

**ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG SAYUR KAKI LIMA  
DI PASAR INPRES TANJUNG MORAWA  
(Studi Kasus: Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang)**

**SKRIPSI**

*Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana di  
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area*

**OLEH:**

**RISKA APRILIA**

**168220015**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2021**

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 21/12/21

Access From (repository.uma.ac.id)21/12/21

**ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG SAYUR KAKI LIMA DI  
PASAR INPRES TANJUNG MORAWA  
(Studi Kasus : Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang)**

**SKRIPSI**

*Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana di  
Program Studi Agribisnis  
Fakultas Pertanian Universitas Medan Area*



**OLEH:**

**RISKA APRILIA  
168220015**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2021**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/12/21

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

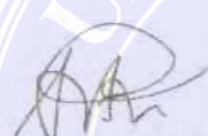
Access From (repository.uma.ac.id)21/12/21

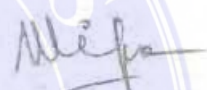
**HALAMAN PENGESAHAN**

Judul Skripsi : Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Kaki Lame di Pasar Inpres  
Tanjung Morawa (Studi Kasus: Kecamatan Tanjung Morawa,  
Kabupaten Deli Serdang)

Nama : Riska Aprilia  
NPM : 16.822.0015  
Fakultas : Pertanian

Disetujui Oleh  
Komisi Pembimbing :

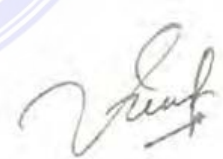
  
(Prof. DR. Ir. Retno Astuti, K. MS)  
Pembimbing I

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

Diketahui:



(DR. Ir. Syahbuddin Hasibuan, M.Si)  
Dekan Fakultas Pertanian

  
(Virda Zikria, SP. M.Sc.)  
Ketua Program Studi

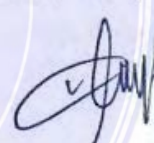
Tanggal Lulus: 29 April 2021

### 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.

Medan, 29 April 2021



**Riska Aprilia**  
16.822.0015

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Riska Aprilia  
NPM : 16.822.0015  
Program Studi : Agribisnis  
Fakultas : Pertanian  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusive Royalty-free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : “Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Kaki Lima(Studi kasus : Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang)”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hal bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelolah dalam bentuk pengkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/[encipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

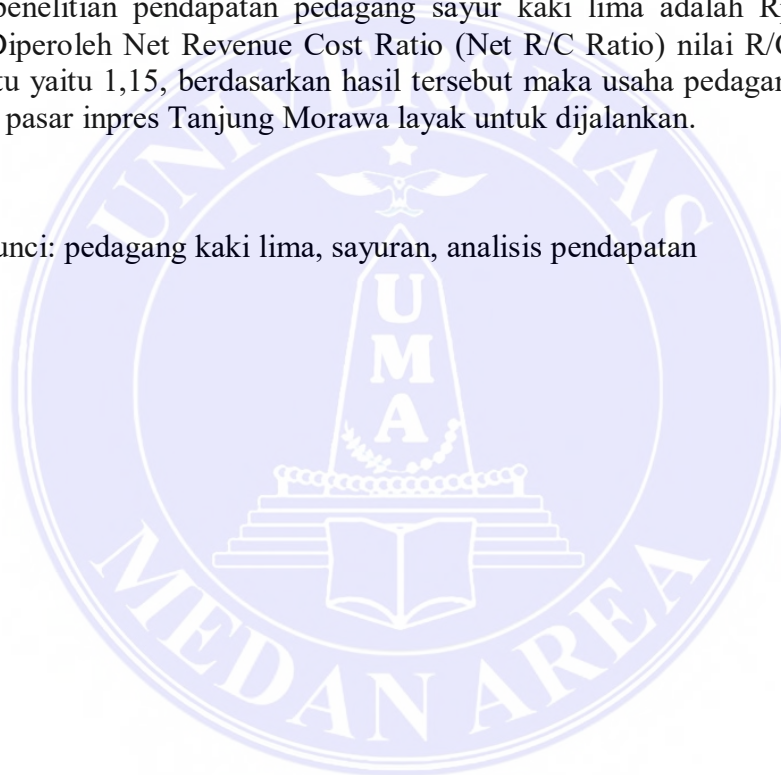
Dibuat di : Medan  
Pada Tanggal : 29 April 2021  
Yang menyatakan

  
Riska Aprilia

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan usaha pedagang sayur kaki lima dengan menghitung penerimaan dan biaya sehingga mengetahui besar pendapatannya, dan mengetahui kelayakan usaha dagangan sayur kaki lima di pasar Inpres Tanjung Morawa. Penelitian ini dilakukan dari bulan September sampai dengan Oktober 2020. Penentuan lokasi penelitian ditentukan secara *purposive* (sengaja) karena mempertimbangkan lokasi dan hanya merupakan pasar satu-satunya yang berada di kecamatan Tanjung Morawa, sampel berjumlah 38 pedagang sayur kaki lima yang ditentukan dengan metode *purposive sampling* (pengambilan sampel non-probabilitas), data yang digunakan adalah data primer dan skunder. Metode penelitian yang digunakan untuk mengetahui penerimaan, biaya, dan pendapatan menggunakan analisis pendapatan, dan untuk menganalisis kelayakan usaha menggunakan R/C ratio. Hasil penelitian pendapatan pedagang sayur kaki lima adalah Rp. 554,547,-/ Hari. Diperoleh Net Revenue Cost Ratio (Net R/C Ratio) nilai R/C lebih besar dari satu yaitu 1,15, berdasarkan hasil tersebut maka usaha pedagang sayur kaki lima di pasar inpres Tanjung Morawa layak untuk dijalankan.

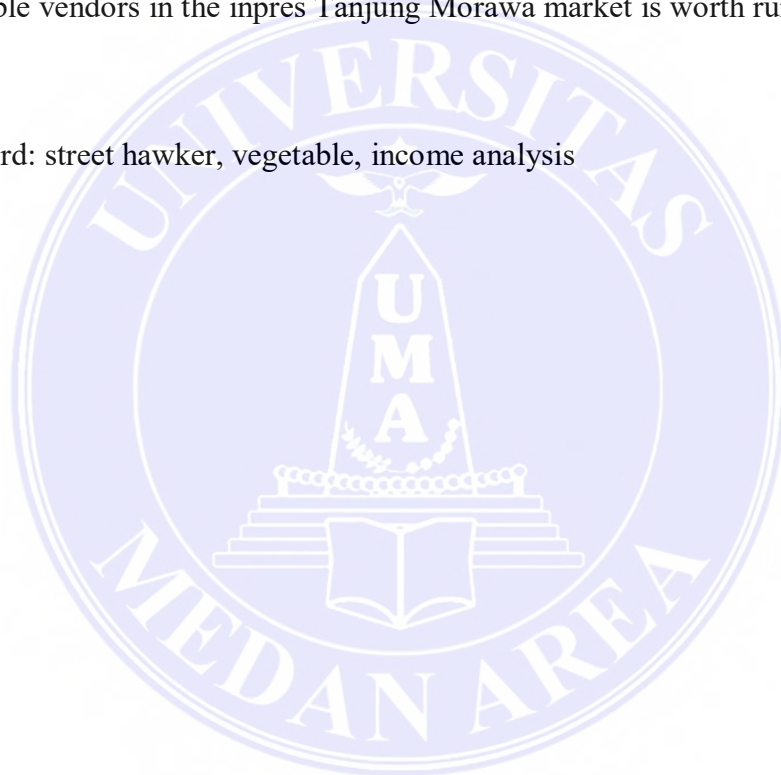
Kata kunci: pedagang kaki lima, sayuran, analisis pendapatan



## ABSTRACT

The study was to analyze the income of vegetable street vendors by counting receipts and cost and thereby understanding its revenue, and know the worthiness of street vegetable vendors business in the Inpres Tanjung Morawa market, the study is carried out from September to October 2020. The identification of the study has been defined impressively, considering the location and is the market in the Tanjung Morawa district, the sampel number 38 street vegetable vendors mountain traders determined by the non probability method of collecting samples, the primary and secondary data used. Research method used to know revenue, cost, and income use the income analysis method, and to analyze the feasibility of the business using R/C ratio. It's a street vegetable vendor's income study is Rp.554,547-'/Day. Gained the net revenue cost ratio (net R/C ratio) the R/C vaule is greater than the one that is 1,15, based on these result of street vegetable vendors in the inpres Tanjung Morawa market is worth running.

Keyword: street hawker, vegetable, income analysis



## RIWAYAT HIDUP

Penulis memiliki nama lengkap Riska Aprilia anak kedua dari pasangan Bapak Bambang Sutejo dan Ibu Khairani Dalimunthe yang lahir di Tebing Tinggi pada 19 April 1999. Penulis memiliki kakak perempuan yang bernama Pratiwi Wulandari, adik laki-laki yang bernama Restu Lawe, dan adik perempuan yang bernama Sekar Taji.

Penulis mengawali pendidikannya di Sekolah Dasar (SD) Muhammadiyah Tanjung Morawa selesai pada tahun 2010. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan menengah pertama (SMP) di MTs. Negeri Lubuk Pakam dan selesai pada tahun 2013. Kemudian melanjutkan pendidikan menengah atas di SMK Sentra Medika Medan dan selesai pada 2016. Pada tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi, yaitu di Universitas Medan Area (UMA) mengambil program studi agribisnis fakultas pertanian.

Awal masuk pendidikan di Universitas Medan Area penulis mengikuti Program Pengenalan Kampus (PKKMB) selama 3 hari, kemudian tepat pada tahun 2019 bulan Agustus s/d September penulis menjalani kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. Perkebunan Nusantara (PTPN) III Kebun Pamela.



## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Kaki Lima di Pasar Inpres Tanjung Morawa (Studi kasus Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang)”.

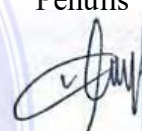
Penulis Skripsi ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area Tahun 2020/2021. Penulis telah banyak menerima bimbingan, saran, motivasi, dan doa dari berbagai pihak selama penulisan skripsi penelitian ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan, yaitu kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
2. Ibu Virda Zikria SP, M.sc selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
3. Ibu Prof. Dr. Ir. Retno Astuti, K, MS selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pemikiran dalam membantu penulis untuk menyelesaikan penelitian ini.
4. Ibu Mitra Musika Lubis, S.P, M.Si selaku Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pemikiran dalam membantu penulis untuk menyelesaikan penelitian ini.
5. Ibu Ir. Azwana, MP selaku Wakil Dekan Bidang Akademik Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.

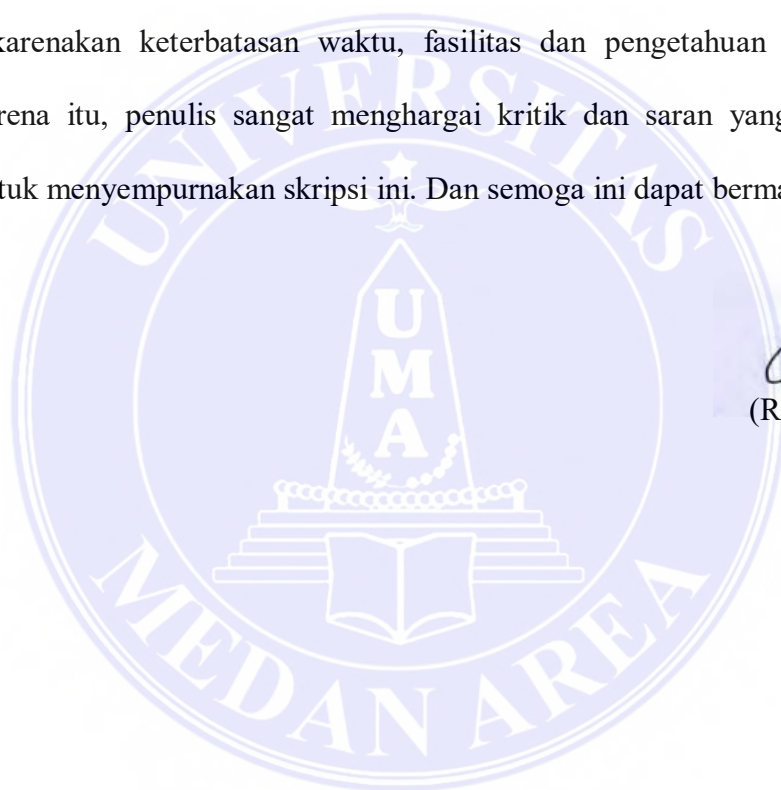
6. Kepada Orang Tua Penulis Bapak Bambang Sutejo dan Ibu Khairani Dalimunthe yang telah banyak memberikan doa dan dukungan dengan penuh ketulusan dan cinta kasih dalam penyelesaian studi pada program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
7. Kepada sahabat-sahabat Fakultas terima kasih atas kebersamaan dan kerjasamanya selama ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dikarenakan keterbatasan waktu, fasilitas dan pengetahuan penulis. Oleh karena itu, penulis sangat menghargai kritik dan saran yang membangun untuk menyempurnakan skripsi ini. Dan semoga ini dapat bermanfaat.

Penulis



(Riska Aprilia)

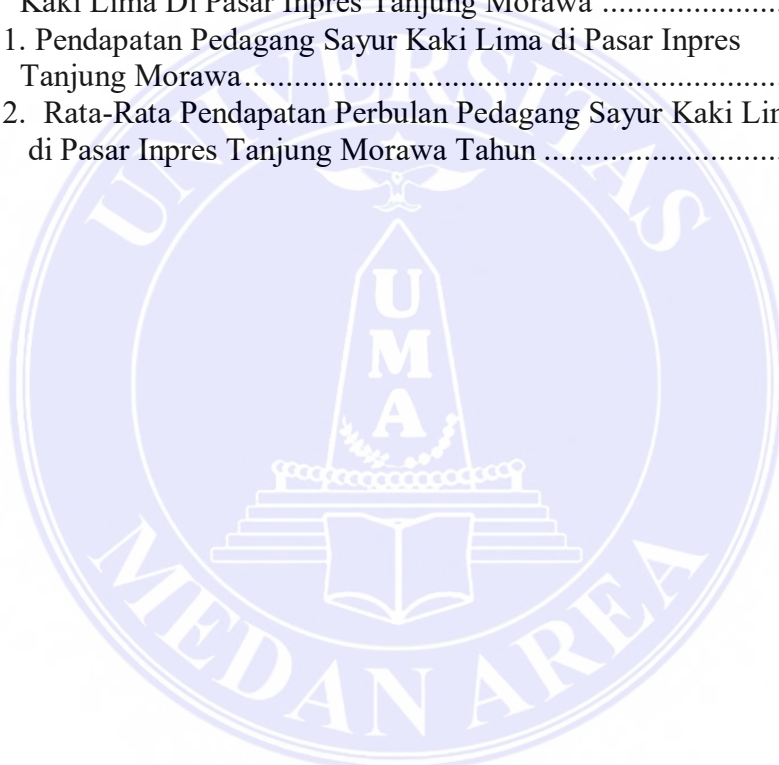


## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>I. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	6
1.3. Tujuan Penelitian .....	7
1.4. Manfaat Penelitian .....	7
1.5. Kerangka Pemikiran.....	7
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>9</b>
2.1. Sistem Agribisnis dan Karakteristik Komoditi Sayur .....	9
2.2. Teori Pemasaran, Pasar, dan Perdagangan .....	13
2.3. Biaya .....	18
2.3.1. Biaya Tetap .....	19
2.3.2. Biaya Variabel.....	20
2.3.3. Biaya <i>Semi Variabel</i> .....	20
2.4. Penerimaan .....	20
2.5. Pendapatan .....	21
2.6. <i>Return Cost Rasio (R/C)</i> .....	24
2.7. Penelitian Terdahulu .....	25
<b>III. METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>32</b>
3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	32
3.2. Metode Pengambilan Sampel .....	32
3.3. Metode Pengumpulan Data .....	33
3.4. Metode Analisis Data .....	33
3.4.1. Analisis Biaya dan Pendapatan .....	34
3.5. Defenisi Operasional .....	36
<b>IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....</b>	<b>37</b>
4.1. Gambaran Umum Kota Tanjung Morawa .....	37
4.2. Karakteristik Pasar .....	37
4.2.1. Pasar Inpres Tanjung Morawa .....	37
4.3. Deskripsi Responden.....	38
<b>V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>44</b>
5.1. Jenis Biaya .....	44
5.2. Analisis Penerimaan, Pendapatan dan R/C .....	47
<b>VI. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>54</b>
6.1 Kesimpulan .....	54
6.2 Saran.....	54
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

<b>No</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Halaman</b>
Tabel 1.	Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	37
Tabel 2.	Responden Berdasarkan Umur .....	38
Tabel 3.	Responden Berdasarkan Lama Berjualan .....	38
Tabel 4.	Responden Berdasarkan Pendidikan .....	39
Tabel 5.	Responden Berdasarkan Modal Harian .....	39
Tabel 7.	Responden Berdasarkan Pemilik Kios .....	40
Tabel 8.	Rata-rata Jenis Biaya Pedagang Sayur Kaki Lima di Pasar Inpres Tanjung Morawa .....	42
Tabel 9.	Jenis Kontribusi Biaya Rata-Rata Pedagang Sayur Kaki Lima di Pasar Inpres Tanjung Morawa .....	42
Tabel 10.	Penerimaan, Biaya, Pendapatan Dan R/C Pedagang Sayur Kaki Lima Di Pasar Inpres Tanjung Morawa .....	44
Tabel 11.	Pendapatan Pedagang Sayur Kaki Lima di Pasar Inpres Tanjung Morawa.....	45
Tabel 12.	Rata-Rata Pendapatan Perbulan Pedagang Sayur Kaki Lima di Pasar Inpres Tanjung Morawa Tahun .....	47



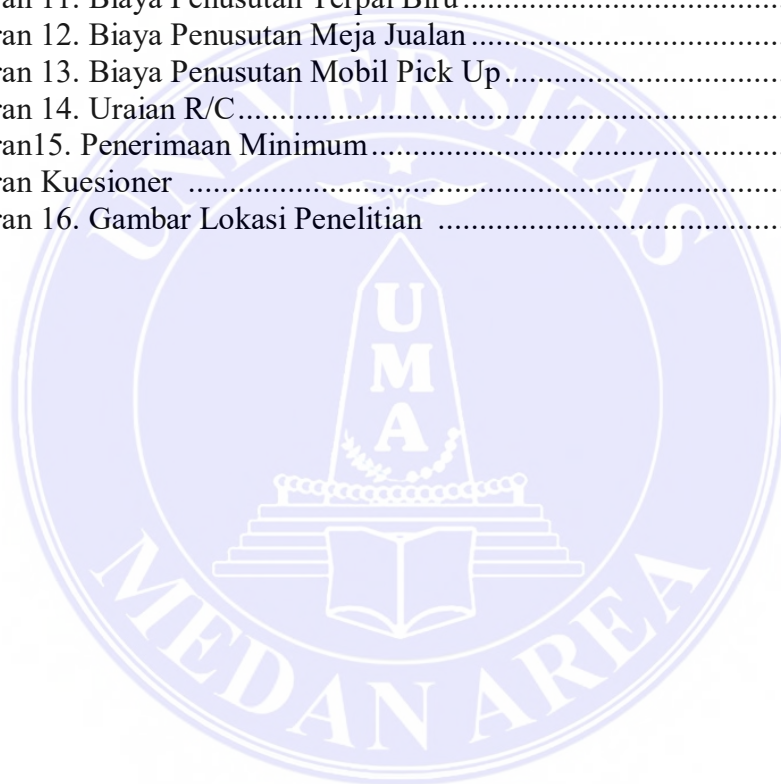
## DAFTAR GAMBAR

No	Keterangan	Halaman
	Gambar 1. Kerangka Pemikiran .....	8



## DAFTAR LAMPIRAN

No	Keterangan	
Lampiran 1.	Tabel Jenis Tanaman Sayur.....	53
Lampiran 2.	Tabel Lima Kecamatan Terbesar Produksi Sayuran.....	54
Lampiran 3.	Tabel Jumlah Pasar di Desa/Kelurahan.....	55
Lampiran 4.	Tabel Lima Desa Jumlah Penduduk Terbesar.....	56
Lampiran 5.	Table Jumlah Pasar Memiliki Kios Terbanyak.....	57
Lampiran 6.	Tabulasi Data Uraian Biaya Tetap (TFC).....	58
Lampiran 7.	Tabulasi Data Uraian Biaya Tidak Tetap (TVC).....	59
Lampiran 8.	Tabulasi Data Total Biaya.....	60
Lampiran 9.	Total Biaya Penyusutan.....	61
Lampiran 10.	Biaya Penusutan Tambah Sayur.....	62
Lampiran 11.	Biaya Penusutan Terpal Biru.....	63
Lampiran 12.	Biaya Penusutan Meja Jualan.....	64
Lampiran 13.	Biaya Penusutan Mobil Pick Up.....	65
Lampiran 14.	Uraian R/C.....	66
Lampiran 15.	Penerimaan Minimum.....	67
Lampiran	Kuesioner.....	70
Lampiran 16.	Gambar Lokasi Penelitian.....	71



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Sayuran merupakan sumber vitamin, mineral, air, protein, lemak, serat, dan asam amino yang paling mudah didapatkan dengan harga terjangkau. Mengonsumsi sayuran hijau secara teratur dapat menurunkan resiko penyakit kronis seperti penyakit kardiovaskuler, kanker, stres oksidatif, diabetes mellitus, kelebihan berat badan, anemia, dan sebagainya (Rahal, 2014). Sayuran dalam bidang hortikultura dapat diartikan sebagai bagian dari tunas, daun, buah, dan akar tanaman yang lunak dan dapat dimakan secara utuh atau sebagian dalam keadaan segar atau mentah (lalapan) atau dimasak, sebagai pelengkap pada makanan berpati dan daging (Suryani, 2013).

Pusat-pusat perbelanjaan yang berada di masyarakat terbagi menjadi dua, yaitu pasar tradisional dan perbelanjaan modern. Perekonomian Indonesia saat ini sudah semakin maju, ini ditandai salah satunya dengan semakin banyaknya pusat-pusat perbelanjaan didirikan. Pusat perbelanjaan yang berada disuatu wilayah merupakan salah satu indikator yang menunjukkan kegiatan ekonomi masyarakat di wilayah tersebut (Firdaus dan Fitri, 2013).

Perkembangan perekonomian suatu Negara maupun daerah tidak terlepas dari aktivitas perekonomian masyarakat, perekonomian tersebut terbentuk dari beberapa sektor usaha baik sektor formal maupun sektor informal dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan yang layak dalam memenuhi kebutuhan hidup serta untuk men sejahterakan anggota keluarga. Sektor formal yaitu wirausaha memerlukan modal besar dan mempunyai kepastian hukum dalam menjalankan

usahanya. Kegiatan ekonomi formal dapat berbentuk perusahaan yang memproduksi barang atau jasa, contohnya industri makanan, industri tekstil, perbankan, sekolah. Sektor informal yaitu memiliki skala usaha yang relative kecil dan tidak berbentuk perusahaan. Jenis usaha di sektor informal banyak dijumpai dalam kehidupan sehari-hari, baik di pedesaan maupun perkotaan, contohnya pedagang kaki lima, petani, jasa tukang cuci, jasa tukang jahit, dan pedagang sayur.

Sektor informal sebagai sebuah bentuk ekonomi bayangan dalam negara. Ekonomi bayangan digambarkan sebagai kegiatan ekonomi yang tidak mengikuti aturan-aturan yang dikeluarkan oleh pemerintah. Kegiatan ekonomi bayangan merupakan bentuk kegiatan ekonomi yang bergerak dalam unit-unit kecil sehingga bisa dipandang efisien dalam memberikan pelayanan. Dilihat dari sisi sifat produksinya, kegiatan ini bersifat subsistem yang bernilai ekonomis dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari khususnya bagi masyarakat yang ada dilingkungan sektor informal (Alisjahbana, 2003).

Salah satu contoh dari sektor informal adalah pedagang sayuran kaki lima dipasar tradisional, dimana pedagang sayuran kaki lima terdapat rantai pemasaran. Pengertian dari rantai pemasaran adalah kegiatan saluran pemasaran dari petani yang mendistribusikannya kepada pedagang sayur yang ada di pasar tradisional. Pendistribusian menggunakan transportasi agar sayur yang di produksi oleh petani sampai di tempat pedagang sayur yang berada dipasar tradisional, kemudian konsumen membeli sayur-sayuran yang dijual oleh pedagang sayur kaki lima, untuk di konsumsi oleh masyarakat yang membeli dagangan tersebut. Dalam hal ini pedagang sayur memiliki peran



sebagai perantara distribusi sayur-sayuran yang diproduksi oleh petani, akan tetapi pedagang sayur juga memiliki kendala ketika sayur yang di jual tidak laku karena rusak selama di perjalanan, sehingga pedagang sayur menjual dengan harga murah kepada konsumen. Sektor informal pedagang sayuran di pasar tradisional dan jumlah produksi memiliki peran yang besar dalam pemenuhan kebutuhan sayuran.

Pemenuhan kebutuhan sayuran masyarakat Provinsi Sumatera Utara sangat bergantung pada jumlah produksi yang mampu dihasilkan oleh setiap daerah Provinsi Sumatera Utara. Di jelaskan bahwa jenis tanaman sayuran dan produksi di Sumatera Utara tahun 2016, 2017, dan 2018 diatas dapat dilihat cabai jumlah produksi terbesar dan mengalami peningkatan dari tahun 2016 sebanyak 1,801,563 kg kemudian tahun 2017 sebanyak 1,908,583 kg dan tahun 2018 sebanyak 1,956,605 kg, hal tersebut dapat dilihat pada lampiran 1. Pada tahun 2016, Sibolangit memiliki jumlah produksi terbanyak yaitu, Sibolangit menghasilkan 11,440 kg pada tahun 2016, kemudian pada tahun 2017 sebanyak 15,815 kg, dan pada tahun 2018 sebanyak 17,432 kg, hal tersebut dapat dilihat pada lampiran 1.

Kebutuhan sayuran yang terbesar di seluruh daerah menjadi tantangan tersendiri dalam pendistribusian sayuran dari produsen ke konsumen. Daerah-daerah yang belum memenuhi kebutuhan sayuran didaerahnya akan mengandalkan pasokan sayuran dari daerah lain yang berpotensi dalam menghasilkan sayuran.

Pemenuhan kebutuhan sayuran di Kecamatan Tanjung Morawa sangat mengandalkan pasokan dari daerah lain yang menjadi penghasil sayuran. Daerah

yang menjadi sentra sayuran merupakan daerah yang memiliki iklim dan sesuai dengan syarat tumbuh masing-masing sayuran. Daerah sentra sayuran di Kabupaten Deli Serdang adalah Sibolangit, hal tersebut dibuktikan dengan produksi sayuran yang cukup tinggi di Kabupaten Deli Serdang.

Di Kecamatan Tanjung Morawa hanya memiliki 1 pasar tetap berada di Tanjung Morawa pekan dan 10 pasar pekanan yang terdapat di beberapa desa/kelurahan dengan jumlah kios paling sedikit yaitu 198 kios. Sedangkan Kecamatan Lubuk Pakam memiliki 2 pasar dengan jumlah kios terbanyak yaitu 426 kios, menjelaskan bahwa tanjung morawa pekan merupakan satu-satunya pasar tetap yang berada di Kecamatan Tanjung Morawa selain itu pasar tetap ini terletak di pusat kota Tanjung Morawa dan memiliki lokasi yang strategis serta terletak di depan rumah warga dan di pinggir jalan, kemudian transportasi akses untuk masyarakat lebih muda. Sedangkan desa yang lain hanya memiliki pasar pekanan, pasar pekanan merupakan pasar tidak memiliki batas geografis sehingga defenisi pasar tidak merujuk pada sebuah tempat atau lokasi tertentu , hal tersebut dapat dilihat pada lampiran 3.

Kelurahan Limau Manis merupakan jumlah penduduk terbesar di kecamatan Tanjung Morawa dan meningkat setiap tahunnya mulai dari tahun 2016, 2017, dan 2018, dapat dilihat pada lampiran 4. Berdasarkan data jumlah pekan dan peningkatan jumlah penduduk di Tanjung Morawa , maka peran pasar tetap di pusat kota Tanjung Morawa sangatlah besar bagi masyarakat Tanjung Morawa dan sekitarnya.

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.

Menurut Rahardi (2001) sifat alamiah dari sayuran mempengaruhi lamanya perputaran modal. Semakin cepat rusak jenis sayuran itu, maka pemasaran juga harus dilakukan dengan cepat, sehingga modal dapat kembali dalam waktu yang relatif singkat.

Di Pasar Inpres Tanjung Morawa, pedagang sayur kaki lima mendapatkan produksi sayur-sayuran dari Sibolangit, dan jarak dari Sibolangit ke Tanjung Morawa memakan waktu hingga 3 jam kurang lebih, dan untuk mendapatkan modal dalam waktu yang relative singkat maka harus tetap membuat sayur itu segar, misalnya dimasukkan ke kulkas agar sayuran itu tetap bagus dan tidak rusak.

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian Analisis Pendapatan Pedagang Sayur-sayuran di Pasar Inpres Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang.

## 1.2 Rumusan Masalah

1. Berapa besar pendapatan usaha pedagang sayuran kaki lima di Pasar Inpres Kota Tanjung Morawa ?
2. Bagaimana kelayakan usaha pedagang sayur kaki lima di Pasar Inpres Kota Tanjung Morawa ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

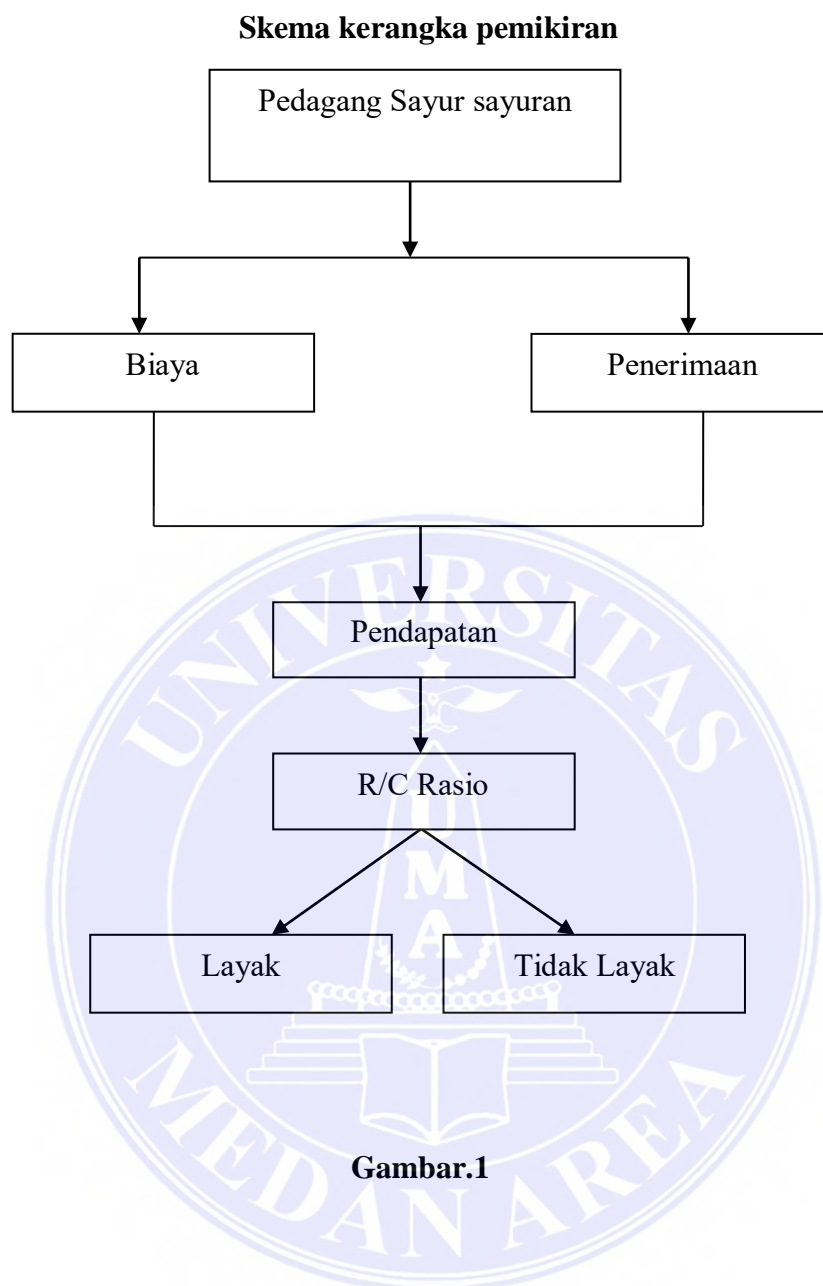
1. Mengetahui besar pendapatan usaha pedagang sayur kaki lima di Pasar Inpres Kota Tanjung Morawa
2. Mengetahui kelayakan usaha pedagang sayur kaki lima di Pasar Inpres Kota Tanjung Morawa

### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi peneliti sebagai bahan informasi dalam melakukan penelitian sejenis dan pengembangan lebih lanjut.
2. Bagi pelaku pemasaran sayuran, sebagai bahan informasi dan bahan pertimbangan sebagai usaha peningkatan keuntungan dan perbaikan sistem pemasaran.

### **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.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Sistem Agribisnis dan Karakteristik Komoditi Sayur

Sayuran merupakan bahan makanan yang berasal dari tumbuh-tumbuhan (bahan makanan nabati). Bagian tumbuhan yang dapat dimakan dan dijadikan sayur adalah daun, batang, bunga, buah muda sehingga dapat dikatakan bahwa semua bagian tumbuhan dapat dijadikan sayur (Sumoprastowo, 2000)

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

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

Sayur merupakan sumber vitamin A, vitamin C, asam folat, magnesium, kalium, dan serat serta tidak mengandung lemak dan kolesterol. Sayuran daun berwarna hijau dan sayuran berwarna jingga seperti wortel dan tomat mengandung lebih banyak provitamin A merupakan betakaroten daripada sayuran tidak berwarna. Sayuran berwarna hijau adalah bayam, kangkung, daun singkong,, daun kacang, daun katuk, dan daun pepaya. Semakin hijau warna daun, semakin kaya akan zat-zat gizi. Sayur juga dikonsumsi untuk member rasa segar dan melancarkan proses menelan makanan karena biasanya sayur dihidangkan dalam bentuk kuah.

Dianjurkan sayuran dikonsumsi setiap hari terdiri dari campuran sayuran dalam bentuk tercampur yang dianjurkan sehari untuk orang dewasa adalah

sebanyak 150-200 gram (Almatsier, 2004).

Prospek pemasaran dalam negeri bagi komoditas sayuran sangat bagus, hal ini ditunjukkan dengan fakta sebagai berikut:

- a. Peningkatan jumlah penduduk mengakibatkan permintaan pasar dalam negeri terhadap komoditas sayuran semakin bertambah.
- b. Peningkatan jumlah penduduk kota dan bertambahnya kawasan industry dan pariwisata merupakan daerah pemasaran yang potensial bagi komoditas sayuran.
- c. Peningkatan pendidikan dan kesadaran akan pentingnya gizi membawa pengaruh positif terhadap permintaan akan sayuran.
- d. Arus pengunjung dari luar negeri ke Indonesia yang semakin deras membawa pengaruh pada jumlah, jenis maupun kualitas produksi sayuran yang dibutuhkan (Rukmana, 2005)

Menurut Direktorat Jendral Bina Produksi Hortikultura (2002), komoditas sayuran sedikitnya memiliki tiga peranan strategis dalam pembangunan dan perekonomian Indonesia, yaitu :

1. Sebagai salah satu sumber pendapatan bagi masyarakat.
2. Sebagai bahan makanan masyarakat, khususnya sumber vitamin, mineral, dan serat.
3. Salah satu sumber devisa negara non-migas, sehingga pengembangan produksi dan sistem pemasaran, termasuk di dalamnya bagaimana cara agar produk dapat sampai kepada konsumen dalam keadaan masih layak dan baik.

Menurut Wijandi (2004), usahatani sayur-sayuran agak berbeda dengan tanaman pangan pokok, seperti padi dan palawija (jagung, kedelai, kacang tanah, dan lain-lain), terutama dalam fluktuasi harga. Hal ini terutama karena sayur-sayuran, seperti juga golongan hortikultura lainnya, sangat mudah rusak. Harga sering ditentukan oleh langka atau membanjirnya barang di pasar. Jika suplai banyak, harga langsung anjlok, sedangkan sedikit saja kekurangan suplai, harganya lalu naik. Pada kesempatan kali ini peneliti akan mencoba untuk menjabarkan sistem agribisnis sayuran berdasarkan subsistem-subsistem dalam agribisnis sebagai berikut.

a. Subsistem Pengadaan Sarana Produksi

Pada subsistem ini membahas mengenai berbagai sarana produksi yang diperlukan dan dibutuhkan dalam membudidayakan atau melaksanakan kegiatan usahatani sayuran. Pengadaan sarana produksi yang baik dan sesuai tentunya akan berdampak pada hasil produksi dari usahatani sayuran yang optimal. Sarana produksi yang dibutuhkan dalam budidaya komoditi sayuran adalah bibit / benih unggul, pupuk organik, pestisida dan obat-obatan yang sesuai dengan komoditas ubi kayu yang dibudidayakan.

b. Subsistem Budidaya Sayuran

Teknik budidaya tanaman sawi meliputi pemilihan benih, pengolahan tanah, pembibitan, penanaman, pemeliharaan. Menurut Kurnia et al. (2004), Pertumbuhan dan perkembangan tanaman sayuran tidak lepas dari pengaruh lingkungan seperti iklim dan topografi lingkungan lahan tanam. Secara umum, sentra produksi sayuran dataran tinggi terletak pada ketinggian 700-2500 m di atas permukaan laut (dpl), dengan suhu udara rata-rata sekitar 220C. Selain itu, curah hujan di sentra produksi sayuran dataran tinggi berkisar 2.500



hingga 4.000 mm/tahun. Budiaya sayuran meliputi pertumbuhan tanaman sayuran sangat dipengaruhi oleh keadaan fisik dan struktur lahan tanamnya, untuk itu perlu dilakukan pengolahan tanah. Kegiatan pengolahan tanah yang umum dilakukan sebelum penanaman adalah penggemburan tanah dan pembuatan bedengan. Penggemburan tanah dapat menciptakan kondisi lahan yang dibutuhkan oleh tanaman agar mampu tumbuh dengan baik. Tahap penggemburan meliputi pencangkulan untuk memperbaiki struktur tanah serta sirkulasi udaranya dan pemberian pupuk dasar (Haryanto, 2007).

c. Subsistem Pemasaran

Selain melaksanakan kegiatan budidaya, kegiatan pemasaran yang baik dalam memasarkan komoditas sayuran juga merupakan salah satu upaya dalam meningkatkan atau memperoleh nilai tambah dari hasil produksi komoditas sayuran tersebut. Kegiatan pemasaran ini dapat berupa pendistribusian produk, penyimpanan produk saat musim panen dan menjualnya kembali saat harga yang tercipta di pasar terhadap produk pertanian tersebut telah relatif stabil dan lain sebagainya.

d. Subsistem Jasa Layanan Pendukung

Jasa layanan pendukung merupakan pihak yang turut berkontribusi terhadap pelaksanaan kegiatan usaha, karena dengan adanya berbagai bantuan dari jasa layanan pendukung dapat turut meningkatkan keuntungan usaha produksi sayuran. Jasa layanan pendukung ini dapat berupa bank yang meminjamkan modal usaha, lembaga penelitian, asuransi, transportasi, teknologi, lembaga pendidikan dan lain sebagainya.

## 2.2 Teori Pemasaran, Pasar dan Pedagang

### a. 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 (*functional cost*) 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)

## b. 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 Nofvianto (2008) Karakteristik yang menonjol dari pasar tradisional adalah banyaknya pedagang yang menjual jenis barang dan jasa yang sama. 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 disebuah 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.

### c. 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).

Menurut Damsar (2002:51) Pedagang Kaki Lima (Sektor Informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti terotoar, pinggir- pingir jalan umum, dan lain sebagainya.

Sedangkan menurut kamus umum Bahasa Indonesia oleh W.J.S Poerwadarminta, istilah kaki lima adalah lantai yang diberi atap sebagai penghubung rumah dengan rumah, arti yang kedua adalah lantai (tangga) dimuka pintu atau di tepi jalan. Arti yang kedua ini lebih cenderung diperuntukkan bagi bagian depan bangunan rumah toko, dimana di jaman silam telah terjadi

kesepakatan antar perencana kota bahwa bagian depan dari toko lebarnya harus sekitar lima kaki dan diwajibkan dijadikan suatu jalur dimana pejalan kaki dapat melintas. Namun ruang selebar kira-kira lima kaki itu tidak lagi berfungsi sebagai jalur lintas bagi pejalan kaki, melainkan telah berubah fungsi menjadi area tempat jualan barang-barang pedagang kecil, maka dari situlah istilah pedagang kaki lima dimasyarakatkan.

Pedagang kaki lima merupakan salah satu jenis perdagangan dalam sektor informal, yakni operator usaha kecil yang menjual makanan, barang dan atau jasa yang melibatkan ekonomi uang dan transaksi pasar, hal ini sering disebut dengan sektor informal perkotaan

### **Biaya**

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

Konsep dasar perilaku biaya input aktivitas adalah sumber daya yang dikosumsi /digunakan oleh suatu aktivitas untuk menghasilkan output. *Input* aktivitas dapat berupa bahan, energi, tenaga kerja serta modal. Sedangkan *output* aktivitas merupa-kan hasil atau produk suatu aktivitas yang dijalankan( Sukirno ,2013).

Biaya adalah setiap kegiatan yang dilakukan pada suatu usaha memerlukan

pengorbanan fisik dan non fisik, baik langsung maupun tidak langsung. Dalam kegiatan ekonomi setiap kegiatan untuk memperoleh suatu barang atau jasa di perlukan pengorbanan dari barang atau jasa lain dengan demikian pengorbanan ini diartikan sebagai modal atau biaya. Biaya produksi dalam usaha tani dapat berupa uang tunai, upah kerja untuk biaya persiapan dan penggarapan tanah, biaya pembelian peralatan dan sebagainya (Mubyarto, 2005).

Biaya merupakan nilai dari semua masukan ekonomis yang diperlukan, yang dapat diperkirakan dan dapat diukur untuk menghasilkan suatu produk. Biaya dalam proses produksi berdasarkan jangka waktu dapat dibedakan menjadi dua yaitu biaya jangka pendek dan biaya jangka panjang. Biaya jangka pendek berkaitan dengan penggunaan biaya dalam waktu atau situasi yang tidak lama, jumlah masukan (*input*) faktor produksi tidak sama, dapat berubah-ubah. Namun demikian biaya produksi jangka pendek masih dapat dibedakan adanya biaya tetap dan biaya variabel, sedangkan dalam jangka panjang semua faktor produksi adalah biaya variabel (*lipsey et al., 2002*).

Menurut Gasperz (2004) pada dasarnya yang diperhitungkan dalam jangka pendek adalah biaya tetap (*fixed costs*) dan biaya variabel (*variable costs*).

a. Biaya tetap (*fixed costs*) merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran input- input tetap dalam proses produksi jangka pendek. Perlu dicatat bahwa penggunaan input tetap tidak tergantung pada kuantitas output yang diproduksi. Dalam jangka panjang yang termasuk biaya tetap adalah biaya untuk membeli mesin dan peralatan, pembayaran upah dan gaji tetap untuk tenaga kerja.



b. Biaya variabel (*variable costs*) merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran input–input variabel dalam proses produksi jangka pendek perlu diketahui yang bahwa penggunaan input variabel tergantung pada kuantitas output yang di produksi dimana semakin besar kuantitas output yang diproduksi, pada umumnya semakin besar pula biaya variabel yang digunakan. Dalam jangka panjang, yang termasuk biaya variabel adalah biaya atau upah tenaga kerja langsung, biaya bahan penolong dan lain - lain sebagainya.

c. Biaya *semi variable*, ialah biaya yang sifatnya bisa di anggap tetap, namun bisa juga di anggap variabel, seperti biaya pemeliharaan dan perawatan usaha secara langsung bisa berpengaruh pada produktifitas dalam menjalankan usaha (Supari, 2001).

Menurut (Mulyadi, 2005) biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai tingkat kegiatan tertentu. Selain itu mulyadi juga mengemukakan Biaya yang relative tetap jumlahnya dan harus dikeluarkan walaupun produk yang dihasilkan banyak atau sedikit. contohnya; gaji direktur produksi sedangkan biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas. Selain itu biaya tidak tetap sifatnya berubah-ubah tergantung dari besar kecilnya produksi yang dihasilkan. Biaya sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat. Biaya sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran. contoh; biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

### 1.3 Penerimaan

Penerimaan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul

dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau pelunasan utang (atau kombinasi dari keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama usaha.

$$TR = Q \times P \dots\dots\dots (\text{Sumber: Sukirno, 2013})$$

Keterangan :

TR = Total pendapatan

P = Harga pokok per kg

Q = Jumlah produk

Semakin banyak produk yang dihasilkan maka semakin tinggi harga per unit produk bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima oleh produsen semakin kecil. Penerimaan total yang dikeluarkan akan memperoleh pendapatan bersih yang merupakan keuntungan yang diperoleh produsen.

#### 1.4 Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran. Pertumbuhan pendapatan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan jasa perusahaan tersebut. Pertumbuhan pendapatan yang konsisten, dan juga

pertumbuhan keuntungan, dianggap penting bagi perusahaan yang dijual ke publik melalui usaha untuk menarik investor. pendapatan usaha tani adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya yang dikeluarkan. Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2007), kata *income* diartikan sebagai penghasilan dan kata *revenue* sebagai pendapatan, penghasilan (*income*) meliputi baik pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan.

Menurut Dyckman (2001), pengertian pendapatan dikemukakan oleh bahwa pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan lainnya atas aktiva sebuah entitas atau penyelesaian kewajiban (atau kombinasi dari keduanya) selama satu periode dari pengiriman atau produksi barang, penyediaan jasa, atau aktivitas lain yang merupakan operasi utama atau sentral entitas yang sedang berlangsung.

Keuntungan atau laba pengusaha adalah penghasilan bersih yang diterima oleh pengusaha, sesudah dikurangi dengan biaya- biaya produksi, atau dengan kata lain, laba pengusaha adalah selisih antara penghasilan kotor dan biaya – biaya produksi. Laba ekonomis dari barang yang dijual adalah selisih antara penerimaan yang diterima produsen dari penjualan sumber yang digunakan untuk membuat atau membeli barang tersebut. Jika biaya lebih besar dari pada penerimaan berarti labanya negatif, situasi seperti disebut rugi (Lipsey et al, 2002).

Menurut Soekarwati (2003), pendapatan dibedakan atas tiga pengertian yaitu sebagai berikut:

1. Pendapatan kotor usaha tani. Sebagai nilai produksi usahatani dikalikan harga dalam jangka waktu tertentu baik yang dijual maupun yang

dikonsumsi sendiri, digunakan untuk pembayaran dan simpanan atau ada digudang pada akhir tahun pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan.

2. Pendapatan bersih usahatani merupakan selisih antara pendapatan kotor dengan usahatani dengan pengeluaran total usahatani. Secara harfiah pendapatan dapat diartikan sebagai hasil kerja atau usaha yang dilakukan oleh seseorang. Para ahli juga memberikan batasan-batasan akhir dari pendapatan yang cukup berbeda-beda menurut disiplin ilmu yang mereka miliki. Namun tujuan akhir dari arti pendapatan yang mereka berikan mempunyai prinsip dan pandangan yang sama.

3. Pendapatan perkapita rata-rata masyarakat kita sampai saat ini masih tergolong rendah sehingga hampir seluruh pendapatan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Jumlah pendapatan seseorang yang diperoleh sehari-hari sangat tergantung dari jenis pekerjaan itu sendiri dan tingkat pendidikannya juga. Membahas dan membicarakan masalah pendapatan pemikiran orang selalu tertuju pada nilai uang yang diterima oleh seseorang bahkan masih banyak pengertian lain yang timbul dalam diri seseorang. Pengertian pendapatan yang dimaksud disini adalah semua barang-barang dan jasa jasa serta uang yang diterima baik secara individu maupun golongan masyarakat dalam jangka waktu tertentu. Tinggi rendahnya pendapatan seseorang sangat tergantung pada ketrampilan, keahlian, luasnya kesempatan kerja dan besarnya modal yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan tersebut dalam suatu periode tertentu yang juga sering disebut dengan investasi,

jadi jika investasi besar maka pendapatan mereka juga akan bertambah.dengan rumus sebagai berikut:

$$\Pi = TR-TC \dots\dots\dots (sumber: sukirno, 2013)$$

Keterangan :

$\Pi$  = Keuntungan/Laba usaha pedagang sayur (Rp)

TR = Penerimaan usaha pedagang sayur kaki lima (Rp)

TC = Biaya total usaha pedagang sayur kaki lima (Rp)

### 1.5 Return Cost Ratio (R/C)

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 dijalaninya.

*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.

Menurut Noor (2007) untuk melihat perbandingan antara penerimaan total dan biaya total, digunakan rumus sebagai berikut :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

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

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

Kriteria Penelitian R/C Ratio

R/C <1 = Usaha yang dijalankan Mengalami Kerugian

R/C >1 = Usaha yang dijalankan Mengalami Keuntungan

R/C =1 = Usaha yang dijalankan Mencapai Titik Impas

### 1.6 Penelitian Terdahulu

a. Analisis Tingkat Pendapatan Pedagang Sayur-sayuran Daun di Pasar Sore Siriwini Oleh Simon Matakana (2010). Penelitian ini adalah penelitian analisis regresi linear berganda dan menggunakan metode sampel secara acak (*Simple Random Sampling*). Hasil pengujian menunjukkan nilai R/C (Return Cost Ratio) untuk masing-masing komoditi sayur-sayuran daun yang diperdagangkan yaitu untuk Kangkung sebesar 1,63, untuk bayam sebesar 1,65 dan sayur sawi sebesar 1,65 dimana rata-rata nilai R/C adalah 1,64 dimana lebih besar dari 1 maka layak diusahakan karena menguntungkan bagi pedagang. Karena rata-rata nilai R/C lebih besar dari 1 serta layak diusahakan dan menguntungkan, maka otomatis penghasilan pedagang menguntungkan dan dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga pedagang sehingga kesejahteraan rumah tangga pedagang pun dapat ditingkatkan.

b. Kontribusi Perempuan Pedagang Sayuran Terhadap Pendapatan Keluarga di Pasar Bahu Manado Oleh Yulistien Djangopa (2018). Penelitian ini adalah jenis

penelitian deskriptif kuantitatif dan menggunakan metode sampel secara sengaja (*Purposive Sampling*). Hasil penelitian menunjukkan kontribusi rata-rata pendapatan per bulan dari perempuan pedagang sayuran hijau terhadap pendapatan rumahtangga sebesar 58,56% atau sebesar Rp.2.345.333. Rata-rata curahan waktu dalam satu hari untuk mengurus rumahtangga 5,33 jam per hari dengan persentase 22,21%, sedangkan rata-rata waktu yang dicurahkan perempuan pedagang sayuran di Pasar Bahu Manado 6,73 jam per hari dengan persentase 28,04%, dan waktu untuk aktifitas lain, antara lain untuk kegiatan sosial dan beristirahat, rata-rata 11,93 jam per hari dengan persentase 49,70%.

c. Analisis Pendapatan Wanita Pedagang Sayur di Pasar Arengka Panam Kota Pekanbaru Oleh Yulian Artha (2015). Penelitian ini adalah jenis penilitan deskriptif kuantitatif dan menggunakan metode sampel secara sengaja (*Purposive Sampling*). Hasil penelitian menunjukkan Pendapatan terhadap pendapatan rumah tangga sebesar 56,5%. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya kontribusi wanita pedagang sayur mayur terhadap peningkatan pendapatan rumahtangga sangatlah besar yang berarti wanita pedagang sayur mayur berperan penting dalam memenuhi kebutuhan rumahtangga (pendapatan).

d. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Sidodadi Kota Surakarta Oleh Ummi Paraditasari (2018). penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda model ordinary least square (OLS). Dan Penentuan sampel dengan metode proportional random sampling. Hasil analisis adalah sebagai berikut hasil perhitungan uji normalitas residual data dengan model Jarque Bera berdistribusi normal, hasil uji spesifikasi model dengan model Ramsey Reset menunjukkan bahwa model berbentuk linier, hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa tidak terdapat masalah multikolinieritas, tidak terdapat

masalah heteroskedastisitas dan tidak terdapat masalah otokorelasi, hasil uji t dapat diketahui bahwa variabel modal awal dan lama usaha berpengaruh signifikan sedangkan variabel pendidikan, jam kerja perhari dan lokasi usaha tidak berpengaruh signifikan, hasil uji F menunjukkan bahwa model yang dipakai eksis, R<sup>2</sup> memperoleh nilai 44,17% yang berarti bahwa 44,17% variasi pendapatan pedagang pasar dapat dijelaskan oleh variabel modal awal, lama usaha, pendidikan, jam kerja perhari dan lokasi usaha. Sedangkan 55,83% sisanya dijelaskan oleh variabel-variabel bebas lain yang dimasukkan dalam model.

e. Analisis Pendapatan Pedagang Sebelum Dan Sesudah Program Revitalisasi Pasar Tradisional Di Kota Denpasar Oleh Agung Ketut Ayuningsti (2015) . penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan menggunakan penentuan sampel secara Jumlah sampel pedagang yang digunakan dalam analisis ini berdasarkan rumus Slovin. Hasil dari penelitian Pembinaan pasar tradisional menjadi tempat belanja yang bercitra positif adalah suatu tantangan yang cukup berat. Pembinaan dan pengembangan pasar tradisional tidak hanya menjadi tugas pemerintah daerah, tetapi juga masyarakat, pengelola pasar, dan para pedagang pasar tradisional itu sendiri. Hal ini untuk menciptakan rasa kepemilikan yang tinggi sehingga kondisi pasar tradisional yang sudah baik dapat bertahan dan berkelanjutan. Kemitraan juga dipentingkan untuk bersama-sama meningkatkan citra pasar tradisional yang aman, indah, bersih, dan nyaman untuk berbelanja maupun berinteraksi. Upaya revitalisasi pasar tradisional sebaiknya tidak hanya terhenti pada pembinaan lingkungan fisik pasar saja, melainkan harus dilanjutkan dengan berbagai upaya untuk memperbaiki segala aspek mulai dari



jaringan suplai barang dagangan, akses permodalan, manajemen, penataan dan pengelolaan parkir, hingga pemasaran.

f. Analisis Profil Sosial Ekonomi Pedagang Sayur Lesehan Di Pasar Tradisional Kemiri Kota Medan Oleh Kiki Cendikia Sinaga (2019). Penelitian ini adalah jenis penilitan deskriptif kualitatif dan menggunakan metode sampel secara sengaja (*Purposive Sampling*). Hasil penelitian adalah modal yang mereka gunakan dalam berdagang diperoleh dari modal pribadi, pendapatan berdagang mencukupi dalam kehidupan sehari – hari, pendidikan anak para pedagang sayu terpenuhi, pedagang sayur lesehan seluruhnya memiliki rumah layak huni, seluruhpedagang sayur lesehan memiliki kesehatan yang baik.

g. Studi Pasar Sayur-sayuran Di Konteks Kathmandu Kota Metropolitan Amerika Serikat Oleh Rechpec (2010). Semua data primer dan sekunder dari investigasi lapangan, survei visual, wawancara, dan penelitian desktop dipelajari dan dianalisis berdasarkan masalah dan masalah yang terkait dengan pasar sayuran diidentifikasi. Hasil penelitian Pasar sektor sayuran dalam konteks Nepal sedang berkembang, dan Nepal sudah menopang dirinya sendiri dalam hal produksi sayuran segar. Untuk mengelola, mengendalikan, dan mengembangkan pasar sayuran dengan benar, diperlukan kebijakan pasar sayur yang komprehensif.

h. Pemasaran Sayuran di Cordillera Philipina, Transaksi Analisis Biaya Oleh Ammie Hampel Milagrosa (2001). Responden yang diwawancarai untuk penelitian ini adalah produsen dan pedagang di La Trinidad Trading Post dan pasar Baguio City. Penelitian ini menganalisis sistem pemasaran sayuran di Cordillera dengan mengidentifikasi berbagai atribut biaya transaksi. Analisis biaya transaksi komparatif (dengan sistem lelang) digunakan dalam menentukan

kesesuaian struktur tata kelola yang digunakan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa grosir / viajeros adalah perantara yang disukai oleh produsen sedangkan viajeros sebagai pedagang tingkat kedua adalah perantara yang disukai pedagang lain. Pertukaran spot adalah pengaturan pemasaran yang paling umum digunakan oleh semua peserta. Pasar sebagai struktur tata kelola menunjukkan tingkat ketidakpastian perilaku dan lingkungan yang tinggi yang mengarah pada biaya informasi, negosiasi dan pemantauan yang tinggi. Dalam hal spesifisitas, rantai pemasaran umum diamati memiliki kekhususan aset sedang secara keseluruhan. Ini diambil dari spesifisitas situs yang kuat, spesifisitas fisik sedang, spesifisitas manusia yang lemah dan aset khusus, dan tidak ada nama merek dan spesifisitas produk.

i. Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pemasaran Produk Nabati Oleh Jemal Makesha (2019). Teknik pengambilan sampel bertingkat dan teknik pengambilan sampel bertingkat proporsional digunakan untuk memilih produsen sayuran sampel dari masing-masing strata. Penelitian ini dilakukan untuk menilai faktor-faktor yang mempengaruhi pemasaran produk sayuran di Qewetworeda utara shewa. Berdasarkan temuan itu dapat disimpulkan bahwa meskipun petani adalah anggota koperasi, serikat tidak memberikan layanan yang memadai kepada anggota, petani masih membutuhkan lebih banyak dukungan daripada layanan yang ada. Pemasaran sayuran bervariasi dari produksi pertama dengan periode produksi kedua dan dari tahun ke tahun. Selain itu petani memiliki kekurangan informasi mengenai harga pasar, pelanggan potensial, dan kurangnya sumber yang dapat diandalkan, dll. Informasi yang buruk menyebabkan masalah yang buruk dalam menetapkan harga yang tepat, jumlah kerugian yang tinggi,

keterlambatan pengiriman barang di pasar. Karena sebagian besar tanggapan responden di setiap item dan variabel cenderung setuju level. Ini menyiratkan bahwa pemasaran sayuran dipengaruhi oleh harga, promosi, faktor fasilitas infrastruktur, informasi pasar, perantara, dan pendidikan dan pelatihan.

j. Karakteristik Wirausaha Perempuan Pedagang Sayur di Bengkayang. Oleh Shanti Veronica (2019). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif fenomenologis dan peserta dipilih menggunakan metode purposive sampling. Pengamatan dan wawancara mendalam telah dilakukan untuk pengumpulan data. Hasil pengamatan dan wawancara mendalam dengan lima perempuan pedagang sayur yang telah diperdagangkan selama lebih dari lima tahun di pasar tradisional Bengkayang dianalisis untuk mendapatkan hasil penelitian. Temuan dari penelitian ini adalah latar belakang bisnis, situasi penting yang mempengaruhi bisnis sayuran, dan karakteristik pedagang sayur wanita di pasar tradisional Bengkayang. Temuan inti dalam penelitian ini adalah lima karakteristik utama pedagang sayuran wanita, yaitu inisiatif untuk memanfaatkan ketersediaan modal usaha, bertanggung jawab atas kerja sama tanpa jaminan dengan pemasok, target penjualan yang realistis, menarik pembeli secara kreatif, dan rajin bekerja untuk meningkatkan pendapatan dari usaha kecil lainnya. Dengan karakteristik ini, para pedagang sayur wanita di pasar tradisional menyetujui bahwa mereka dapat berhasil menjalankan bisnis mereka dan mampu menjadi tulang punggung ekonomi keluarga mereka.

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1 Waktu Penelitian dan Lokasi

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September sampai bulan Oktober 2020, Lokasi penelitian ini dilakukan di Pasar Inpres Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang, penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*), yaitu penentuan daerah penelitian yang dilakukan secara sengaja berdasarkan usulan serta pertimbangan tertentu sesuai dengan tujuan penelitian.

Alasan memilih lokasi penelitian ini bisa dilihat pada lampiran 3. yaitu merupakan satu-satunya pasar tetap yang berada di Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang.

#### 3.2 Metode Pengambilan Sampel

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

Berdasarkan penelitian ini karena jumlah populasinya tidak lebih besar dari 100 orang responden, maka penulis mengambil 100% jumlah populasi pada Pasar Inpres Tanjung Morawa, yaitu sebanyak 38 pedagang sayur kaki lima. Pada penelitian ini diposisikan sebagai pengambilan keputusan pendapatan pedagang sayur kaki lima. Metode sampel secara sengaja (*purposive sampling*), yang akan

dijadikan sampel proposal penelitian partisipasi yang dipilih adalah pedagang sayur kaki lima dipasar Inpres Tanjung Morawa dan memiliki kriteria yang sesuai sebagai berikut, menjual barang dengan berupa sayuran cabai, tomat, , sawi putih, bayam, dan bawang, kangkung, wortel, dan bayam.

### 3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian terdiri dari sebagai berikut :

a.Data primer diperoleh dengan menggunakan teknik wawancara berupa pertanyaan-pertanyaan yang disediakan secara langsung untuk pedagang sayuran yang berada di Pasar Inpres Tanjung Morawa.

b. Data sekunder berupa data yang diambil dari berbagai dinas/instansi seperti Dinas Pertanian, Dinas Pengelolaan Pasar, Badan Pusat Statistik contohnya data jumlah pasar yang berada di Kabupaten Deli Serdang, selain itu berupa literatur-literatur (buku, catatan, laporan, artikel) yang terkait dengan penelitian.

### 3.4 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan tipe penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Metode Penelitian Kuantitatif, sebagaimana dikemukakan oleh (Sugiyono, 2012) yaitu Metode Penelitian yang berlandaskan filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Menurut (Sugiyono, 2012) penelitian deskriptif yaitu, penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa embuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel

yang lain.

Data yang di peroleh dan di analisis dalam bentuk tabel dan uraian untuk mengetahui berapa besar pendapatan pedagang sayur kaki lima di Pasar Inpers Kota Tanjung Morawa dapat di gunakan rumus sebagai berikut:

### 3.4.1. Analisis Biaya Dan Pendapatan

#### 1. Biaya

Untuk menghitung total biaya usaha dagang dapat di hitung dengan menggunakan rumus :

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots ( \text{ Sumber: Sukirno, 2013 } )$$

Keterangan :

TC = Biaya total usaha pedagang sayur (Rp) / hari

TFC = Biaya tetap usaha pedagang sayur (Rp) / hari

TVC = Biaya variabel usaha pedagang sayur (Rp) / hari

#### 2. Penerimaan

Untuk menghitung penerimaan dapat di hitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Rumus : } TR = Q \times P \dots\dots\dots ( \text{ Sumber: Sukirno, 2013 } )$$

Keterangan :

TR = Penerimaan total usaha pedagang sayur kaki lima(Rp)/hari

Q = Jumlah produk pedagang sayur kaki lima / hari

P = Harga sayuran (Rp) / hari

#### 3. Pendapatan

Pendapatan di hitung melalui pengurangan antara penerimaan dan total biaya untuk satu kali proses produksi di hitung dengan menggunakan rumus :

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots ( \text{ Sumber: Sukirno,2013 } )$$

Keterangan :

$\pi$ : total pendapatan (Rp) / hari

TR : total penerimaan (Rp) / hari

TC : total biaya (Rp) / hari

#### 4. Return Cost Ratio (R/C)

Menurut Noor (2007) untuk melihat perbandingan antara penerimaan total dan biaya total, digunakan rumus sebagai berikut :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

TR (*Total Revenue*) = Total Penerimaan (Rp) / hari

TC (*Total Cost*) = Total Biaya Produksi (Rp) / hari

Kriteria Penelitian R/C Ratio

$RCR \geq 1$  = Usaha pedagang sayur Kaki Lima dianggap layak

$RCR < 1$  = Usaha pedagang sayur Kaki Lima dianggap tidak layak

#### 3.5 Defenisi Dan Batasan Operasional

1. Sayuran merupakan produk (barang) yang menjadi usaha penjualan penjual, diukur dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/Kg).
2. Harga jual merupakan sejumlah uang yang diterima oleh penjual karena menjual produk sayuran, diukur dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/Kg).
3. Volume penjualan merupakan banyaknya komoditas sayuran yang dijual oleh penjual (produsen dan pedagang) sayuran. Diukur dalam satuan kilogram (Kg).

4. Harga beli merupakan harga komoditas sayuran yang dibayar oleh konsumen (pembeli) pada waktu transaksi jual beli, Diukur dalam satuan rupiah (Rp).
5. Biaya angkut merupakan biaya yang dikeluarkan oleh penjual sayuran untuk pengangkutan sayuran sampai kepasar, Diukur dalam satuan rupiah (Rp).
6. Biaya iuran fasilitas umum merupakan biaya yang dikeluarkan oleh penjual sayuran untuk membayar retribusi pasar, kebersihan, dan keamanan, Diukur dalam satuan rupiah (Rp).
7. Biaya sewa merupakan biaya yang dikeluarkan pedagang sayuran untuk menyewa tempat penjualan sayuran dipasar tradisional, Diukur dalam satuan rupiah (Rp).
8. Konsumen akhir merupakan semua individu yang membeli atau memperoleh produk sayuran pedagang kaki lima.



## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang dilakukan dalam penelitian ini, dapat disimpulkan sebagai berikut:

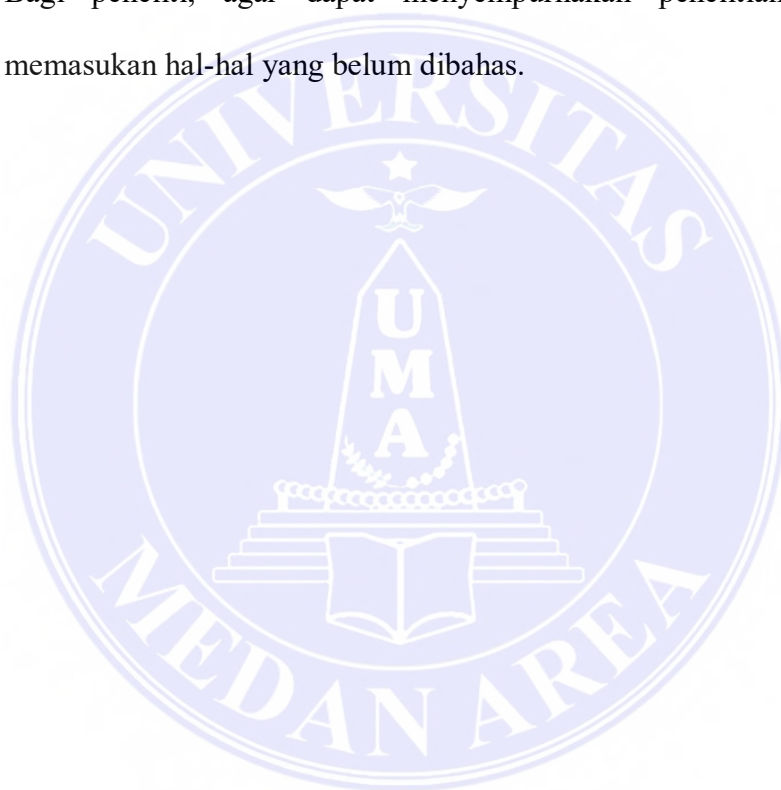
1. Biaya rata-rata perhari dibutuhkan untuk menjalankan usaha berdagang sayur kaki lima adalah sebesar Rp.4.143,133,- sedangkan penerimaan perhari pedagang sebesar Rp. 4.697,680,- dan pendapatan perhari yang diperoleh oleh pedagang per hari adalah Rp. 554,547,- hal ini merupakan hasil yang didapatkan oleh pedagang sayur kaki lima jika sayuran terjual habis.
2. Kelayakan Usaha dagang sayur kaki lima rata-rata adalah sebesar 1.15. Hal ini berarti para pedagang sayur kaki lima dalam menjalankan usaha dagangan sayur kaki lima akan mendapatkan penerimaan 1.15 rupiah untuk setiap 1 rupiah yang dikeluarkan ( usaha pedagang sayur kaki lima dikatakan sudah layak karena R/C dari keseluruhan pedagang sama dengan lebih besar dari 1 ).

#### 6.2 Saran

1. Bagi pemerintah, disarankan untuk memberikan penataan terhadap pedagang sayur kaki lima agar kegiatan jual beli yang terjadi di pasar Inpres Tanjung Morawa dapat berjalan dengan baik.
2. Bagi pedagang sayuran kaki lima di Pasar Inpres Tnjung Morawa disarankan untuk mengestimasi volume pembelian terhadap tingkat penjualan dan menambah variasi komoditas sayur yang dijual agar dapat

menambah konsumen serta meningkatkan keuntungan dan lebih meningkatkan kualitas barang dijual, kebersihan dagangan sayuran mereka, melayani konsumen dengan baik, ramah dan mudah senyum, selain itu disarankan pedagang menambah modal usahanya, memilih lokasi berdagang yang strategis dan memperbaiki kondisi tempat berdagang.

3. Bagi peneliti, agar dapat menyempurnakan penelitian ini dengan memasukan hal-hal yang belum dibahas.



## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S.2012, *Prosedur Penelitian: Suatu PendekatanPraktik. Edisi Revisi.* Jakarta. Rineka Cipta
- Artha, yulian. Analisis pendapatan pedagang wanita sayur mayor di pasar Arengka Panam. Vol. 2 No.2 Oktober 2015.skripsi program sarjana. Universitas Riau
- Astuti, romida. 2018. *Analisis biaya dan pendapatan sayur mayur di pasar Tamin kota Bandar lampung.*skripsi program sarjana. Universitas Lampung
- Ayuningsih, K, Agung. 2015 Analisis pendapatan pedagang sebelum dan sesudah program revitalisasi pasar tradisional di Kota Denpasar.skripsi program sarjana. Universitas Udayana
- Badan pusat statistik Sumatera Utara, 2017 dan 2019. Jenis tanaman sayur dan produksi, Medan.
- Badan pusat statistik Kabupaten Deli Serdang 2017 dan 2019. Jumlah produksi tanaman sayur, Deli Serdang.
- Badan pusat statistik Kecamatan Tanjung Morawa. 2017 dan 2019 *Dalam Angka.* BPS Kota Tanjung Morawa.
- Djangaopa, Yulistien. 2018. *Kontribusi perempuan pedagang sayur terhadap pendapatan keluarga di Pasar Bahu Manado.*skripsi program sarjana. Vol. 14 (3). 45-54
- Damsar (2002:51) Pengertian Pedagang Kaki Lima. Skripsi Peran Wanita .
- Kusuma, P, Rian. 2014. *Analisis pendapatan pedagang.* Vol.4 (1). skripsi program sarjana. Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja
- Makesha, Jemmal. 2019. *Analisis faktor yang mempengaruhi pemasaran produk nabati studi kasus qewet.* Volume 21, Issue 4. Ser. IV. Skripsi program sarjana. University Hawwasa
- Matakena, simon. 2010. *Analisis tingkat pendapatan pedagang sayur-sayuran di Pasar Sore Siritwini.* Vol. 3 (1). Skripsi program sarjana. Universitas Muhammadiyah Malang
- Milagrosa, H, Ammiea. 2001. *Pemasaran Sayuran Dari Cordirella Wilayah Fhlipina, Transaksi Analisis Biaya.* Skripsi program sarjana. Universiteit Gent.
- Mubyarto. 2005. *Pengantar Ekonomi Pertanian.* LP3ES, Jakarta
- Muhammad Yunus, Auliya Insani, “Tata Kelola Pedagang Kaki Lima Di Kota Makasar (Studi Kasus Pedagang Pisang Epe’ Di Pantai Losari)”, Jurnal Analisis dan Kebijakan, Edisi No. 1 Vol.
- Noor. 2007. *Ekonomi Manajerial.* Jakarta. Raja Grafindo Persada
- Paraditasari, ummi. 2018. *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan di Pasar Sidodadi (Kleco) kota Surakarta.*skripsi program sarjana. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Recphec. 2010. *The Study of Vegetable Markets in context of Kathmandu Metropolitan City*
- Sapari, mudahmmad. 2016. *Analisis pendapatan pedagang sayur keliling di desa Purwodadi kecamatan Kuala Pesisir kabupaten Naga Raya.*skripsi program sarjana. Universitas Teuku Umar
- Sinaga, C Kiki. 2019. Analisis profil sosial ekonomi pedagang sayur lesehan di pasar tradisional kemiri Kota Medan .skripsi program sarjana. Universitas Medan Area

- Soekarwati. 2003. *Teori Ekonomi Produksi*. Jakarta: Rajawali Pers ada: Jakarta
- Sugiyono, 2012. *Metode penelitian kombinasi (Mixed method)*. Bandung. Alfabert
- Syaukat dan Sutara, (2004). *Pengembangan Ekonomi Berbasis Lokal*. Jurusan Ilmu Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- Veronica, Shanti. 2019. Karakteristik wirausaha perempuan pedagang sayur. Vol. 7, No. 2, May 2019. Skripsi program sarjana. Universitas Indonesia.



### Lampiran 1. Tabel Jenis Tanaman Sayur dan Produksi

Jenis Tanaman Sayur dan Produksi (Kg) Sumatera Utara 2016, 2017, 2018.

No	Jenis Tanaman Sayur	2016	2017	2018
1	Bawang Merah	140,212	161,032	163,368
2	Bayam	201,776	204,351	202,430
3	Cabai	1,801,563	1,908,583	1,956,605
4	Kacang Panjang	445,760	439,460	321,066
5	Kangkung	166,232	165,135	150,938
6	Ketimun	256,909	306,178	275,480
7	Petsai	670,989	700,975	628,294
8	Terung	798,221	828,251	697,627
9	Tomat	953,865	973,579	1,036,496

Sumber data : Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumatera Utara, 2017 dan 2019



## Lampiran 2. Lima Kecamatan Yang Memiliki Produksi Terbesar

Lima (5) Kecamatan Terbesar Yang Memiliki Produksi (Kg) Sayur-sayuran Yang Berada di Kabupaten Deli Serdang Tahun 2016, 2017, dan 2018.

No	Kecamatan	2016	2017	2018
1	Sibolangit	11,440	15,815	17,432
2	S.T.M Hulu	2,332	3,530	3,293
3	Tanjung Morawa	2,315	1,945	1,522
4	Percut Sei Tuan	7,221	9,163	9,578
5	Beringin	5,277	5,987	6,779

Sumber data: Badan Pusat Statistik 2017 dan 2019.

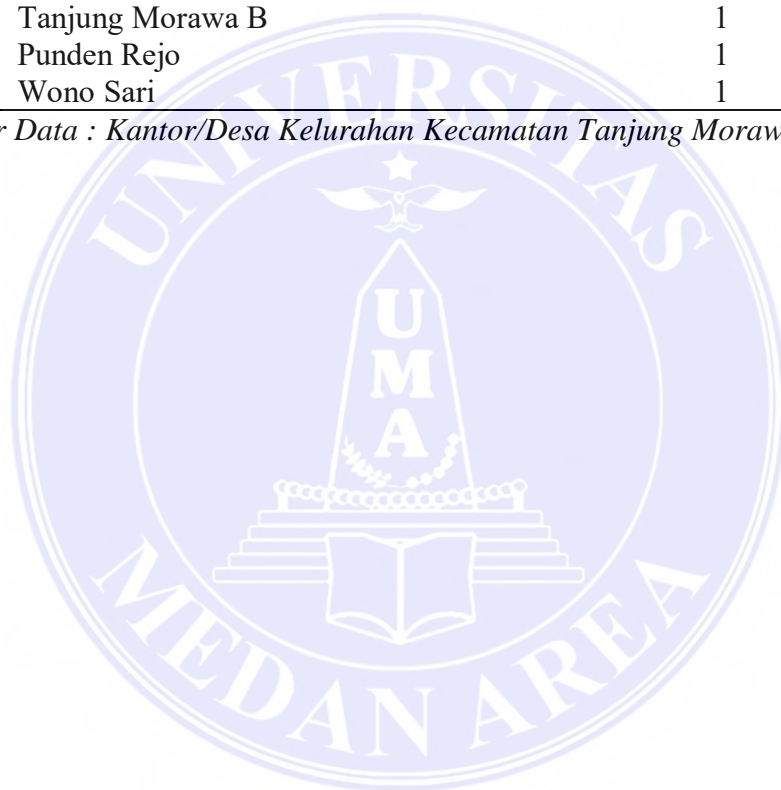


### Lampiran 3. Jumlah Pasar di Kecamatan Tanjung Morawa

Jumlah Pasar Menurut Desa/Kelurahan di Kecamatan Tanjung Morawa tahun 2019.

No	Desa/Kelurahan	Pasar Tetap	Pasar Pekan
1	Bangun Rejo		1
2	Aek Pancur		1
3	Naga Timbul		1
<b>4</b>	<b>Tanjung Morawa Pekan</b>	<b>1</b>	
5	Tanjung Morawa A		1
6	Limau Manis		1
7	Bangun Sari		1
8	Buntu Bedimbar		1
9	Tanjung Morawa B		1
10	Punden Rejo		1
11	Wono Sari		1

*Sumber Data : Kantor/Desa Kelurahan Kecamatan Tanjung Morawa.*



#### Lampiran 4. Lima Desa Jumlah Penduduk Terbesar

Lima (5) Desa Jumlah Penduduk Terbesar di Kecamatan Tanjung Morawa tahun 2016, 2017, dan 2018.

No	Desa/Kelurahan	2016	2017	2018
1	Limau Manis	22,446	22,887	23,318
2	Buntu Bedimbar	17,798	18,152	18,496
3	Tanjung Morawa B	16,950	17,286	17,613
4	Tanjung Morawa A	15,613	15,924	16,226
5	Bangun Rejo	13,807	14,081	14,348

*Sumber data : Kantor Kecamatan Tanjung Morawa 2017 dan 2019.*





### Lampiran 5. Lima Jumlah Pasar Yang Memiliki Tempat Berjualan

Lima (5) Jumlah Pasar/Pekan memiliki Tempat Bejualan Terbanyak Di Kabupaten Deli Serdang .

No	Kecamatan	Jumlah Pasar	Kios
1	Lubuk Pakam	2	426
2	Galang	3	252
3	Deli Tua	1	226
4	Percut Sei Tuan	3	219
5	Tanjung Morawa	1	198

*Sumber data : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Deli Serdang 2019.*



### Lampiran 6. Tabulasi Data Uraian Biaya Tetap (TFC)

Sampel	Uraian Biaya Tetap / Hari (Rp)						TFC (Rp)
	Transportasi	Keamanan	Sampah	Sewa Kios	Listrik	Total Biaya Penyusutan	
1	60,000	5,000	2,000	41,666	5,000	15,888	129,554
2	50,000	5,000	2,000	22,222	5,000	15,543	99,765
3	60,000	5,000	2,000	0	10,000	9,967	86,967
4	50,000	5,000	2,000	0	8,333	15,433	80,766
5	60,000	5,000	2,000	55,555	3,333	15,100	140,988
6	60,000	5,000	2,000	33,333	5,000	14,311	119,644
7	50,000	5,000	2,000	41,666	3,333	10,277	112,276
8	50,000	5,000	2,000	22,222	5,000	14,444	98,666
9	60,000	5,000	2,000	0	8,333	14,100	89,433
10	50,000	5,000	2,000	27,777	6,666	13,856	105,299
11	60,000	5,000	2,000	11,111	5,000	14,689	97,800
12	50,000	5,000	2,000	0	10,000	11,166	78,166
13	60,000	5,000	2,000	27,777	5,000	11,832	111,609
14	50,000	5,000	2,000	27,777	6,666	15,111	106,554
15	60,000	5,000	2,000	0	10,000	15,721	92,721
16	50,000	5,000	2,000	33,333	5,000	14,389	109,722
17	60,000	5,000	2,000	27,777	3,333	14,311	112,421
18	50,000	5,000	2,000	41,666	3,333	12,156	114,155
19	60,000	5,000	2,000	0	10,000	15,277	92,277
20	50,000	5,000	2,000	13,333	5,000	12,167	87,500
21	60,000	5,000	2,000	11,111	6,666	15,721	100,498
22	60,000	5,000	2,000	22,222	5,000	13,345	107,567
23	50,000	5,000	2,000	0	8,333	14,011	79,344
24	50,000	5,000	2,000	0	8,333	14,011	79,344
25	60,000	5,000	2,000	0	6,666	13,345	87,011
26	50,000	5,000	2,000	0	6,666	9,456	73,122
27	60,000	5,000	2,000	0	10,000	8,956	85,956
28	60,000	5,000	2,000	0	10,000	14,666	91,666
29	50,000	5,000	2,000	0	10,000	13,833	80,833
30	50,000	5,000	2,000	16,666	5,000	14,222	92,888
31	50,000	5,000	2,000	0	6,666	14,144	77,810
32	60,000	5,000	2,000	0	6,666	9,500	83,166
33	60,000	5,000	2,000	0	8,333	14,267	89,600
34	50,000	5,000	2,000	0	6,666	14,333	77,999
35	50,000	5,000	2,000	27,777	3,333	15,144	103,254
36	50,000	5,000	2,000	0	10,000	15,100	82,100
37	60,000	5,000	2,000	0	6,666	15,766	89,432
38	50,000	5,000	2,000	0	5,000	14,666	76,666
Jumlah	2,080,000	190,000	76,000	504,991	253,324	520,224	3,624,539
Rata-Rata	54,737	5,000	2,000	13,289	6,666	13,690	95,383

**Lampiran 7. Tabulasi Data Uraian Biaya Tidak Tetap (TVC)**

Uraian Biaya Tidak Tetap/Hari (Rp)					
Sampel	Total Harga Beli Sayuran (Kg)	Biaya Variabel			Jumlah
		Karet	Kertas	Plastic	
1	4,850,000	5,000	-	40,000	4,895,000
2	2,175,000	5,000	-	30,000	2,205,000
3	4,765,000	5,000	-	30,000	4,800,000
4	4,680,000	5,000	-	50,000	4,735,000
5	4,050,000	5,000	-	30,000	4,085,000
6	4,995,000	-	-	40,000	5,045,000
7	3,435,000	5,000	-	30,000	3,470,000
8	4,092,000	5,000	2,000	40,000	4,129,000
9	3,540,000	5,000	-	40,000	3,585,000
10	2,605,000	-	-	30,000	2,635,000
11	3,833,000	-	-	42,000	3,875,000
12	3,635,000	-	-	30,000	3,655,000
13	3,535,000	-	-	40,000	3,475,000
14	3,640,000	-	-	40,000	3,680,000
15	4,000,000	-	-	40,000	4,040,000
16	2,790,000	5,000	-	100,000	2,955,000
17	5,185,000	5,000	1,000	40,000	5,226,000
18	2,525,000	5,000	-	50,000	2,630,000
19	3,216,000	-	-	60,000	5,266,000
20	3,575,000	5,000	-	100,000	3,680,000
21	3,063,000	-	-	100,000	3,163,000
22	4,825,000	5,000	1,000	40,000	4,866,000
23	3,477,500	-	-	40,000	3,517,500
24	3,850,000	-	-	40,000	3,890,000
25	3,980,000	-	-	40,000	4,020,000
26	5,010,000	-	-	30,000	5,040,000
27	4,945,000	5,000	-	100,000	5,050,000
28	4,156,000	5,000	-	100,000	4,261,000
29	3,662,000	-	-	40,000	3,702,000
30	2,205,000	5,000	-	50,000	2,260,000
31	5,245,000	-	-	30,000	5,275,000
32	3,265,000	5,000	-	40,000	3,310,000
33	4,203,000	-	-	100,000	4,303,000
34	2,265,000	5,000	-	50,000	4,365,000
35	3,760,000	-	-	40,000	3,800,000
36	4,556,000	5,000	-	100,000	4,661,000
37	4,810,000	5,000	-	50,000	4,865,000
38	5,355,000	5,000	-	40,000	5,400,000
Jumlah	147,753,500	105,000	4,000	1,932,000	153,814,500
Rata-Rata	3,888,250	5,000	1,333	50,842	4,047,750

### Lampiran 8. Tabulasi Data Total Biaya

Sampel	Uraian Total Biaya/ Hari (Rp)		
	TFC	TVC	TC
1	129,554	4,895,000	5,024,554
2	99,765	2,205,000	2,304,765
3	86,967	4,800,000	4,886,967
4	80,766	4,735,000	4,815,766
5	140,988	4,085,000	4,225,988
6	119,644	5,045,000	5,164,644
7	112,276	3,470,000	3,582,276
8	98,666	4,129,000	4,227,666
9	89,433	3,585,000	3,674,433
10	105,299	2,635,000	2,740,299
11	97,800	3,875,000	3,972,800
12	78,166	3,655,000	3,733,166
13	111,609	3,475,000	3,586,609
14	106,554	3,680,000	3,786,554
15	92,721	4,040,000	4,132,721
16	109,722	2,955,000	3,064,722
17	112,421	5,226,000	5,338,421
18	114,155	2,630,000	2,744,155
19	92,277	5,266,000	5,358,277
20	87,500	3,680,000	3,767,500
21	100,498	3,163,000	3,263,498
22	107,567	4,866,000	4,973,567
23	79,344	3,517,500	3,596,844
24	79,344	3,890,000	3,969,344
25	87,011	4,020,000	4,107,011
26	73,122	5,040,000	5,113,122
27	85,956	5,050,000	5,135,956
28	91,666	4,261,000	4,352,666
29	80,833	3,702,000	3,782,833
30	92,888	2,260,000	2,352,888
31	77,810	5,275,000	5,352,810
32	83,166	3,310,000	3,393,166
33	89,600	4,303,000	4,392,600
34	77,999	4,365,000	4,442,999
35	103,254	3,800,000	3,903,254
36	82,100	4,661,000	4,743,100
37	89,432	4,865,000	4,954,432
38	76,666	5,400,000	5,476,666
Jumlah	3,624,539	153,814,500	157,439,039
Rata-Rata	95,383	4,047,750	4,143,133

### Lampiran 9. Total Biaya Penyusutan

No	Tampah Sayuran	Terpal Biru	Meja Jualan	Mobil	Total Penyusutan
1	389	1333	5,833	8333	15,888
2	44	1333	5,833	8333	15,543
3	356	1000	5,833	2778	9,967
4	267	1000	5,833	8333	15,433
5	267	667	5,833	8333	15,100
6	311	667	5,000	8333	14,311
7	333	1333	5,833	2778	10,277
8	444	667	5,000	8333	14,444
9	267	1333	4,167	8333	14,100
10	356	1000	4,167	8333	13,856
11	356	1000	5,000	8333	14,689
12	222	667	5,833	4444	11,166
13	222	1333	5,833	4444	11,832
14	278	667	5,833	8333	15,111
15	222	1333	5,833	8333	15,721
16	389	667	5,000	8333	14,389
17	311	667	5,000	8333	14,311
18	267	1333	5,000	5556	12,156
19	444	667	5,833	8333	15,277
20	278	1333	5,000	5556	12,167
21	222	1333	5,833	8333	15,721
22	178	667	4,167	8333	13,345
23	178	1333	4,167	8333	14,011
24	178	1333	4,167	8333	14,011
25	178	667	4,167	8333	13,345
26	178	667	5,833	2778	9,456
27	178	1000	5,000	2778	8,956
28	333	1000	5,000	8333	14,666
29	333	1000	4,167	8333	13,833
30	389	1333	4,167	8333	14,222
31	311	1333	4,167	8333	14,144
32	389	1333	5,000	2778	9,500
33	267	667	5,000	8333	14,267
34	333	667	5,000	8333	14,333
35	311	667	5,833	8333	15,144
36	267	667	5,833	8333	15,100
37	267	1333	5,833	8333	15,766
38	333	1000	5,000	8333	14,666
Jumlah	10,846	38,000	195,831	275,547	520,224
Rata-rata	285	1,000	5,153	7,251	13,690

### Lampiran 10. Biaya Penyusutan Tampah Sayur

Sampel	Jumlah Unit	Harga Per unit	Total harga/unit	Umur Ekonomis/BLN	Penyusutan/Bulan	Penyusutan / Hari (30 Hari)
1	7	10,000	70000	6	11,667	389
2	8	10,000	80000	6	13,333	444
3	8	8,000	64000	6	10,667	356
4	6	8,000	48000	6	8,000	267
5	6	8,000	48000	6	8,000	267
6	7	8,000	56000	6	9,333	311
7	6	10,000	60000	6	10,000	333
8	8	10,000	80000	6	13,333	444
9	6	8,000	48000	6	8,000	267
10	8	8,000	64000	6	10,667	356
11	8	8,000	64000	6	10,667	356
12	5	8,000	40000	6	6,667	222
13	5	8,000	40000	6	6,667	222
14	5	10,000	50000	6	8,333	278
15	4	10,000	40000	6	6,667	222
16	7	10,000	70000	6	11,667	389
17	7	8,000	56000	6	9,333	311
18	6	8,000	48000	6	8,000	267
19	8	10,000	80000	6	13,333	444
20	5	10,000	50000	6	8,333	278
21	4	10,000	40000	6	6,667	222
22	4	8,000	32000	6	5,333	178
23	4	8,000	32000	6	5,333	178
24	4	8,000	32000	6	5,333	178
25	4	8,000	32000	6	5,333	178
26	4	8,000	32000	6	5,333	178
27	4	8,000	32000	6	5,333	178
28	6	10,000	60000	6	10,000	333
29	6	10,000	60000	6	10,000	333
30	7	10,000	70000	6	11,667	389
31	7	8,000	56000	6	9,333	311
32	7	10,000	70000	6	11,667	389
33	6	8,000	48000	6	8,000	267
34	6	10,000	60000	6	10,000	333
35	7	8,000	56000	6	9,333	311
36	6	8,000	48000	6	8,000	267
37	6	8,000	48000	6	8,000	267
38	6	10,000	60000	6	10,000	333
Jumlah	228	336000	2024000	228	337333.33	11244
Rata-rata	6	8842.1052	53263.158	6	8877.19	295.91

### Lampiran 11. Biaya Penyusutan Terpal Biru

Sampel	Jumlah Unit	Harga Per unit	Total harga/unit	Umur Ekonomis/BLN	Penyusutan/Bulan	Penyusutan/Hari (30 Hari)
1	1	200,000	200000	5	40,000	1333
2	1	200,000	200000	5	40,000	1333
3	1	150,000	150000	5	30,000	1000
4	1	150,000	150000	5	30,000	1000
5	1	100,000	100000	5	20,000	667
6	1	100,000	100000	5	20,000	667
7	1	200,000	200000	5	40,000	1333
8	1	100,000	100000	5	20,000	667
9	1	200,000	200000	5	40,000	1333
10	1	150,000	150000	5	30,000	1000
11	1	150,000	150000	5	30,000	1000
12	1	100,000	100000	5	20,000	667
13	1	200,000	200000	5	40,000	1333
14	1	100,000	100000	5	20,000	667
15	1	200,000	200000	5	40,000	1333
16	1	100,000	100000	5	20,000	667
17	1	100,000	100000	5	20,000	667
18	1	200,000	200000	5	40,000	1333
19	1	100,000	100000	5	20,000	667
20	1	200,000	200000	5	40,000	1333
21	1	200,000	200000	5	40,000	1333
22	1	150,000	150000	5	30,000	1000
23	1	150,000	150000	5	30,000	1000
24	1	200,000	200000	5	40,000	1333
25	1	100,000	100000	5	20,000	667
26	1	100,000	100000	5	20,000	667
27	1	150,000	150000	5	30,000	1000
28	1	150,000	150000	5	30,000	1000
29	1	150,000	150000	5	30,000	1000
30	1	200,000	200000	5	40,000	1333
31	1	200,000	200000	5	40,000	1333
32	1	200,000	200000	5	40,000	1333
33	1	100,000	100000	5	20,000	667
34	1	100,000	100000	5	20,000	667
35	1	100,000	100000	5	20,000	667
36	1	100,000	100000	5	20,000	667
37	1	200,000	200000	5	40,000	1333
38	1	150,000	150000	5	30,000	1000
Jumlah	38	5700000	5700000	190	1140000	38000
Rata-rata	1	150000	150000	5	30000	1000

### Lampiran 12. Biaya Penyusutan Meja Jualan

Sampel	Jumlah Unit	Harga Per unit	Total harga/unit	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusutan/Bulan	Penyusutan/Hari (30 Hari)
1	7	300,000	2100000	12	175000	5833
2	7	300,000	2100000	12	175000	5833
3	7	300,000	2100000	12	175000	5833
4	7	300,000	2100000	12	175000	5833
5	7	300,000	2100000	12	175000	5833
6	6	300,000	1800000	12	150000	5000
7	7	300,000	2100000	12	175000	5833
8	6	300,000	1800000	12	150000	5000
9	5	300,000	1500000	12	125000	4167
10	5	300,000	1500000	12	125000	4167
11	6	300,000	1800000	12	150000	5000
12	7	300,000	2100000	12	175000	5833
13	7	300,000	2100000	12	175000	5833
14	7	300,000	2100000	12	175000	5833
15	7	300,000	2100000	12	175000	5833
16	6	300,000	1800000	12	150000	5000
17	6	300,000	1800000	12	150000	5000
18	6	300,000	1800000	12	150000	5000
19	7	300,000	2100000	12	175000	5833
20	6	300,000	1800000	12	150000	5000
21	7	300,000	2100000	12	175000	5833
22	5	300,000	1500000	12	125000	4167
23	5	300,000	1500000	12	125000	4167
24	5	300,000	1500000	12	125000	4167
25	7	300,000	2100000	12	175000	5833
26	6	300,000	1800000	12	150000	5000
27	6	300,000	1800000	12	150000	5000
28	5	300,000	1500000	12	125000	4167
29	5	300,000	1500000	12	125000	4167
30	5	300,000	1500000	12	125000	4167
31	6	300,000	1800000	12	150000	5000
32	6	300,000	1800000	12	150000	5000
33	6	300,000	1800000	12	150000	5000
34	7	300,000	2100000	12	175000	5833
35	7	300,000	2100000	12	175000	5833
36	7	300,000	2100000	12	175000	5833
37	6	300,000	1800000	12	150000	5000
38	6	300,000	1800000	12	150000	5000
Jumlah	236	11400000	70800000	456	5900000	196667
Rata-rata	6.211	300000.000	1863157.895	12.000	155263.158	5175.44



### Lampiran 13. Biaya Penyusutan Mobil Pick Up

Sampel	Kerusakan	Harga Per unit	Total harga/unit	Umur Ekonomis/BLN	Penyusutan/ BLN	Penyusutan / Hari (30 Hari)
1	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
2	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
3	2	500,000	1000000	12	83,333	2778
4	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
5	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
6	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
7	2	500,000	1000000	12	83,333	2778
8	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
9	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
10	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
11	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
12	2	800,000	1600000	12	133,333	4444
13	2	800,000	1600000	12	133,333	4444
14	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
15	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
16	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
17	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
18	2	1,000,000	2000000	12	166,667	5556
19	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
20	2	1,000,000	2000000	12	166,667	5556
21	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
22	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
23	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
24	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
25	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
26	2	500,000	1000000	12	83,333	2778
27	2	500,000	1000000	12	83,333	2778
28	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
29	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
30	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
31	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
32	2	500,000	1000000	12	83,333	2778
33	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
34	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
35	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
36	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
37	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
38	2	1,500,000	3000000	12	250,000	8333
Jumlah	76	49,600,000	99,200,000	456	8,266,667	275,556
Rata-rata	2	1,305,263	2,610,526	12	217,544	7,251

## Lampiran 14. Uraian R/C

No Sampel	Total Penerimaan Per Hari (Rp)	Total Biaya Per Hari (Rp)	Total pendapatan Per Hari (Rp)	RC
1	5,577,000	5,024,554	552,536	1.11
2	2,875,000	2,304,765	570,570	1.25
3	5,304,000	4,886,967	417,710	1.09
4	5,643,000	4,815,766	827,234	1.17
5	4,840,000	4,225,988	614,012	1.15
6	5,760,000	5,164,644	595,356	1.12
7	4,047,000	3,582,276	464,724	1.13
8	4,812,000	4,227,666	584,334	1.14
9	4,201,000	3,674,433	526,567	1.14
10	3,300,000	2,740,299	560,214	1.20
11	4,386,000	3,972,800	414,131	1.10
12	4,209,000	3,733,166	476,832	1.13
13	4,450,000	3,586,609	863,391	1.24
14	4,302,000	3,786,554	515,900	1.14
15	4,596,000	4,132,721	463,282	1.11
16	3,548,000	3,064,722	484,164	1.16
17	5,897,000	5,338,421	559,022	1.10
18	3,201,000	2,744,155	456,845	1.17
19	5,876,000	5,358,277	517,723	1.10
20	4,258,000	3,767,500	490,500	1.13
21	3,870,000	3,263,498	606,502	1.19
22	5,528,000	4,973,567	554,433	1.11
23	4,250,000	3,596,844	653,156	1.18
24	4,535,000	3,969,344	565,656	1.14
25	4,650,000	4,107,011	542,989	1.13
26	5,655,000	5,113,122	542,188	1.11
27	5,630,000	5,135,956	494,044	1.10
28	4,900,000	4,352,666	548,108	1.13
29	4,314,000	3,782,833	531,167	1.14
30	3,250,000	2,352,888	897,112	1.38
31	5,700,000	5,352,810	347,289	1.06
32	3,895,000	3,393,166	501,834	1.15
33	4,981,000	4,392,600	588,420	1.13
34	5,100,000	4,442,999	657,405	1.15
35	4,398,000	3,903,254	494,759	1.13
36	5,400,000	4,743,100	657,567	1.14
37	5,650,000	4,954,432	446,557	1.14
38	5,965,000	5,476,666	488,558	1.09
<b>Jumlah</b>	<b>178,511,830</b>	<b>157,439,039</b>	<b>21,072,791</b>	<b>1,15</b>

**Lampiran 15. Penerimaan Minimum**

No Jenis Sayuran	Total Penerimaan/Hari (Rp)									
	No Sampel									
	1	2	3	4	5	6	7	8	10	11
1.Bayam	60,000	72,000	36,000	165,000	24,000	14,000	10,000	5,000	21,000	102,000
2.Sawi Putih	100,000	76,500	90,000	945,000	21,000	18,000	15,000	14,000	14,000	42,000
3.Kacang Panjang	85,000	120,000	42,000	546,000	7,000	119,000	345,000	21,000	7,000	68,000
4.Terong Ungu	54,000	160,000	330,000	408,000	120,000	21,000	1,265,000	575,000	990,000	296,000
5.Kol	28,000	160,000	135,000	1,265,000	160,000	7,000	315,000	990,000	1,100,000	105,000
6.Brokoli	28,000	296,000	96,000	475,000	315,000	391,000	391,000	550,000	945,000	575,000
7.Kentang	1,600,000	200,000	550,000	342,000	408,000	1,210,000	770,000	135,000	120,000	814,000
8.Wortel	1,000,000	432,000	200,000	48,000	1,265,000	374,000	135,000	180,000	30,000	357,000
9.Tomat	1,000,000	432,000	456,000	102,000	391,000	990,000	320,000	270,000	60,000	990,000
10.Cabai Kecil	280,000	90,000	600,000	448,000	945,000	391,000	160,000	25,000	266,000	374,000
11.Cabai Merah	500,000	114,000	1,440,000	495,000	391,000	296,000	119,000	102,000	180,000	21,000
12.Cabai Hijau	1,080,000	80,000	306,000	220,000	80,000	180,000	990,000	85,000	85,000	14,000
13.Bawang Merah	72,000	64,000	336,000	54,000	44,000	220,000	270,000			7,000
14.Bawang Putih	30,000	36,000	990,000	85,000		165,000				
15.Gambas	20,000	24,000	28,000	24,000		56,000				
16. Pari Pait	10,000	10,500	60,000	21,000		360,000				
17.Brokoli			96,000			96,000				
Jumlah	5,577,000	2,875,000	5,304,000	5,643,000	4,840,000	5,760,000	4,047,000	4,812,000	3,300,000	4,386,000
Rata-rata	371,688	147,938	355,938	352,688	367,909	300,750	349,545	246,000	318,167	289,615

No Jenis Sayuran	Total Penerimaan/Hari (Rp)											
	No Sampel											
	14	15	16	17	18	19	20	21	23	24	25	26
1.Bayam	150,000	135,000	150,000	150,000	108,000	68,000	42,000	75,000	345,000	21,000	600,000	21,000
2.Sawi Putih	100,000	104,000	212,500	7,000	21,000	600,000	60,000	200,000	946,000	14,000	1,035,000	14,000
3.Kacang Panjang	296,000	229,500	78,000	21,000	21,000	1,035,000	60,000	162,000	840,000	621,000	572,000	80,000
4.Terong Ungu	280,000	150,000	42,000	14,000	18,000	147,000	440,000	24,000	575,000	1,288,000	621,000	315,000
5.Kol	345,000	65,000	598,000	275,000	33,000	550,000	440,000	391,000	550,000	525,000	550,000	180,000
6.Brokoli	1,100,000	770,000	374,000	350,000	75,000	330,000	210,000	154,000	150,000	100,000	14,000	550,000
7.Kentang	357,000	594,000	60,000	220,000	259,000	42,000	500,000	525,000	140,000	200,000	21,000	525,000
8.Wortel	594,000	408,000	102,000	400,000	588,000	45,000	315,000	945,000	280,000	200,000	78,000	989,000
9.Tomat	567,000	1,081,000	18,000	150,000	340,000	78,000	391,000	272,000	40,000	85,000	208,000	1,610,000
10.Cabai Kecil	18,000	374,000	18,000	575,000	322,000	200,000	1,210,000	200,000	20,000	374,000	344,000	990,000
11.Cabai Merah	12,000	280,000	36,000	1,100,000	638,000	120,000	330,000	150,000	85,000	525,000	56,000	135,000
12.Cabai Hijau	36,000	15,000	184,000	546,000	176,000	75,000	165,000	30,000	90,000	36,000	150,000	35,000
13.Bawang Merah		14,000	572,000	1,155,000	21,000	96,000	48,000	90,000		35,000	100,000	60,000
14.Bawang Putih			147,000	572,000	14,000	21,000	32,000	75,000				
15.Gambas			280,000	56,000	7,000	14,000	15,000	21,000				
16. Pari Pait			30,000	18,000		7,000						
17.Brokoli			20,000	120,000								
Jumlah	4,209,998	4,450,000	3,548,000	5,897,000	3,201,000	5,876,000	4,258,000	3,870,000	5,528,000	4,535,000	4,650,000	5,655,000
Rata-rata	321,250	324,577	171,853	337,000	176,067	214,250	283,867	220,933	338,417	309,538	334,538	423,385

No Jenis Sayuran	Total Penerimaan/Hari (Rp)											
	No Sampel											
	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
1.Bayam	575,000	60,000	36,000	391,000	21,000	368,000	391,000	68,000	39,000	78,000	135,000	21,000
2.Sawi Putih	1,150,000	120,000	20,000	572,000	14,000	108,000	1,012,000	42,000	26,000	165,000	1,012,000	14,000
3.Kacang Panjang	315,000	200,000	345,000	147,000	7,000	216,000	572,000	68,000	13,000	275,000	621,000	7,000
4.Terong Ungu	400,000	225,000	1,210,000	161,000	1,081,000	156,000	1,012,000	280,000	1,035,000	184,000	575,000	1,081,000
5.Kol	200,000	102,000	30,000	506,000	1,210,000	621,000	391,000	135,000	1,430,000	102,000	1,210,000	1,430,000
6.Brokoli	400,000	51,000	990,000	14,000	987,000	572,000	135,000	621,000	990,000	51,000	525,000	990,000
7.Kentang	1,100,000	1,100,000	1,155,000	21,000	1,058,000	357,000	180,000	1,320,000	108,000	1,012,000	216,000	575,000
8.Wortel	575,000	374,000	68,000	72,000	1,012,000	575,000	360,000	550,000	68,000	391,000	30,000	990,000
9.Tomat	275,000	990,000	360,000	81,000	322,000	374,000	330,000	990,000	108,000	1,320,000	90,000	270,000
10.Cabai Kecil	102,000	567,000	51,000	200,000	180,000	39,000	30,000	391,000	270,000	572,000	440,000	180,000
11.Cabai Merah	7,000	391,000	42,000	140,000	135,000	26,000	360,000	21,000	225,000	391,000	440,000	135,000
12.Cabai Hijau	14,000	42,000	7,000	85,000	35,000	102,000	90,000	14,000	102,000	42,000	180,000	35,000
13.Bawang Merah	21,000	480,000					102,000	7,000		455,000	42,000	
14.Bawang Putih	42,000	70,000					18,000			77,000	85,000	
15.Gambas	102,000	140,000					120,000			148,000	24,000	
16. Pari Pait	135,000	400,000					14,000			440,000	21,000	
17.Brokoli		34,000					7,000			34,000		
Jumlah	5,630,000	4,900,000	4,314,000	3,250,000	5,700,000	3,895,000	4,981,000	5,100,000	4,398,000	5,400,000	5,650,000	5,965,000
Rata-rata	338,313	314,471	359,500	199,167	505,167	292,833	301,412	346,692	367,833	337,471	352,875	477,333

**Lampiran Kuesioner.**

**ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG SAYUR KAKI LIMA  
DI PASAR INPRES TANJUNG MORAWA**

Bersama ini saya mahasiswa Universitas Medan Area memohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/Sdri untuk mengisi daftar pertanyaan sebagai data agar penyusunan skripsi yang berjudul “ Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Kaki Lima di Pasar Inpres Tanjung Morawa” . Saya mengharapkan kesediannya Bapak/Ibu/Sdr/Sdri untuk menjawab dengan baik dan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Atas kesediaan dan kerja samanya, diucapkan terima kasih.

Nama : .....

Jenis Kelamin : .....

Umur : .....

Asal : .....

Lama Berdagang : .....

Pendidikan : .....

1. Siapakah pemilik Tempat berjualan ?

Jawab : .....

2. Berapa Biaya sewa Tempat berjualan Per Tahun ?

Jawab : .....

3. Berapakah biaya listrik ?

Jawab : .....

4. Apakah menggunakan karyawan ?

Jawab : .....

a. Berapa gaji untuk karyawan ?

Jawab : .....

5. Jenis sayuran apa saja yang dijual ?

Jawab : .....

6. Menggunakan transportasi apa untuk mengantar sayur-sayuran ?

Jawab : .....

7. Berapakah modal yang digunakan sebagai modal awal berdagang ?

Jawab : .....

8. Berapakah modal yang dipergunakan untuk berdagang setiap harinya ?

Jawab : .....

9. Aktivitas penjualan per hari

a. Mulai dagang dari jam berapa?

Jawab:.....

b. Lama berdagang berapa jam ?

Jawab : .....

10. Bagaimana menetapkan harga sayuran yang rusak atau tidak laku dijual ?

Jawab : .....

11. Aktivitas pembeli per hari:

a. Jam berapa membeli sayuran? Jika terlambat apa dampaknya ?

Jawab : .....

b. Dimana tempat membeli sayuran ?

Jawab : .....







a. Biaya fix cost (tetap)

No	Jenis Biaya	Jumlah
1	Transportasi	
2	Pungut	
3	Sampah	
4	Keamanan	
5		

b. Biaya Variabel Cost (Tidak Tetap)

No	Jenis biaya	Jumlah
1	Karet	
2	Kertas	
3	Plastik	
4		
5		

## Lampiran 16. Gambar Lokasi Penelitian



## Lampiran 17. Dokumentasi di Lapangan



Gambar 1 : Jenis sayur-sayuran yang dijual



Gambar 2 : Wawancara dengan Pedagang sayur kaki lima pemilik Tempat berjualan sendiri



Gambar 3 : Wawancara dengan pedagang sayur kaki lima sewa Tempat berjualan



Gambar 4 : Kondisi pembeli sayur-sayuran di pasar Inpres Tanjung Morawa



Gambar 5 : Kondisi pedagang sayur kaki lima sewa Tempat berjualan



Gambar 6 : Kondisi pedagang sayur kaki lima tempat berjualan milik sendiri