14.187,50	2.356.050	41,69
5	Pembelian Tomat	171,6	7.725	1.327.284,40	23,49
6	Pembelian Kantong Plastik	1,29	16.000	20.625	0,365
7	Transportasi dan Akomodasi	18,58	6.500	120.781	2,14
Rata-rata				5.651.121,7	

Sumber : Data Primer diolah 2019

Berdasarkan tabel 5.2 menunjukkan bahwa rata-rata biaya pembelian setiap sayuran oleh 32 responden (pedagang) dalam kurun waktu 1 bulan terlihat bahwa cabe merah menjadi komoditi yang rata-rata biaya pembelianya terbesar Rp. 2.356.050 (41,69%), selain jumlah pembelian harga beli menjadi faktor penentu besar kecilnya biaya pembelian. Selanjutnya di ikuti oleh rata-rata biaya pembelian komoditi tomat Rp.1.327.284 (23,49%) selanjunya secara berurutan rata-rata biaya pembelian sayuran buncis Rp. 1.022.809 (18,10 %), rata-rata biaya pembelian sayuran kentang Rp. 461.832 (8,17%), biaya pembelian sayuran kol Rp. 341.739 (6,05 %) biaya pembelian plastik Rp. 20.625 (0,36 %) dan terakhir yaitu rata-rata biaya transportasi dan akomodasi barang Rp.120.781 (2,14 %). secara detail diperlihatkan pada lampiran 9.

Biaya pembelian kantong plastik dalam penelitian dirata-ratakan sebesar Rp. 16.000 untuk setiap satu kilogram. Pada dasarnya kebutuhan kantong plastik pada setiap pedagang tidak mutlak dengan melakukan pembelian, melainkan keseluruhan pedagang membawa kantong plastik bekas dari rumah masing-masing untuk digunakan sebagai pembungkus atau tempat sayuran yang dibelanjakan konsumen. Akan tetapi apabila jumlah kantong plastik yang dibawa tidak mencukupi pedagang baru membeli kantong plastik atau terlebih dahulu meminjam kepada

sesama penjual. Ukuran kantong plastik yang digunakan oleh pedagang variatif, hal ini disesuaikan dengan jumlah belanjaan yang dibeli oleh konsumen, akan tetapi yang paling banyak yaitu kantong plastik ukuran 1 kg sampai 2 kg.

Biaya transportasi dan akomodasi dalam penelitian ini di ambil dari biaya pembelian atau penjemputan barang dengan fokus kebutuhan yaitu minyak sebagai bahan bakar becak yang sudah dimiliki masing-masing pedagang. Kisaran rata-rata biaya transportasi yang dikeluarkan pedagang yaitu sekitar Rp. 120.781, apabila dikonversi terhadap harga setiap liternya premium maka diperoleh kebutuhan premium selama 1 bulan sebanyak 18,58 Liter.

Biaya pembelian sangat erat hubungannya dengan harga beli, harga beli yang variatif sangat menentukan jumlah biaya pembelian. Selain itu kuota beli yang secara otomatis menjadi bagian penting. Tingginya biaya pembelian komoditi cabe merah di dasarkan utamanya oleh harga cabe merah lebih tinggi dari pada jenis komoditi lainnya. Terkait dengan biaya transportasi dan akomodasi barang didasarkan pada pengangkutan barang saat pembelian dari produsen, pengangkutan barang yang dibeli pedagang berdasarkan wawancara penulis dilakukan dengan becak barang yang merupakan kepemilikan masing-masing, atas dasar tersebut nilai transport lebih murah.

Berpedoman pada biaya tetap yang ditemukan penulis dari lapangan dan juga biaya variabel masing-masing pedagang maka dapat dihitung biaya usaha pedagang sayuran di pasar Sukaramai Kota Medan. Berikut disajikan dalam tabel modal usaha yang di keluarkan pedagang sayur dalam satu bulan.

Tabel 12 Rata-rata biaya Usaha Pedagang Sayur di Pasar Sukaramai kota Medan selama 1 bulan

No	Jenis Biaya	Rata-rata (Rp)
1	Biaya Variabel	5.651.121,7
2	Biaya Tetap	660.657
	TOTAL	6.311.779

Sumber : Data Primer diolah 2019

Berdasarkan tabel 5.3 menunjukkan besarnya biaya yang dikeluarkan pedagang sayur di pasar Sukaramai Medan. besarnya biaya tersebut didasarkan penambahan biaya tetap terhadap biaya tidak tetap. Penambahan biaya tetap memiliki nilai yang sama untuk setiap pedagang yang diteliti sebesar Rp. 660.000,- , oleh sebab itu besaran biaya usaha yang dikeluarkan setiap pedagang berada pada rentang Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 7.500.000,-. lebih rinci di tampilkan dalam lampiran 16.

## 5.2 Keuntungan

Keuntungan adalah penerimaan yang diperoleh dikurangi dengan seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan, baik biaya variabel maupun biaya tetap.

Analisis penerimaan usaha berdagang sayur adalah penerimaan yang didapatkan oleh pedagang dalam menjalankan usahanya dalam berdagang sayur atau hasil penjualan sayuran yang dihasilkan per bulan jualan. Penerimaan yang diperoleh pedagang sayur di dasarkan pada jumlah setiap jenis sayuran yang terjual yang dikalikan dengan harga sayuran dalam setiap satuan kilogramnya. Berikut disajikan penerimaan 32 pedagang sayur di pasar Sukaramai Medan yang menjadi responden.

Tabel 13 Rata-rata Penerimaan Pedagang sayur dalam 1 bulan

No	Jenis Sayuran	Volume Penjualan (Kg)	Harga Jual (Rp)*	Penerimaan (Rp)	Persen (%)
1	Kentang	153,6	5.375	824.875,0	10,9
2	Kol	170,8	4.359,40	744.843,7	9,8
3	Buncis	88,7	13.156,30	1.167.593,7	15,4
4	Cabe Merah	156,6	19.828,10	3.106.859,4	41,1
5	Tomat	164,5	10.453,10	1.719.953,1	22,7
Rata-rata				7.564.124,9	100

Sumber : Data Primer diolah 2019

Keterangan : \*Harga yang berlaku pada bulan Mei 2019

Merujuk pada tabel 5.4 yang mana menjelaskan bahwa terdapat hasil penjualan setiap pedagang dalam bentuk penerimaan uang dari setiap jenis sayur yang di jual. Besaran penerimaan setiap pedagang ditentukan dari banyaknya sayur yang terjual dalam 1 bulan dikalikan dengan harga rata-rata setiap jenis sayur. Penjumlahan dari setiap penerimaan dari masing-masing sayur oleh setiap pedagang ditemukan penerimaan total. Penerimaan total dari setiap pedagang yang diteliti bervariasi tergantung dari jumlah sayuran yang laku terjual dan harga yang diberikan pedagang tersebut. Penerimaan masing-masing pedang berada pada rentang Rp. 6.000.000,- sampai dengan Rp. 9.500.000,-, kontribusi penerimaan pedagang terbesar diperoleh dari penjualan cabe merah, penentuan kontribusi tersebut secara logika sebanding dengan harga pembelian cabe tersebut. Nilai besaran kontribusi hanya sebatas besaran nilai yang secara detail berdasarkan harga beli dan harga jual. lebih detail dapat dilihat pada lampiran 17.

Dalam konsep dagang keuntungan menjelaskan tentang selisih dari harga beli barang ditambah biaya tetap dengan harga jual barang. Konsep keuntungan oleh pedagang sayur di pasar Sukaramai kota Medan merupakan selisih antara Penerimaan (hasil penjualan) selama 1 bulan dengan biaya (pembelian sayuran dan biaya tetap) selama 1 bulan. Berikut disajikan tabel deskripsi keuntungan setiap pedagang.

Tabel 14 Deskripsi Rata – rata keuntungan Pedagang Sayur di pasar Sukaramai Medan dalam kurun waktu 1 bulan

No	Total Biaya (Rp)	Total Penerimaan (Rp)	Keuntungan (Rp)
1	201.976.923	242.052.000	40.075.077
Rata-rata	6.311.779	7.564.125	1.252.346

Sumber :Data Primer diolah 2019

Berdasarkan tabel diatas dijelaskan bahwa total biaya yang dikeluarkan seluruh pedagang yang diteliti menjadi responden dalam kurun waktu 1 bulan sebesar Rp. 201.976.923,- dengan

rata-rata sebesar Rp. 6.311.779 /responden, sedangkan total penerimaan yang diperoleh sebanyak 32 pedagang yang dijadikan sebagai responden sebesar Rp. 242.052.000 dengan rata-rata sebesar Rp. 7.564.125/responden. Membandingkan antara total penerimaan berikut dengan rata ratanya terhadap biaya yang dikeluarkan pedagang selama 1 bulan berikut rata-ratanya diperoleh keuntungan berdasarkan selisih kedua aspek dengan nilai sebesar Rp. 40.075.077 dengan keuntungan rata-rata setiap responden sebesar Rp. 1.252.346. Mengkaji besarnya rata-rata keuntungan setiap pedagang, lebih detail dapat dilihat pada lampiran 18.

### 5.3 Kelayakan Usaha

Menentukan kelayakan suatu usaha dapat dihitung dengan menggunakan rumus *return Cost Ratio* (R/C) dimana untuk menghitung R/C dilakukan dengan membagi antara penerimaan yang diterima oleh dari hasil penjualan sayuran dengan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang sayur itu sendiri. Jika didapat hasil R/C lebih besar dari 1, maka usaha dagang sayur di pasar Sukaramai kota Medan sudah layak untuk dijalankan, akan tetapi jika R/C lebih kecil dari 1, maka usaha dagang sayur tidak layak untuk dijalankan. Berikut disajikan tabel deskripsi kelayakan usaha masing-masing pedagang sayur di kota Medan.

Tabel 15 Tabel analisa kelayakan usaha Dagang Sayuran dagang sayur di pasar Sukaramai kota Medan

No	Total Biaya (Rp)	Total Penerimaan (Rp)	Kelayakan Usaha (R/C)
1	201.976.923	242.052.000	1,20
Rata-rata	6.311.779	7.564.125	1,20

Sumber :Data Primer diolah 2019

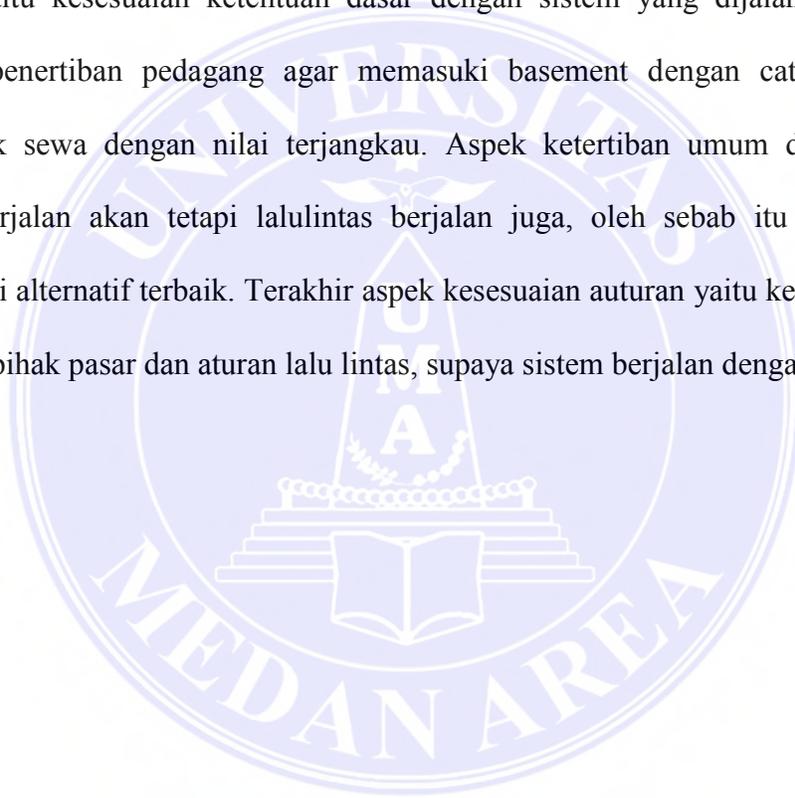
Kelayakan usaha dagang ditentukan oleh 2 variabel yang berkaitan erat, variabel tersebut yaitu penerimaan total dan biaya total. Kartasapoetra (1988), mengemukakan bahwa apabila nilai

$R/C > 1$  maka usaha tersebut menguntungkan dan penggunaan biaya efisien. Hasil bagi antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan menjadi dasar penentuan kelayakan usaha dagang. Hasil bagi yang dimaksudkan diatas apabila dilainya lebih besar sama dengan 1 ( $1 \geq$ ) maka usaha dikatakan layak, sedangkan apabila hasil bagi nilainya dibawah 1 maka usaha disimpulkan tidak layak.

Memperhatikan tabel 5.6 diatas maka di peroleh penjelasan bahwa, pembagian total penerimaan dengan total biaya diperoleh nilainya sebesar 1,20 ini menunjukkan bahwa dengan pengeluaran biaya sebesar Rp 201.976.923 pada usaha dagang sayur di Pasar Sukaramai menghasilkan nilai penerimaan atau *revenue* sebesar Rp. 242.052.000. Memperhatikan hasil penelitian tersebut diperoleh penjelasan sebagai berikut bahwa setiap pengeluaran biaya sebesar Rp. 1.000.000 maka diperoleh keuntungan sebesar Rp. 1.200.000. Dengan demikian Usaha usaha dagang sayur di Pasar Sukaramai produktif atau menguntungkan dan layak untuk dikembangkan serta penggunaan biaya produksi efisien, lebih detail dapat dilihat pada lampiran 18.

Bertolak pada perolehan selisih biaya dan penerimaan pedagang sayuran di Pasar Sukaramai Kota Medan dengan rata-rata keuntungan perbulan Rp.1.252.346. Kelayakan usaha sebesar 1,20 menjadi sebuah kajian terhadap faktor sebagai alasan para pedagang untuk tetap bertahan dengan usaha dagang sayuran walaupun nilai keuntungan dan kelayakan usaha dianggap kecil berdasarkan perhitungan periode 1 bulan. Beberapa pedagang yang memberikan keterangan menjelaskan alasan bertahan untuk tetap berjualan adalah paling utama pemenuhan kebutuhan hidup, alasan bertahan hidup menjadi faktor utama dalam menjalankan usaha tersebut, disisi lain menjelaskan keadaan pasar sangat fluktuatif, fluktuatif yang dimaksud yaitu keuntungan dalam setiap bulan tidak sama sangat variatif terkadang untung sedikit tetapi berikutnya memiliki untung lebih besar dari bulan sebelumnya.

Memperhatikan hasil penelitian, apabila dibandingkan dengan pedagang yang berada di daerah basement yang disediakan pihak pasar maka dapat dijelaskan bahwa pendapatan mereka lebih kecil dari pada diluar basement, padahal ketentuan dasar bahwa pedagang harus berada di dalam bangunan, oleh sebab itu penting tindakan serius kepada para pedagang dari pihak pasar. Tindakan yang dimaksud penulis dilakukan dalam rangka memperhitungkan aspek sosial yang berkaitan dengan proses tersebut seperti kelancaran usaha, ketertiban umum, kesesuaian aturan. Aspek usaha yaitu kesesuaian ketentuan dasar dengan sistem yang dijalankan, maksud hal tersebut yaitu penertiban pedagang agar memasuki basement dengan catatan pihak pasar memberikan hak sewa dengan nilai terjangkau. Aspek ketertiban umum dimaksudkan agar sistem pasar berjalan akan tetapi lalulintas berjalan juga, oleh sebab itu penertiban tanpa menutup menjadi alternatif terbaik. Terakhir aspek kesesuaian aturan yaitu kepatuhan pedagang terhadap aturan pihak pasar dan aturan lalu lintas, supaya sistem berjalan dengan baik.



## DAFTAR PUSTAKA

- Almatsier, S. 2004. *Prinsip Dasar Ilmu Gizi*. PT. Gramedia Pustaka Umum.
- Anggraini, E. 2005. Analisis Biaya Transaksi dan Penerimaan Nelayan dan Petani di Pelabuhan Ratu Kabupaten Sukabumi. *Thesis*. Sekolah Pascasarjana IPB. Bogor.
- Anggreni, Rini, 2012. Analisis Pendapatan, Keuntungan, Dankelayakan Usaha Jamur Tiramidi Kabupaten Sleman, Universitas Janabandra. Yogyakarta.
- Arsyad, Lincoln dan Suratno. 2003. *Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis, Edisi Revisi*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta
- Badan Ketahanan Pangan. 2016. *Tingkat Konsumsi Pangan di Provinsi Sumatera Utara*. Badan Ketahanan Pangan Provinsi Sumatera Utara.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. 2015. Sumatera Utara Dalam Angka. BPS Provinsi Sumatera Utara. Bandar Lampung.
- Badan Pusat Statistik. 2016. *Statistik Indonesia tahun 2016*. Jakarta.
- Bastian, Johan, 2015. Analisis Pendapatan dan Keuntungan usaha pada Industri Bubuk Kopi tradisional Aceh di Kecamatan Johan pahlawan Kabupaten Aceh Barat, Universitas Teuku Umar. Aceh Barat.
- Dharmmesta dan Irawan. 2002. *Manajemen Pemasaran Modern, Edisi II*. Liberty. Yogyakarta.
- Fuad, M. 2000. *Pengantar bisnis*. PT Gramedia. Jakarta.
- Haryanto, E., T. Suhartini, dan E, Rahayu. 2007. *Budidaya Kacang Panjang*. Penebar swadaya. Jakarta.
- Hentiani, Tri. 2011. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Informal Di Pasar Sentral Medan. *Skripsi*. Fakultas Ekonomidan Bisnis Universitas Dipenorogo. Semarang.
- Jeri, Setiawaan. etall. 2012. Pengaruh Keberadaan Minimarket Terhadap Pendapatan Pedagang Kelontong Klender Kecamatan Duren Sawit Jakarta Timur. *Jurnal*
- Mubyarto., 1994, *Pengantar Ekonomi Pertanian*, Pustaka LP3ES, Jakarta.
- Nofvianto, H. 2008. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Pasar Beriingharjo Kota Yogyakarta. *Skripsi*. Fakultas ekonomi, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Yogyakarta.
- Pambudi, N.T. 2014. Biaya Transaksi dan Modal Sosial antara Pedagang dan Pemasok (Studi pada Pedagang Sayur di Pasar Belimbing Kota Malang). *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Barwijaya. Malang.
- Prajnanta, F. 2007. Agribisnis Cabai Hibrida. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Radiosunu. 2001. *Manajemen Pemasaran; Suatu Pendekatan Analisis, Edisi Kedua*. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Rahardi, F., R. Palungkuan dan A. Budiarti. 2001. *Agribisnis Tanaman Sayur*. Penebar Swadaya. Jakarta.

- Rahim, A. dan Hastuti. 2007. *Ekonomi Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Ridwan. 2008. *Metode dan Teknik Menyusun Tesis*. CV. Alfabeta. Bandung.
- Rizky Andarways Kumalasari, 2016. Analisis Keuntungan Pedagang Nasi Kuning (Studi Kasus Pedagang Nasi Kuning di Pasar Palaran Kecamatan Palaran Kota Samarinda), Universitas Mulawarman. Kalimantan Timur
- Rukmana, R. 2005. *Budidaya dan Pengelolaan Pascapanen*. Kanisius. Yogyakarta.
- Sarfah Hasnawati, 2016. Analisis Keuntungan dan Kelayakan Usaha Pembuatan Tahu di Kelurahan Liabuku Kecamatan Bungi Kota Bau-Bau (Studi Kasus Pada Industri Tahu Mekar), Universitas Halu Oleo. Kendari.
- Soekartawi. 2000. *Pengantar Agroindustri*. Rajagrafindo Pustaka. Jakarta.
- Sudirmansyah, 2011. *Pengertian dan Jenis-Jenis Pasar*. Diakses dari <http://www.sudirmansyah.com/artikel-ekonomi/pengertian-dan-jenis-jenispasar.html>. Diakses Tanggal 16 Januari 2018 Pukul 20.45 WIB.
- Sudiyono. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang.
- Sukirno, S. 2006. *Makro Ekonomi Modern*. PT. Raja Grafindo Perkasa. Jakarta.
- Sukrisno, Ucang. 2012. Analisis Kelayakan Revitalisasi Pasar Umum Gubug Kabupaten Grobogan. Tesis Universitas Diponegoro : Semarang.
- Wijayanti, I.D.S. 2008. *Manajemen*. Mitra Cendikia Press. Yogyakarta.
- Winardi. 2002. *Motivasi dan Pemoivasi dalam Manajemen*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Yusuf, Evert, Y. Hosang dan U. A. Saputra. 2006. Analisis Pemasaran dan Efisiensi Pemasaran Gelondong Jambu Mete di Kabupaten Sikka Nusa Tenggara Timur. *Jurnal Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian*, Vol. 9, No.2, Juli 2006. 140-151.
- Zuhriski, H. 2008. Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Keliling di Kelurahan Tegallega Kota Bogor. *Skripsi*. Fakultas pertanian IPB. Bogor.
- Zulfahmi, M. 2011. Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Jamur Tiram Model Pusat Pelatihan Pertanian Perdesaan Swadaya (P4S) Nusa Indah, Jakarta.

Lampiran 1

Kuisisioner penelitian

NO. RESPONDEN :

Bersamaan ini saya memohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/Sdri untuk mengisi daftar pertanyaan sebagai data agar penyusunan skripsi saya yang berjudul “Analisis Biaya dan Pendapatan Pedagang Sayuran di Pasar Sukaramai Kota Medan”. Saya mengharapkan kesediaannya Bapak/Ibu/Sdr/Sdri untuk menjawab dengan baik dan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Atas kesediaan dan kerjasamanya, diucapkan terimakasih. Identitas Responden

**A. IDENTITAS DIRI**

Berikanlah tanda centang (√) pada kolom pilihan anda

1. Nama Responden : .....
2. Jenis Kelamin :  Laki-laki  
 Perempuan
3. Umur : Tahun
4. Pendidikan Terakhir :  SD/Sederajat  SLTP/Sederajat  
 SMA /Sederajat  D3     
Strata 1
5. Modal Usaha :  <Rp. 6.000.000  
 1.000.000 – Rp. 7.000.000  
>Rp. 7.000.000

**B. BIAYA**

Berikut tabel tentang biaya, saya memohon diisi sesuai dengan besaran biaya yang bapak/Ibu Keluarkan dalam menjalankan usaha :

### 1. Biaya Tetap

No	Jenis Biaya	Harga (Rp)
1	Sewa Tempat/Bulan	
2	Retribusi Kebersihan	
3	Biaya Keamanan	
TOTAL		

Catatan :

Besaran harga untuk setiap jenis biaya tetap di tuliskan sesuai besaran perjangka waktu yang ditentukan

### 2. Biaya Variabel

No	Jenis Sayuran	Jumlah pembelian (Kg)/Bulan	Harga Satuan (Kg)	Jumlah
1	Kentang			
2	Sayur Kol			
3	Sayur Buncis			
4	Cabe Merah			
5	Tomat			
6	Plastik			
TOTAL				

### C. PENERIMAAN

No	Jenis Sayuran	Jumlah Penjualan (Kg) /Bulan	Harga Satuan (Kg)	Jumlah
1	Kentang			
2	Sayur Kol			
3	Sayur Buncis			
4	Cabe Merah			
5	Tomat			
TOTAL				

Lampiran 2

Deskripsi Biaya Pembelian Sayuran Kentang perbulan

No	No. Res	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	Biaya Pembelian (Rp)
1	1	233	3.000	699.000
2	2	106	3.000	318.000
3	3	78	3.000	234.000
4	4	267	3.000	801.000
5	5	161	3.000	483.000
6	6	136	2.900	394.400
7	7	82	2.950	241.900
8	8	199	3.000	597.000
9	9	208	3.000	624.000
10	10	104	2.900	301.600
11	11	244	2.800	683.200
12	12	193	2.700	521.100
13	13	151	3.100	468.100
14	14	208	2.850	592.800
15	15	118	2.950	348.100
16	16	136	2.900	394.400
17	17	76	3.000	228.000
18	18	128	2.900	371.200
19	19	147	2.950	433.650
20	20	204	3.000	612.000
21	21	180	3.000	540.000
22	22	118	2.900	342.200
23	23	199	2.800	557.200
24	24	202	2.650	535.300
25	25	137	2.700	369.900
26	26	91	2.900	263.900
27	27	130	2.900	377.000
28	28	212	3.000	636.000
29	29	179	2.900	519.100
30	30	148	2.950	436.600
31	31	184	3.000	552.000
32	32	101	3.000	303.000
Total		5.060	93.600	14.778.650
Rata-rata		158,125	2.925	461.832,81

Lampiran 3

Deskripsi Biaya Pembelian Sayuran Kol perbulan

No	No. Res	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	Biaya Pembelian (Rp)
1	1	253	2.000	506.000
2	2	125	2.000	250.000
3	3	93	2.000	186.000
4	4	286	2.000	572.000
5	5	177	2.000	354.000
6	6	155	2.000	310.000
7	7	106	2.050	217.300
8	8	217	2.100	455.700
9	9	219	1.900	416.100
10	10	123	1.900	233.700
11	11	266	1.950	518.700
12	12	205	1.850	379.250
13	13	167	1.950	325.650
14	14	229	2.000	458.000
15	15	141	2.000	282.000
16	16	148	2.000	296.000
17	17	103	2.000	206.000
18	18	149	2.000	298.000
19	19	177	2.000	354.000
20	20	222	2.000	444.000
21	21	198	1.700	336.600
22	22	144	1.700	244.800
23	23	216	1.700	367.200
24	24	218	1.700	370.600
25	25	159	1.700	270.300
26	26	109	1.900	207.100
27	27	151	1.850	279.350
28	28	229	1.850	423.650
29	29	197	1.900	374.300
30	30	173	1.950	337.350
31	31	204	2.000	408.000
32	32	127	2.000	254.000
Total		5.686	61.650	10.935.650
Rata-rata		177,6875	1.926,6	341.739,06

Lampiran 4

Deskripsi Biaya Pembelian Sayuran Buncis perbulan

No	No. Res	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	Biaya Pembelian (Rp)
1	1	117	10.500	1.228.500
2	2	103	11.000	1.133.000
3	3	81	10.700	866.700
4	4	94	10.500	987.000
5	5	87	10.600	922.200
6	6	80	11.000	880.000
7	7	89	11.000	979.000
8	8	81	11.000	891.000
9	9	87	10.600	922.200
10	10	88	10.800	950.400
11	11	84	10.600	890.400
12	12	105	10.600	1.113.000
13	13	107	10.500	1.123.500
14	14	85	10.700	909.500
15	15	90	10.700	963.000
16	16	90	11.000	990.000
17	17	82	11.000	902.000
18	18	91	11.000	1.001.000
19	19	81	11.000	891.000
20	20	76	10.900	828.400
21	21	88	10.600	932.800
22	22	83	11.000	913.000
23	23	97	11.000	1.067.000
24	24	96	11.500	1.104.000
25	25	92	11.200	1.030.400
26	26	104	11.100	1.154.400
27	27	114	10.700	1.219.800
28	28	90	10.700	963.000
29	29	92	10.800	993.600
30	30	83	10.900	904.700
31	31	149	10.600	1.579.400
32	32	136	11.000	1.496.000
Total		3.022	346.800	32.729.900
Rata-rata		94,4375	10.837,5	1.022.809,4

Lampiran 5

Deskripsi Biaya Pembelian Cabe Merah perbulan

No	No. Res	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	Biaya Pembelian (Rp)
1	1	155	14.000	2.170.000
2	2	106	13.500	1.431.000
3	3	124	14.500	1.798.000
4	4	138	13.000	1.794.000
5	5	194	15.000	2.910.000
6	6	206	14.000	2.884.000
7	7	215	13.500	2.902.500
8	8	177	14.500	2.566.500
9	9	148	14.500	2.146.000
10	10	169	14.500	2.450.500
11	11	176	14.500	2.552.000
12	12	181	14.500	2.624.500
13	13	193	14.500	2.798.500
14	14	170	14.500	2.465.000
15	15	150	14.500	2.175.000
16	16	192	14.500	2.784.000
17	17	189	14.500	2.740.500
18	18	176	14.500	2.552.000
19	19	178	13.700	2.438.600
20	20	192	13.700	2.630.400
21	21	186	13.700	2.548.200
22	22	198	13.700	2.712.600
23	23	122	13.700	1.671.400
24	24	131	13.500	1.768.500
25	25	124	14.000	1.736.000
26	26	144	14.600	2.102.400
27	27	152	14.600	2.219.200
28	28	135	14.600	1.971.000
29	29	135	14.600	1.971.000
30	30	192	14.500	2.784.000
31	31	187	13.700	2.561.900
32	32	176	14.400	2.534.400
Total		5.311	454.000	75.393.600
Rata-rata		165,9688	14.187,5	2.356.050

Lampiran 6

Deskripsi Biaya Pembelian Tomat perbulan

No	No. Res	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	Biaya Pembelian (Rp)
1	1	175	7.800	1.365.000
2	2	164	7.600	1.246.400
3	3	168	7.300	1.226.400
4	4	175	7.500	1.312.500
5	5	194	8.000	1.552.000
6	6	160	7.300	1.168.000
7	7	188	7.900	1.485.200
8	8	231	7.300	1.686.300
9	9	171	8.000	1.368.000
10	10	173	8.000	1.384.000
11	11	169	7.400	1.250.600
12	12	193	7.600	1.466.800
13	13	195	8.100	1.579.500
14	14	207	8.500	1.759.500
15	15	143	7.600	1.086.800
16	16	147	8.000	1.176.000
17	17	183	7.600	1.390.800
18	18	182	7.000	1.274.000
19	19	162	7.300	1.182.600
20	20	170	8.000	1.360.000
21	21	183	7.500	1.372.500
22	22	177	8.000	1.416.000
23	23	189	7.800	1.474.200
24	24	156	8.300	1.294.800
25	25	158	8.000	1.264.000
26	26	148	8.000	1.184.000
27	27	149	7.500	1.117.500
28	28	123	7.500	922.500
29	29	140	7.400	1.036.000
30	30	132	7.200	950.400
31	31	181	8.000	1.448.000
32	32	204	8.200	1.672.800
Total		5.490	247.200	42.473.100
Rata-rata		171,7	7.725	1.327.284,4

Lampiran 7

Deskripsi Biaya Pembelian Plastik perbulan

No	No. Res	Volume (Kg)	Biaya Pembelian (Rp)
1	1	1,3	20.000
2	2	1,6	25.000
3	3	1,9	30.000
4	4	1,3	20.000
5	5	0,9	15.000
6	6	1,3	20.000
7	7	1,3	20.000
8	8	1,3	20.000
9	9	1,3	20.000
10	10	1,3	20.000
11	11	1,3	20.000
12	12	1,3	20.000
13	13	1,3	20.000
14	14	1,3	20.000
15	15	1,9	30.000
16	16	1,9	30.000
17	17	1,3	20.000
18	18	1,6	25.000
19	19	0,9	15.000
20	20	0,9	15.000
21	21	0,9	15.000
22	22	0,9	15.000
23	23	1,6	25.000
24	24	1,9	30.000
25	25	1,3	20.000
26	26	0,9	15.000
27	27	1,3	20.000
28	28	1,3	20.000
29	29	0,9	15.000
30	30	1,3	20.000
31	31	1,3	20.000
32	32	1,3	20.000
Total		41,3	660.000
Rata-rata		1,3	20.625

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 10/30/19

Access From (repository.uma.ac.id)

Lampiran 8

Deskripsi Biaya Transportasi akomodasi perbulan				
No	No. Res	Volume (L)	Biaya Pembelian (Rp)	
1	1	23,1	150.000	
2	2	18,5	120.000	
3	3	19,2	125.000	
4	4	19,2	125.000	
5	5	18,5	120.000	
6	6	15,4	100.000	
7	7	18,5	120.000	
8	8	19,2	125.000	
9	9	19,2	125.000	
10	10	18,5	120.000	
11	11	20,0	130.000	
12	12	18,5	120.000	
13	13	18,5	120.000	
14	14	18,5	120.000	
15	15	18,5	120.000	
16	16	20,0	130.000	
17	17	18,5	120.000	
18	18	19,2	125.000	
19	19	15,4	100.000	
20	20	15,4	100.000	
21	21	15,4	100.000	
22	22	15,4	100.000	
23	23	15,4	100.000	
24	24	15,4	100.000	
25	25	15,4	100.000	
26	26	15,4	100.000	
27	27	15,4	100.000	
28	28	23,1	150.000	
29	29	23,1	150.000	
30	30	23,1	150.000	
31	31	23,1	150.000	
32	32	23,1	150.000	
Total		594,6	3.865.000	
Rata-rata		18,6	120.781	

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 10/30/19

Access From (repository.uma.ac.id)

## Lampiran 9

## Deskripsi Biaya Variabel perbulan

No	No. Res	Biaya Variabel (Rp)							TOTAL
		Kentang	Kol	Buncis	Cabe Merah	Tomat	Plastik	Transport	
1	1	699.000	506.000	1.228.500	2.170.000	1.365.000	20.000	150.000	6.138.500
2	2	318.000	250.000	1.133.000	1.431.000	1.246.400	25.000	120.000	4.523.400
3	3	234.000	186.000	866.700	1.798.000	1.226.400	30.000	125.000	4.466.100
4	4	801.000	572.000	987.000	1.794.000	1.312.500	20.000	125.000	5.611.500
5	5	483.000	354.000	922.200	2.910.000	1.552.000	15.000	120.000	6.356.200
6	6	394.400	310.000	880.000	2.884.000	1.168.000	20.000	100.000	5.756.400
7	7	241.900	217.300	979.000	2.902.500	1.485.200	20.000	120.000	5.965.900
8	8	597.000	455.700	891.000	2.566.500	1.686.300	20.000	125.000	6.341.500
9	9	624.000	416.100	922.200	2.146.000	1.368.000	20.000	125.000	5.621.300
10	10	301.600	233.700	950.400	2.450.500	1.384.000	20.000	120.000	5.460.200
11	11	683.200	518.700	890.400	2.552.000	1.250.600	20.000	130.000	6.044.900
12	12	521.100	379.250	1.113.000	2.624.500	1.466.800	20.000	120.000	6.244.650
13	13	468.100	325.650	1.123.500	2.798.500	1.579.500	20.000	120.000	6.435.250
14	14	592.800	458.000	909.500	2.465.000	1.759.500	20.000	120.000	6.324.800
15	15	348.100	282.000	963.000	2.175.000	1.086.800	30.000	120.000	5.004.900
16	16	394.400	296.000	990.000	2.784.000	1.176.000	30.000	130.000	5.800.400
17	17	228.000	206.000	902.000	2.740.500	1.390.800	20.000	120.000	5.607.300
18	18	371.200	298.000	1.001.000	2.552.000	1.274.000	25.000	125.000	5.646.200
19	19	433.650	354.000	891.000	2.438.600	1.182.600	15.000	100.000	5.414.850
20	20	612.000	444.000	828.400	2.630.400	1.360.000	15.000	100.000	5.989.800
21	21	540.000	336.600	932.800	2.548.200	1.372.500	15.000	100.000	5.845.100
22	22	342.200	244.800	913.000	2.712.600	1.416.000	15.000	100.000	5.743.600
23	23	557.200	367.200	1.067.000	1.671.400	1.474.200	25.000	100.000	5.262.000
24	24	535.300	370.600	1.104.000	1.768.500	1.294.800	30.000	100.000	5.203.200
25	25	369.900	270.300	1.030.400	1.736.000	1.264.000	20.000	100.000	4.790.600
26	26	263.900	207.100	1.154.400	2.102.400	1.184.000	15.000	100.000	5.026.800
27	27	377.000	279.350	1.219.800	2.219.200	1.117.500	20.000	100.000	5.332.850
28	28	636.000	423.650	963.000	1.971.000	922.500	20.000	150.000	5.086.150
29	29	519.100	374.300	993.600	1.971.000	1.036.000	15.000	150.000	5.059.000
30	30	436.600	337.350	904.700	2.784.000	950.400	20.000	150.000	5.583.050
31	31	552.000	408.000	1.579.400	2.561.900	1.448.000	20.000	150.000	6.719.300
32	32	303.000	254.000	1.496.000	2.534.400	1.672.800	20.000	150.000	6.430.200
TOTAL		14.778.650	10.935.650	32.729.900	75.393.600	42.473.100	660.000	3.865.000	180.835.900
RATA-RATA		461.833	341.739	1.022.809	2.356.050	1.327.284	20.625	120.781	5.651.122

Lampiran 10

Deskripsi Penerimaan Penjualan Kentang perbulan

No	No. Res	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	Penerimaan (Rp)
1	1	231	5.500	1.270.500
2	2	103	5.500	566.500
3	3	72	5.500	396.000
4	4	265	5.500	1.457.500
5	5	152	5.500	836.000
6	6	136	5.000	680.000
7	7	82	5.500	451.000
8	8	191	5.000	955.000
9	9	197	5.500	1.083.500
10	10	104	5.500	572.000
11	11	244	5.500	1.342.000
12	12	183	5.500	1.006.500
13	13	147	5.500	808.500
14	14	202	5.500	1.111.000
15	15	111	5.500	610.500
16	16	128	5.500	704.000
17	17	76	5.500	418.000
18	18	122	5.500	671.000
19	19	147	5.500	808.500
20	20	197	5.500	1.083.500
21	21	174	5.500	957.000
22	22	118	5.500	649.000
23	23	192	5.000	960.000
24	24	193	5.000	965.000
25	25	137	5.000	685.000
26	26	83	5.000	415.000
27	27	124	5.000	620.000
28	28	206	5.000	1.030.000
29	29	172	5.500	946.000
30	30	148	5.500	814.000
31	31	179	5.500	984.500
32	32	98	5.500	539.000
Total		4.914	172.000	26.396.000
Rata-rata		153,6	5.375	824.875

Lampiran 11

Deskripsi Penerimaan Penjualan Sayur Kol perbulan

No	No. Res	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	Penerimaan (Rp)
1	1	250	4.500	1.125.000
2	2	120	4.500	540.000
3	3	90	4.500	405.000
4	4	280	4.500	1.260.000
5	5	170	4.500	765.000
6	6	150	4.500	675.000
7	7	100	4.500	450.000
8	8	210	4.000	840.000
9	9	215	4.000	860.000
10	10	120	4.000	480.000
11	11	260	4.000	1.040.000
12	12	200	4.500	900.000
13	13	160	4.500	720.000
14	14	220	4.500	990.000
15	15	130	4.500	585.000
16	16	145	4.000	580.000
17	17	95	4.000	380.000
18	18	140	4.000	560.000
19	19	165	4.000	660.000
20	20	215	4.500	967.500
21	21	190	4.500	855.000
22	22	135	4.500	607.500
23	23	210	4.500	945.000
24	24	210	4.500	945.000
25	25	155	4.500	697.500
26	26	100	4.500	450.000
27	27	140	4.500	630.000
28	28	225	4.500	1.012.500
29	29	190	4.500	855.000
30	30	165	4.000	660.000
31	31	195	4.500	877.500
32	32	115	4.500	517.500
Total		5.465	139.500	23.835.000
Rata-rata		170,8	4.359,4	744.843,8

Lampiran 12

Deskripsi Penerimaan Penjualan Sayur Buncisperbulan				
No	No. Res	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	Penerimaan (Rp)
1	1	110	13.000	1.430.000
2	2	95	13.000	1.235.000
3	3	70	13.000	910.000
4	4	90	13.000	1.170.000
5	5	70	13.000	910.000
6	6	80	13.000	1.040.000
7	7	80	13.000	1.040.000
8	8	70	13.000	910.000
9	9	80	13.000	1.040.000
10	10	80	13.000	1.040.000
11	11	75	13.500	1.012.500
12	12	100	13.500	1.350.000
13	13	100	13.500	1.350.000
14	14	85	13.000	1.105.000
15	15	90	13.000	1.170.000
16	16	90	13.000	1.170.000
17	17	75	13.000	975.000
18	18	85	13.000	1.105.000
19	19	76	13.000	988.000
20	20	68	13.500	918.000
21	21	84	13.500	1.134.000
22	22	83	13.500	1.120.500
23	23	97	13.500	1.309.500
24	24	90	13.000	1.170.000
25	25	85	13.000	1.105.000
26	26	96	13.000	1.248.000
27	27	110	13.000	1.430.000
28	28	90	13.000	1.170.000
29	29	85	13.500	1.147.500
30	30	75	13.500	1.012.500
31	31	145	13.500	1.957.500
32	32	130	13.000	1.690.000
Total		2.839	421.000	37.363.000
Rata-rata		88,7	13.156,3	1.167.593,8

Lampiran 13

Deskripsi Penerimaan Penjualan Cabe Merah perbulan

No	No. Res	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	Penerimaan (Rp)
1	1	150	20.000	3.000.000
2	2	100	20.000	2.000.000
3	3	120	20.000	2.400.000
4	4	130	20.000	2.600.000
5	5	185	20.000	3.700.000
6	6	200	20.000	4.000.000
7	7	210	20.000	4.200.000
8	8	170	20.000	3.400.000
9	9	140	20.000	2.800.000
10	10	160	20.000	3.200.000
11	11	165	20.000	3.300.000
12	12	170	19.500	3.315.000
13	13	185	19.500	3.607.500
14	14	155	19.500	3.022.500
15	15	140	19.500	2.730.000
16	16	180	20.000	3.600.000
17	17	175	20.000	3.500.000
18	18	165	20.000	3.300.000
19	19	165	20.000	3.300.000
20	20	175	19.500	3.412.500
21	21	180	19.500	3.510.000
22	22	190	20.000	3.800.000
23	23	110	20.000	2.200.000
24	24	120	19.500	2.340.000
25	25	116	19.500	2.262.000
26	26	135	19.500	2.632.500
27	27	140	19.500	2.730.000
28	28	125	19.500	2.437.500
29	29	127	20.000	2.540.000
30	30	186	20.000	3.720.000
31	31	178	20.000	3.560.000
32	32	165	20.000	3.300.000
Total		5.012	634.500	99.419.500
Rata-rata		156,6	19.828,1	3.106.859,4

Lampiran 14

Deskripsi Penerimaan Penjualan Tomatperbulan

No	No. Res	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	Penerimaan (Rp)
1	1	163	10.000	1.630.000
2	2	154	10.000	1.540.000
3	3	155	10.000	1.550.000
4	4	167	10.000	1.670.000
5	5	185	11.000	2.035.000
6	6	153	10.000	1.530.000
7	7	183	10.000	1.830.000
8	8	220	10.000	2.200.000
9	9	162	11.000	1.782.000
10	10	173	11.000	1.903.000
11	11	164	10.000	1.640.000
12	12	180	10.000	1.800.000
13	13	190	11.000	2.090.000
14	14	200	11.000	2.200.000
15	15	135	10.500	1.417.500
16	16	147	10.500	1.543.500
17	17	183	10.000	1.830.000
18	18	173	10.000	1.730.000
19	19	158	10.000	1.580.000
20	20	164	11.000	1.804.000
21	21	173	10.000	1.730.000
22	22	162	11.000	1.782.000
23	23	185	10.000	1.850.000
24	24	152	11.000	1.672.000
25	25	150	11.000	1.650.000
26	26	142	11.000	1.562.000
27	27	140	10.500	1.470.000
28	28	120	10.500	1.260.000
29	29	135	10.500	1.417.500
30	30	127	10.000	1.270.000
31	31	175	11.000	1.925.000
32	32	195	11.000	2.145.000
Total		5.265	334.500	55.038.500
Rata-rata		164,5	10.453,1	1.719.953,1

## Lampiran 15

## Deskripsi biaya penyusutan

No Res	Jumlah Alat (Unit)	Ukuran (Kg)	Harga Satuan (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Biaya Penyusutan/tahun (Rp)	Biaya Penyusutan/Bulan (Rp)
1	1	1-2	115.000	3	38.333	1.065
2	1	1-2	120.000	5	24.000	400
3	1	1-2	115.000	4	28.750	599
4	1	1-2	115.000	3	38.333	1.065
5	1	1-2	115.000	5	23.000	1.917
6	1	1-2	115.000	5	23.000	383
7	1	1-2	120.000	4	30.000	500
8	1	1-2	115.000	4	28.750	479
9	1	1-2	115.000	4	28.750	799
10	1	1-2	115.000	5	23.000	383
11	1	1-2	115.000	5	23.000	383
12	1	1-2	115.000	4	28.750	799
13	1	1-2	120.000	5	24.000	400
14	1	1-2	120.000	5	24.000	400
15	1	1-2	120.000	4	30.000	625
16	1	1-2	115.000	4	28.750	599
17	1	1-2	120.000	5	24.000	400
18	1	1-2	120.000	4	30.000	625
19	1	1-2	120.000	5	24.000	400
20	1	1-2	115.000	5	23.000	383
21	1	1-2	115.000	4	28.750	599
22	1	1-2	115.000	3	38.333	1.065
23	1	1-2	115.000	4	28.750	799
24	1	1-2	110.000	4	27.500	764
25	1	1-2	115.000	4	28.750	479
26	1	1-2	110.000	3	36.667	1.019
27	1	1-2	115.000	5	23.000	383
28	1	1-2	120.000	5	24.000	400
29	1	1-2	120.000	4	30.000	625
30	1	1-2	115.000	3	38.333	1.065
31	1	1-2	110.000	4	27.500	458
32	1	1-2	110.000	4	27.500	764
<b>Total</b>	<b>32</b>		<b>3.710.000</b>	<b>135</b>	<b>904.500</b>	<b>21.023</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>1</b>		<b>115.938</b>	<b>4</b>	<b>28.266</b>	<b>657</b>

## Lampiran 16

Deskripsi Biaya perbulan				
No	No. Res	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	1	6.138.500	661.065	6.799.565
2	2	4.523.400	660.400	5.183.800
3	3	4.466.100	660.599	5.126.699
4	4	5.611.500	661.065	6.272.565
5	5	6.356.200	661.917	7.018.117
6	6	5.756.400	660.383	6.416.783
7	7	5.965.900	660.500	6.626.400
8	8	6.341.500	660.479	7.001.979
9	9	5.621.300	660.799	6.282.099
10	10	5.460.200	660.383	6.120.583
11	11	6.044.900	660.383	6.705.283
12	12	6.244.650	660.799	6.905.449
13	13	6.435.250	660.400	7.095.650
14	14	6.324.800	660.400	6.985.200
15	15	5.004.900	660.625	5.665.525
16	16	5.800.400	660.599	6.460.999
17	17	5.607.300	660.400	6.267.700
18	18	5.646.200	660.625	6.306.825
19	19	5.414.850	660.400	6.075.250
20	20	5.989.800	660.383	6.650.183
21	21	5.845.100	660.599	6.505.699
22	22	5.743.600	661.065	6.404.665
23	23	5.262.000	660.799	5.922.799
24	24	5.203.200	660.764	5.863.964
25	25	4.790.600	660.479	5.451.079
26	26	5.026.800	661.019	5.687.819
27	27	5.332.850	660.383	5.993.233
28	28	5.086.150	660.400	5.746.550
29	29	5.059.000	660.625	5.719.625
30	30	5.583.050	661.065	6.244.115
31	31	6.719.300	660.458	7.379.758
32	32	6.430.200	660.764	7.090.964
TOTAL		180.835.900	180.835.900	201.976.923
RATA-RATA		5.651.122	5.651.122	6.311.779

## Lampiran 17

## Deskripsi penerimaan perbulan

No	No. Res	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	Penerimaan (Rp)
1	1	110	13.000	1.430.000
2	2	95	13.000	1.235.000
3	3	70	13.000	910.000
4	4	90	13.000	1.170.000
5	5	70	13.000	910.000
6	6	80	13.000	1.040.000
7	7	80	13.000	1.040.000
8	8	70	13.000	910.000
9	9	80	13.000	1.040.000
10	10	80	13.000	1.040.000
11	11	75	13.500	1.012.500
12	12	100	13.500	1.350.000
13	13	100	13.500	1.350.000
14	14	85	13.000	1.105.000
15	15	90	13.000	1.170.000
16	16	90	13.000	1.170.000
17	17	75	13.000	975.000
18	18	85	13.000	1.105.000
19	19	76	13.000	988.000
20	20	68	13.500	918.000
21	21	84	13.500	1.134.000
22	22	83	13.500	1.120.500
23	23	97	13.500	1.309.500
24	24	90	13.000	1.170.000
25	25	85	13.000	1.105.000
26	26	96	13.000	1.248.000
27	27	110	13.000	1.430.000
28	28	90	13.000	1.170.000
29	29	85	13.500	1.147.500
30	30	75	13.500	1.012.500
31	31	145	13.500	1.957.500
32	32	130	13.000	1.690.000
	Total	2.839	421.000	37.363.000
	Rata-rata	88,7	13.156,3	1.167.593,8

## Lampiran 18

## Deskripsi Keuntungan dan Kelayakan usaha perbulan

No. Res	Total Biaya	Total		R/C
		Penerimaan (Rp)	Keuntungan (Rp)	
1	6.799.565	8.455.500	1.655.935	1,24
2	5.183.800	5.881.500	697.700	1,13
3	5.126.699	5.661.000	534.301	1,10
4	6.272.565	8.157.500	1.884.935	1,30
5	7.018.117	8.246.000	1.227.883	1,18
6	6.416.783	7.925.000	1.508.217	1,24
7	6.626.400	7.971.000	1.344.600	1,20
8	7.001.979	8.305.000	1.303.021	1,19
9	6.282.099	7.565.500	1.283.401	1,20
10	6.120.583	7.195.000	1.074.417	1,18
11	6.705.283	8.334.500	1.629.217	1,24
12	6.905.449	8.371.500	1.466.051	1,21
13	7.095.650	8.576.000	1.480.350	1,21
14	6.985.200	8.428.500	1.443.300	1,21
15	5.665.525	6.513.000	847.475	1,15
16	6.460.999	7.597.500	1.136.501	1,18
17	6.267.700	7.103.000	835.300	1,13
18	6.306.825	7.366.000	1.059.175	1,17
19	6.075.250	7.336.500	1.261.250	1,21
20	6.650.183	8.185.500	1.535.317	1,23
21	6.505.699	8.186.000	1.680.301	1,26
22	6.404.665	7.959.000	1.554.335	1,24
23	5.922.799	7.264.500	1.341.701	1,23
24	5.863.964	7.092.000	1.228.036	1,21
25	5.451.079	6.399.500	948.421	1,17
26	5.687.819	6.307.500	619.681	1,11
27	5.993.233	6.880.000	886.767	1,15
28	5.746.550	6.910.000	1.163.450	1,20
29	5.719.625	6.906.000	1.186.375	1,21
30	6.244.115	7.476.500	1.232.385	1,20
31	7.379.758	9.304.500	1.924.742	1,26
32	7.090.964	8.191.500	1.100.536	1,16
<b>TOTAL</b>	<b>201.976.923</b>	<b>242.052.000</b>	<b>40.075.077</b>	<b>38,29</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>6.311.779</b>	<b>7.564.125</b>	<b>1.252.346</b>	<b>1,20</b>

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 10/30/19

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)

Dokumentasi penelitian



pasar sukaramai tampak dari depan



pasar Sukaramai tampak dari samping



Wawancara dengan responden no 5 diblok A



Wawancara dengan responden no. 9 diblok C



Wawancara dengan responden no. 23 di blok F



ukuran dan bentuk lapak pedagang



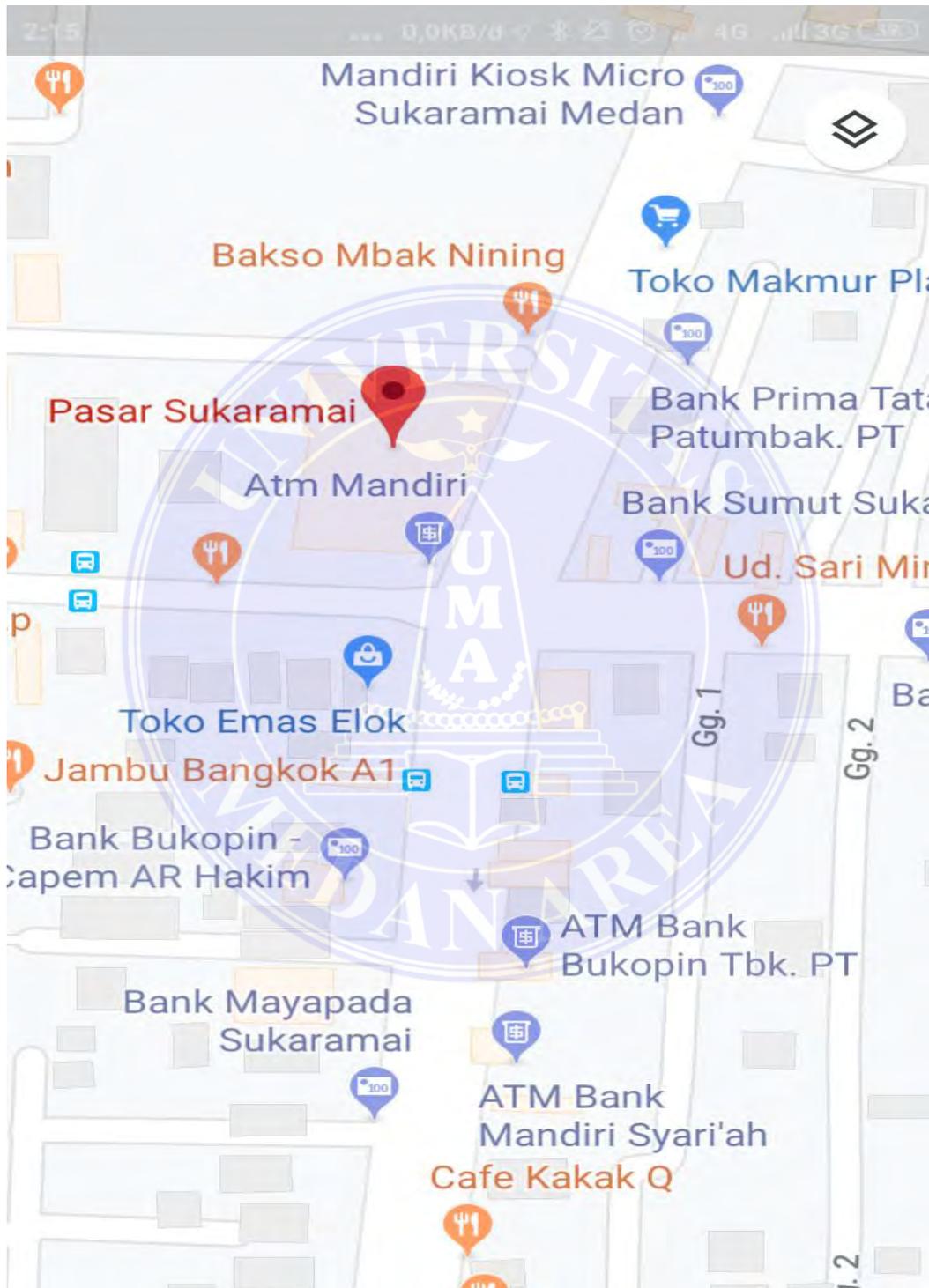
Wawancara dengan responden no. 13 diblok D



Gambar: bentuk lapak dalam basement

Lampiran 20

Lokasi penelitian



Lampiran 21

Surat riset dari fakultas



## UNIVERSITAS MEDAN AREA FAKULTAS PERTANIAN

Kampus I : Jl. Kolam No. 1 Medan estate, Medan 20371 Telp. 061-7366878, Fax. 061- 7368012  
Kampus II : Jl. Setia Budi No. 79 B / Jl. Sei Serayu No. 70 A Medan 20132 Telp. 061-8225602  
Email : univ\_medanarea@uma.ac.id Website : www.uma.ac.id

Nomor : 149/FP.0/01.10/II/2019  
Lamp. :  
Hal : Pengambilan Data/Riset

15 Februari 2019

Yth. Ka. Badan Penelitian Dan Pengembangan (BALITBANG)  
Kota Medan

Dengan hormat,

Dalam rangka penyelesaian studi dan penyusunan skripsi di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area, maka bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/ibu untuk dapat memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami atas nama :

Nama : Ferinando Sihite  
NPM : 148220078  
Program Studi : Agribisnis

Untuk melaksanakan Penelitian dan atau Pengambilan Data di PD. Pasar Kota Medan untuk kepentingan skripsi berjudul "**Analisis Biaya Dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayur Eceran (Studi Kasus Pasar Sukaramai Kota Medan)**"

Penelitian dan atau Pengambilan Data Riset ini dilaksanakan semata-mata untuk kepentingan dan kebutuhan akademik.

Atas perhatian dan bantuan Bapak/ibu diucapkan terima kasih.

Dekan,



Dr. Ir. Syahbudin, M.Si

Tembusan:

1. Ka.Prodi Agribisnis
2. Mahasiswa ybs
3. Arsip

Surat selesai dari kantor BALITBANG



PEMERINTAH KOTA MEDAN  
BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN

Jalan Kapten Maulana Lubis Nomor 2 Medan Kode Pos 20112  
Telepon. (061) 4555693 Faks. (061) 4555693  
E-mail : [balitbang@pemkomedan.go.id](mailto:balitbang@pemkomedan.go.id) Website : [balitbang.pemkomedan.go.id](http://balitbang.pemkomedan.go.id)

**SURAT KETERANGAN**

No : 070/ ~~644~~ /Balitbang/2019

1. Berdasarkan Surat Rekomendasi Penelitian Dari Badan Penelitian dan Pengembangan Kota Medan Nomor: 070/222/Balitbang/2019 Tanggal: 19 Februari 2019, dengan ini memberikan keterangan kepada nama dibawah ini :

Nama : **Ferinando Sihite.**  
NEM : 148220078.  
Lokasi : PD Pasar Kota Medan.  
Judul : Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Pedagang Sayur Eceran (Studi Kasus Pasar Sukaramai Kota Medan).  
Lamanya : 3 (Tiga) Bulan.  
Penanggung jawab : Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.

Bahwa yang bersangkutan tersebut di atas telah menyelesaikan Penelitian di Pemerintah Kota Medan dan telah menyerahkan 1 (satu) set soft copy hasil penelitian.

2. Demikian Surat Keterangan ini disampaikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Dikeluarkan di : Medan.  
Pada Tanggal : 05 Juli 2019

KEPALA BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN  
KOTA MEDAN



**Tembusan :**

1. Walikota Medan (sebagai laporan).
2. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
3. Yang Bersangkutan.



## UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 10/30/19

Access From ([repository.uma.ac.id](http://repository.uma.ac.id))