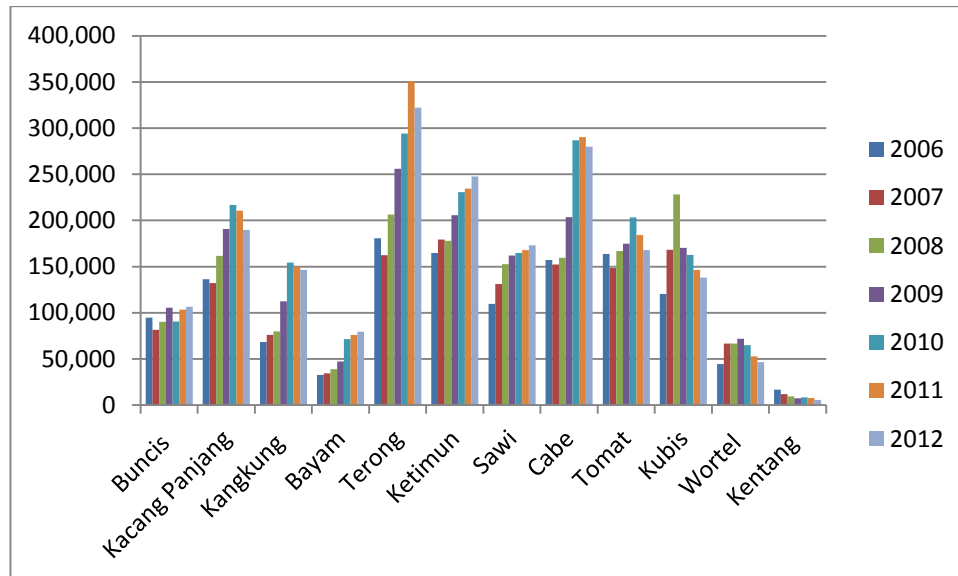


## **I. PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang dan Masalah**

Tanaman hortikultura meliputi tanaman sayuran, buah-buahan, dan tanaman hias (bunga). Sayuran merupakan salah satu bahan makanan yang dibutuhkan oleh tubuh, karena memiliki nilai gizi yang sangat penting bagi kesehatan manusia, yaitu sebagai sumber vitamin dan mineral. Sayuran sebagai tanaman hortikultura dapat digunakan sebagai sumber pendapatan bagi petani produsen dan pedagang sayuran untuk meningkatkan kesejahteraannya.

Provinsi Lampung mempunyai potensi pertanian tanaman hortikultura yang cukup baik untuk dikembangkan. Menurut Badan Pusat Statistik (2012) luas wilayah Provinsi Lampung cukup besar, yaitu 36.576,50 km<sup>2</sup> dan masih banyak dikelilingi oleh lahan pertanian dan perkebunan. Oleh sebab itu, potensi yang ada harus dimanfaatkan agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat Lampung dalam mengonsumsi sayuran. Perkembangan produksi sayuran yang dihasilkan Provinsi Lampung tahun 2006-2012 dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Grafik perkembangan produksi sayuran tahun 2006-2010 di Provinsi Lampung

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) pada Gambar 1 dapat dilihat bahwa pada tahun 2011 produksi sayuran tertinggi yang dihasilkan daerah Provinsi Lampung adalah cabe dan terong, sedangkan produksi sayuran terendah adalah kentang. Pada Grafik 1 juga terlihat bahwa produksi sayuran di Provinsi Lampung cenderung meningkat dari tahun ke tahun, akan tetapi terdapat sayuran yang mengalami penurunan yang fluktuatif, yaitu tanaman kubis pada tahun 2009. Tanaman wortel juga mengalami penurunan produksi pada tahun 2010, sedangkan kentang mengalami penurunan produksi tiap tahunnya.

Sayuran adalah salah satu jenis tanaman hortikultura yang sangat mudah rusak atau cepat sekali busuk, sehingga dapat dikatakan memiliki umur simpan (pasca panen) yang pendek. Sifat-sifat dari sayuran antara lain adalah

produksinya bersifat musiman, mempunyai risiko usahatani yang tinggi, perputaran modalnya cepat, letak lokasi usaha dari produsen ke konsumen harus dekat, karena sifat sayuran yang memiliki umur simpan yang pendek dan mudah busuk. Menurut Rahardi (1999) sifat alamiah dari sayuran mempengaruhi lamanya perputaran modal. Semakin cepat rusak jenis sayuran itu, maka pemasarannya juga harus dilakukan dengan cepat, sehingga modal dapat kembali dalam waktu yang relatif singkat.

Seiring dengan berjalannya perekonomian yang semakin maju, biasanya produsen tidak menjual hasil produksi mereka langsung kepada konsumen (pemakai) akhir, tetapi cenderung menjual kepada pedagang perantara yang nantinya akan menjualnya kembali di pasar. Menurut Radiosunu (2001) di antara para produsen dan pemakai akhir, terdapat sejumlah pedagang perantara yang menjalankan berbagai fungsi. Pedagang perantara tersebut berupa pedagang besar dan pedagang eceran, yang membeli, memiliki hak atas, dan menjual kembali barang yang bersangkutan.

Pasar tradisional banyak ditemukan di Indonesia, khususnya di Provinsi Lampung, dan umumnya terletak dekat kawasan perumahan agar memudahkan pembeli untuk mencapai pasar. Pasar tradisional adalah sebuah tempat berdagang yang digunakan oleh para penjual untuk melakukan kegiatan menjual produknya kepada konsumen (pembeli). Produk yang dijual oleh pedagang di pasar tradisional sangat banyak, biasanya merupakan produk-produk yang dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari, seperti produk pertanian

(sayuran dan buah, beras, ikan, daging, telur), pakaian, alat-alat kebutuhan rumah tangga, dan lain sebagainya.

Pasar tradisional di Kota Bandar Lampung sama dengan pasar tradisional di kota lain yang melakukan transaksi jual beli dengan cara tawar-menawar, yang dilakukan oleh pembeli dan penjual. Pasar tradisional yang terdapat di Kota Bandar Lampung terdiri dari 12, yaitu : Pasar Bambu Kuning (khusus pakaian), Pasar Baru (Smep), Pasar Pasir Gintung, Pasar Bawah, Pasar Tugu, Pasar Way Halim, Pasar Tamin, Pasar Cimeng, Pasar Kangkung, Pasar Gudang Lelang, Pasar Panjang, dan Pasar Way Kandis (Dinas Pengelolaan Pasar, 2011). Data penyebaran jumlah pedagang sayuran pasar tradisional di Kota Bandar Lampung dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Penyebaran jumlah pedagang sayuran pada pasar tradisional di Kota Bandar Lampung, tahun 2011

No.	Nama pasar	Tempat berdagang				Jumlah (org)
		Ruko	Toko/Kios	Los amparan	Amparan K-5	
1.	Panjang	-	1	63	36	100
2.	Gudang Lelang	-	-	38	17	55
3.	Kangkung	-	-	34	-	34
4.	Cimeng	-	-	56	41	97
5.	Tamin	-	4	18	11	33
<b>6.</b>	<b>Pasir Gintung</b>	-	<b>15</b>	<b>68</b>	<b>76</b>	<b>158</b>
7.	Smep (Baru)	-	-	3	62	65
8.	Bawah	-	3	12	-	15
9.	Tugu	-	3	33	78	114
10.	Way Halim	-	4	5	36	45
11.	Way Kandis	-	-	6	-	6
12.	Bambu Kuning	-	-	-	-	-
<b>Jumlah</b>		-	<b>29</b>	<b>336</b>	<b>357</b>	<b>722</b>

Sumber : Dinas Pengelolaan Pasar, 2011

Berdasarkan Tabel 1 diketahui bahwa terdapat 3 bentuk tempat berdagang yang digunakan oleh pedagang sayuran dalam melakukan kegiatannya, yaitu toko/kios, los amparan, dan amparan kaki lima. Terdapat beberapa pasar tradisional yang menyediakan bentuk tempat berdagang tersebut yang dapat digunakan oleh pedagang sayuran untuk melakukan kegiatannya. Dilihat dari Tabel 1, maka jumlah pedagang sayuran yang tertinggi berada di Pasar Pasir Gintung, kemudian disusul oleh Pasar Tugu, dan Pasar Panjang.

Dalam memasarkan produk sayuran di pasar pasti membutuhkan lembaga pemasaran, sehingga produk sayuran sampai ke tangan konsumen akhir.

Menurut Kumaat (1995) lembaga pemasaran yang memiliki peran dalam memasarkan komoditas pertanian hortikultura meliputi petani, pedagang pengumpul, pedagang grosir, pedagang pengecer, dan konsumen.

Kelembagaan pemasaran lainnya yang berperan dalam pemasaran komoditas hortikultura adalah berupa pasar tradisional, pasar modern, dan pasar industri.

Pada kenyataannya seringkali petani mengalami fluktuasi harga atas hasil panennya dan pedagang memiliki peluang memperoleh harga yang lebih tinggi.

Menurut Irawan (2007) harga ditentukan oleh mekanisme pasar berdasarkan pasokan dan permintaan barang. Apabila terjadi kelebihan pasokan, maka harga komoditas akan turun, sebaliknya, jika terjadi kekurangan pasokan, maka harga komoditas akan tinggi. Proses pembentukan harga membutuhkan peranan petani dan pedagang, karena mereka dapat mengatur volume penjualannya yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, fluktuasi harga yang relatif tinggi pada komoditas sayuran pada dasarnya

terjadi akibat kegagalan petani dan kegagalan pedagang sayuran dalam mengatur volume pasokannya sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Harga jual merupakan salah satu faktor yang sangat penting dan menentukan bagi pedagang sayuran. Pedagang perlu mengetahui berapa besar harga jual yang dapat ditentukan karena dengan harga jual tersebut dapat diperoleh keuntungan yang ingin dicapai oleh pedagang. Harga jual produk sayuran yang ditentukan oleh pedagang tidak memperhitungkan besarnya persentase laba yang diinginkan sehingga mengakibatkan keuntungan yang diperoleh kurang mengalami peningkatan yang menyebabkan pedagang sulit untuk memperluas usaha dagangnya. Oleh sebab itu, diperlukan adanya cara menetapkan harga jual yang tepat agar keuntungan yang diperoleh dapat digunakan untuk memperluas usaha dagang.

Suatu usaha dagang dapat dikatakan berhasil apabila diketahui pendapatan yang diperoleh pedagang yang berjualan di pasar tradisional. Pendapatan yang dihasilkan pedagang juga berawal dari penetapan harga jual, karena harga juga menjadi penunjang untuk memperoleh pendapatan dari penjualan sayuran di pasar tersebut. Selanjutnya, penjualan diharapkan dapat menghasilkan laba maksimum bagi pedagang sayuran.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian, yaitu:

- (1) Bagaimanakah penentuan harga jual sayuran yang dilakukan oleh pedagang sayuran di Pasar Pasir Gintung Kota Bandar Lampung?

- (2) Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi harga jual para pedagang sayuran di Pasar Pasir Gintung Kota Bandar Lampung?
- (3) Berapakah jumlah pendapatan per hari pedagang sayuran di Pasar Pasir Gintung Kota Bandar Lampung?

## **B. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang ada, maka penelitian bertujuan untuk :

- (1) Mengetahui penentuan harga jual oleh pedagang sayuran di Pasar Pasir Gintung Kota Bandar Lampung.
- (2) Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual sayuran oleh pedagang sayuran di Pasar Pasir Gintung Kota Bandar Lampung.
- (3) Mengetahui pendapatan per hari pedagang sayuran di Pasar Pasir Gintung Kota Bandar Lampung.

## **C. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

- (1) Pedagang, sebagai bahan masukan untuk menjalankan usaha penjualan sayuran dalam meningkatkan pendapatan.
- (2) Pemerintah dan instansi terkait, sebagai bahan pertimbangan mengenai harga jual sayuran di pasar tradisional.
- (3) Bagi peneliti lain, sebagai bahan referensi dan informasi untuk pengembangan penelitian lebih lanjut.