

STUDI KOMPARATIF PERBEDAAN TOTAL PENJUALAN (OMSET) PEDAGANG BAKSO MENETAP DAN PEDAGANG BAKSO KELILING DI KOTA PEMATANGSIANTAR

HASTINA FEBRIATY¹

Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
email : tina_febriaty@yahoo.co.id

CEP DEDEDEN MUCHROJI²

Alumni Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Email : cepdedenmuchroji@yahoo.co.id

ABSTRACT

Meatballs are a popular food in the community Traders meatballs is inseparable from economic development, then workers meatballs traders need serious treatment through an integrated development pattern. But in reality it until the pattern formation is still untouched, as expected. In this case, in addition to requiring substantial capital, business trade meatballs also requires a good ability of the owner to cultivate efforts made in order to obtain a large income. This research was conducted in Pematangsiantar by using primary data time series in 2014, which is derived from questionnaire data. Based on estimates, that the merchant has settled meatballs turnover or income very much different with meatballs itinerant traders.

Keywords: Turnover, Dealer Residential Meatballs, Meatballs Roving Trader.

PENDAHULUAN

Usaha yaitu, sesuatu evaluasi dimana diperlukan analisa yang amat dalam perihal prospek serta kelayakan didalam usaha itu. Oleh karena itu usaha itu mesti diawali sejak awal hingga mempunyai banyak waktu agar bisa berpikir serta memproses otak untuk keberhasilan usaha tersebut. Kesempatan usaha didepan mata,tidak ada salahnya bila untuk mengawalinya saat ini. Inilah yang melatar belakangi berdirinya sesuatu usaha makanan yaitu bakso.

Pelaku utama yang berperan penting dalam usaha bakso ini adalah pedagang kecil. Hal ini karena pedagang kecil lah yang biasanya berperan sebagai produsen dan menyalurkan barang-barang tersebut sampai ke konsumen akhir. Salah satu pelakunya adalah pedagang bakso. Meskipun telah banyak restoran-restoran yang menyediakan menu bakso dengan tempat yang menyenangkan.

Didalam usaha bakso ini ada juga pedagang yang menjajakan dagangan nya dengan cara berkeliling dan ada juga menetap di suatu tempat layaknya di ruko, cafe, atau *food counter* mapun di mall. Saat ini usaha bakso telah ada yang mengaplikasikan sistem waralaba. Bakso yang awalnya makanan jajanan, saat ini mulai disajikan dengan *style resto*.

Sebagian pedagang menyatakan bahwa mereka tidak punya lokasi mangkal. Alasan ini nampaknya dikaitkan dengan adanya keterbatasan lokasi dan relatif kecilnya modal usaha. Alasan lain karena mereka sudah terbiasa merasakan dan mengetahui kemampuan dan kelemahan berjualan dengan cara keliling. Lebih lanjut beberapa pedagang mengungkapkan kalau berjualan mangkal, banyak yang harus dihadapi antara lain petugas, sulitnya lokasi, modal, serta kemungkinan-kemungkinan lain. Apabila berjualan keliling mereka lebih bebas menentukan kapan mau berusaha, juga mereka dapat mendatangi calon pembeli di tempatnya masing-masing.

Untuk menentukan lokasi, para pedagang keliling tidak mengadakan diskusi atau kesepakatan terlebih dahulu dengan pedagang bakso lainnya. Sejak seseorang berniat untuk menjadi pedagang keliling, maka mulai saat itulah ia harus menelusuri daerah-daerah mana yang sekiranya ada calon pembeli, satu dua hari dan seterusnya mereka menelusuri daerah itu. Pada suatu saat mereka menentukan daerah tersebut sebagai kawasan usaha. Penentuan kawasan usaha dilakukan secara bebas oleh masing-masing pedagang, selanjutnya kawasan tersebut menjadi tujuan usaha setiap hari.

Pedagang bakso tidak terlepas dari pembangunan ekonomi, maka pekerja pedagang bakso perlu penanganan yang serius melalui pola pembinaan yang terpadu. Tetapi pada kenyataannya pola pembinaan itu sampai pada saat ini masih belum tersentuh sebagaimana yang diharapkan. Dalam hal ini, selain membutuhkan modal yang cukup besar, usaha berdagang bakso juga membutuhkan kemampuan yang baik dari pemiliknya untuk mengolah usaha yang dibuatnya agar memperoleh pendapatan yang besar.

Pedagang bakso kehadirannya di Kota Pematangsiantar sudah lama, banyak beroperasi dan cukup populer di masyarakat. Sektor ini kurang mendapat perhatian dari pemerintah, sehingga pengembangan potensi, fungsi dan mekanisme kegiatan usaha kurang proporsional dan berdaya guna. Namun alasan ekonomi menjadi lebih penting, jika pendapatan (keuntungan) menjadi sasaran utama.

Salah satu komponen utama dalam penyeimbangan struktur usaha nasional adalah mengembangkan pengusaha kecil yang berorientasi produksi menjadi pengusaha kecil yang berorientasi bisnis atau berwawasan wirausaha yang mampu mengikuti peluang dan perubahan situasi sebagai faktor penentu kegiatan usahanya. Pengusaha kecil akan selalu dihadapkan pada berbagai kendala keterbatasan, khususnya keterbatasan skala usaha, manajemen usaha, modal, teknologi, keterampilan berusaha dan pemasaran produk.

Dilihat dari segi penjualan barang, nampaknya para pedagang dituntut untuk menguasai jenis dan harga barang, pemilihan tempat, waktu berjualan, mengantisipasi persaingan (kebebasan berusaha), dan pelayanan kepada konsumen. Berdasarkan uraian di atas, pedagang bakso dengan segala kesederhanaan dan keterbatasannya, nampaknya memiliki potensi dan peranan yang tidak kecil terhadap pembangunan nasional.

KAJIAN TEORITIS

Sektor Informal

Istilah “sektor informal” pertama kali dikembangkan oleh Hart (1971), bermula dari penggambaran kehidupan angkatan kerja perkotaan yang berada di luar pasar tenaga kerja yang terorganisir. Pengertian dari sektor pekerjaan yang kurang terorganisir itu mencakup pengertian yang seringkali diistilahkan secara umum dengan “usaha sendiri”.

Sektor informal merupakan bagian dari sistem ekonomi kota dan desa yang belum mendapatkan bantuan dari pemerintah atau belum mampu menggunakan bantuan yang telah disediakan atau sudah menerima bantuan tetapi belum mampu berdikari. (Muthmaimah, 1995)

Sektor informal adalah kegiatan marjinal (kecil-kecilan), dimana terdapat karakteristik tertentu, yaitu:

1. Kegiatan usaha umumnya sederhana, tidak melibatkan banyak orang dan tidak bergantung pada sistem pembagian kerja yang ketat, sehingga dapat dilakukan oleh perorangan, kelompok keluarga, atau usaha bersama antara beberapa orang atas dasar saling percaya tanpa perjanjian tertulis.
2. Skala usaha, modal usaha, modal kerja dan omset penjualan relatif kecil, serta dapat dilakukan secara bertahap.
3. Umumnya tidak memiliki izin usaha seperti halnya bentuk firma atau perusahaan terbatas.
4. Untuk bekerja di sektor informal lebih mudah dari pada bekerja di perusahaan formal. Seseorang dapat melakukan dan memulai sendiri usaha di sektor informal asal ada keinginan dan kesediaan untuk itu. Seseorang relatif lebih mudah bergabung bekerja dengan orang lain di sektor informal, misalnya karena persahabatan atau hubungan kekeluargaan. Walaupun keikutsertaan orang tersebut mungkin tidak menambah hasil keseluruhan.
5. Tingkat penghasilan umumnya rendah walaupun terkadang cukup tinggi, akan tetapi karena omset penjualan relatif kecil, keuntungan absolut umumnya kecil.
6. Tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan yang khusus dapat menyerap bermacam-macam tingkat pendidikan tenaga kerja.
7. Sektor informal mempunyai peranan yang sangat dominan dalam perekonomian negara-negara berkembang.

Di Indonesia pekerja-pekerja sektor informal mencapai 77 % dari seluruh pekerja yang ada, maka dapat dipahami bagaimana pentingnya sektor informal bagi kelestarian hidup dari sebagian terbesar masyarakat Indonesia.

Konsep Biaya

Biaya dalam pengertian ekonomi ialah semua beban yang harus ditanggung untuk menyediakan suatu barang agar siap di pakai oleh konsumen. Biaya dalam pengertian produksi ialah semua beban yang harus ditanggung oleh produsen untuk menghasilkan suatu produksi.

Biaya produksi ialah beban yang harus di tanggung oleh produsen dalam bentuk uang untuk menghasilkan suatu barang/jasa. Menetapkan biaya produksi berdasarkan pengertian dengan pengertian tersebut memerlukan kecermatan

karena ada yang mudah diidentifikasi, tetapi ada juga yang sulit diidentifikasi.

Laba

Bila mengamati permintaan, maka kita mengasumsikan bahwa konsumen mencoba untuk memaksimalkan utilitas, yaitu tujuan yang memberikan motivasi bagi perilaku konsumen. Bila mengamati penawaran, maka kita mengasumsikan bahwa produsen memaksimalkan laba, yaitu selisih antara penerimaan *output* dan *opportunity cost* dari sumber daya. Dalam jangka panjang, perusahaan yang dapat bertahan dan berkembang adalah yang paling dapat menghasilkan laba. Perusahaan yang tidak menguntungkan lambat laun akhirnya akan tutup. Perusahaan Mengubah *input* atau sumber daya menjadi *output* atau produk untuk mendapatkan laba. (William, 2001)

Pengertian Produksi

Produksi merupakan hasil akhir dari proses suatu aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan atau input. Dengan pengertian ini dapat dipahami bahwa kegiatan produksi adalah mengkombinasi berbagai input atau masukan atau menghasilkan output. (Joerson dan Fathurrozi, 2002).

Untuk melihat seluk-beluk kegiatan perusahaan dalam memproduksi dan menawarkan barangnya diperlukan analisis ke atas berbagai aspek kegiatan produksinya. Pertama-tama harus dianalisis sampai mana faktor-faktor produksi akan digunakan untuk menghasilkan barang yang akan diproduksi. Sesudah itu perlu pula dilihat biaya produksi untuk menghasilkan barang-barang tersebut. Dan pada akhirnya perlu dianalisis bagaimana seorang pengusaha akan membandingkan hasil penjualan produksinya dengan biaya produksi yang dikeluarkannya, untuk menentukan tingkat produksi yang akan memberikan keuntungan yang maksimum kepadanya. (Sadono, 2013).

METODOLOGI PENELITIAN

Definisi Operasional Variabel

Penerimaan yang di maksud dalam penelitian ini adalah total porsi bakso yang di jual (pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling) di kalikan harga. Satuan yang digunakan adalah rupiah perbulan.

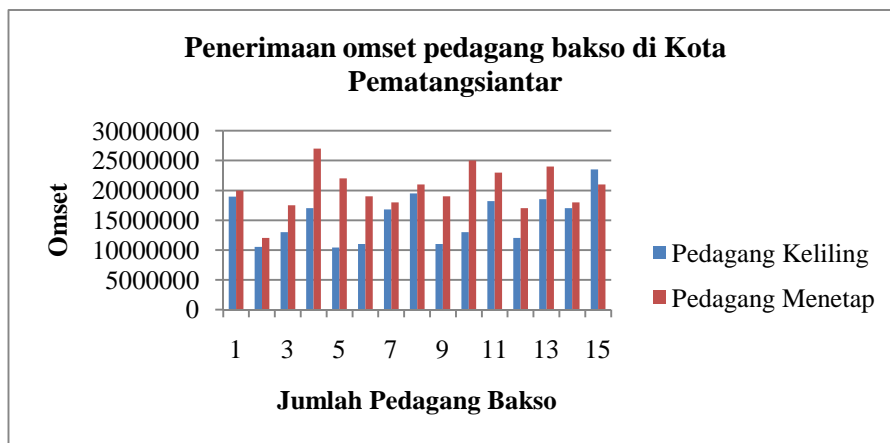
Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dan dianalisis yaitu menggunakan metode Deskriptif dengan berpedoman pada teori-teori yang berbentuk umum dimana berhubungan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang bakso di kota Pematang Siantar. Teknik analisis yang dilakukan adalah secara deskriptif yaitu merumuskan dan menafsirkan data yang diperoleh, mengalokasikan, menganalisa dan mengadakan interpretasi sehingga memberikan gambaran yang nyata bagi masalah yang dihadapi.

PEMBAHASAN

Omset

Dari omset pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling dapat dilihat bahwa omset pedagang bakso menetap lebih tinggi dari pada omset pedagang bakso keliling, itu di sebabkan karena pedagang bakso menetap lebih memiliki tempat yang nyaman dan kekreatifitasan yang baik dan pelayanan yang cukup baik. Dari pada pedagang bakso keliling yang hanya begitu saja cara mereka berdagang dan kebanyakan para pedagang bakso keliling mereka mendapatkan konsumen atau pelanggan dari langganannya mereka setelah pEdagang bakso keliling menjual dagangannya kepada langganannya maka selanjutnya mereka mencari para konsumen yang lain dengan cara berkeliling. Berdasarkan hasil wawancara penulis, terkadang barang dagangan mereka juga tidak habis. Dan penulis akan merata-ratakan perbedaan dari keseluruhan omset pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling. Pembahasannya dapat dilihat pada grafik sebagai berikut :



Gambar 1
Grafik penerimaan omset pedagang bakso di Kota Pematangsiantar

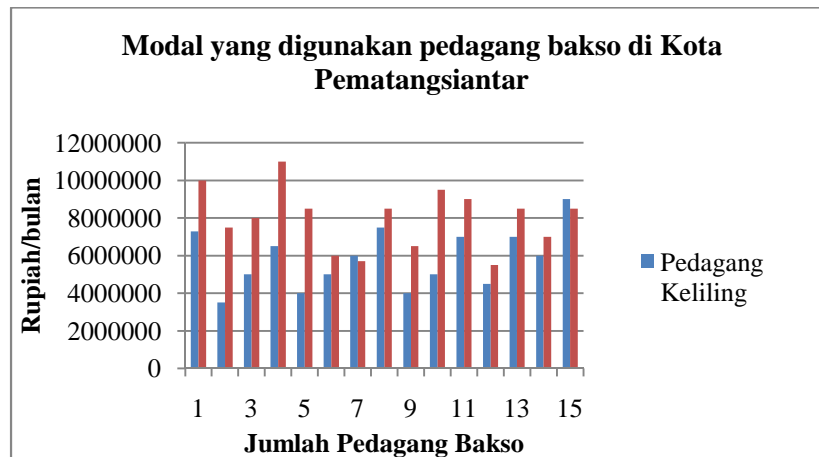
Pada grafik diatas tentang penerimaan omset pedagang bakso, terlihat perbedaan omset antara pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling di kota Pematangsiantar, bahwa omset dari pada pedagang bakso menetap lebih tinggi dari pada pedagang bakso keliling dengan rata-rata omset penjualan pedagang bakso menetap Rp20.233.333, sedangkan pedagang bakso keliling rata-rata omset penjualannya mencapai Rp15.355.200 maka dari itu pedagang bakso menetap memiliki omset yang lebih tinggi dari pada pedagang bakso keliling.

Modal

Setelah terdapat hasil dari pada omset pedagang bakso maka selanjutnya penulis akan membahas mengenai modal yang digunakan pedagang bakso di Kota Pematangsiantar, adapun hasilnya dapat dilihat di dalam gambar 2.

Pada grafik tergambar mengenai modal yang digunakan pedagang bakso di Kota Pematangsiantar terlihat bahwa pedagang bakso menetap yang lebih banyak memerlukan modal karena kebanyakan dari pada pedagang bakso menetap tersebut memerlukan lebih banyak modal yang mana modal tersebut bukan hanya

modal untuk membuat bakso atau membeli bahan-bahan untuk membuat bakso tersebut mereka juga memerlukan modal untuk menyewa tempat atau gedung dan ada juga untuk membayar upah para pekerja yang membantu pedagang bakso menetap tersebut. Sedangkan pedagang bakso keliling mereka hanya memerlukan modal untuk membuat bakso dan bahan-bahan pembuat bakso, ada pun modal yang besar itu hanyalah modal pertama sekali mereka memulai usaha karena mereka memerlukan gerobak atau sepeda motor untuk berkeliling, mereka tidak memerlukan modal untuk menyewa tempat atau gedung, dan membayar upah para pekerja mereka, karena dari hasil wawancara penulis para pedagang bakso keliling hanya di bantu oleh pihak keluarga ataupun anak atau istri dari sim pedagang bakso tersebut. Dari modal yang digunakan penulis merata-ratakan modal pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling terlihat bahwa modal pedagang bakso menetap berkisar Rp8.046.667 lebih tinggi dari pada modal pedagang bakso keliling yang berkisar Rp5.818.667 maka dari hasil tersebut sudah terlihat jelas modal yang digunakan pedagang bakso di Kota Pematangsiantar lebih besar modal yang digunakan pedagang bakso menetap dari pada pedagang bakso keliling.



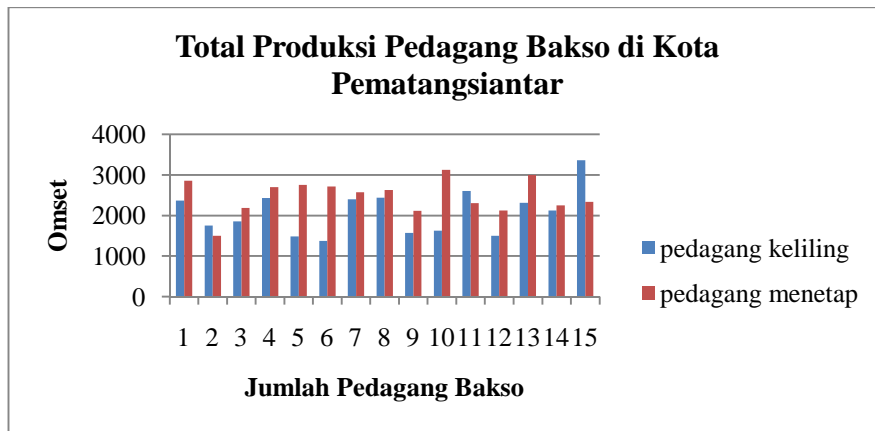
Gambar 2
Grafik modal pedagang bakso di Kota Pematangsiantar

Total Produksi

Sedangkan total produksi dari pada pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling di Kota Pematangsiantar, hasilnya dapat dilihat pada grafik sebagai berikut dan merata-ratakan perbandingan total produksi antara pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling, yang mana hasilnya adalah hasil dari pada omset para pedagang bakso menetap dan keliling di bagi harga permangkok.

Pada grafik menggambar tentang total produksi pedagang bakso di Kota Pematangsiantar terlihat bahwa total produksi dari pada pedagang bakso menetap lebih tinggi dari pada pedagang bakso keliling, dapat dilihat di grafik penulis merata-ratakan hasil total produksi pedagang bakso di Kota Pematangsiantar, untuk pedagang bakso menetap rata-rata memproduksi 2477 per/bulan, untuk pedagang bakso keliling rata-rata memproduksi 2079 per/bulan, maka sudah tampak jelas bahwa hasilnya lebih tinggi total produksi pedagang bakso menetap

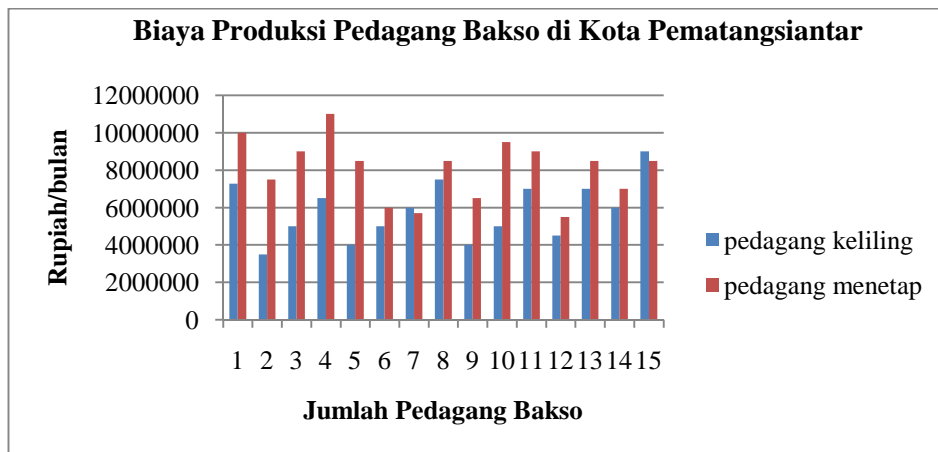
dari pada pedagang bakso keliling, itu di sebabkan bahwa lebih banyak pelanggan di pedagang bakso menetap dari pada pedagang bakso keliling yang hanya mendapat pelanggan tetap dari langganannya saja.



Gambar 3
Grafik total produksi pedagang bakso di Kota Pematangsiantar

Biaya Produksi

Setelah terlihat grafik pada total produksi pedagang bakso di kota Pematangsiantar, maka penulis akan membahas mengenai biaya produksi pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling, adapun hasil dari pada penelitian biaya produksi akan terlihat pada grafik sebagai berikut :



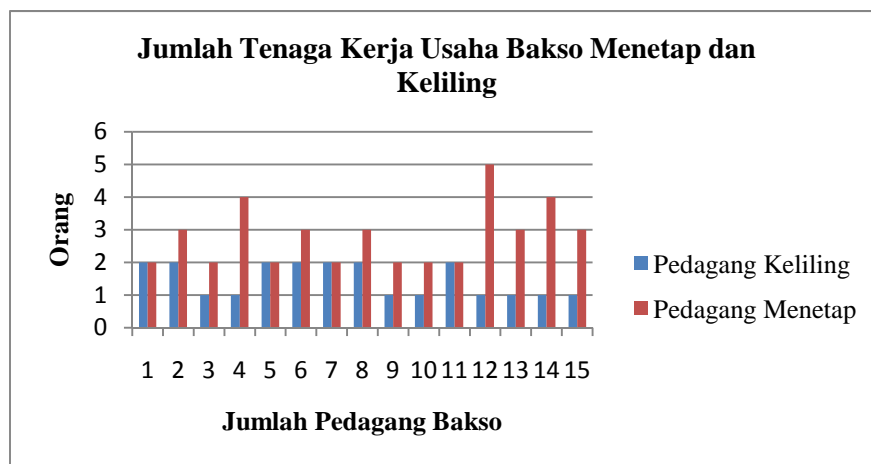
Gambar 4
Grafik biaya produksi pedagang bakso di Kota Pematangsiantar

Dari grafik diatas terlihat bahwa pedagang bakso menetap memerlukan biaya produksi yang lebih tinggi daripada pedagang bakso keliling, karena sudah jelas terlihat di dalam hasil dari omset para pedagang bakso bahwa pedagang bakso menetap memiliki omset yang lebih tinggi maka memerlukan biaya untuk produksi usaha bakso mereka lebih tinggi pula. Sedangkan pedagang bakso keliling lebih rendah biaya produksinya dari pada pedagang bakso menetap.

Penulis merata-ratakan hasil dari pada biaya produksi bahwa biaya produksi pedagang bakso menetap berkisaran Rp 8.046.667 sedangkan pedagang bakso keliling rata-rata menghasilkan biaya produksi berkisar Rp 5.818.667 maka dari rata-rata tersebut sudah terlihat jelas bahwa biaya produksi pedagang bakso menetap lebih tinggi dari pada pedagang bakso keliling.

Tenaga Kerja

Selanjutnya tentang jumlah tenaga kerja yang digunakan para pedagang bakso di kota Pematangsiantar dimana data daripada jumlah tenaganya dan juga akan membahasnya dan merata-ratakan jumlah tenaga kerja antara pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling, dimana hasilnya dapat dilihat pada grafik sebagai berikut :



Gambar 5
Grafik Jumlah Tenaga Kerja Usaha Bakso

Terlihat dengan jelas pada grafik diatas bahwa pedagang bakso menetap memerlukan tenaga kerja yang lebih banya daripada pedagang bakso keliling, karena dari hasil wawancara penulis, pedagang bakso keliling tenaganya hanya di bantu dengan keluarga anak dan juga istri dari pada para pedagang tersebut, sedangkan pedagang bakso menetap memerlukan banyak tenaga kerja karena pedagang bakso menetap memerlukan pelayan untuk melayani para konsumen, dengan merata-ratakan pedagang bakso menetap memiliki tenaga kerja kurang dari 3 orang sedangkan pedagang bakso keliling tidak melebihi 3 orang.

PENUTUP

Terdapat perbedaan omset yang sangat jelas antara pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling dengan di rata-ratakan pedagang bakso menetap memiliki omset Rp 20.233.333 dan pedagang bakso keliling memiliki omset Rp 15.355.200. Pendapatan antara pedagang bakso menetap dan pedagang bakso keliling juga dapat di lihat dengan jelas bahwa pendapatan pedagang bakso menetap lebih banyak daripada pedagang bakso keliling. Dari keseluruhan baik omset, modal, total produksi dan biaya produksi maupun tenaga kerja yang

digunakan pedagang bakso menetap lebih tinggi menghasilkan pendapatan dari pada pedagang bakso keliling.

DAFTAR PUSTAKA

- Husaida Mimi. 2012. *Artikel Analisis Pekerja Sektor Informal*.
[http://www.scribd.com/doc/127319546/Artikel-Analisis-Pekerja-Sektor-
Informal-mei-2012](http://www.scribd.com/doc/127319546/Artikel-Analisis-Pekerja-Sektor-Informal-mei-2012) . Diakses 10 Maret 2014
- Joerson dan Fathurrozi. 2002. *Teori Ekonomi Mikro*, Salemba Empat, Jakarta.
- Mutmainah. 1995. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Pedagang Informasi Serta Peranannya Dalam Kesempatan Kerja dan Penghasilan Keluarga*, proseding, Seminar, Jakarta.
- Sukirno Sadono. 2000. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, PT. Raja Grafindo, Jakarta.
- William A.McEachern. 2001. *Ekonomi Mikro*, Salemba Empat, Jakarta.