

## **II. KERANGKA PENDEKATAN TEORI**

### **A. Tinjauan Pustaka**

#### **1. Pedagang**

Pedagang merupakan orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang dari hasil pembelian barang dari orang lain, dengan tujuan memperoleh keuntungan atau laba. Pedagang dapat dikategorikan beberapa macam yaitu pedagang besar, pedagang grosir dan pedagang pengecer (Islam, Ekonomi, Bisnis, Islam, & Walisongo, 2015).

- a. Pedagang besar/distributor, pedagang distributor adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan produk barang dagangan dari tangan pertama atau produsen secara langsung. Pedagang besar biasanya diberi hak wewenang wilayah/daerah tertentu dari produsen.
- b. Pedagang menengah/grosir, pedagang grosir adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjualan/perdagangan tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan distributor.
- c. Pedagang eceran/ pengecer, pedagang pengecer adalah pedagang yang menjual barang yang dijualnya langsung ke tangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran

Pedagang buah grosir ialah pedagang yang membeli produk-produk pertanian dari petani atau tengkulak terutama buah-buahan, produk tersebut nantinya akan dijual kepada pedagang pengecer. Kegiatan lain yang dilakukan pedagang grosir ialah melakukan grading berdasarkan standar-standar produk yang telah ditentukan

seperti jenis, ukuran, dan mutu. Resiko yang dihadapi pedagang grosir cukup besar karena barang yang dikelola berjumlah besar, selain berjumlah besar produk yang dijual juga rentan dengan kerusakan oleh sebab itu buah yang dijual tidak bisa di disimpan terlalu lama.

## **2. Buah-buahan**

Buah-buahan adalah salah satu komoditas hortikultura yang banyak dihasilkan di Indonesia. Berbagai macam komoditas buah lokal yang dihasilkan meliputi buah sirsak, salak, sawo, rambutan, pisang, papaya, nanas, nangka, markisa, manggis, mangga, jambu air, jambu biji, jeruk, duku, durian, belimbing, alpukat, melon, semangka, dan apel. Macam-macam buah-buahan tersebut merupakan buah yang sering diperdagangkan oleh pedagang buah dipasaran. Selain buah lokal terdapat buah-buahan impor juga yaitu buah lengkeng, jeruk, anggur, apel, dan lain-lain.

Beraneka ragam buah memiliki fungsi yang sangat penting bagi proses metabolisme tubuh karena mengandung banyak vitamin dan mineral (Martini, Dwiyanti, & Made, 2015). Vitamin dan serat pada buah-buahan akan membantu kelancaran dan kesehatan organ tubuh. Mengonsumsi buah-buahan secara teratur membantu melindungi tubuh terhadap kelainan kardiovaskuler, kanker maupun penyakit kronik lainnya. Begitu juga sebaliknya apabila jarang mengonsumsi buah dapat mengakibatkan tubuh mudah terserang penyakit akibat berkurangnya daya tahan tubuh (Prahastuti, 2011).

Selain memiliki manfaat yang beraneka ragam, buah adalah komoditas hortikultura yang mudah rusak hal ini dipengaruhi karena buah masih

mengadakan reaksi metabolisme setelah dipanen. Dua proses terpenting di dalam buah sesudah diambil dari tanamannya adalah respirasi dan produksi etilen.

Respirasi adalah suatu proses yang melibatkan terjadinya penyerapan oksigen ( $O_2$ ) dan pengeluaran karbondioksida ( $CO_2$ ) serta energi yang digunakan untuk mempertahankan reaksi metabolisme dan reaksi lainnya yang terjadi di dalam jaringan. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi laju respirasi dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu faktor eksternal dan faktor internal (Nurjanah, 2002).

Faktor eksternal antara lain temperatur, komposisi udara dan adanya kerusakan mekanik, Ketiga faktor ini merupakan faktor penting yang dapat mempercepat laju respirasi. Sedangkan faktor internal antara lain jenis komoditi (klimaterik atau non-klimaterik) dan kematangan atau tingkat umurnya, akan menentukan pola respirasi yang spesifik untuk setiap jenis buah-buahan.

Pola produksi etilen pada buah-buahan akan bervariasi tergantung pada tipe atau jenisnya. Pada buah-buahan klimaterik, produksi etilen cenderung untuk naik secara bertahap sesudah panen, sementara pada buah non-klimaterik produksi etilennya tetap dan tidak memperlihatkan perubahan yang nyata. Laju respirasi dan produksi etilen berhubungan erat dengan daya simpan produk, maka untuk memaksimalkan umur simpan kedua faktor ini harus diketahui sebelum produk tersebut disimpan.

### 3. Pasar Induk

Pasar Induk adalah pasar utama yang berada di suatu kota tertentu, pasar induk digunakan untuk menampung hasil-hasil produksi pertanian dari petani terutama buah dan sayuran. Hasil produksi tersebut akan dikelola di pasar induk mulai dari kualitas, ukuran, jenis, dan lain-lain. Setelah itu produk tersebut akan dijual kembali kepada pedagang dalam daerah maupun luar daerah yang akan memasarkan langsung kepada konsumen (Perdagangan, 2012).

Pembangunan pasar induk didesain dengan area yang luas dan dilengkapi dengan berbagai fasilitas untuk mempermudah proses jual beli yang dilakukan, pasar induk berada dalam pengawasan Dinas Pengelolaan Pasar.

Menurut (Perdagangan, 2012) Tujuan didirikannya Pasar Induk ialah

- a. Menjadikan lokasi berjualan untuk pedagang grosir terutama buah dan sayuran.
- b. Melakukan pembinaan terhadap pedagang grosir agar lebih berkembang dan menjalankan usahanya dengan sistem yang sehat.
- c. Menjadikan ruang lingkup informasi pasar yang transparan mulai dari harga dari petani dan harga ditingkat produsen, sehingga para petani dan pedagang sama sama diuntungkan menjalankan usahanya.
- d. Membantu pemerintah kota untuk mengatur tata ruang dari wilayah yang ada dan memberikan pembinaan terhadap para pedagang agar mampu meningkatkan pembangunan ekonomi di daerah tersebut.
- e. Mampu memberikan data-data penting berkaitan jumlah pedagang dan arus penjualan barang kemana saja dan dengan kuantitas seberapa banyak. Hal ini akan menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah dalam pengambilan kebijakan.

- f. Menjadikan pasar dengan ruang lingkup antar daerah, hal ini akan memudahkan pertukaran prosuk-produk dari daerah tertentu kedaerah lain.
- g. Menjaga harga atau margin antara pembelian dan penjualan, agar tidak terjadi fluktuasi di tingkat konsumen.

#### **4. Teori Biaya Usaha**

Biaya adalah unsur utama yang harus dikeluarkan untuk kepentingan dan kelancaran usaha yang dijalankan dalam rangka menghasilkan laba. Dengan demikian dalam menjalankan usaha memerlukan perhatian yang sangat serius selain karena biaya juga merupakan unsur menentukan keuntungan yang akan diterima dari usaha yang dijalankan. Komponen biaya dibagi menjadi 2 macam yaitu biaya tetap dan biaya variabel (Marwanto, 2012).

Biaya tetap (*Fixed cost*) didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh (Gupito & Waluyati, 2014). Contoh biaya tetap berdasarkan penelitian terdahulu mengenai pendapatan antara lain meliputi biaya sewa kios, biaya TKDK, dan penyusutan alat (Sidabutar, M.A., Arianti, N.Y., & Andini, 2012)

Biaya variabel (*Variable cost*) Biaya variabel didefinisikan sebagai biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh, sehingga biaya ini sifatnya berubah-ubah tergantung dari besar kecilnya produksi yang diinginkan (Margi, 2016). Contoh biaya variabel adalah biaya listrik, bahan bakar, angkut buah, kantong plastik, jaring plastik, TKLK, pembelian buah, dan penyusutan buah (Sidabutar, M.A., Arianti, N.Y., & Andini, 2012).

## 5. Penerimaan

Menurut (Soekartawi, 2006) penerimaan adalah hasil perkalian antara harga jual buah dengan jumlah buah yang terjual pada semua jenis buah dalam setiap bulan. Rumus yang digunakan untuk menentukan penerimaan ialah :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

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

P = *Price* atau Harga produk (Rp)

Q = *Quantity* atau Jumlah Output (Kg)

## 6. Keuntungan

Menurut (Suratiah, 2006) keuntungan adalah pendapatan yang diterima oleh pedagang dari semua hasil penjualan buah yang dikurangi dengan keseluruhan biaya yang telah dikeluarkan dalam usaha penjualan buah. Keuntungan adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya (biaya tetap dan biaya variabel).

Mencari keuntungan usaha ialah dengan mengurangi hasil penerimaan dengan total biaya (biaya tetap dan biaya variabel), rumus yang digunakan ialah :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

$\pi$  = *Net Profit* atau Keuntungan (Rp)

TR = *Total Revenue* atau Penerimaan (Rp)

TC = *Total cost* atau Biaya Total (Rp)

## 7. R/C Ratio

R/C Ratio adalah jumlah ratio yang digunakan untuk melihat keuntungan relatif yang didapatkan dalam sebuah usaha, rumus yang digunakan ialah :

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC_{(\text{fixed}+\text{variable})}}$$

Keterangan :

R/C Ratio = *Revenue Cost Ratio*

TR = *Total Revenue* atau Penerimaan (Rp)

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

Suatu usaha dengan nilai *R/C Ratio* > 1 maka usaha tersebut efisien dan layak untuk dijalankan. Apabila nilai *R/C Ratio* = 1 maka usaha tersebut berada pada titik impas dan apabila *R/C Ratio* < 1 maka usaha tersebut tidak efisien untuk dijalankan.

## 8. Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan (Utama, Sugiarti, & Purba, 2005), dengan judul “Permintaan dan Pendapatan Pedagang Buah Jeruk Brastagi di Tingkat Pengecer Di Kota Bengkulu” menunjukkan hasil permintaan Jeruk Brastagi pada pedagang pengecer auning (permanen) berjumlah 1.398 Kg/bulan, dan sedangkan permintaan Jeruk Brastagi pada pedagang pengecer emperan berjumlah 1.122 Kg/bulan. Untuk total pendapatan yang diperoleh pedagang pengecer auning sebesar Rp. 2.037.962/bulan, sedangkan pedagang pengecer emperan memperoleh pendapatan sebesar Rp. 1.821.233/bulan. Selisih pendapatan tersebut dikarenakan perbedaan total biaya yang dikeluarkan masing-masing pedagang. Total biaya yang dikeluarkan pedagang auning sebesar Rp. 482.530,57/bulan dan total biaya yang dikeluarkan pedagang pengecer emperan yaitu Rp. 415.670,17/bulan.

Adapun penelitian yang dilakukan (Sidabutar, M.A., Arianti, N.Y., & Andini, 2012) dengan judul “Analisis Pendapatan dan Efisiensi Usaha Dagang Buah-

Buahan di Kota Bengkulu (Studi Kasus Pedagang Menetap dan Semi Menetap/Mobile)” menunjukkan hasil penerimaan yang diperoleh pedagang menetap sebesar Rp. 40.718.347,98/bulan, sedangkan pedagang semi menetap memperoleh penerimaan sebesar Rp. 37.233.865,08/bulan. Setelah dikurangi dengan biaya variabel pedagang menetap memperoleh pendapatan sebesar Rp 5.007.664,29/bulan dan pedagang semi menetap memperoleh pendapatan sebesar Rp. 4.064.236,36/bulan. /bulan.

Penelitian (Sukarsa, 2014) dengan judul penelitian “Kontribusi Pedagang Buah Terhadap Pengeluaran Rumah Tangga (Studi Kasus Pedagang Buah di Pasar Badung Kota Denpasar)” menjelaskan bahwasanya dari 69 responden pedagang buah yang ada di Pasar Badung Kota Denpasar dikategorikan menjadi 7 kategori berdasarkan tingkat pendapatan/bulan yang dihasilkan. Pendapatan dengan jumlah Rp.6.000.000 – 8.000.000 terdapat 4 pedagang, Rp. >8.000.000 – 10.000.000 terdapat 10 pedagang, Rp. >10.000.000 – 12.000.000 terdapat 25 pedagang, Rp. >12.000.000 -14000.000 terdapat 17 pedagang, Rp. >14.000.000 - 16000.000 terdapat 5 pedagang, dengan Rp >16.000.000 -18.000.000 terdapat 5 pedagang, Rp. >18.000.000 – 21.000.000 terdapat 3 pedagang. Berdasarkan hasil penelitian bahwasanya kontribusi pendapatan pedagang buah terhadap pengeluaran rumah tangga sangat berpengaruh cukup besar yaitu dengan rata-rata 80,11 %.

Kesimpulan dari penelitian terdahulu adalah bahwasanya hasil pendapatan yang diperoleh pedagang buah relatif tinggi hal ini menjadikan usaha dagang buah-buahan cukup berpotensi untuk dilaksanakan. Pendapatan dari pedagang buah menetap dan semi menetap dipengaruhi oleh tingkat penjualan dan biaya

produksi dari masing-masing pedagang. Hasil pendapatan yang diterima para pedagang menjadi penyokong terbesar dalam pengeluaran rumah tangga.

## **B. Kerangka Pemikiran**

Pedagang buah grosir adalah pedagang yang membeli hasil pertanian berupa buah-buahan dalam skala besar, pembelian tersebut dilakukan langsung dari petani atau lewat tengkulak yang ada di daerah-daerah tertentu. Dalam menjalankan usaha sebagai pedagang buah ada dua proses yang dilakukan yaitu supply dan demand, dimana pedagang akan membeli dan menjual kembali setelah dilakukannya proses grading dan sortasi, kegiatan ini pastinya memerlukan yang namanya biaya-biaya.

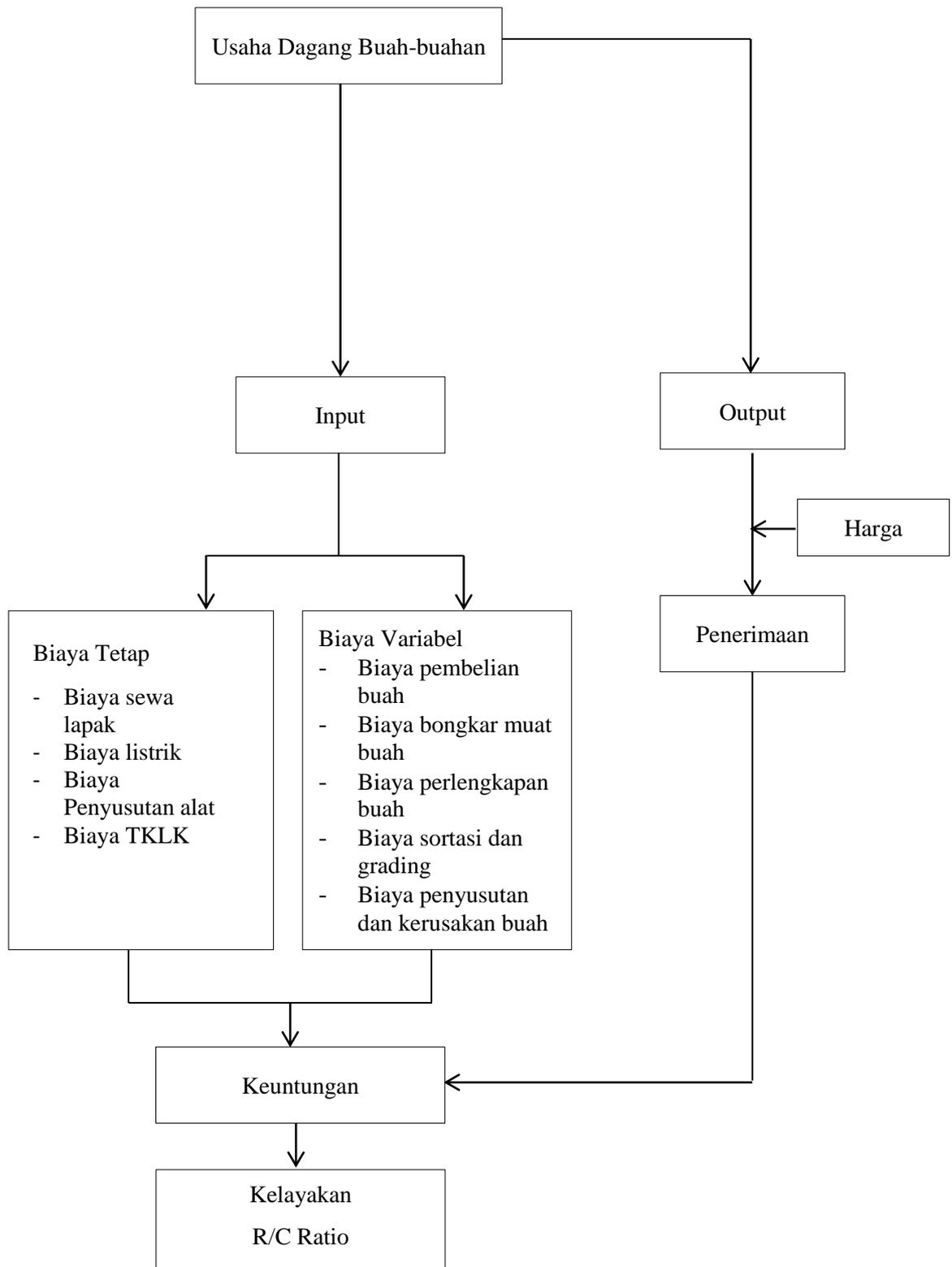
Biaya yang dikeluarkan pedagang ialah biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap ialah biaya yang dikeluarkan relatif tetap walaupun jumlah produksinya bertambah ataupun berkurang, beberapa biaya tetap yang dikeluarkan para pedagang ialah seperti biaya sewa lapak, biaya penyusutan alat biaya listrik dan biaya TKLK. Biaya variabel ialah biaya yang dikeluarkan mengikuti jumlah sesuai banyak atau sedikitnya barang yang dibeli ataupun dijual, beberapa biaya variabel yang dikeluarkan pedagang antara lain seperti biaya pembelian buah, biaya angkut buah, biaya perlengkapan buah, biaya sortasi dan grading, biaya penyusutan dan kerusakan buah.

Besarnya biaya yang dikeluarkan pedagang akan mempengaruhi penerimaan, dan keuntungan yang didapatkan. Penerimaan diperoleh dari hasil perkalian jumlah penjualan dengan harga jual, dan untuk keuntungan diperoleh dari hasil pengurangan penerimaan dengan biaya total. Dari hasil ini akan diketahui

seberapa besar keuntungan yang diperoleh pedagang dan layak tidaknya usaha dagang buah-buahan.

### **C. Hipotesis**

Diduga usaha dagang buah-buahan oleh Pedagang Grosir di Pasar Giwangan layak untuk diusahakan.



Gambar 1. Kerangka pemikiran.

