

ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG BUAH DI KOTA MAKASSAR

Akhmad¹, Buyung Romadhoni², M. Ihsan Malik³

^{1,2}Universitas Muhammadiyah Makassar

akhmad09@yahoo.co.id

b.dhoni@gmail.com

³Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YPUP Makassar

ihsan.ygup@gmail.com

ABSTRACT

The existence of the informal sector in the city is caused by the inability of the formal sector to accommodate or provide employment for all job seekers. One of the informal sectors that is interesting to study is street vendors, because of its ability to create jobs and provide cheap goods and services as well as a safety valve that can prevent widespread unemployment and social unrest. Therefore this study aims to determine the income of street vendors, especially fruit traders on the roadside in the city of Makassar. Data was collected through interviews and direct observation with selected respondents, then analysis using income analysis and break-even analysis. The results showed that the fruit traders in the city of Makassar on average gained enough profits to meet the needs of their family's life, although it was found that there were some fruit fields that suffered losses, but the losses they suffered were still far below the level of wages they got.

Keywords: *Income, Fruit Traders, Break even*

ABSTRAK

Keberadaan sektor informal diperkotaan disebabkan karena tidak mampu sektor formal dalam menampung atau menyediakan lapangan kerja bagi semua pencari kerja. Salah satu sektor informal yang menarik untuk dikaji yaitu pedagang kaki lima, karena kemampuannya dalam menciptakan lapangan kerja dan menyediakan barang dan jasa murah serta sebagai katup pengaman yang dapat mencegah merajalelanya pengangguran dan keresahan sosial. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan pedagang kaki lima khususnya pedagang buah di pinggir jalan di kota Makassar. Data dikumpulkan melalui wawancara dan observasi langsung dengan responden yang dipilih, kemudian analisis dengan menggunakan analisis pendapatan dan analisis impas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang buah di kota Makassar rata-rata memperoleh keuntungan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya, meskipun ditemukan terdapat beberapa pedagang buah yang menderita kerugian, akan tetapi kerugian yang mereka derita masih jauh dibawah dari tingkat upah yang mereka dapatkan.

Kata kunci: Pendapatan, Pedagang Buah, Impas

PENDAHULUAN

Sektor informal di perkotaan muncul disebabkan karena pertumbuhan

angkatan kerja lebih tinggi di banding dengan pertumbuhan lapangan kerja formal di perkotaan. Para pekerja informal diperkotaan, mereka mulai

memasuki usaha berskala kecil, pada mulanya bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan menciptakan pendapatan dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup dan keluarganya. (Arung Lamba, 2011; Alisjahbana, 2006)

Kegiatan pedarang informal perkotaan dapat ditemukan di area publik, terutama untuk pedagang kaki lima. Berbicara mengenai pedagang kaki lima sangat menarik karena kemandiriannya dalam menciptakan lapangan kerja dan menyediakan barang/jasa murah serta reputasinya sebagai katup pengaman yang dapat mencegah merajalelanya pengangguran dan keresahan sosial (Syamsu, 2005). Di samping itu pedagang kaki lima sangat menarik karena dapat memberikan gambaran secara menyeluruh tentang kecenderungan sosial ekonomi kepada penentu kebijakan (Akhmad, 2012).

Kota Makassar sebagai kota terbesar di Kawasan Timur Indonesia tidak melepaskan diri sektor informal. Sektor informal di Kota Makassar beroperasi pada tempat-tempat strategis di setiap pusat keramaian di Kota Makassar. Di Kota Makassar terdapat beberapa komunitas pedagang kaki lima, antara lain penjual pisang epek, pedagang buah, penjual bakso, penjual gorengan,

pedagang sayur keliling, dan lain-lain. Para pedagang kaki lima di Kota Makassar selalu memanfaatkan tempat-tempat yang dipandang menguntungkan di pusat kota, tempat keramaian hingga tempat-tempat yang dinilai berpotensi untuk menjadi objek wisata.

Keberadaan pedagang sektor informal khususnya pedagang kaki lima cukup di Kota Makassar, cukup membantu mengatasi masalah pengangguran sekaligus sebagai sumber pemasukan bagi pemerintah kota Makassar. Meskipun demikian keberadaan pedagang kaki lima juga menimbulkan sejumlah permasalahan. Para pedagang kaki lima yang ada, mereka pada umumnya hanya berfikir bahwa apa yang mereka lakukan adalah untuk mencari nafkah untuk diri dan keluarganya tanpa memperdulikan hal-hal yang lain. Oleh karena keberadaan pedagang kaki lima menjadi pro dan kontra dikalangan masyarakat sebab bagaimanapun keberadaannya merupakan potensi ekonomi yang tidak bisa dipandang sebelah mata. Kemampuannya dalam menyediakan kebutuhan hidup bagi masyarakat dan mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang cukup besar. Meskipun demikian tidak sedikit yang mengatakan bahwa pedagang kaki lima dianggap mengganggu dan

ketertiban lingkungan dan keindahan kota.

Penelitian ini khusus mengkaji pedagang buah-buahan yang berada di pinggir jalan di kota Makassar. Pedagang buah di pinggir jalan kota Makassar adalah pedagang kaki lima yang memilih tempat berdagang di pinggir jalan, ada yang menggunakan tenda sementara, ada yang membuat tempat semi permanen, dan ada yang diatas kendaraan. Pedagang buah di pinggir jalan ini tersebar di beberapa tempat di kota Makassar, antara di jalan Sultan Alauddin, jalan Hertasing, jalan Toddopuli, jalan Perintis Kemerdekaan, jalan Andi Mappanyukki, jalan Landak dan beberapa tempat lainnya yang tersebar di kota Makassar,

Perlu diketahui bahwa pada musim buah lokal, pedagang buah-buahan di pinggir jalan ini jumlahnya bertambah terutama pedagang buah yang menggunakan mobil, begitu juga lapak-lapak jualan bertambah. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya tingkat pendapatan yang diperoleh para pedagang buah-buahan yang ada Kota Makassar, khusus penjual yang beroperasi di pinggir jalan.

TELAAH LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Sektor Informal

Chris Manning dan Tadjuddin Noer Effendi(2003) mengatakan sektor informal muncul karena kurang siapnya daya dukung kota terhadap luberan tenaga kerja dari desa, sehingga mengakibatkan jumlah yang menganggur dan yang setengah menganggur meningkat. Sementara itu Alisjahbana (2006); Bappenas (2009) melihat sektor informal sebagai akibat daya tarik perkotaan dan daya dorong pedesaan. Keberadaan sektor informal di kota besar hampir diseluruh dunia termasuk di Indonesia, disebabkan antara lain karena upah yang sangat rendah di desa, sehingga terjadi urbanisasi, dan sulitnya mendapatkan pekerjaan(Iskra and Tsanov, 2007; Todaro and Smith, 2009).

Nugroho dan Daim. (2009), mengatakan dampak positif yang ditimbulkan oleh sektor informal, antara lain: (1) Membuka lapangan pekerjaan, (2) Sumber pendapatan daerah (3) Memenuhi kebutuhan masyarakat, (4) Sarana pemasaran bagi sektor formal dan (5) Sarana pemasaran bagi industri kecil. Sementara Hidayat (1998) mengungkapkan dampak negatif negatif yang ditimbulkan oleh sektor informal

adalah: (1) Mengganggu kebersihan dan ketertiban kota, (2) Menimbulkan kemacetan lalu lintas, dan (3) Mengganggu keindahan lingkungan kota .

Deden Muhammad Haris (2011) mengatakan kegiatan sektor informal sangat beragam yaitu: pedagang keliling, tukang warung, pedagang kaki lima, tukang sepatu, tukang loak tukang cukur, tukang becak. Sedangkan oleh Bappenas (2009) kegiatan sektor informal dikelompokkan ke lima sub sektor ekonomi yaitu (1) perdagangan meliputi pedagang menetap dan keliling, (2) bangunan meliputi; buruh, tukang batu, kuli bangunan, mandor, dan lain-lain, (3) jasa meliputi; tukang cukur, tukang reparasi, dan lain-lain, (4) industri pengolahan termasuk industri rumah tangga dan kerajinan rakyat, dan (5) angkutan meliputi; sopir, tukang becak, dan lain-lain. Bentuk dan jenis usaha dalam sektor informal cukup banyak dan beragam namun penelitian ini lebih memfokuskan pada pedagang kaki lima, sebagai salah satu profesi yang khas dalam sektor informal.

Pendapatan Usaha

Standar Akuntansi Keuangan (2009) mendefinisikan pendapatan sebagai arus kas masuk bruto dari manfaat

ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode, bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.

Oleh karena itu pendapatan dapat diartikan sebagai hasil dari suatu perusahaan. Karena itu Tuanakotta (2000), Niswoger (2006) mengatakan bahwa pendapatan pada dasarnya adalah kenaikan laba, dalam satu periode waktu tertentu. Jadi pendapatan umumnya diukur dengan satuan moneter.

Tujuan utama melakukan usaha adalah keuntungan, semakin besar keuntungan yang diterima maka semakin efisien usaha yang dijalankan. Hal ini dapat diketahui dari hasil penjualan produk, kapan pedagang mendapatkan keuntungan maksimal. Ketika total penerimaan sama dengan total biaya (total cost), maka pedagang bisa dikatakan berada pada posisi titik pulang pokok. Suatu usaha dikatakan pulang pokok apabila total penghasilan sama dengan total biaya, sehingga usaha tersebut tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian (Akhmad, 2006).

Kondisi dimana $TR = TC$, berarti pendapatan total sama dengan nol, jika total biaya tetap jangka pendek dinotasikan sebagai (SFC), total biaya

variabel jangka pendek dinotasikan sebagai (SVC), total penerimaan dinotasikan sebagai (TR), harga jual buah dinotasikan sebagai (P) dan biaya rata-rata variabel dinotasikan sebagai (AVC), maka kondisi titik impas (BEP) dalam satuan Rupiah dan Unit dapat diketahui dengan rumus (Kovalev,2014):

$$BEP_{(rupiah)} = \frac{SFC}{1 - \frac{SVC}{TR}} \quad \text{atau}$$

$$BEP_{(unit)} = \frac{SFC}{P - AVC}$$

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juli sampai Agustus tahun 2016 di Kota Makassar, yaitu pedagang/penjual buah-buahan yang berada di pinggir jalan, antara lain Jalan Sultan Alauddin, Jalan Hertasng, Jalan Toddopuli, Jalan Perintis Kemerdekaan, Jalan Abdullah Dg. Sirua, Jalan Andi Mappanyukki, Jalan Landa, Jalan Sunu dan beberapa tempat lainnya di Kota Makassar.

Populasi dari penelitian ini adalah seluruh pedangan buah yang berada di pinggir jalan yang ada di Kota Makassar, pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode cluster random sampling, yaitu peneliti terlebih dahulu pengelompokkan pedagang buah

kedalam tiga kelompok besar, yaitu (1) kelompok pedagang buah apel, yaitu kelompok pedagang yang hampir secara terus-menerus sepanjang tahun menjual adalah buah apel, baik buah apel impor maupun buah apel lokal, walaupun mereka juga menjual buah lain selain apel. (2) kelompok pedagang buah pisang, yaitu kelompok pedagang yang hampir secara terus-menerus sepanjang tahun menjual adalah buah pisang, walaupun mereka juga menjual buah lain selain pisang. dan (3) kelompok pedagang buah lainnya. Selanjutnya dipilih secara acak masing 10 sampel, jadi jumlah sampel yang dipilih sebanyak 30 orang sampel. Pengumpulan data dilakukan dengan cara melakukan obeservasi dan wawancara langsung dengan responden di lokasi penelitian. Data kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis pendapatan dan alisis pulang pokok.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Pedagang Buah-buahan

Hasil survey dan wawancara langsung dengan pedagang buah di Kota Makassar, maka penulis kelompokkan pedagang penjual buah dalam tiga jenis, yaitu (1) penjualan buah apel, (2) penjualan buah pisang dan (3) penjualan

buah lainnya. Penjualan buah apel dan mangga, langsung, rambutan, durian, dan buah pisang dilakukan oleh penjual semangka, jeruk, melon adalah komoditi buah secara berkesinambungan sepanjang buah lokal yang dijual musiman. waktu, sedangkan buah lainnya seperti

Tabel 1.
Sebaran Responden Menurut Tingkat Pendidikan di Kota Makassar

Tingkat Pendidikan	Pedagang Buah Apel	Pedagang Buah Pisang	Pedagang Buah Lainnya	Jumlah Responden	
				Lapak/Kios	%
SD	5	7	7	19	63,33%
SLTP	4	2	2	8	26,67%
SLTA	1	1	1	3	10%
Jumlah	10	10	10	30	100%

Hasil penelitian diperoleh bahwa tingkat pendidikan pedagang buah di Kota Makassar berdasarkan sebaran responden menunjukkan bahwa 63,33% dari responden berpendidikan tingkat Sekolah Dasar (SD), 26,67% pendidikan SLTP, 10% pendidikan SLTA, tidak seorang pun yang berpendidikan sarjana.

Sementara Jumlah tenaga kerja yang dalam usaha penjual buah diperoleh bahwa sebanyak 10 responden atau (33,33%), bekerja sendiri, dengan 2 orang tenaga kerja sebanyak 19 responden atau 63,33%, hanya 1 responden atau 3,33% responden dengan 3 orang tenaga kerja.

Tabel 2.
Sebaran Responden Menurut Jumlah Tenaga Kerja di Kota Makassar

Jumlah Tenaga Kerja	Pedagang Buah Apel	Pedagang Buah Pisang	Pedagang Buah Lainnya	Jumlah Responden	
				Lapak/Kios	%
1 orang	3	3	4	10	33,33%
2 orang	6	7	6	19	63,33%
3 orang	1	0	0	1	3,33%
Jumlah	10	10	10	30	100%

Hasil penelitian juga diperoleh bahwa harga buah-buahan sangat ditentukan oleh jenis, kualitas, dan kuantitas buah tersebut. Dalam penelitian ini penulis mengkonversi semua jenis buah dalam satuan kilogram (kg) untuk

memudahkan dalam analisis dan Makassar pada saat penelitian dapat lihat perhitungan. Adapun harga buah di Kota pada Tabel 3.

Tabel 3.
Daftar Harga Buah-buahan di Kota Makassar

No.	JENIS BUAH	Satuan	Harga Beli			Harga Jual			Rata-rata Laba Kotor	Banyak Penjual	
			Terendah	Tertinggi	Rata-Rata	Terendah	Tertinggi	Rata-Rata		Lapak	%
			(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(11)	(12)
1	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
1	Apel Impor Merah	kg	24.412	27.059	28.824	28.000	35.000	34.965	6.141	10	28
2	Apel Impor Hijau	kg	30.588	33.235	32.646	33.000	40.000	39.420	6.774	10	28
3	Apel Malang	kg	20.556	22.222	21.945	24.000	30.000	27.810	5.865	10	28
4	Pear	kg	20.556	22.353	21.690	24.000	30.000	27.270	5.580	10	28
5	Anggur	kg	23.000	57.000	41.600	32.000	60.000	46.920	5.320	4	11
6	Pisang Raja	kg	6.500	10.000	8.498	8.000	12.000	12.200	3.703	11	31
7	Pisang Ambon	kg	7.500	11.000	9.435	8.000	13.400	13.268	3.833	11	31
8	Pisang Burung	kg	1.500	3.000	2.363	3.000	5.500	5.143	2.780	11	31
9	Semangka	kg	4.000	8.500	6.188	5.000	12.000	9.860	3.673	31	86
10	Melon	kg	4.500	7.500	6.360	6.000	15.000	10.710	4.350	26	72
11	Rambutan	kg	6.500	11.000	8.575	10.000	15.000	13.875	5.300	18	50
12	Langsat	kg	3.000	4.000	3.465	5.000	7.000	6.480	3.015	18	50
13	Salak	kg	5.000	9.000	7.210	8.000	14.000	11.110	3.900	4	11
14	Jeruk Sankis Impor	kg	16.000	20.000	19.260	20.000	28.000	24.240	4.980	5	14
15	Jeruk Manis Lokal	kg	6.500	8.000	7.685	8.500	12.000	11.993	4.308	14	39
16	Jeruk Besar	kg	2.500	5.000	3.675	4.500	10.000	8.990	5.315	7	19
17	Pepaya	kg	2.500	5.000	3.390	4.000	7.000	6.545	3.155	10	28

Biaya

Dalam penelitian ini biaya dikelompokkan dalam dua kelompok yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Adapun biaya variabel yang dikeluarkan oleh para penjual buah meliputi; biaya pembelian, biaya pengadaan buah, dan biaya kerusakan buah. Sementara biaya tetap meliputi; biaya tenaga kerja, biaya listrik, biaya retribusi, dan biaya operasional.

Hasil wawancara dengan responden diperoleh bahwa, seluruh responden tidak dapat memberikan data tentang upah/gaji yang diterima dari penjualan buah setiap bulan. Oleh karena itu, penulis mengasumsikan bahwa pendapatan tenaga kerja yang dipekerjakan oleh responden setara dengan upah minimum provinsi Sulawesi Selatan. Dengan demikian upah tenaga kerja diasumsikan sebesar Rp 2.000.000,-per bulan, dan pemilik

modal usaha merangkap sebagai tenaga kerja upah dihitung sebesar Rp 2.500.000,- per bulan.

Analisis Pendapatan Pedagang Buah

Berdasarkan hasil analisis data dapat diketahui pendapatan masing-masing responden pedagang buah di Kota Makassar seperti terlihat pada tabel 4. Pendapatan pedagang buah di pinggir jalan Kota Makassar umumnya masih menguntungkan dengan tingkat upah minimum Kota Makassar sebesar Rp 2.000.000,- untuk tenaga kerja dan Rp 2.500.000,- untuk upah pemilik. Dengan memperhatikan hasil analisis perhitungan pendapatan pedagang buah pada tabel 4, dapat dilihat bahwa 6 orang responden pedagang buah mengalami kerugian (pendapatan Minus). Meskipun demikian kerugian yang mereka derita semuanya di bawah satu juta rupiah. Meskipun demikian, kerugian tersebut masih wajar dan tidak dirasakan oleh penjual buah karena, apabila upah mereka di hilangkan, maka pada dasarnya mereka memperoleh keuntungan di aras 1 juta dalam satu bulan.

Tabel 4 menunjukkan bahwa rata-rata total penjualan terbesar adalah kelompok penjual buah apel

Rp.27.934.435, disusul kelompok penjual buah pisang Rp. 23.550.568, dan terakhir adalah penjual buah lainnya Rp. 19.712.968. Meskipun nilai penjual tinggi, akan tetapi dari sisi keuntungan, ternyata kelompok penjual buah pisang yang memperoleh ketungan terbesar yaitu Rp. 2.679.485, disusul oleh kelompok penjual buah lainnya Rp. 2.640.074, terakhir kelompok buah apel Rp. 1.509.103. Hasil ini juga sekaligus menunjukkan bahwa buah lokal lebih menguntungkan dibanding dengan buah impor atau buah yang di dadatangkan dari pulau Jawa. Mengingat buah apel merupakan buah impor atau buah yang di dadatangkan dari Pulau Jawa.

Tabel 4.
Analisis Pendapatan Pedagang Buah Kota Makassar

Responden	Total Penerimaan/ Penjualan	Total Biaya Variable	Total Biaya Tetap	Total Biaya	Laba
PA01	32.252.825	24.546.603	5.710.000	30.256.603	1.996.222
PA02	17.214.405	12.090.968	5.710.000	17.800.968	(586.563)
PA03	34.247.250	27.541.268	3.710.000	31.251.268	2.995.982
PA04	34.440.000	28.141.583	3.260.000	31.401.583	3.038.417
PA05	27.289.300	21.705.236	5.675.000	27.380.236	(90.936)
PA06	47.544.750	37.493.995	8.240.000	45.733.995	1.810.755
PA07	24.200.850	18.840.735	3.145.000	21.985.735	2.215.115
PA08	38.779.050	30.107.661	5.145.000	35.252.661	3.526.389
PA09	23.378.925	18.045.276	5.145.000	23.190.276	188.649
PA10	22.991.000	18.330.599	5.145.000	23.475.599	(484.599)
Rata-rata A	27.934.435	21.851.332	4.574.000	26.425.333	1.509.103
PB11	18.590.000	12.097.292	5.670.000	17.767.292	822.708
PB12	26.349.075	17.123.361	5.700.000	22.823.361	3.525.714
PB13	8.259.420	5.643.405	3.160.000	8.803.405	(543.985)
PB14	24.957.525	16.950.985	5.730.000	22.680.985	2.276.540
PB15	21.472.050	14.196.478	5.730.000	19.926.478	1.545.572
PB16	12.834.900	8.556.080	3.120.000	11.676.080	1.158.820
PB17	34.330.313	22.452.280	5.860.000	28.312.280	6.018.033
PB18	30.588.150	21.377.149	5.860.000	27.237.149	3.351.001
PB19	21.978.525	15.040.781	3.260.000	18.300.781	3.677.744
PB20	36.145.725	24.723.026	6.460.000	31.183.026	4.962.699
Rata2B	23.550.568	15.816.084	5.055.000	20.871.084	2.679.485
PC21	22.980.750	14.154.120	5.655.000	19.809.120	3.171.630
PC22	14.014.200	3.014.087	3.145.000	6.159.087	7.855.113
PC23	24.405.000	15.185.135	5.655.000	20.840.135	3.564.865
PC24	9.022.500	5.372.950	3.655.000	9.027.950	(5.450)
PC25	21.550.625	13.666.860	5.655.000	19.321.860	2.228.765
PC26	23.129.550	14.111.426	5.680.000	19.791.426	3.338.124
PC27	17.272.650	10.816.845	3.170.000	13.986.845	3.285.805
PC28	18.608.400	11.235.656	3.170.000	14.405.656	4.202.744
PC29	10.825.500	6.529.706	3.070.000	9.599.706	1.225.794
PC30	35.320.500	21.291.540	5.580.000	26.871.540	8.448.960
Rata2C	19.712.968	11.537.832	4.443.500	15.981.333	3.731.635
Rata-Rata	23.732.657	16.401.749	4.690.833	21.092.583	2.640.074

Sumber: Data diolah

Analisis Pulang Pokok (*Break Even Point*)

Analisis *break even point* pada dasarnya bertujuan untuk mengetahui besarnya penjualan yang harus dilakukan oleh penjual buah agar mereka tidak menderita kerugian. Hasil perhitungan *break even point* usaha penjual buah di Kota Makassar dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5.
Analisis Rata-rata Break Even Point Pedagang Buah di Kota Makassar

Kode Responden Penjual Buah	Penjualan Bulanan			Biaya Variabel		Biaya Tetap	Break Even Point (BEP)	
	Quantity (kg)	Harga Jual/kg (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Average Variabel Cost (AVC) (Rp)	Total Variabel Cost (TVC) (Rp)	Total Fix Cost (Rp)	Rupiah (Rp)	Unit (kg)
PA01	1.550	20.808	32.252.825	15.837	24.546.603	5.710.000	23.898.043	1.149
PA02	677	25.427	17.214.405	19.502	12.090.968	5.710.000	27.764.285	964
PA03	1.245	27.508	34.247.250	22.122	27.541.268	5.710.000	29.160.800	1.060
PA04	1.230	28.000	34.440.000	22.879	28.141.583	3.260.000	17.825.812	637
PA05	890	29.539	26.289.300	24.388	21.705.236	5.675.000	32.545.742	1.102
PA06	2.160	22.011	47.544.750	17.358	37.493.995	8.240.000	38.979.035	1.771
PA07	1.110	21.803	24.200.850	16.974	18.840.735	3.145.000	14.199.636	651
PA08	1.770	21.909	38.779.050	17.010	30.107.661	5.145.000	23.008.796	1.050
PA09	1.125	20.781	23.378.925	16.040	18.045.276	5.145.000	22.552.021	1.085
PA10	910	25.265	22.991.000	20.144	18.330.599	5.145.000	25.381.658	1.005
Rata-Rata A	1.267	24.305	30.133.836	19.225	23.684.392	5.288.500	25.531.583	1.041
PB11	1.880	9.888	18.590.000	6.435	12.097.292	5.670.000	16.234.411	1.642
PB12	2.610	10.095	26.349.075	6.561	17.123.361	5.700.000	16.279.470	1.613
PB13	750	11.013	8.259.420	7.525	5.643.405	3.160.000	9.976.917	906
PB14	2.310	10.804	24.957.525	7.338	16.950.985	5.730.000	17.861.226	1.653
PB15	2.130	10.081	21.472.050	6.665	14.196.478	5.730.000	16.910.676	1.678
PB16	1.260	10.186	12.834.900	6.791	8.556.080	3.120.000	9.358.862	919
PB17	3.425	10.023	34.330.313	6.555	22.452.280	5.860.000	16.936.780	1.690
PB18	2.670	11.456	30.588.150	8.006	21.377.149	5.860.000	19.460.052	1.698
PB19	2.070	10.618	21.978.525	7.266	15.040.781	3.260.000	10.327.564	973
PB20	3.390	10.662	36.145.725	7.293	24.723.026	6.460.000	20.441.875	1.917
Rata-Rata B	2.250	0.483	23.550.568	7.011	15.198.500	4.616.845	14.044.198	1.330
PC21	2.250	10.214	22.980.750	6.291	14.154.120	5.655.000	14.723.189	1.442
PC22	1.380	10.155	14.014.200	6.297	8.689.187	3.145.000	8.276.910	815
PC23	2.500	9.762	24.405.000	6.074	15.185.135	5.655.000	14.968.795	1.533
PC24	1.050	8.593	9.022.500	5.117	5.372.950	3.655.000	9.035.974	1.052
PC25	2.050	10.513	21.550.625	6.667	13.666.860	5.655.000	15.458.196	1.471
PC26	2.430	9.518	23.129.550	5.807	14.111.426	5.680.000	14.567.979	1.531
PC27	1.740	9.927	17.272.650	6.217	10.816.845	3.170.000	8.481.406	854
PC28	2.040	9.122	18.608.400	5.508	11.235.656	3.170.000	8.000.905	877
PC29	1.100	9.841	10.825.500	5.936	6.529.706	3.070.000	7.736.471	786
PC30	3.500	10.092	35.320.500	6.083	21.291.540	5.580.000	14.048.681	1.392
Rata-Rata C	2.004	9.774	19.712.968	6.100	11.098.032	4.595.563	11.984.179	1.251
Rata-Rata	1.840	14.854	24.465.790	10.779	16.401.749	4.690.833	16.376.797	1.186

Sumber: Data diolah

Hasil analisis, menunjukkan rata-rata sebesar Rp 10.779,-per kilo gram bahwa rata-rata Break Even Point sebesar buah.

Rp 16.376.797, atau sebanyak 1.186 kg Hasil perhitungan juga buah, ini berarti bahwa pedagang buah menunjukkan bahwa, kelompok penjual mencapai Break Even Point apabila buah apel memperoleh impas pada posisi penjualan mencapai Rp 16.376.797 atau nilai penjualan sebesar Rp. 25.531.853 jumlah buah yang terjual sebanyak 1.186 atau 1.041 kg buah, kemudian kelompok kg, dengan asumsi modal kerja sebesar penjual buah pisang memperoleh impas Rp 5.500.000,-, Biaya tetap rata-rata pada posisi nilai penjualan sebesar Rp. sebesar Rp 4.690.833- dan biaya variabel 14.044.198 atau 1.330 kg, dan terakhir

kelompok penjual buah lainnya memperoleh impas pada posisi nilai penjualan sebesar Rp. 11.984.179 atau 1.251 kg.

KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata nilai penjualan terbesar adalah kelompok penjual buah apel yaitu Rp.27.934.435, disusul kelompok penjual buah pisang Rp. 23.550.568, dan terakhir adalah kelompok penjual buah lainnya Rp. 19.712.968. Meskipun nilai penjual tinggi akan tetapi dari sisi keuntungan, ternyata kelompok penjual buah pisang yang memperoleh ketungan terbesar yaitu Rp. 2.679.485, disusul oleh kelompok penjual buah lainnya Rp. 2.640.074, dan terakhir kelompok buah apel Rp. 1.509.103. Hasil ini juga sekaligus menunjukkan bahwa hasil penjualan buah lokal lebih menguntungkan dibanding dengan buah impor atau buah yang di datangkan dari pulau Jawa. Mengingat buah apel merupakan buah impor atau buah yang di dadatangkan dari Pulau Jawa.

Hasil analisis Break Even Point diperoleh bahwa sebesar Rp 16.376.797, atau sebanyak 1.186 kg buah, ini berarti bahwa pedagang buah mencapai Break Even Point (BEP) apabila penjualan mencapai Rp 16.376.797 atau jumlah

buah yang terjual sebanyak 1.186 kg, dengan asumsi modal kerja sebesar Rp 5.500.000,-, Biaya tetap rata-rata sebesar Rp 4.690.833- dan biaya variabel rata-rata sebesar Rp 10.779,-per kilo gram buah.

Dengan melihat karakteristik responden pedagang buah dengan tingkat pendidikan yang rata-rata hanya tamat sekolah dasar dan sekolah lanjutan tingkat pertama, maka bimbingan usaha dan pembedayaan sangat dibutuhkan dalam untuk meningkatkan keterampilan dalam verusaha dan kesadaran lingkungan di Kota Makassar.

Kenyataan menunjukkan bahwa para penjual buah masih ada yang menderita kerugian. Oleh karena itu para penjual buah di kota makassar perlu berusaha untuk meningkatkan volume menjual peduknya di atas volume titik impas, dengan tetap mempehatikan harga, kuantitas dan kualitas peroduk yang mereka jual.

DAFTAR PUSTAKA

Akhmad, N.A. Achsani, M.Tambunan, S.A. Mulyo. 2012. Impact of Fiscal Policy on the Agricultural Development in an Emerging Economy: Case Study from the South Sulawesi, Indonesia. *International Research Journal of Finance and Economics*. 96: P. 101-112.

- Akhmad. 2014. *Ekonomi Mikro: Teori dan Aplikasi di Usaha*. Andi Offset. Yogyakarta.
- Alisjahbana, 2006, *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan*. ITS Press., Surabaya.
- Arung Lamba. 2011. *Kondisi Sektor Informal Perkotaan dalam Perekonomian Jayapura-Papua*. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, Th. 16, No. 2. Hal. 155-161.
- Badan Perencanaan Pembangunan Nasional. 2009. *Peran Sektor Informal Sebagai Katup Pengaman Masalah Ketenaga Kerjaan. Kedeputian Evaluasi Kinerja Pembangunan Badan Perencanaan Pembangunan Nasional*. Jakarta
- Deden Muhammad Haris, 2011, *Strategi Pengembangan Usaha Sektor Informal Dalam Mendukung Pertumbuhan Ekonomi Dan Penanggulangan Kemiskinan Di Perkotaan*, Jakarta.
- Chris Manning dan Tadjuddin Noer Effendi. 1985. *Urbanisasi, pengangguran dan sektor informal di kota*. Gramedia.
- Hidayat. 1998. *Pengembangan sektor informal dalam pembangunan nasional: masalah dan prosep*. PPESM. Fakultas Ekonomi Padjadjaran. Bandung.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2009. *Standar Akuntansi Keuangan. Selamba Empat*. Jakarta.
- Iskra, B. and Tsanov. 2007. *Labour Market Flexibility and Employment Security*. Employment Paper 2007. Geneva Internasional Labour Office.
- Hafes Nugroho Hafes, Daim.(2009). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki lima Pasar Bawah Bukittinggi*. Padang: FE UNP.
- Kovalev, V. (2014), *Financial Management; Theory and practice*. Moscow: Prospekt Niswoger. 2006. *Prinsip-Prinsip Akuntansi*. Edisi Kesembilan Belas. Diterjemahkan oleh Alafonus Sirait, Helda Gunawan. Erlangga. Jakarta.
- Raharjo, A. 2005. *Teori Lokasi dan Pengembangan Wilayah*. lembaga Penerbit Universitas Hasanuddin (Lephas). Makassar
- Syamsu A., 2005, *Faktor-faktor yang menentukan produktivitas usaha sektor informal Di Sulawesi*. Disertasi Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Theodorus M. Tuanakotta, 2000, *Teori Akuntansi*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Todaro, M.P. and S.C. Smith. 2009. *Economic Development*. Tenth Edition. Pearson Addison Wesley, New York.