

NASKAH PUBLIKASI

**KEUNTUNGAN PEDAGANG BUAH MELON DAN
SEMANGKA DI PASAR INDUK GAMPING KABUPATEN
SLEMAN**

**Diajukan untuk Memenuhi Syarat Memperoleh
Derajat Sarjana pada Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**



**Disusun oleh:
Nopiyan Hidayat
20150220063**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2019**

HALAMAN PENGESAHAN

NASKAH PUBLIKASI

**KEUNTUNGAN PEDAGANG BUAH MELON DAN
SEMANGKA DI PASAR INDUK GAMPING KABUPATEN
SLEMAN**

Disusun oleh:

Nopiyan Hidayat
20150220063

Telah disetujui pada tanggal 25 Oktober 2019

Pembimbing Utama



Yogyakarta, 25 Oktober 2019

Pembimbing Pendamping

Dr. Susanawati, S.P., M.P.
NIK. 19740221 200004 133 052

Ir. Diah Rina Kamardiani, M.P.
NIK. 19610504 198812 133 004

Mengetahui,
Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Ir. Eni Istiyanti, M.P.
NIK. 19650120 198812 133 003

KEUNTUNGAN PEDAGANG BUAH MELON DAN SEMANGKA DI PASAR INDUK GAMPING KABUPATEN SLEMAN

ABSTRACT

TRADER PROFITS OF MELON AND WATERMELON AT GAMPING CENTRAL MARKET SLEMAN REGENCY. 2019. NOPIYAN HIDAYAT. (Thesis guided by Dr. Susanawati, S.P., M.P. & Ir. Diah Rina Kamardiani, M.P.). This Research aims to describe the profil of watermelon and melon traders at Gamping central market Sleman Regency Daerah Istimewa Yogyakarta and Calculate profit of watermelon and melon trading business at Gamping central market Sleman Regency Daerah Istimewa Yogyakarta. This research was conducted in August 2019. Research using descriptive methods by determining the location by purposive and Sampling using census took all 23 wholesalers of melon and watermelon traders at Gamping central market. Data were collected through interviews and observations which were then analyzed in the description. The results showed that the majority of the age of the wholesaler of melon and watermelon in the Gamping Market were at the productive working age with the age of 41-53 years and educated high school with 21-27 years trading experience. The biggest gain was in Melon & Watermelon too with a profit of Rp. 125.680.213.

Keywords: Melon, Profit Analysis, Trading business, Watermelon.

INTISARI

KEUNTUNGAN PEDAGANG BUAH MELON DAN SEMANGKA DI PASAR INDUK GAMPING KABUPATEN SLEMAN. 2019. NOPIYAN HIDAYAT. (Skripsi dibimbing oleh Dr. Susanawati, S.P., M.P. & Ir. Diah Rina Kamardiani, M.P.). Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan profil pedagang buah semangka dan melon di Pasar Induk Gamping Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta dan menghitung keuntungan pedagang buah melon dan semangka di Pasar Induk Gamping Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Penelitian ini dilakukan pada bulan Agustus 2019. Penelitian menggunakan metode deskriptif dengan penentuan lokasi secara purposive dan pengambilan responden secara sensus yaitu mengambil seluruh pedagang melon dan semangka 23 pedagang buah melon dan semangka yang berada Pasar Induk Gamping. Data dikumpulkan melalui wawancara dan observasi yang selanjutnya dianalisis secara deskripsi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas umur pedagang melon dan semangka di Pasar Induk Gamping berada pada umur produktif dengan usia 41-53 tahun dan berpendidikan SMA dengan pengalaman berdagang 21-27 tahun. Keuntungan terbesar terdapat pada pedagang yang menjual buah Melon & Semangka dengan keuntungan Rp. 125.680.213.

Kata kunci : Keuntungan, Melon, Pedagang, Semangka.

PENDAHULUAN

Prioritas pengembangan sektor pertanian komoditi hortikultura di titik beratkan pada komoditi unggulan yang mengacu pada pangsa pasar, keunggulan kompetitif, nilai ekonomi, sebaran wilayah produksi dan kesesuaian agroekosistem. Meskipun demikian komoditi binaan hortikultura berdasarkan KEPMENTAN No. 511 tahun 2006 sebanyak 323 komoditas terdiri dari buah-buahan 80 jenis, sayuran 60 jenis, tanaman biofarmaka 66 jenis dan tanaman hias 117 jenis tidak luput dari perhatian untuk dikembangkan. Peningkatan produksi hortikultura diarahkan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, bahan baku industri, peningkatan ekspor dan substitusi impor. (KEPMENTAN, 2006)

Peningkatan produksi, mutu dan daya saing produk merupakan kegiatan utama yang di barengi dengan upaya pengembangan pasar dan promosi. Kegiatan pengembangan produksi telah memberikan dampak positif pada pertumbuhan ekonomi regional dan penyediaan lapangan kerja, serta meningkatkan kesejahteraan petani dan pelaku usaha. Pada tahun 2016 secara keseluruhan produksi hortikultura menunjukkan peningkatan sebesar 2,69 persen (BPS, 2016)

Berbagai program dan kegiatan pembangunan hortikultura dilakukan dan difasilitasi kepada petani dan pelaku usaha di sentra dan kawasan agribisnis hortikultura. Hal ini telah memberikan kontribusi signifikan dalam peningkatan produksi, peningkatan kualitas produk maupun dalam pengembangan usaha. Secara makro keberhasilan pembangunan agribisnis hortikultura ditandai dengan meningkatnya kuantitas dan kualitas produksi, peningkatan areal tanam, penyerapan tenaga kerja, ketersediaan produk, dan tingkat konsumsi akan komoditi hortikultura. (Tentri, 2010).

Tabel 1. Total konsumsi buah nasional pada tahun 2015-2016

Komoditi Buah	Satuan	Estimasi per kapita setahun		Penduduk (juta jiwa)		Perkiraan total konsumsi nasional (dalam juta)	
		2015	2016	2015	2016	2015	2016
Jeruk	kg	3.28	3.60	254.89	257.89	835.48	928.41
Mangga	kg	0.32	0.34	254.89	257.89	80.65	88.04
Apel	kg	0.72	1.02	254.89	257.89	183.69	262.83
Rambutan	kg	8.88	4.38	254.89	257.89	2263.66	1129.31
Duku	kg	1.81	1.23	254.89	257.89	460.92	318.04
Durian	kg	2.74	1.10	254.89	257.89	698.48	282.93
Salak	kg	1.30	1.69	254.89	257.89	331.20	436.93
Pisang	kg	6.02	5.89	254.89	257.89	1535.45	1519.93
Pepaya	kg	2.25	2.85	254.89	257.89	572.43	734.45
Semangka	kg	1.81	2.25	254.89	257.89	460.30	580.12

Sumber: BPS, Statistik Tanaman Buah-Buahan Tahunan, 2016

Tabel 1 menunjukkan bahwa konsumsi buah buahan pada tahun 2016 rata rata mengalami peningkatan dari tahun 2015, hanya saja pada komoditas rambutan, duku, durian, dan pisang mengalami penurunan. Komoditas jeruk, mangga, apel, salak, pepaya dan semangka mengalami peningkatan konsumsi.

Peningkatan konsumsi buah segar oleh masyarakat merupakan prospek pada tahun-tahun selanjutnya sehingga merupakan pangsa pasar usaha yang potensial dibidang pertanian khususnya usaha buah. Faktor kesadaran masyarakat, faktor lain yaitu pengetahuan yang berkembang dimasyarakat bahwa mengkonsumsi buah-buahan segar sangat bermanfaat bagi tubuh. Buah-buahan merupakan salah satu sumber vitamin dan mineral, yang tidak dapat dihasilkan oleh tubuh, dan juga sebagai sumber serat (*dietary fiber*) yang berperan sama pentingnya seperti karbohidrat dan protein yang memberikan energi, dengan kata lain buah-buahan termasuk bahan pangan penting karena merupakan sumber utama vitamin dan mineral yang berperan sebagai zat pembangun dan pengatur dalam tubuh. Peningkatan konsumsi buah-buahan diharapkan memotivasi lembaga-lembaga pemasaran khususnya pedagang buah yang terlibat dalam penyediaan dan distribusi buah untuk mengembangkan usahanya. (Tentri, 2010).

Yogyakarta merupakan kota pendidikan yang sangat memungkinkan masyarakat, siswa atau mahasiswanya untuk mengkonsumsi buah karena mengetahui betapa pentingnya mengkonsumsi buah untuk kesehatan tubuh. Pasar buah terbesar di Yogyakarta adalah pasar buah Gamping dan setelahnya disusul oleh pasar buah Giwangan. Pasar buah gamping merupakan pasar buah terbesar karena memiliki jumlah pedagang terbanyak di Yogyakarta sebanyak 86 pedagang dan total kios 100,. Data pedagang tersebut didapatkan dari hasil survei lapangan pada tahun 2019.

Usaha dagang buah memiliki resiko yang sangat besar karena buah memiliki umur yang tidak tahan lama, berbeda dengan produk olahan yang memiliki ketahanan yang cukup lama sehingga buah yang ada di pedagang harus segera terjual ke konsumen agar tidak mengalami pembusukan dan kerusakan lainnya. Faktor kerusakan tersebut dipengaruhi reaksi metabolisme buah setelah dipanen dan penanganan pasca panen yang masih sederhana. Salah satu contohnya adalah pedagang yang meletakkan buah begitu saja tanpa menggunakan alas pelapis dan keranjang khusus, benturan yang terjadi mengakibatkan luka pada buah dengan demikian buah akan mudah terkontaminasi oleh pengaruh mekanik, kimia dan mikrobiologi. Sifat buah yang musiman juga menjadi masalah bagi pedagang buah pasar Gamping sehingga pedagang tidak bisa terus menerus mendapatkan buah dari petani.

Pasar Induk Gamping memiliki 2 kategori pedagang yaitu pedagang dengan penjualan bagi hasil dengan petani dan pedagang dengan sistem putus atau dengan sistem pembayaran *cash*. Pedagang dengan penjualan bagi hasil adalah pedagang yang menjual seluruh buah dengan status petani menitipkan seluruh buah kepada

pedagang, setelah buah terjual semua oleh pedagang yang dititipkan, pedagang yang menjual tersebut akan mendapatkan beberapa persen dari hasil penjualan, sedangkan pedagang putus adalah pedagang yang membeli buah secara langsung dari petani secara cash setelah itu dijual. Pedagang yang menjual dengan sistem pembayaran cash atau pedagang putus hanya terdapat pada pedagang yang menjual buah melon dan semangka.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini bersifat penelitian deskriptif. Adapun penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui keberadaan variabel mandiri, baik hanya pada satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain (variabel mandiri adalah variabel yang berdiri sendiri, bukan variabel independen karena jika independen selalu dipasangkan dengan variabel dependen) (Sugiyono, 2014).

Penelitian dilakukan di Pasar induk Gamping, berlokasi di jalan wates km. 5 kecamatan Gamping. Kabupaten Sleman. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan bahwa Pasar induk Gamping merupakan pasar terbesar di Yogyakarta yang memperdagangkan buah-buahan.

Pengambilan responden dilakukan dengan cara sensus. Semua pedagang melon dan semangka menjadi responden penelitian. Jumlah pedagang buah semangka dan melon yang ada di Pasar Gamping ialah 23 pedagang, untuk pedagang semangka 7 orang, melon 9 orang, dan pedagang semangka & melon 7 orang.

Teknik analisis yang dilakukan ialah analisis deskriptif, Metode deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan

menggambarkan atau melukiskan keadaan subjek/objek peneliti pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang nampak atau sebagaimana adanya. yang berfungsi untuk mendeskripsikan data pedagang induk buah yang ada di Pasar Gamping. Deskripsi digunakan untuk mendeskripsikan data yang diperoleh dari sampel pedagang induk buah. Penyajian data secara deskripsi meliputi tabel, perhitungan penyebaran data melalui perhitungan rata-rata dan persentase, mencermati rata-rata data sampel yang telah didapat lalu dibahas mengenai rata-rata dan persentase data tersebut. (Nofitasari, 2017)

Sedangkan untuk menganalisis penerimaan usaha menggunakan metode analisis kuantitatif yang diperoleh dengan cara perhitungan penerimaan, biaya total dan keuntungan. Analisis tersebut menggunakan rumus perhitungan sebagai berikut :

1. Biaya Total

Untuk mengetahui besarnya biaya dalam usaha dagang buah-buahan dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

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

TFC = *Total Fixed Cost* atau Total Biaya Tetap (Rp)

TVC = *Total Variable Cost* atau Total Biaya Variabel (Rp)

2. Penerimaan

Untuk mengetahui besarnya penerimaan usaha dagang buah-buahan dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

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

P = *Price* atau Harga produk (Rp)

Q = *Quantity* atau Jumlah Output (Kg)

3. Keuntungan

Untuk mengetahui besarnya keuntungan usaha dagang buah-buahan dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = *Net Profit* atau Keuntungan (Rp)

TR = *Total Revenue* atau Penerimaan (Rp)

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

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Pedagang Buah

1. Umur Pedagang

Pedagang grosir buah melon dan semangka di Pasar Induk Gamping berada pada umur yang produktif. Responden terbanyak yaitu pada umur 41 - 53 tahun, 3 dari pedagang melon, 5 dari pedagang semangka dan 3 dari pedagang melon & semangka dengan total 11 pedagang atau 47,83%. Hal ini sesuai dengan Badan Pusat Statistik yang menjelaskan umur produktif kerja yaitu antara 15 - 65

tahun. Pada umur produktif pedagang mampu mencurahkan tenaganya lebih banyak untuk memperoleh hasil yang lebih tinggi (BPS, 2017).

2. Pendidikan

Tingkat pendidikan pedagang grosir buah melon dan semangka di Pasar Induk Gamping dominan menempuh pendidikan tingkat SMA/Sederajat yaitu 4 dari pedagang melon, 6 dari pedagang semangka, dan 3 dari pedagang melon & semangka dengan jumlah 13 pedagang dan persentase 56,52%. Hal ini menunjukkan bahwasanya pendidikan para pedagang grosir melon dan semangka di Pasar Gamping telah berpendidikan cukup. Dengan demikian pedagang buah diperkirakan bisa mencari dan menerima ilmu ataupun wawasan baru untuk keberhasilan berdagang buah-buahan. Begitu juga dengan halnya menghadapi permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam berdagang buah-buahan.

3. Pengalaman berdagang

Pengalaman berdagang pedagang grosir buah melon dan semangka di Pasar Gamping relatif cukup lama dengan rentang pengalaman berdagang selama 21-27 tahun, rentang tersebut menjadi rentang yang paling dominan dari semua responden dengan jumlah 10 pedagang yaitu 3 dari pedagang melon, 4 dari pedagang semangka dan 3 dari pedagang melon & semangka dengan persentase 43,48%. Dengan demikian pengalaman berdagang pedagang grosir buah melon dan semangka di Pasar Gamping yang cukup lama menjadikan pedagang semakin terampil berjualan dan dewasa dalam menghadapi setiap permasalahan dan resiko yang terjadi.

4. Jumlah Kios

Pedagang grosir buah melon dan semangka di Pasar Gamping dominan menyewa 2 kios untuk berjualan yaitu dengan jumlah 14 pedagang yaitu 4 dari melon, 3 dari semangka dan 7 dari melon & semangka dengan persentase 61%. Pedagang yang menjual melon & dan semangka semua menggunakan 2 kios. Dengan demikian pedagang grosir buah melon dan semangka dengan jumlah kios lebih dari satu lebih memungkinkan untuk berjualan buah lebih banyak, baik itu menambah jenis buahnya atau menambah kuantitas buah tersebut. Ukuran kios yang digunakan adalah 24 m²/kios.

B. Analisis Keuntungan

1. Biaya tetap (*Fixed cost*)

a. Biaya sewa kios

Pedagang grosir buah melon dan semangka di Pasar Gamping menyewa sebanyak 2 kios, seluruh pedagang memiliki ukuran kios yang sama yaitu 24 m²/kios. Pedagang melon & semangka tentu menjadi pedagang dengan biaya sewa kios terbesar yaitu Rp. 5.000.000./bulan. Hal ini dikarenakan seluruh pedagang yang menjual melon & semangka seluruhnya memiliki jumlah kios sebanyak 2 kios per pedagang, sedangkan pedagang yang menjual melon saja dan pedagang yang menjual semangka saja tidak semuanya yang memiliki kios sebanyak 2 kios melainkan hanya beberapa pedagang saja. Buah semangka dan melon sistem penataannya di letakkan atau disebar begitu saja di kios sehingga tidak ada biaya untuk sortasi dan grading.

b. Biaya Penyusutan Timbangan

Biaya penyusutan timbangan yang terbesar yang dikeluarkan pedagang buah terdapat pada pedagang yang hanya menjual buah melon dengan biaya Rp. 13.746 dan biaya terendah terdapat pada pedagang yang hanya menjual buah semangka dengan biaya Rp. 9.779. Timbangan yang digunakan pedagang grosir buah melon dan semangka adalah timbangan model besi mekanik dengan kapasitas 100 kg keatas hal ini dikarenakan buah yang ditimbang dan dijual pedagang adalah dalam jumlah besar berbeda halnya dengan pedagang buah eceran yang hanya menggunakan timbangan kecil. Pedagang melon, pedagang semangka dan pedagang melon & semangka secara keseluruhan menggunakan 1 alat timbangan dalam menjalankan usaha dagang buah-buahan di Pasar Gamping.

c. Biaya Listrik

Biaya listrik terbesar yang dikeluarkan pedagang buah tentu terdapat pada pedagang yang menjual buah melon & semangka dengan biaya Rp. 200.000 hal ini dikarenakan pedagang yang menjual buah melon & semangka secara keseluruhan memiliki 2 kios, tentunya biaya listrik yang dikeluarkan 2 kios berbeda dengan 1 kios, sedangkan biaya terkecil terdapat pada buah melon dengan biaya Rp. 145.000 hal ini dikarenakan rata rata pedagang yang hanya menjual melon memiliki kios 1, hanya beberapa yang memiliki kios 2. Pembayaran listrik dilakukan mandiri oleh setiap pedagang buah.

d. Biaya Kebersihan

Tidak ada biaya tertinggi dan terendah pada rata-rata biaya kebersihan yang dikeluarkan pedagang buah melon, pedagang semangka, dan juga pedagang

melon & semangka. Semua biaya kebersihan yang dikeluarkan oleh pedagang yaitu sama, tidak berdasarkan berapa banyak sampah atau buah busuk maupun rusak yang ada di halaman depan kios. Semua pedagang mengeluarkan biaya kebersihan per bulannya yaitu Rp. 210.000.

e. Biaya Tenaga Kerja Luar Keluarga

Pedagang harus mengeluarkan biaya tenaga kerja luar keluarga sesuai dengan buah-buahan yang dijual. Biaya tenaga kerja luar keluarga terbesar yang dikeluarkan pedagang buah terdapat pada pedagang yang menjual buah melon & semangka dengan biaya Rp. 6.000.000 Hal ini dikarenakan jumlah tenaga kerja luar keluarga pada pedagang yang menjual melon & semangka keseluruhan berjumlah 4 per pedagang dengan upah per karyawan keseluruhan Rp. 1.500.000 per karyawan, sedangkan biaya terkecil pengeluaran biaya tenaga kerja luar keluarga terdapat pada buah melon dengan biaya Rp. 4.888.889 karena walaupun rata-rata jumlah tenaga kerja luar keluarga berjumlah 3, terdapat 2 pedagang melon yang memberi upah per karyawan hanya dengan Rp. 1.000.000 per karyawan, sedangkan pedagang semangka seluruhnya Rp. 1.500.000 per karyawan tetapi ada beberapa pedagang semangka yang hanya memiliki 3 karyawan, tentu pengeluaran biaya tenaga kerja luar keluarga pedagang semangka tidak lebih banyak dari pedagang yang menjual melon & semangka.

f. Total Biaya Tetap (*fixed cost*)

Tabel 2. Biaya tetap pada bulan Agustus 2019

Uraian Biaya Tetap	Rata-Rata Biaya Tetap Pedagang (Rp)		
	Melon	Semangka	Melon & Semangka
Biaya Sewa Kios	3.611.111	3.571.429	5.000.000
Biaya Penyusutan Timbangan	13.746	9.779	11.083
Biaya Listrik	145.000	150.000	200.000
Biaya Kebersihan	210.000	210.000	210.000
Biaya TKLK	4.888.889	5.785.714	6.000.000
Total Biaya Tetap	8.868.746	9.726.922	11.421.083

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa total biaya tetap tertinggi yang harus dikeluarkan pedagang terdapat pada pedagang buah melon & semangka dengan biaya Rp. 11.421.083 hal ini dikarenakan pengeluaran dari biaya sewa kios, listrik dan TKLK lebih tinggi dari pedagang yang hanya menjual melon saja dan semangka saja. Biaya sewa kios yang dikeluarkan untuk usaha dagang melon & semangka lebih banyak dari yang hanya menjual melon saja dan semangka saja karena seluruh pedagang yang menjual melon & semangka memiliki 2 kios, jumlah kios lebih dari 1 lebih tinggi dibandingkan dengan usaha dagang dengan kios yang hanya 1, biaya listrik juga tentu lebih besar dikarenakan jumlah kios yang dimiliki adalah 2 kios, serta jumlah TKLK yang keseluruhannya berjumlah 4 karyawan per pedagang melon & semangka dengan upah Rp. 1.500.000 per karyawan. Biaya tetap terendah terdapat pada buah melon dengan biaya Rp. 8.658.746. Hal ini dikarenakan terdapat 2 pedagang melon yang memberi upah per karyawannya hanya dengan Rp. 1.000.000 saja per karyawan, berbeda dengan pedagang semangka dan pedagang melon & semangka yang secara keseluruhan memberi upah karyawan yaitu Rp. 1.500.000 per karyawan.

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

a. Total Biaya Variabel

Tabel 32. Biaya variabel yang dikeluarkan pedagang pada bulan Agustus 2019

Uraian Biaya Variabel	Biaya Variabel (Rp)		
	Melon	Semangka	Melon & Semangka
Biaya Perlengkapan	9.118.000	7.464.715	15.843.857
Biaya Angkut	416.667	1.035.714	921.429
Biaya Penyusutan & Kerusakan	26.320.988	27.336.735	52.252.551
Biaya Pembelian	452.592.593	389.693.878	794.387.755
Total Biaya Variabel	488.448.248	425.531.042	863.405.592

Tabel 3 menunjukkan bahwa total biaya variabel tertinggi yang harus dikeluarkan pedagang terdapat pada pedagang yang menjual melon & semangka dengan biaya Rp. 863.405.592 hal ini dikarenakan semakin banyak buah yang dibeli dan semakin banyak komoditas yang dibeli oleh pedagang maka total biaya variabel yang akan dikeluarkan akan semakin besar pula.

3. Total Biaya Tetap dan Variabel

Tabel 4. Biaya total yang dikeluarkan pada bulan Agustus 2019

Biaya Tetap & Variabel	Biaya Tetap & Variabel (Rp)		
	Melon	Semangka	Melon & Semangka
a. Biaya Tetap			
Biaya Sewa Kios	3.611.111	3.571.429	5.000.000
Biaya Penyusutan Timbangan	13.746	9.779	11.083
Biaya Listrik	145.000	150.000	200.000
Biaya Kebersihan	210.000	210.000	210.000
Biaya TKLK	4.888.889	5.785.714	6.000.000
Total Biaya Tetap	8.868.746	9.726.922	11.421.083
b. Biaya Variabel			
Biaya Perlengkapan Buah	9.118.000	7.464.715	15.843.857
Biaya Angkut Buah	416.667	1.035.714	921.429
Biaya Penyusutan & Kerusakan Buah	26.320.988	27.336.735	52.252.551
Biaya Pembelian Buah	452.592.593	389.693.878	794.387.755
Total Biaya Variabel	488.448.248	425.531.042	863.405.592
Biaya Total	497.316.994	435.257.964	874.826.675

Tabel 4 menunjukkan bahwa total biaya tetap dan variabel terbesar yang dikeluarkan pedagang induk buah terdapat pada pedagang buah melon & semangka dengan biaya Rp. 874.826.675 hal ini dikarenakan pengeluaran dari biaya sewa kios, listrik dan TKLK, biaya perlengkapan (keranjang, goni, tali, dan buku nota), penyusutan & kerusakan, dan biaya pembelian buah lebih tinggi dari pedagang yang hanya menjual melon saja dan semangka saja, sedangkan total biaya terkecil terdapat pada pedagang yang menjual buah semangka saja dengan biaya Rp. 435.257.964, hal ini dikarenakan perbedaan yang paling menonjol dari pedagang melon saja adalah pada harga beli buah semangka yang lebih murah dari melon, perbedaan keseluruhan antara biaya pembelian semangka dan melon adalah Rp. 35.898.715.

4. Penerimaan

Penerimaan adalah hasil dari perkalian jumlah buah yang dijual dengan harga jual buah. Besarnya penerimaan pedagang grosir buah melon dan semangka di Pasar Gamping sangat ditentukan oleh jumlah buah yang dijual dan harga penjualan. Berikut adalah rata-rata penjualan buah oleh pedagang grosir buah melon dan semangka di Pasar Gamping.

Tabel 3. Volume penjualan dan harga jual buah-buahan pada bulan Agustus 2019 di Pasar Gamping

No.	Uraian Buah	Penjualan (Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Penerimaan (Rp)
1	Melon	73.778	7.389	545.135.802
2	Semangka	89.000	5.393	479.964.286
3	Melon & semangka	162.057	12.607	1.000.506.888
	- Melon	70.321	7.286	512.341.837
	- Semangka	91.736	5.321	488.165.051

Tabel 29 menunjukkan bahwa penerimaan terbesar pedagang grosir buah terdapat pada pedagang yang menjual buah melon & semangka dengan total

penerimaan Rp. 1.000.506.888 hal ini dikarenakan penjualan melon dan semangka pada pedagang yang menjual melon & semangka sama dengan pedagang melon dan pedagang semangka, maka total penjualan dari pedagang yang menjual 2 komoditas mendapatkan penerimaan yang jauh lebih besar dari pedagang yang menjual 1 komoditas. Harga buah melon per kilogramnya lebih mahal daripada semangka walaupun total kilogram penjualannya melon lebih sedikit dari semangka tetapi karena harga melon lebih mahal membuat penerimaan dari pedagang yang menjual buah melon lebih besar dari buah semangka, maka penerimaan terkecil yaitu pedagang yang hanya menjual semangka dengan total penjualan yaitu Rp. 479.964.286.

5. Keuntungan

Keuntungan adalah penerimaan yang diperoleh pedagang grosir buah melon dan semangka dikurangi dengan total biaya tetap dan variabel. Berikut adalah keuntungan yang diperoleh pedagang grosir buah melon dan semangka di Pasar Gamping pada bulan Agustus 2019.

Tabel 4. Keuntungan pedagang buah pada bulan Agustus 2019

No.	Uraian Buah	Penerimaan (Rp)	Biaya Total (Rp)	Keuntungan (Rp)
1	Melon	545.135.802	497.316.994	47.818.808
2	Semangka	479.964.286	435.257.964	44.706.322
3	Melon & Semangka	1.000.506.888	874.826.675	125.680.213
	- Melon	512.341.837	444.674.031	67.667.806
	- Semangka	488.165.051	430.152.643	58.012.408

Tabel 30 menunjukkan bahwa keuntungan tertinggi terdapat pada pedagang yang menjual buah melon & semangka dengan jumlah keuntungan Rp. 125.680.213 hal ini dikarenakan semakin banyak jumlah komoditas yang dijual oleh pedagang, maka semakin besar pula keuntungan pedagang, dengan syarat

bahwa pembelian buah dan penjualan buah yang besar pula, tetapi semakin banyak komoditas yang dijual dan pembelian buah maka semakin besar pula modal usaha atau biaya variabel yang dikeluarkan oleh pedagang, sementara itu keuntungan tertinggi dari pedagang yang menjual buah melon & semangka terdapat pada komoditas melon yaitu dengan total keuntungan Rp. 67.667.806 hal ini dikarenakan buah melon unggul dalam rata-rata selisih keuntungan per kilogram yaitu Rp. 1.719/kg, sementara semangka hanya mengambil keuntungan rata-rata per kilogram yaitu Rp. 1.357, jadi walaupun jumlah kilogram semangka lebih banyak dari melon tetapi selisih keuntungan per kilogram melon lebih besar dari semangka sehingga keuntungan melon lebih unggul dari semangka.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pedagang grosir buah melon, semangka dan melon & semangka di Pasar Gamping mayoritas berada pada umur kerja produktif dengan rentang usia 41 - 53 tahun, tingkat pendidikan mayoritas SMA/Sederajat adapun pengalaman berdagang cukup lama dengan rentang 21-27 tahun dan jumlah kios berjualan rata-rata menyewa 2 kios.
2. Biaya Total, penerimaan, dan keuntungan terbesar terdapat pada pedagang yang menjual melon dan semangka sementara biaya total, penerimaan, dan keuntungan yang terendah terdapat pada pedagang yang hanya menjual buah semangka.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang dilakukan di Pasar buah Induk Gamping Kabupaten Sleman, berdagang buah melon dan semangka dalam skala besar adalah usaha yang memiliki keuntungan yang sangat besar, tetapi yang harus diperhatikan adalah keuntungan per kilogram dari usaha dagang semangka yang lebih kecil dari melon membuat keuntungan usaha dagang semangka kalah dengan melon, jika dilihat dari pembelian dan penjualan, semangka lebih banyak membeli ataupun menjual buah tetapi dikarenakan keuntungan perkilogramnya yang lebih kecil dari melon, usaha dagang semangka menerima keuntungan yang lebih kecil pula, untuk itu usaha dagang semangka agar bisa menaikkan keuntungan per kilogram dari sebelumnya, agar keuntungan yang diterima pedagang buah semangka bisa lebih besar.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. 2017. Kota Yogyakarta Dalam Angka Tahun 2017
- BPS. 2016. Produksi Tanaman Buah-Buahan Tahunan Tahun 2015 – 2016
- Pertanian K. 2006 Keputusan Menteri Pertanian tahun 2006
- BPS. 2016. Produksi Tanaman Buah-Buahan Tahunan Tahun 2015 – 2016
- Tentri W. B. S. 2010. Analisis Pendapatan Pedagang Buah Di Pd Pasar Induk Kramat Jati Jakarta Timur. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian* 29 (1):19-26. <https://doi.org/10.24961/j.tek.ind.pert.2019.29.1.19>
- Sugiyono. 2014. *Memahami Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Nofitasari, I., Sihombing, Y. (2017) Deskripsi Kesulitan Belajar Peserta Didik Dan Faktor Penyebabnya Dalam Memahami Materi Listrik Dinamis Kelas X Sma Negeri 2 Bengkayang. *Jurnal Penelitian Fisika dan Aplikasinya (JPFA)* Vol 07, No 01, Juni 2017