

PROFIL PEDAGANG SAYUR KELILING DI DESA POKA DAN RUMAHTIGA KECAMATAN TELUK AMBON KOTA AMBON

The Profile of Vegetable Peddlers in Poka and Rumahtiga Village, Teluk Ambon District Ambon City

Maisie T. F. Tuhumury

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pattimura
Jl. Ir. M. Putuhena, Kampus Poka Ambon 97233

ABSTRACT

Tuhumury, M.T.F. 2013. The Profile of Vegetable Peddlers in Poka and Rumahtiga Village, Teluk Ambon District Ambon City. *Jurnal Budidaya Pertanian* 10: 30-34.

This paper aims to investigate the profile of vegetable peddlers in Poka and Rumahtiga Village Teluk Ambon District Ambon City and to determine the income level of vegetable peddlers in Poka and Rumahtiga Village Teluk Ambon District Ambon City. Data used in this research were primary data and secondary data. Primary data was collected through direct interview and direct observation while secondary data was collected through literatures and relevant institutions. Data was then analyzed using descriptive method and income analysis method. The method used in this research was census method. The location was determined purposively. Sampling was taken as many as 18 vegetable peddlers in Poka and Rumahtiga Village. The results showed that the profile of vegetable peddlers in Poka and Rumahtiga Village in terms of age was productive with the level of formal education of elementary school. However, the majority of selling experiences was at the category of 1-20 years. The numbers of vegetables sold were from 3-9 types of vegetables and the selling working time ranged between 3-9 hours/day. The average income obtained by vegetable peddlers in Rumahtiga Village (Rp. 1.298.693/month) was higher than in Poka Village (Rp. 311.097,5/month). This is caused by the difference in selling price and the numbers of vegetables sold.

Keywords: Vegetable peddlers, level of Income

PENDAHULUAN

Pedagang sayur keliling mempunyai peran yang penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi. Para pedagang sayur keliling ini berkembang seiring dengan perkembangan ritel modern. Perbedaan keduanya terletak pada cara menjangkau konsumen, teknologi dan sumberdaya manusianya serta kemampuan dana. Ritel modern seperti swalayan, supermarket, dan lain-lain, umumnya menunggu konsumen untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari, menggunakan teknologi tinggi, sumberdaya manusianya yang relatif berkualitas dan memiliki sumber dana yang kuat dalam melakukan pemasaran sedangkan pemasaran sayuran tradisional seperti pedagang sayur keliling mengunjungi konsumen ke rumah-rumah sehingga memberikan kemudahan bagi konsumen, teknologi yang digunakan masih tradisional, kurang memperhatikan kualitas sumberdaya manusia dan terbatasnya modal yang dimiliki.

Menurut Mubyarto (1985) jenis perdagangan yang berkembang di pedesaan yaitu pedagang warung, pedagang keliling hasil pertanian, pedagang es/bakso dan pedagang keliling dalam desa/luar desa. Namun bagi mereka yang tidak memiliki kualifikasi pendidikan

memadai dan modal yang terbatas untuk melakukan kegiatan berdagang, mereka cenderung memilih pekerjaan yang mengandalkan kekuatan fisik. Gambaran keadaan ini yang menjadi latar belakang kaum perempuan bekerja sebagai pedagang sayur keliling.

Pekerjaan menjaja sayur keliling merupakan pekerjaan dalam sektor informal sehingga tidak membutuhkan kualifikasi pendidikan tertentu maupun seleksi yang rumit dan ketat bagi yang ingin bekerja. Orang-orang yang tidak memiliki kesempatan dan kemampuan yang memadai untuk tertampung di sektor formal kemudian menciptakan kegiatan ekonomi di sektor informal sebagai alternative terbaik mereka untuk bertahan hidup. Pekerjaan berdagang sayur keliling tidak memerlukan modal yang banyak serta ketrampilan atau kecakapan tertentu.

Di tengah maraknya perkembangan ritel modern, muncul bahkan semakin menjamur kegiatan menjaja sayuran secara berkeliling di kota Ambon. Jumlah pedagang sayur keliling ini cenderung bertambah walaupun pertumbuhannya tidak terlalu besar. Kecenderungan munculnya pedagang sayur keliling di kota Ambon mengingat kesibukan konsumen sehingga terkadang tidak sempat berbelanja ke pasar, akses ke

pasar bagi desa-desa yang jaraknya cukup jauh dari pusat kota tempat pasar berada, kecenderungan para petani meninggalkan kegiatan pertaniannya (khusus untuk tanaman hortikultura) dan beralih ke sektor lainnya seperti perikanan (untuk desa-desa pesisir pantai) sehingga menyulitkan penduduk desa mendapatkan sayuran segar dan menyebabkan mereka harus membeli di pasar di kota. Keberadaan para pedagang sayur keliling ini sangat membantu mengingat kondisi di atas.

Desa Poka dan Rumahtiga merupakan desa yang banyak terdapat pedagang sayur keliling. Umumnya pedagang sayur keliling ini menjual sayuran dari rumah ke rumah dengan cara menjunjung (*mengkeku* dalam bahasa Ambon) dan biasanya dilakukan oleh kaum perempuan atau dengan menggunakan gerobak yang di dorong dan sepeda motor yang sudah dimodifikasi dengan tempat jualan sayur dan biasanya dilakukan oleh pedagang sayur laki-laki.

Keberadaan pedagang sayur keliling ini pada hakekatnya merupakan ancaman bagi pedagang sayur yang sudah ada. Namun menilik dari sisi sosialnya pedagang sayur keliling ini sudah saling mengenal dengan para pedagang sayur di pasar mengingat ada sebagian pedagang sayur keliling yang membeli sayuran di pedagang sayur di pasar ketika stok sayur dari kebun menipis. Dari sisi ekonominya, keberadaan pedagang sayur keliling ini sangat membantu konsumen untuk mendapatkan sayuran dengan mudah.

Melihat kondisi pedagang sayur keliling yang banyak didominasi kaum perempuan dan berjualan dengan cara berjalan kaki sambil menjunjung dagangan sayurnya, tak bisa dipungkiri menimbulkan ketertarikan tersendiri untuk mengkaji lebih dalam seluk beluk kehidupan mereka dan bagaimana mereka melakukan aktivitas berdagang sayur keliling apalagi dengan eksistensi ritel modern ternyata pedagang tradisional dalam hal ini pedagang sayur keliling masih tetap eksis bahkan semakin menjamur. Kenyataan ini dirasakan sangat menarik bagi peneliti sehingga peneliti tertarik untuk menelaah profil dan aktivitas berdagang sehari-hari pedagang sayur keliling di Desa Poka dan Rumahtiga Kecamatan Teluk Ambon Kota Ambon.

Dengan demikian penelitian bertujuan untuk mengetahui 1). Profil pedagang sayur keliling di Desa Poka dan Rumahtiga, 2) Tingkat Pendapatan usaha pedagang sayur keliling di Desa Poka dan Rumahtiga.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan untuk menggambarkan profil pedagang sayur keliling di Desa Poka dan Rumahtiga berdasarkan pengalaman, perspektif dan perasaan pedagang sayur keliling. Dengan demikian paradigma konstruktivisme sangat tepat untuk penelitian ini. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu suatu metode untuk meneliti suatu kelompok manusia, suatu obyek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran hubungan antara

fenomena, menguji hipotesis, membuat prediksi serta implikasi suatu masalah yang ingin dipecahkan (Luhukay, 2010).

Metode penelitian adalah metode sensus dengan penentuan lokasi penelitian dan penentuan sampel berdasarkan *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Lokasi yang dijadikan sampel adalah desa Poka dan Rumahtiga yaitu desa-desa tempat tinggal dan tempat berjualan para pedagang sayur keliling. Responden diambil sebanyak 18 responden yang merupakan keseluruhan pedagang sayur keliling yang ada di desa Poka dan Rumahtiga yang terdiri dari 11 pedagang di desa Poka dan 7 pedagang di Desa Rumahtiga.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan responden dan observasi langsung ke lapangan untuk melihat secara langsung bagaimana pedagang sayur keliling berinteraksi dengan pembelinya dan sebagai metode triangulasi untuk mengecek data yang diperoleh lewat wawancara. Data sekunder diperoleh dari sumber-sumber yang berhubungan dengan penelitian ini seperti pustaka-pustaka dan data dari instansi-instansi tertentu yang relevan dengan topik penelitian ini.

Data profil pedagang sayur keliling kemudian dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan tabulasi sederhana sedangkan tingkat pendapatan dianalisis dengan menggunakan analisis pendapatan (Hernanto, 2012) dengan formula:

$$B = TR - TC$$

Dimana: $B = \text{Benefit}$ (Pendapatan), $TR = \text{Total Revenue}$ (Penerimaan Total), $TC = \text{Total Cost}$ (Biaya Total)

Total penerimaan diperoleh dari total produk yang dijual dikali dengan harga jual. Total biaya adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha. Total pendapatan diperoleh dari selisih total penerimaan dengan total biaya. Formula untuk mengetahui total penerimaan dan total biaya adalah sebagai berikut:

Total Penerimaan:

$$TR = P \times Q$$

Dimana: $TR = \text{Total Revenue}$ (Penerimaan Total), $P = \text{Price}$ (harga jual), $Q = \text{Quantity}$ (Jumlah barang yang dijual)

Total biaya:

$$TC = FC + VC$$

Dimana $TC = \text{Total cost}$ (Biaya total), $FC = \text{Fixed Cost}$ (Biaya Tetap); $VC = \text{Variable Cost}$ (Biaya Variabel)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Pedagang Sayur Keliling

Profil pedagang sayur keliling di desa Poka dan Rumahtiga yang diteliti antara lain umur, pencapaian pendidikan formal, modal, pengalaman berdagang, jumlah sayur yang dijual dan waktu berdagang dalam sehari.

Umur

Umur mempengaruhi keefektifan dan efisiensi kerja atau dapat dikatakan umur mempengaruhi kinerja seseorang baik secara fisik maupun non fisik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa umur pedagang sayur keliling di desa Poka dan Rumahtiga termasuk kategori umur produktif (Tabel 1).

Berdasarkan hasil analisis (Tabel 1) terlihat bahwa responden lebih banyak bekerja pada kategori umur 33-42 tahun yaitu sebanyak 55,56 persen. Responden yang bekerja pada kategori umur < 33 tahun sebanyak 5 orang (27,77%) dan pada kategori umur >42 tahun sebanyak 3 orang (16,67%). Para responden pedagang sayur keliling termasuk dalam usia produktif. Di sisi lain pedagang yang berumur tua memiliki pengalaman berdagang yang lebih banyak dibandingkan dengan yang berumur muda. Walaupun kemampuan fisik telah menurun, namun pengalaman membuat mereka masih terampil menjajakan dagangannya dan lebih terampil mengenal medan jualnya sehingga pekerjaan berdagang sayur keliling dapat dilakukan secara optimal dengan mencurahkan tenaga fisik yang ada.

Pencapaian Pendidikan Formal

Pendidikan formal adalah suatu proses pengembangan kepribadian seseorang yang dilaksanakan secara sadar dan penuh tanggung jawab untuk meningkatkan ketrampilan, sikap dan nilai-nilai sehingga seseorang mampu menyesuaikan diri dengan

lingkungannya (Yusuf, 1982). Pendidikan formal biasanya mempunyai pengaruh terhadap cara berpikir seseorang, sehingga lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan berusaha atau berdagang, dalam menentukan harga jual serta selera pelanggannya. Pendidikan mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap diri pedagang sebab dengan memiliki pendidikan yang cukup menyebabkan pedagang mampu berpikir lebih luas tentang kemungkinan kesempatan ekonomis dalam usahanya. Sejalan dengan itu Zuhri (2008) juga menyatakan bahwa tingkat pendidikan akan berpengaruh terhadap cara memasarkan produk artinya semakin tinggi pendidikan seseorang akan memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi berbelanja di pasar atau menjual produk langsung ke konsumen.

Hasil analisis (Tabel 1) menunjukkan bahwa pedagang sayur keliling di desa Poka dan Rumahtiga memiliki pencapaian pendidikan formal bervariasi mulai dari tidak bersekolah sampai tamat SMA yaitu berturut-turut tidak bersekolah (11,11%), SD (72,22%), SMP (11,11%) dan SMA (5,56%). Hal ini menunjukkan bahwa pekerjaan berdagang sayur keliling tidak mengenal tingkatan pendidikan formal. Para responden ini mampu melakukan pekerjaannya dengan optimal, bahkan walaupun berpendidikan rendah namun mampu menghasilkan pendapatan yang tinggi seperti contohnya responden 12, 13 dan 14 yang mampu menghasilkan pendapatan di atas Rp. 1.000.000/bulan.

Tabel 1. Distribusi Responden Pedagang sayur keliling menurut umur, pencapaian pendidikan formal, modal, pengalaman berdagang, jumlah sayur yang dijual dan waktu berdagang dalam sehari.

No	Karakteristik pedagang sayur	Kategori	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Umur	<33 thn	5	27,77
		33-42 thn	10	55,56
		>42 thn	3	16,67
2	Pencapaian Pendidikan Formal	Tidak sekolah	2	11,11
		SD		
		SMP	13	72,22
		SMA	2	11,11
3	Modal	<100.000	1	5,56
		100.000-250.000	15	83,33
		>250.000		
			2	11,11
4	Pengalaman Berdagang	<1 thn	2	11,11
		1-20 thn	15	83,33
		>20 thn	1	5,56
6	Jumlah Sayur yang dijual	<6 jenis	8	44,44
		6-8 jenis	8	44,44
		>8 jenis	2	11,11
7	Waktu Berdagang dalam Sehari	<6 jam/hari	7	38,89
		6-8 jam/hari	9	50,00
		>8 jam/hari	2	11,11

Sumber: Data Primer diolah, 2013

Modal

Besarnya modal yang disediakan pedagang sayur keliling di lokasi penelitian adalah bervariasi. Tabel 1 juga menunjukkan besarnya modal yang dimiliki pedagang sayur keliling di desa Poka dan Rumahtiga. Hasil penelitian menunjukkan (Tabel 1) bahwa rata-modal yang dikeluarkan pedagang sayur keliling di desa Poka dan Rumahtiga mayoritas berkisar antara Rp. 100.000-Rp.250.000 yaitu sebanyak 83,33 persen. Modal yang dimiliki pedagang sayur keliling sangat mempengaruhi berapa banyak sayuran yang dapat dibeli untuk nantinya dijual. Semakin banyak modal, maka semakin banyak sayuran yang dapat dijual yang kemudian berimbas pada meningkatnya pendapatan.

Pengalaman Berdagang

Kapasitas pengelolaan usaha terutama tergantung pada kemampuan berpikir, fisik, dan ketrampilan. Lamaday (1982) mengatakan kemampuan berpikir, fisik dan ketrampilan selain dipengaruhi oleh faktor umur dan tingkat pendidikan, juga sangat dipengaruhi oleh faktor pengalaman.

Pengalaman akan mempengaruhi pola berdagang seseorang. Semakin lama pengalaman semakin banyak pengetahuan tentang cara berdagang yang baik dan semakin matang dalam pengambilan keputusan mengenai usaha dagangnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang sayur keliling mayoritas memiliki pengalaman antara 1-20 tahun (83,33%). Namun demikian semakin berpengalaman belum tentu menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh akan meningkat karena tergantung dari harga jual yang ditetapkan dan banyaknya sayuran yang dijual.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa sebagian responden yang memiliki lamanya pengalaman berdagang lebih dari 10 tahun karena mereka sudah berjualan sejak duduk di bangku SD sampai saat penelitian dilakukan, karena membantu orangtua berjualan dan barang dagangan yang dijajakan berkeliling adalah sayuran dan hasil kebun orangtua lainnya seperti Singkong, Jagung, Buah-buahan, dll.

Jumlah Sayur yang dijual

Jenis sayur yang dijual oleh pedagang keliling di desa Poka dan Rumahtiga bervariasi seperti Bayam, Daun Singkong, Kangkung, Sawi, Rebung, Kacang panjang Labu Siam, Jagung Muda, Ketimun dan Pare. Kisaran jenis sayur yang dijual antara 3-9 jenis dengan rincian < dari 6 jenis (44,44%), 6-8 jenis (44,44%) dan >8 jenis (11,11%) (Tabel 1). Banyaknya jenis sayur yang dijual akan menambah minat konsumen untuk membeli karena tersedianya beragam pilihan yang bias dipilih sesuai selera konsumen. Hal ini akan berimbas pada pendapatan yang diperoleh konsumen.

Waktu Berdagang dalam sehari

Waktu berdagang pedagang sayur keliling diukur berdasarkan ukuran tujuh jam dalam satu hari. Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa para responden tidak semuanya bekerja selama tujuh jam sehari tetapi ada yang kurang bahkan ada yang lebih dari 7 jam sehari. Hasil analisis (Tabel 1) menunjukkan bahwa secara berturut-turut jumlah jam/hari responden bekerja adalah sebagai berikut < 6 jam/hari (38,89%), 6-8 jam/hari (50%), >8 jam (11,11%). Bervariasinya waktu berdagang dalam sehari selain tergantung dari ketahanan fisik responden tetapi juga tergantung dari jarak wilayah tempat tinggal dengan wilayah berjualan. Para pedagang sayur keliling ini bertempat tinggal di dusun Taeno, dusun Batu Tagepe, dusun Batu Koneng. Biasanya pedagang yang tinggal di Dusun Batu Tagepe dan Batu Koneng berjualan di desa Poka, namun kadang mereka juga berjualan di desa RumahTiga jika hasil jualan tidak memuaskan. Hal ini menambah jumlah waktu (jam) responden bekerja dalam sehari.

Tingkat Pendapatan Pedagang Sayur Keliling

Pendapatan (keuntungan) adalah selisih antara penerimaan dengan biaya produksi yang digunakan dalam proses produksi, yang dalam hal ini merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam usaha dagang sayur keliling. Pendapatan yang sebesar-besarnya adalah sasaran akhir dari seorang pedagang. Keberhasilan usaha akan dinilai dari besarnya pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut. Rata-rata pendapatan yang diterima oleh pedagang sayur keliling di desa Poka dan RumahTiga dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Penerimaan, Biaya Total, dan Pendapatan Pedagang Sayur Keliling di Desa Poka dan RumahTiga Kecamatan Teluk Ambon, Kota Ambon

No	Total	Desa Poka (Rp/Bulan)	Desa RumahTiga (Rp/bulan)
1	Penerimaan	26.025.000	35.700.000
2	Rata-Rata Penerimaan	2.365.909	5.100.000
3	Biaya Total	22.602.928	26.609.147
4	Rata-rata Biaya Total	2.054.812	3.801.307
5	Pendapatan	3.422.072	9.090.853
6	Rata-Rata Pendapatan	311.097,5	1.298.693

Sumber: Data Primer Diolah, 2013

Tabel 2 menunjukkan rata-rata pendapatan tertinggi diperoleh oleh pedagang sayur keliling di Desa RumahTiga yaitu Rp. 1.298.693 per bulan dan rata-rata pendapatan terendah pada pedagang sayur keliling di Desa Poka yaitu Rp. 311.097,5 per bulan. Hal ini disebabkan rata-rata penerimaan pedagang sayur keliling di Desa Rumahtiga besar dan rata-rata biaya yang dikeluarkan tidak terlalu besar sehingga pendapatan besar, dan sebaliknya untuk kasus di Desa Poka.

Penerimaan pedagang sayur keliling di desa Rumahtiga besar karena mereka menentukan harga jual yang tinggi dan jenis dan jumlah sayuran yang dijual lebih banyak jika dibandingkan dengan pedagang sayur keliling di Desa Poka.

KESIMPULAN

1. Profil pedagang sayuran keliling di desa Poka dan Rumahtiga berdasarkan komposisi umur termasuk umur produktif dengan pencapaian pendidikan formal mayoritas pada tingkat SD tetapi dari segi pengalaman berdagang mayoritas termasuk dalam kategori 1-20 tahun. Jumlah sayuran yang dijual bervariasi dari 3-9 jenis dengan terbanyak 6-8 jenis (44,44%) dan < 6 jenis (44,44%) serta waktu berdagang dalam sehari berkisar antara 3-9 jam dengan mayoritas 6-8 jam sehari (50%).

2. Rata-rata pendapatan yang diperoleh pedagang sayur keliling di desa RumahTiga (Rp. 1.298.693/bulan) lebih besar jika dibandingkan dengan rata-rata pendapatan yang diperoleh pedagang sayur keliling di Desa Poka (Rp. 311.097,5/bulan).

DAFTAR PUSTAKA

- Hernanto, F. 2002. Ilmu Usahatani, Penebar Swadaya, Jakarta.
- Lamaday, O.M.N. 1982. Peranan Pemuda Dalam Pembangunan Pertanian di Daerah Sulawesi Tenggara. Himpunan Karya Tulis Mahasiswa Teladan I Peserta dari Fakultas Pertanian Universitas Haluoleo, Kendari.
- Luhukay, J.M. 2010. Profil Wanita Pembuat Gula Aren Sebagai Penafkah dalam Rumahtangga (Studi Kasus di Desa Tuhaha Kecamatan Saparua Kabupaten Maluku Tengah). *Jurnal Agroforestri* 5: 221-227.
- Mubyarto. 1985. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Penerbit LP3ES, Jakarta
- Yusuf, M.A. 1982. *Pengantar Ilmu Pendidikan*. Penerbit Ghalia, Jakarta.
- Zuhriski, H. 2008. Analisis Pendapatan Pedagang Sayur di Kelurahan Tegallega Kota Bogor. Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.