

**ANALISIS PENDAPATAN DAN EFISIENSI USAHA DAGANG
BUAH-BUAHAN DI KOTA BENGKULU (STUDI KASUS
PEDAGANG MENETAP DAN SEMI MENETAP/MOBILE)**

**INCOME AND BUSINESS EFFICIENCY ANALYSIS FRUITS TRADERS
IN KOTA BENGKULU (A CASE STUDY OF STATIC AND MOBILE
TRADERS)**

Asima M. Sidabutar, Nyayu Neti Arianti, dan Apri Andani
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Bengkulu

ABSTRACT

This research was undertaken in Kota Bengkulu Provinsi Bengkulu. There were fifty eight fruit traders were censused method. They divided in two based on their type of services: forty three for static services and fifteen for mobile services. All of them were interviewed to obtain information about their reasons for selecting their services. Descriptive analysis, income and R/C ratio are use in this research. The main reason to select static service is that they trade in local government licensed area. Second reason is that thier target customers and consumers often shop in traditional market and had medium income. While mobile traders, the easyness to find customers and consumers are the main reason and traders can move from one to another place. The static traders earned Rp. 4.064.236,36 and mobile traders Rp. 5.007.664,29 per month. R/C Ratio of static is 1,11 and mobile 1,16. Both of them were efficient because R/C Ratio were higher than 1.

Keywords: *fruit traders, income, business efficiency.*

PENDAHULUAN

Buah memiliki nilai komersial yang cukup tinggi karena buah merupakan produk pertanian yang selalu dikonsumsi untuk mendapatkan sumber vitamin sesuai konsep pola makan sehat dan gizi berimbang. Konsumsi buah di Indonesia saat ini beragam dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan kebutuhan gizi yang sejalan dengan peningkatan pendidikan dan kesejahteraan masyarakat. Peningkatan konsumsi buah-buahan yang beragam ini merupakan peluang besar bagi pedagang pengecer buah di pasar tradisional. Pasar tradisional merupakan salah satu indikator paling nyata dalam kegiatan ekonomi masyarakat di suatu wilayah.

Saat ini pasar tradisional sudah berdampingan dengan pasar modern yang menyediakan berbagai kebutuhan pokok sama halnya dengan pasar tradisional. Pesatnya pembangunan pasar modern berdampak terhadap keberadaan pasar tradisional. Hampir semua produk yang dijual di pasar tradisional seluruhnya dapat ditemui di pasar modern, seperti Giant dan Hypermart. Semenjak kehadiran pasar modern tersebut, keuntungan pasar tradisional di kota Bengkulu diduga menurun.

Pedagang di pasar tradisional yang mengalami dampak langsung dari keberadaan pasar modern adalah pedagang yang menjual produk yang sama dengan yang dijual di kedua tempat tersebut. Seperti pedagang daging, ayam, ikan, sayur-sayuran, buah-buahan, dan lain lain. Dampak yang paling dirasakan pedagang adalah tingginya persaingan untuk memperoleh pembeli yang dapat mempengaruhi tingkat keuntungan pedagang. Keunggulan pasar modern atas pasar tradisional adalah bahwa mereka dapat menjual produk yang relatif sama dengan harga yang lebih murah, ditambah dengan kenyamanan berbelanja dan beragam pilihan cara pembayaran.

Meskipun dengan kondisi yang tidak menguntungkan, karena pasar modern lebih mampu menarik perhatian konsumen dengan suasana berbelanja yang menyenangkan melalui desain eksterior dan interiornya, ternyata masih banyak ditemukan pedagang pengecer buah yang menjual dagangannya di Kota Bengkulu. Pedagang buah tersebut memilih sifat layanan menetap dan semi menetap atau *mobile* untuk menjual barang dagangannya. Pedagang menetap yang berada di pasar tradisional memilih sarana kios dengan alasan bahwa kios tempat mereka berdagang berada pada kawasan yang merupakan pusat kegiatan perekonomian kota sehingga sering dikunjungi dalam jumlah yang banyak. Sedangkan pedagang semi menetap / *mobile* yang berada di pinggiran jalan raya mengaku bahwa dengan menggunakan mobil *pick-up* maka hal ini dapat memudahkan pengunjung untuk membeli buah tanpa meninggalkan kendaraannya jauh dari tempat ia berbelanja selain itu pedagang juga lebih mudah menjajakan barang dagangannya.

Hasil wawancara awal yang dilakukan terhadap beberapa pedagang buah menyatakan bahwa pedagang terkadang sulit untuk meningkatkan pendapatannya. Karena beberapa pedagang buah masih harus mengeluarkan biaya yang cukup besar untuk menyewa mobil dan kios yang ia gunakan. Selain itu, tingginya harga bahan bakar minyak dan besarnya biaya transportasi untuk pengangkutan buah dari pemasok sampai ke tempat berdagang sangat berpengaruh pada besarnya tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh pedagang. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian untuk menganalisis efisiensi usaha dagang buah antara pedagang menetap dengan pedagang semi menetap dengan mengukur tingkat pendapatan pedagang pengecer buah sehingga dapat dilihat apakah usaha dagang pengecer buah efisien atau tidak.

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka tujuan dari penelitian ini adalah: (a) Mengetahui apa saja yang menjadi alasan pedagang memilih sifat layanan menetap dan semi menetap/*mobile* dalam menjual buah-buahan, (b)

Mengetahui besarnya pendapatan, dan (c) mengetahui tingkat efisiensi usaha dagang buah pedagang menetap dan semi menetap/*mobile* di Kota Bengkulu.

METODE PENELITIAN

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Kota Bengkulu. Penentuan lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan terdapat usaha dagang buah-buahan dengan perbedaan pemilihan sifat layanan dan sarana fisik. Di pasar tradisional mayoritas pedagang memilih sifat layanan menetap dengan menggunakan sarana fisik kios sedangkan pedagang semi menetap atau *mobile* yang menggunakan sarana fisik mobil *pick-up* banyak ditemukan di pinggiran jalan raya.

Metode Penentuan Responden

Populasi yang menjadi target penelitian adalah pedagang buah-buahan menetap dan semi menetap yang ada di Kota Bengkulu. Pedagang buah-buahan menetap ada 43 dan semi menetap (*mobile*) ada 15, seperti yang disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Populasi pedagang buah-buahan menetap dan semi menetap di Kota Bengkulu

No.	Kecamatan	Menetap (Kios)	Semi Menetap (Mobil <i>Pick-Up</i>)
1.	Gading Cempaka	20	-
2.	Muara Bangka Hulu	3	-
3.	Ratu Agung	7	-
4.	Ratu Samban	10	9
5.	Sungai Serut	3	1
6.	Teluk Segara	-	5
Jumlah		43	15

Penentuan sampel dilakukan dengan metode sensus. Menurut Arikunto (2002) *dalam* Desi (2005) yang menyatakan bahwa, apabila jumlah populasi kurang dari 100 lebih baik diambil semua. Karena jumlah seluruh populasi ada 58 pedagang, maka semuanya digunakan sebagai sampel dalam penelitian ini.

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui wawancara langsung dengan responden dengan panduan kuisisioner. Data yang diperoleh dari responden adalah data mingguan yang ditelusuri setiap minggu

dalam 4 minggu waktu penelitian yang kemudian dirangkum menjadi data bulanan. Sedangkan data sekunder diperoleh dari data yang berasal dari instansi yang terkait seperti dinas pengelola pasar dan Badan Pusat Statistik untuk melengkapi data primer yang diperoleh sehingga dapat dibuat analisa yang lebih lengkap dan bersifat menyeluruh tentang masalah yang diteliti.

Metode Analisis Data

Analisis deskriptif digunakan untuk mendiskripsikan apa saja yang menjadi alasan pedagang dalam memilih sifat layanan menetap dan semi menetap/*mobile* dalam menjual buah-buahan. Untuk menghitung pendapatan usaha dagang buah dihitung dengan rumus: pendapatan adalah penerimaan usaha dikurangi total biaya usaha.

Penerimaan adalah hasil perkalian antara harga jual dengan jumlah buah yang terjual pada semua jenis buah dalam setiap bulannya.

$$TR = P \times Q \quad (\text{Suratiyah, 2006})$$

dimana TR adalah Total penerimaan dari semua jenis buah (Rp/Bulan), P adalah Harga jual dari semua jenis buah (Rp/Kg), Q adalah Jumlah yang terjual dari semua jenis buah (Kg/Bulan). Sementara itu, pendapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$P = TR - TC$$

dimana P adalah Total pendapatan dari semua jenis buah (Rp/Bulan), TR adalah Total Penerimaan dari semua jenis buah (Rp/Bulan), TC adalah total biaya dari semua jenis buah (Rp/Bulan), dihitung dengan rumus:

$$TC = TFC + TVC$$

dimana TFC adalah total biaya tetap dari semua jenis buah (Rp/Bulan), dan TVC adalah total biaya variabel dari semua jenis buah (Rp/Bulan)

Untuk mengetahui tingkat efisiensi usaha dagang buah digunakan rumus:

$$\frac{R}{C} \text{ rasio} = \frac{\text{TotalPenerimaan}}{\text{TotalBiaya}} = \frac{TR}{TC} \quad (\text{Soekartawi, 1995})$$

dengan kriteria pengambilan keputusan: (a) Jika *R/C Ratio* > 1, maka usaha tersebut efisien, (b) Jika *R/C Ratio* = 1, maka usaha tersebut berada pada titik impas, dan (c) Jika *R/C Ratio* < 1, maka usaha tersebut tidak efisien

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Pedagang Buah-buahan

Karakteristik dan identitas responden yang meliputi umur, pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, lama berdagang (tahun) dan lama berdagang (jam/hari), dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Karakteristik Responden

No	Uraian	Menetap			Semi Menetap/ <i>Mobile</i>		
		Jml	%	Rata-rata keseluruhan	Jml	%	Rata-rata keseluruhan
1	Umur (tahun)						
	20 - 30	3	6,98	41,23	7	46,67	41,13
	31 - 40	13	30,23		8	53,33	
	41 - 50	27	62,79				
Total	43	100,00		15	100,00		
2	Pendidikan formal (tahun)						
	≤ 6	9	20,93	9,49	5	33,33	8,60
	7 - 9	21	48,84		7	46,67	
	> 9	13	30,23		3	20,00	
Total	43	100,00		15	100,00		
3	Jumlah tanggungan keluarga (org)						
	1 - 5	28	65,12	5,09	11	73,33	4,87
	6 - 10	15	34,88		4	26,67	
Total	43	100,00		15	100,00		
4	Pengalaman berdagang (tahun)						
	1 - 5	2	4,65	12,37			9,73
	6 - 10	16	37,21		3	20,00	
	11 - 15	22	51,16		9	60,00	
	16 - 20	2	4,65		3	20,00	
	21 - 25	1	2,33				
Total	43	100,00			15	100,00	
5	Lama berdagang (jam/hari)						
	5 - 10	14	32,56	11,37	10	66,67	10,67
	11 - 15	29	67,44		5	33,33	
Total	43	100,00		15	100,00		

Sumber: Data primer diolah, 2012

Alasan Pedagang Memilih Sifat Layanan

Pemilihan sifat layanan menetap dan semi menetap/*mobile* oleh pedagang buah-buahan adalah karena alasan-alasan yang berbeda dari berbagai faktor berikut ini (Tabel 3).

Pedagang menetap mengaku bahwa masyarakat yang memiliki tingkat pendapatan menengah ke bawah menjadi target mereka, tidak heran mengapa pedagang menetap banyak ditemui di pasar tradisional seperti di Pasar Minggu dan Pasar Panorama. Sedangkan pedagang semi menetap/*mobile* mengaku bahwa kawasan masyarakat populasi pekerja profesi dan yang memiliki tingkat pendidikan yang tinggi menjadi target mereka, sehingga pedagang semi menetap/*mobile* banyak ditemui di kawasan perkantoran.

Tabel 3. Alasan Pedagang Memilih Sifat Layanan

Uraian	Menetap		Semi Menetap	
	Jumlah (Orang)	%	Jumlah (Orang)	%
Faktor 1 Indikator Demografi				
a. Kepadatan dan pertumbuhan penduduk yang tinggi	30	69,76	13	86,66
Faktor 2 Indikator Sosioekonomi konsumen				
a. Pendapatan masyarakat menengah	35	81,39	2	13,33
b. Tingkat pendidikan yang tinggi	9	20,93	14	93,33
c. Persentase pekerja profesi	16	37,2	13	86,66
Faktor 3 Indikator Psikografis				
a. Kebiasaan berbelanja ibu rumah tangga yang membeli berbagai produk yang berbeda	32	74,41		
b. Besarnya alokasi dana bagi kegiatan <i>family weekend</i>	13	30,23	11	73,33
Faktor 4 Indikator Harga tanah dan sewa lahan/tempat				
a. Memilih lokasi yang banyak dikunjungi orang meskipun harga sewa lahan/tempat Mahal	38	88,37		
b. berpindah-pindah karena harga sewa lahan/tempat tinggi			12	80
Faktor 5 Indikator Aksesibilitas				
a. Pengendara motor dapat dengan mudah melihat usaha dagang mereka	18	41,86	10	66,66
b. Berpindah ke ruas jalan yang lebih ramai dan sering dikunjungi oleh banyak orang			11	73,33
Faktor 6 Indikator Perubahan permintaan				
a. Pola pergerakan <i>single purposive trip</i>	5	11,62		
b. Frekuensi belanja malam hari	10	23,25	15	100
Faktor 7 Indikator Legalitas/hukum				
a. Memilih kawasan yang telah memiliki izin usaha dari pemerintah setempat	43	100		

Sumber: Data primer diolah, 2012

Biaya Usaha Dagang Buah-buahan

Pedagang buah menetap dan semi menetap/*mobile* mengeluarkan jenis biaya yang hampir sama, namun ada beberapa biaya yang dikeluarkan pedagang menetap tidak dikeluarkan oleh pedagang semi menetap/*mobile* demikian juga sebaliknya. Untuk lebih jelasnya, struktur biaya usaha dagang buah-buahan pada pedagang menetap dan semi menetap/*mobile* dapat dilihat pada Tabel 4 berikut.

Biaya variabel pembelian buah untuk pedagang menetap adalah sebesar Rp. 31.014.626,87/bulan. Pedagang semi menetap/*mobile* mengeluarkan biaya variabel pembelian buah sebesar Rp. 27.556.496,03/bulan. Mereka jauh lebih

kecil mengeluarkan biaya variable pembelian buah bila dibandingkan dengan pedagang menetap.

Tabel 4. Rata-rata Biaya Usaha Dagang Buah-buahan

Uraian	Menetap		Semi Menetap/ <i>Mobile</i>	
	Rp/Bulan	%	Rp/Bulan	%
Biaya Tetap				
Retribusi	43.478,26	12,04		
Pajak Kendaraan			426.666,67	50,14
Kios/Tempat	194.500,00	53,86		
Jaga Malam	51.166,67	14,17		
Penyusutan Alat	71.955,65	19,93	424.309,52	49,86
Jumlah Biaya Tetap (A)	361.100,58	100,00	850.976,19	100,00
Biaya Variabel				
Listrik	36.558,14	0,10	55.666,67	0,18
Bahan Bakar			96.333,33	0,31
Angkut Buah	888.372,09	2,45	333.333,33	1,06
Kantong Plastik:				
a. 1 Kg	65.546,51	0,18	43.666,67	0,14
b. 3 Kg	101.616,28	0,28	51.533,33	0,16
c. 5 Kg	56.837,21	0,16	32.866,67	0,10
Jaring Plastik	207.093,02	0,57	96.333,33	0,31
Tenaga Kerja:				
a. Dalam Keluarga	675.581,40	1,86	646.666,67	2,06
b. Luar Keluarga	650.000,00	1,79		
Pemeliharaan Mobil			95.000,00	0,30
Pembelian Buah	31.014.626,87	85,46	27.556.496,03	87,83
Penyusutan Buah	2.596.779,52	7,16	2.367.328,57	7,55
Jumlah Biaya Variabel (B)	36.293.011,04	100,00	31.375.224,60	100,00
Total Biaya (C) = (A) + (B)	36.654.111,62		32.226.200,79	

Sumber: Data primer diolah, 2012

Rata-rata pedagang buah menetap dan semi menetap/*mobile* melakukan pembelian buah-buahan satu kali dalam seminggu atau empat kali dalam sebulan. Hal ini mereka lakukan karena mengingat kondisi buah yang mudah busuk dan tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama sehingga untuk menghindarinya, mereka melakukan pembelian sekali dalam seminggu. Volume pembelian dan harga beli serta harga jual buah rata-rata setiap minggu dapat dilihat pada Tabel 5 dan Tabel 6.

Penerimaan, Pendapatan dan Efisiensi Usaha

Sebenarnya tujuan dari setiap pedagang adalah untuk mendapatkan pendapatan atau keuntungan yang maksimal dari usaha yang dijalankannya. Pedagang buah-buahan selalu berusaha untuk mendapatkan keuntungan yang

maksimal hal ini dapat terlihat dari semangat dan motivasi mereka dalam menekuni usaha berjualan buah-buahan yang ditekuninya setiap hari. Pendapatan pedagang buah-buahan diperoleh dengan mengurangi penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan, seperti tertera pada Tabel 7.

Tabel 5. Rata-rata Volume Pembelian dan Harga Beli Buah-buahan/ minggu

Jenis Buah	Menetap			Semi Menetap/Mobile		
	Kg	Rp/Kg	Nilai (Rp)	Kg	Rp/Kg	Nilai (Rp)
1. Apel Merah						
Besar	32,94	16.573,53	545.951,57	26,36	16.136,36	425.413,12
Kecil	10,33	15.444,44	159.592,54	20,00	15.000,00	300.000,00
2. Apel Fuji	30,93	13.433,77	415.543,59	31,00	14.305,56	443.472,36
3. Apel Hijau						
Perancis	7,75	16.979,17	131.588,57	26,67	16.333,33	435.555,47
Malang	16,90	10.500,00	17.7450,00	35,00	10.333,33	361.666,55
4. Pir						
Madu	30,59	6.294,12	192.526,02	44,06	9.426,09	415.322,83
Yali	18,78	15.000,00	281.666,67	22,50	15.250,00	343.125,00
5. Anggur	8,02	26.793,02	214.967,25	8,73	26.746,67	233.587,59
6. Jeruk						
Lebong	67,5	21.750,00	1.468.125,00	46,67	22.333,33	1.042.222,07
Berastagi	79,43	10.300,00	818.114,28	59,00	10.000,00	590.000,00
Pon Kan	50,58	8.930,23	451.703,49	58,33	8.666,67	505.555,75
Sunkist	33,33	20.000,00	666.666,66	20,00	20.000,00	400.000,00
7. Lengkeng	39,44	22.301,95	879.480,03	46,67	22.000,00	1.026.666,66
8. Melon						
Biasa	49,00	8.045,81	394.281,1	40,00	7.666,67	306.666,80
Orange	38,18	8.000,00	305.454,54	25,00	8.000,00	200.000,00
9. Salak Pondoh	89,88	6.976,74	627.095,35	79,33	6.866,67	544.755,82
10. Semangka	85,00	8.041,67	683.541,95	59,00	8.000,00	472.000,00
11. Mangga	59,17	15.791,67	934.340,48	29,5	15.000,00	442.500,00
Jumlah	747,75		9348089,09	677,82		8.488.510,02
Max	89,88	26.793,02	146.8125,00	79,33	26.746,67	1.042.222,07
Min	7,75	6.294,12	131.588,57	8,73	6.866,67	200.000,00

Sumber: Data primer diolah, 2012

Tabel 6. Rata-rata Volume Penjualan dan Harga Jual Buah-buahan Perminggu

Jenis Buah	Menetap			Semi Menetap/ <i>Mobile</i>		
	Kg	Rp/Kg	Nilai (Rp)	Kg	Rp/Kg	Nilai (Rp)
1. Apel Merah						
Besar	30,53	24.117,65	736.297,57	24,64	23.409,09	576.714,88
Kecil	9,22	25.000,00	230.555,56	18,50	22.500,00	416.250,00
2. Apel Fuji	29,81	19.193,63	572.179,78	29,59	21.555,56	637.804,95
3. Apel Hijau						
Perancis	7,08	25.000,00	177.083,33	24,67	25.000,00	616.666,68
Malang	15,70	15.000,00	235.500,00	31,83	16.500,00	525.249,99
4. Pir						
Madu	28,94	14.352,94	415.391,00	32,12	12.944,45	415.791,26
Yali	18,22	23.666,67	431.259,26	21,25	22.750,00	483.437,50
5. Anggur	7,49	49.186,05	368.323,42	7,97	50.000,00	398.333,33
6. Jeruk						
Lebong	61,25	26.750,00	1.638.437,50	44,00	26.666,67	1.173.333,30
Berastagi	73,16	14.528,57	1.062.868,80	54,23	14.600,00	791.806,67
Pon Kan	46,47	13.627,91	633.222,28	51,97	14.066,67	730.997,79
Sunkist	32,33	24.000,00	775.999,99	10,00	25.000,00	250.000,00
7. Lengkeng	37,76	28.940,11	1.092.725,50	43,40	28.900,00	1.254.260,00
8. Melon						
Biasa	46,58	11.969,44	557.513,09	36,60	11.216,67	410.530,01
Orange	36,36	11.272,73	409.917,34	23,83	11.333,33	270.111,10
9. Salak Pondoh	81,81	09.837,21	804.821,00	73,83	09.866,67	728.488,91
10. Semangka	82,29	10.833,33	891.493,03	56,30	11.200,00	630.560,00
11. Mangga	56,58	19.500,00	1.103.375,00	27,80	19.600,00	544.880,00
Jumlah	701,59		12136963,45	612,53		10855216,37
Max	82,29	49.186,05	1.638.437,50	73,83	50.000,00	1.254.260,00
Min	7,08	09.837,21	177.083,33	7,97	09.866,67	250.000,00

Sumber: Data primer diolah, 2012

Tabel 7. Rata-rata Penerimaan, Pendapatan dan R/C *Ratio* Usaha Dagang Buah-buahan

Uraian	Menetap	Semi
	(Rp/Bulan)	Menetap/ <i>Mobile</i> (Rp/Bulan)
Penerimaan (A)	40.718.347,98	37.233.865,08
Total Biaya (B)	36.654.111,62	32.226.200,79
Pendapatan = (A) - (B)	4.064.236,36	5.007.664,29
R/C <i>Ratio</i> = (A) : (B)	1,11	1,16

Sumber: Data primer diolah, 2012

Berdasarkan Tabel 7 di atas dapat dilihat bahwa penerimaan pedagang menetap rata-rata adalah sebesar Rp. 40.718.347,98/bulan. Penerimaan pedagang menetap ini jauh lebih besar bila dibandingkan dengan pedagang semi menetap/*mobile* yang memiliki penerimaan rata-rata sebesar Rp. 37.233.865,08/bulan. Untuk pendapatan pedagang semi menetap/*mobile* sedikit lebih besar yaitu Rp. 5.007.664,29/bulan bila dibandingkan dengan pendapatan pedagang menetap yang rata-rata memiliki pendapatan sebesar Rp. 4.064.236,36/bulan. Dari hasil wawancara dengan pedagang membuktikan bahwa pendapatan yang mereka peroleh dari hasil penjualan buah-buahan dapat mencukupi kebutuhan hidup keluarga mereka. Hal ini sejalan dengan penelitian Purba (2004) yang menyatakan bahwa pendapatan pedagang pengecer buah jeruk berastagi di Kota Bengkulu (Rp. 1. 405.552/bulan) bisa memenuhi kebutuhan keluarga pedagang pengecer tersebut.

Usaha dagang buah-buahan menetap maupun semi menetap/*mobile* memiliki tingkat efisiensi usaha lebih dari satu, artinya kedua jenis layanan ini sudah efisien atau menguntungkan, dimana yang menetap sebesar 1,11 dan semi menetap/*mobile* sebesar 1,16.

Besarnya nilai *R/C Ratio* yang diperoleh pedagang semi menetap/*mobile* dapat disebabkan oleh beberapa hal. Salah satunya adalah karena jumlah volume penjualan buah oleh pedagang semi menetap/*mobile* lebih besar dari pedagang menetap. Volume penjualan buah semi menetap/*mobile* lebih besar karena volume pembelian mereka juga lebih besar dari volume pembelian pedagang menetap. Sudah sewajarnya pedagang semi /*mobile* memperoleh nilai efisiensi lebih besar karena penerimaan yang mereka peroleh juga lebih besar dari penerimaan yang diperoleh pedagang menetap.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Alasan pedagang menetap adalah kawasan tempat mereka berdagang telah memiliki izin usaha dari pemerintah daerah setempat dan konsumen yang memiliki tingkat pendapatan menengah menjadi target mereka. Sedangkan alasan pedagang semi menetap/*mobile* adalah mereka akan mudah mendatangi lokasi/tempat konsumen berada.
2. Pendapatan yang diperoleh oleh pedagang semi menetap/*mobile* adalah Rp. 5.007.664,29/bulan. Pendapatan ini lebih tinggi daripada pendapatan pedagang menetap yang sebesar Rp. 4.064.236,36/bulan.
3. Usaha dagang buah-buahan menetap maupun semi menetap/*mobile* memiliki tingkat efisiensi usaha lebih dari satu. Artinya kedua jenis layanan ini sudah efisien atau menguntungkan, di mana yang menetap sebesar 1,11 dan semi menetap/*mobile* sebesar 1,16.

Saran

Usaha dagang yang dilakukan kedua jenis pedagang adalah menguntungkan, namun pedagang semi menetap/*mobile* memiliki nilai pendapatan yang lebih besar dan lebih efisien. Oleh karena itu, sebaiknya pedagang harus mempertimbangkan sifat layanan seperti apa yang harus mereka gunakan agar usaha dagang mereka bisa lebih efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Desi. 2005. *Analisis Pendapatan Pedagang Sembako di Pasar Minggu Sehubungan dengan Mulai Dibangunnya Pasar Modern Mega Mall di Kota Bengkulu*. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Univesitas Bengkulu.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Suratiyah. 2006. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.