

Pendapatan Pemasok Wortel Dari Kelurahan Kakaskasen I Tomohon Di Pasar Bersehati Manado

The Income of Carrot Suppliers from Kakaskasen I Village of Tomohon In Bersehati Market Manado

¹⁾ Octavia M. M. R. Angow, ²⁾ Elia A. Manuhutu, ³⁾ Stella M. P. Paendong.

^{1,2,3)} Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian
Universitas Katolik De La Salle Manado
Kairagi I, Kombos, Manado

*Email korespondensi: spaendong@unikadelasalle.ac.id

ABSTRAK

Para pedagang pemasok wortel di pasar Bersehati berasal dari dalam dan luar kota Manado yaitu pemasok wortel dari Kelurahan Kakaskasen I Kota Tomohon. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan pedagang pemasok wortel asal Kelurahan Kakaskasen I Kota Tomohon di Pasar Bersehati Manado. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif karena data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan angka-angka. Responden dari penelitian ini adalah empat orang pedagang wortel yang berasal dari Kakaskasen I. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa setiap pedagang mempunyai pendapatan yang berbeda-beda dan jumlah penjualan yang berbeda-beda. Pedagang pertama berpenghasilan Rp18.677.571, pedagang kedua Rp5.347.778, pedagang ketiga Rp1.225.317, dan pedagang keempat Rp11.659.481. Hasil perhitungan Break Even Point (BEP) masing-masing trader sudah melewati titik impas. Hasil perhitungan Rasio Biaya Pendapatan (R/C Ratio) masing-masing pedagang menghasilkan lebih dari 1, sehingga hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha pedagang pemasok wortel Desa Kakaskasen I yang berjualan di Pasar Bersehati Manado menguntungkan dan layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Kata kunci: Pemasok Wortel; Pendapatan; Pasar Bersehati Manado

ABSTRACT

The carrot suppliers in the Bersehati market come from within and outside Manado, namely carrot suppliers from the Kakaskasen I Village, Tomohon City. This study aimed to analyze the income of carrot supply suppliers from Kakaskasen I Village, Tomohon City, in Manado's Bersehati Market. This study uses a quantitative method because the data obtained is analyzed using numbers. Respondents from this study were four carrot suppliers from Kakaskasen I. The results of this study show that each trader has a different income and a different amount of sales. The first trader has an income of IDR 18,677,571, the second trader IDR 5,347,778, the third trader IDR 1,225,317, and the fourth trader IDR 11,659,481. Each trader's Break Even Point (BEP) calculation results have passed the breakeven point. The results of calculating the Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) for each trader yield more than 1, so these results indicate that the business of carrot supply suppliers from Kakaskasen I Village who sell at Bersehati Manado Market is profitable and feasible to run and develop.

Keywords: Carrot Supplier; Income; Bersehati market Manado

PENDAHULUAN

Di Sulawesi Utara sebagian masyarakat berprofesi sebagai pekerja informal. Para pekerja informal yaitu pedagang besar dan eceran, reparasi mobil dan motor, transportasi dan pergudangan, penyedia akomodasi dan makan minum, jasa kesehatan dan sosial, jasa keuangan dan asuransi, jasa perusahaan, real estat, jasa pendidikan dan lainnya. Dari data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik Sulawesi Utara pada survei per agustus 2022 menunjukkan bahwa jumlah penduduk pekerja mencapai 1,15 juta pekerja, dengan persentase penduduk yang bekerja sebagai pedagang besar dan eceran sebesar 17,73% atau 2.038 jiwa, (Badan Pusat Statistik, 2022).

Pedagang yang ada di Sulawesi Utara sebagian besar menjual barang dagangannya di pasar tradisional dan salah satu pasar tradisional yang paling besar ada di Sulawesi Utara adalah pasar Bersehati yang berlokasi di kota Manado. Para pedagang di pasar ini tidak hanya berasal dari dalam kota Manado tetapi banyak juga pedagang yang berasal dari luar kota Manado dan penelitian ini berfokus pada pedagang pemasok wortel. Menurut Prishardoyo et. al. (2005) pedagang adalah distributor yang membeli barang dengan tujuan untuk dijual kembali sehingga memperoleh pendapatan. Pedagang dapat dikategorikan sebagai pedagang besar (wholesaler), pedagang eceran, pedagang barang khusus, pedagang jasa, pedagang pemasok.

Menurut Suhardi et. al. (2022) pedagang pemasok adalah individu atau perusahaan yang menjual atau memasok bahan mentah kepada pihak lain untuk diolah menjadi barang atau produk tertentu untuk memenuhi kebutuhan. Pemasok mempunyai peranan yang sangat penting untuk melancarkan kegiatan operasional produsen untuk menciptakan suatu barang. Kerjasama antara pemasok dengan produsen harus terjalin baik karena saling menguntungkan bagi kedua pihak. Berdasarkan latar belakang ini maka penelitian bertujuan untuk menganalisis kegiatan usaha pedagang pemasok wortel dari Kelurahan Kakaskasen I Kota Tomohon di pasar bersehati Manado dengan menggunakan analisis biaya, penerimaan, pendapatan, *Break Event Point* (BEP) dan *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio).

Dalam penelitian ini, analisis biaya diukur melalui total fixed cost, total variabel cost dan total cost, sedangkan untuk penerimaan dapat diperhitungkan dari jumlah output yang diproduksi dikalikan dengan harga jual. Pendapatan merupakan hasil selisih antara total penerimaan dan total biaya yang digunakan, jika pendapatan bernilai positif maka disebut sebagai keuntungan, tapi jika pendapatan bernilai negatif maka disebut kerugian. Analisis *Break Even Point* digunakan dengan tujuan agar dapat mengetahui titik balik modal pedagang pemasok wortel, sehingga usaha tersebut tidak mengalami kerugian maupun keuntungan dan Suratiyah, (2015) menjelaskan bahwa BEP dapat diukur berdasarkan harga dan unit. Perhitungan *Revenue Cost Ratio* (Rasio R/C) digunakan untuk penentuan tingkat efisiensi usaha pedagang pemasok wortel, Rasio R/C merupakan perbandingan antara penerimaan dengan total biaya. jika hasil $R/C < 1$ dapat dikatakan usaha tersebut mengalami kerugian, sebaliknya jika hasil R/C yang diperoleh > 1 dapat dikatakan usaha tersebut memperoleh laba atau keuntungan, dan apabila $R/C = 1$ dapat dikatakan usaha yang dijalankan mencapai titik impas (Saeri, 2018).

METODE

Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode deskriptif kuantitatif dengan tujuan untuk menganalisis pendapatan dari pedagang pemasok wortel. Data primer yang diperoleh dengan wawancara kepada pedagang pemasok wortel dari Kakaskasen I Kota Tomohon di pasar Bersehati Manado, sedangkan data sekunder dikumpulkan melalui catatan, buku, jurnal, dan artikel terkait dengan penelitian. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif untuk

melihat pendapatan dari pedagang pemasok wortel di pasar bersehati kota Manado dengan menggunakan analisis biaya, penerimaan, pendapatan, *Break Event Point* (BEP) dan *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio).

Pendapatan dihitung dengan menggunakan formula sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan Penjualan Wortel (Rp)

TR = *Total Revenue* / Total Penerimaan Pedagang Pemasok Wortel(Rp)

TC = *Total Cost* / Total Biaya Produksi Pedagang Pemasok Wortel (Rp)

Break Even Point (BEP) adalah titik keseimbangan dimana pedagang tidak mengalami kerugian dan keuntungan. BEP dengan harga dihitung dengan menggunakan formula sebagai berikut:

$$BEP = \frac{FC}{1 - (VC / TR)}$$

Keterangan :

BEP = *Break Event Point* / Titik Impas

FC = *Fixed Cost* / Biaya Tetap Pedagang Pemasok Wortel (Rp)

VC = *Variable Cost* / Biaya Variabel Pedagang Pemasok Wortel (Rp)

TR = *Total Revenue* / Total Penerimaan Pedagang Pemasok Wortel (Rp)

BEP dengan unit dihitung dengan menggunakan formula sebagai berikut:

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan :

BEP = *Break Event Point* / Titik Impas

FC = *Fixed Cost* / Biaya Tetap Pedagang Pemasok Wortel (Rp)

P = *Price* / Harga Jual Wortel (Rp/Karung)

VC = *Variable Cost* / Biaya Variabel Pedagang Pemasok Wortel (Rp)

Analisis Rasio R/C merupakan analisis untuk melihat perbandingan antara penerimaan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan dalam usaha yang diformulasikan sebagai berikut :

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{P \cdot Q}{TFC + TVC}$$

Keterangan :

R/C Ratio = *Revenue Cost Ratio*

$Q = \text{Quantity} / \text{Kuantitas Wortel yang dijual (Karung)}$

$P = \text{Price} / \text{Harga Jual Wortel (Rp/Karung)}$

$TFC = \text{Total Fixed Cost} / \text{Total Biaya Tetap Pedagang Wortel (Rp)}$

$TVC = \text{Total Variable Cost} / \text{Total Biaya Variabel Pedagang (Rp)}$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pedagang yang diteliti pada penelitian ini adalah pedagang pemasok wortel di Pasar Bersehati Manado yang berasal dari Kelurahan Kakaskasen 1, pedagang wortel, dan pedagang yang berjualan di Pasar Bersehati Manado. Karakteristik pedagang pemasok wortel menurut usia dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1. Karakteristik Pedagang Pemasok Menurut Usia

Usia	Jumlah (Orang)
30-40 Tahun	2
41-50 Tahun	1
>50 Tahun	1

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Berdasarkan tabel 1 di atas menunjukkan bahwa pedagang pemasok wortel di Kelurahan Kakaskasen I terbagi dalam 3 kelompok usia yaitu, pedagang dengan usia 30-40 tahun berjumlah 2 orang dan pedagang dengan usia 41-50 tahun 1 orang dan pedagang usia 50 tahun ke atas berjumlah 1 orang. Untuk umur usaha dapat dilihat dari berapa lama pedagang menekuni usaha tersebut. Semakin lama mereka menjalankan usaha tersebut maka pedagang pedagang dianggap semakin berpengalaman.

Tabel 2. Karakteristik Pedagang Pemasok Menurut Umur Usaha

Umur Usaha	Jumlah (Orang)
1-5 Tahun	2
6-10 Tahun	1
>10 Tahun	1

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Berdasarkan tabel 2 pengalaman pedagang pemasok wortel dari Kelurahan Kakaskasen I terbagi dalam 3 yaitu, pedagang dengan pengalaman berdagang selama 1-5 tahun berjumlah 2 orang, pedagang dengan pengalaman berdagang selama 6-10 tahun berjumlah 1 orang, dan pedagang dengan pengalaman berdagang lebih dari 10 tahun berjumlah 1 orang. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pedagang sudah berpengalaman.

A. Analisis Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil selisih dari total penerimaan dan biaya, maka tabel berikut ini menunjukkan hasil analisis total biaya yang dikeluarkan oleh para pedagang pemasok wortel, yaitu total biaya tetap dan biaya variabel. Total biaya pedagang pemasok wortel pada bulan April-Juli 2023 adalah sebagai berikut.

Tabel 3. Total Biaya Pedagang Pemasok

Pedagang Pemasok	Biaya	Jumlah (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Biaya Tetap	3.642.429	139.722.429
	Biaya Variabel	136.080.000	
2	Biaya Tetap	3.652.222	95.452.222
	Biaya Variabel	91.800.000	
3	Biaya Tetap	3.634.683	70.774.683
	Biaya Variabel	67.140.000	
4	Biaya Tetap	3.640.519	117.940.519
	Biaya Variabel	114.300.000	

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Berdasarkan perhitungan tabel 3 dapat dilihat bahwa total biaya dari pedagang pemasok wortel berbeda adalah pedagang pertama Rp 139.722.429, pedagang kedua Rp 95.452.222, pedagang ketiga Rp 70.774.683, dan pedagang keempat Rp 117.940.519, yang diperoleh dari total biaya tetap masing-masing pedagang ditambahkan dengan total biaya variabel. Untuk total penerimaan pedagang pemasok wortel untuk bulan April-Juli 2023 adalah sebagai berikut ini.

Tabel 4. Total Penerimaan Pedagang Pedagang Pemasok

Pedagang Pemasok	Jenis Wortel	Jumlah Penjualan (Karung)	Harga Jual (Rp)	Total Penerimaan (Rp)
1	Wortel Besar	648	200.000	158.400.000
	Wortel Kecil	288	100.000	
2	Wortel Besar	360	200.000	100.800.000
	Wortel Kecil	288	100.000	
3	Wortel Besar	288	200.000	72.000.000
	Wortel Kecil	144	100.000	
4	Wortel Besar	504	200.000	129.600.000
	Wortel Kecil	288	100.000	

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Dari hasil perhitungan penerimaan setiap pedagang, menunjukkan bahwa para pedagang menjual wortel dalam dua jenis yaitu wortel besar dan wortel kecil dengan harga yang berbeda, harga wortel besar per karung Rp 200.000 dan wortel kecil Rp 100.000. Dapat dilihat bahwa penjualan wortel besar lebih banyak daripada wortel kecil dikarenakan permintaan konsumen lebih banyak untuk wortel besar dan juga hasil panen dari para petani lebih banyak dipanen wortel besar. Untuk wortel besar biasanya dalam satu karung dapat terisi sampai 30 kg dan untuk wortel kecil 15-20 kg, dan rata-rata penerimaan per pedagang yaitu Rp 115.200.000. Pendapatan masing-masing pedagang pemasok wortel bulan April-Juli dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Pendapatan Pedagang Pemasok 1

Keterangan	Jumlah (Rp)
Penerimaan	158.400.000
Biaya Produksi	139.722.429
Total Pendapatan	18.677.571

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Tabel 5 menunjukkan total penerimaan dari pedagang 1 adalah Rp 18.677.571, yang didapatkan dari total penerimaan Rp 158.400.000 dikurangi dengan total biaya produksi Rp 139.722.429, dengan pendapatan per bulan Rp 6.225.857.

Tabel 6. Pendapatan Pedagang Pemasok 2

Keterangan	Jumlah (Rp)
Penerimaan	100.800.000
Biaya Produksi	95.452.222
Total Pendapatan	5.347.778

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Tabel 6 menunjukkan total penerimaan dari pedagang 2 adalah Rp 5.347.778, yang didapatkan dari total penerimaan Rp 100.800.000 dikurangi dengan total biaya produksi Rp 95.452.222, dengan pendapatan per bulan Rp 1.782.592.

Tabel 7. Pendapatan Pedagang Pemasok 3

Keterangan	Jumlah (Rp)
Penerimaan	72.000.000
Biaya Produksi	70.774.683
Total Pendapatan	1.225.317

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Tabel 7 menunjukkan total penerimaan dari pedagang 3 adalah Rp 1.225.317, yang didapatkan dari total penerimaan Rp 72.000.000 dikurangi dengan total biaya produksi Rp 70.774.683, dengan pendapatan per bulan Rp 408.439.

Tabel 8. Pendapatan Pedagang Pemasok 4

Keterangan	Jumlah (Rp)
Penerimaan	129.600.000
Biaya Produksi	117.940.519
Total Pendapatan	11.227.536

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Tabel 8 menunjukkan total penerimaan dari pedagang 4 adalah Rp 11.227.536, yang didapatkan dari total penerimaan Rp 129.600.000 dikurangi dengan total biaya produksi Rp 117.940.519, dengan pendapatan per bulan Rp 3.742.512. Berdasarkan perhitungan pendapatan per masing-masing pedagang menunjukkan bahwa setiap pedagang memiliki pendapatan yang berbeda. Total pendapatan pedagang pemasok wortel secara keseluruhan yaitu Rp 36.910.147 dengan rata-rata pendapatan per pedagang yaitu Rp 9.227.536.

B. Analisis Break Event Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan analisis untuk melihat titik impas atau titik keseimbangan dari pedagang pemasok wortel, dimana pedagang tidak mengalami kerugian dan keuntungan. Apabila perhitungan BEP bernilai negatif/minus hal tersebut dikarenakan harga jual per unit lebih kecil dari biaya produksinya, cara yang dapat dilakukan untuk mencegah nilai BEP negatif yaitu dengan

menaikkan harga jual per unit dan menurunkan biaya variabel. Hasil perhitungan BEP dihitung per masing-masing pedagang dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 9. Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan Pedagang Pemasok 1

Komponen Perhitungan	Wortel Besar		Wortel Kecil	
	Total	Biaya/Unit	Total	Biaya/Unit
Harga Jual	Rp 200.000		Rp 100.000	
Biaya Tetap	Rp 2.513.276		Rp 1.129.153	
Biaya Variabel	Rp 93.895.200	144.900	Rp 42.184.400	146.473
Total Biaya	Rp 96.408.476		Rp 43.313.953	
Penerimaan	Rp 129.600.000		Rp 28.800.000	
Pendapatan	Rp 12.887.524		Rp 5.790.047	

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Tabel 9 merupakan total semua biaya produksi, penerimaan, dan pendapatan dari pedagang 1. Hasil tersebut didapatkan dari perhitungan masing-masing wortel dengan persentase 69% untuk wortel besar dan 31% untuk wortel kecil. Persentase tersebut didapatkan dengan cara, jumlah penjualan wortel besar 648 karung dibagi dengan jumlah keseluruhan wortel besar dan wortel kecil 936 karung kemudian dikali 100 didapatkan hasil 69% untuk wortel besar, dan untuk wortel kecil yaitu 288 karung dibagi 936 karung dikali 100 didapatkan hasil 31%. Dari persentase tersebut kemudian dikali dengan total keseluruhan biaya produksi, dan pendapatan wortel besar dan wortel kecil sehingga didapatkan hasil seperti pada tabel di atas.

Hasil perhitungan BEP harga dan perhitungan BEP unit untuk pedagang pemasok 1 dapat diamati pada tabel berikut.

Tabel 10. Analisis BEP Pedagang Pemasok 1

Jenis Wortel	Analisis BEP Harga	Analisis BEP Unit
Wortel Besar	$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}} = \frac{2.513.276}{1 - \frac{93.895.200}{129.600.000}} = 9.122.598$	$BEP = \frac{FC}{P - VC} = \frac{2.513.276}{200.000 - 144.900} = 45,6$
Wortel Kecil	$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}} = \frac{1.129.153}{1 - \frac{42.184.400}{28.800.000}} = 2.429.853$	$BEP = \frac{FC}{P - VC} = \frac{1.129.153}{100.000 - 146.473} = -24,2$

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Berdasarkan perhitungan BEP di atas maka BEP unit wortel kecil didapatkan hasil minus yaitu -24,2 dikarenakan biaya variabel dari wortel kecil lebih besar dari harga jual, sehingga diperlukan penambahan penjualan untuk wortel kecil. Untuk mendapatkan keuntungan pedagang pemasok wortel harus memperoleh penerimaan lebih dari Rp 9.122.598 untuk wortel besar dan Rp 2.429.853 untuk wortel kecil dengan jumlah penjualan lebih dari 45,6 karung wortel besar dan -24,2 karung wortel kecil. Dari hasil penjualan wortel kecil sebanyak 288 karung dengan penerimaan sebesar Rp 28.800.000, dan wortel besar penjualan sebanyak 648 karung dengan penerimaan sebesar Rp 129.600.000, menunjukkan bahwa hasil tersebut sudah melewati titik impas sehingga para pedagang dapat dikatakan memiliki keuntungan.

Dari tabel 11 di bawah ini didapatkan dari perhitungan masing-masing wortel dengan persentase 56% untuk wortel besar dan 34% untuk wortel kecil. Persentase tersebut didapatkan dengan cara, jumlah penjualan wortel besar 360 karung dibagi dengan jumlah keseluruhan wortel besar dan

wortel kecil 648 karung kemudian dikali 100 didapatkan hasil 56% untuk wortel besar, dan untuk wortel kecil yaitu 288 karung dibagi 648 karung dikali 100 didapatkan hasil 34%. Dari persentase tersebut kemudian dikali dengan total keseluruhan biaya tetap dan biaya variabel dan pendapatan sehingga didapatkan hasil seperti pada tabel di atas.

Tabel 11. Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan Pedagang Pemasok 2

Pedagang	Wortel Besar		Wortel Kecil	
	Total	Biaya/Unit	Total	Biaya/Unit
Harga Jual	Rp 200.000		Rp 100.000	
Biaya Tetap	Rp 2.045.244		Rp 1.606.978	
Biaya Variabel	Rp 51.408.000	142.800	Rp 40.392.000	140.250
Total Biaya	Rp 53.453.244		Rp 41.998.978	
Penerimaan	Rp 72.000.000		Rp 28.800.000	
Pendapatan	Rp 2.994.756		Rp 2.353.022	

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Hasil perhitungan BEP harga dan perhitungan BEP unit untuk pedagang pemasok 2 dapat diamati pada tabel berikut.

Tabel 12. Analisis BEP Pedagang Pemasok 2

Jenis Wortel	Analisis BEP Harga		Analisis BEP Unit	
Wortel Besar	$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}} = \frac{2.045.244}{1 - \frac{51.408.000}{72.000.000}} = 7.151.202$		$BEP = \frac{FC}{P - VC} = \frac{2.045.244}{200.000 - 142.800} = 35,7$	
Wortel Kecil	$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}} = \frac{1.606.978}{1 - \frac{40.392.000}{28.800.000}} = 3.992.491$		$BEP = \frac{FC}{P - VC} = \frac{1.606.978}{100.000 - 140.250} = -39,9$	

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Berdasarkan perhitungan BEP di atas maka BEP unit wortel kecil didapatkan hasil minus yaitu -39,9 dikarenakan biaya variabel dari wortel kecil lebih besar dari harga jual, sehingga diperlukan penambahan penjualan untuk wortel kecil. Untuk mendapatkan keuntungan pedagang pemasok wortel harus memperoleh penerimaan lebih dari Rp 7.151.202 untuk wortel besar dan Rp 3.992.491 untuk wortel kecil dengan jumlah penjualan lebih dari 35,7 karung wortel besar dan -39,9 karung wortel kecil. Dari hasil penjualan wortel kecil sebanyak 288 karung dengan penerimaan sebesar Rp 28.800.000, dan wortel besar penjualan sebanyak 360 karung dengan penerimaan sebesar Rp 72.000.000, menunjukkan bahwa hasil tersebut sudah melewati titik impas sehingga para pedagang dapat dikatakan memiliki keuntungan.

Tabel 13. Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan Pedagang Pemasok 3

Pedagang	Wortel Besar		Wortel Kecil	
	Total	Biaya/Unit	Total	Biaya/Unit
Harga Jual	Rp 200.000		Rp 100.000	
Biaya Tetap	Rp 2.435.238		Rp 1.199.445	
Biaya Variabel	Rp 44.983.800	156.193	Rp 22.156.200	153.862
Total Biaya	Rp 47.419.038		Rp 23.355.645	
Penerimaan	Rp 28.800.000		Rp 14.400.000	
Pendapatan	Rp 820.962		Rp 404.355	

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Tabel 13 di atas merupakan total semua biaya produksi, penerimaan, dan pendapatan dari pedagang 3. Hasil tersebut didapatkan dari perhitungan masing-masing wortel dengan persentase 67% untuk wortel besar dan 33% untuk wortel kecil. Persentase tersebut didapatkan dengan cara, jumlah penjualan wortel besar 288 karung dibagi dengan jumlah keseluruhan wortel besar dan wortel kecil 432 karung kemudian dikali 100 didapatkan hasil 67% untuk wortel besar, dan untuk wortel kecil yaitu 144 karung dibagi 432 karung dikali 100 didapatkan hasil 33%.

Hasil perhitungan BEP harga dan perhitungan BEP unit untuk pedagang pemasok 3 dapat diamati pada tabel berikut.

Tabel 14. Analisis BEP Pedagang Pemasok 3

Jenis Wortel	Analisis BEP Harga	Analisis BEP Unit
Wortel Besar	$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}} = \frac{2.435.238}{1 - \frac{44.983.800}{28.800.000}} = 4.333.934$	$BEP = \frac{FC}{P - VC} = \frac{2.435.238}{200.000 - 156.193} = 55,5$
Wortel Kecil	$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}} = \frac{1.199.445}{1 - \frac{22.156.200}{14.400.000}} = 2.226.968$	$BEP = \frac{FC}{P - VC} = \frac{1.199.445}{100.000 - 153.862} = -22,2$

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Berdasarkan perhitungan BEP di atas maka BEP unit wortel kecil didapatkan hasil minus yaitu -22,2 dikarenakan biaya variabel dari wortel kecil lebih besar dari harga jual, sehingga diperlukan penambahan penjualan wortel kecil. Untuk mendapatkan keuntungan pedagang pemasok wortel harus memperoleh penerimaan lebih dari Rp 4.333.934 untuk wortel besar dan Rp 2.226.968 untuk wortel kecil dengan jumlah penjualan lebih dari 55,5 karung wortel besar dan -22,2 karung wortel kecil. Dari hasil penjualan wortel kecil sebanyak 144 karung dengan penerimaan sebesar Rp 14.400.000, dan wortel besar penjualan sebanyak 288 karung dengan penerimaan sebesar Rp 28.800.000, menunjukkan bahwa hasil tersebut sudah melewati titik impas.

Tabel berikut menunjukkan biaya produksi, penerimaan, dan pendapatan dari pedagang pemasok 4

Tabel 15. Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan Pedagang Pemasok 4

Pedagang	Wortel Besar		Wortel Kecil	
	Total	Biaya/Unit	Total	Biaya/Unit
Harga Jual	Rp 200.000		Rp 100.000	
Biaya Tetap	Rp 2.329.932		Rp 1.310.587	
Biaya Variabel	Rp 73.152.000	145.142	Rp 41.148.000	142.875
Total Biaya	Rp 75.481.932		Rp 42.458.587	
Penerimaan	Rp 100.800.000		Rp 28.800.000	
Pendapatan	Rp 7.462.068		Rp 4.197.413	

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Tabel 15 merupakan total semua biaya produksi, penerimaan, dan pendapatan dari pedagang 4. Hasil tersebut didapatkan dari perhitungan masing-masing wortel dengan persentase 64% untuk wortel besar dan 36% untuk wortel kecil. Persentase tersebut didapatkan dengan cara, jumlah penjualan wortel besar 504 karung dibagi dengan jumlah keseluruhan wortel besar dan wortel kecil 792 karung kemudian dikali 100 didapatkan hasil 64% untuk wortel besar, dan untuk wortel kecil yaitu 288 karung dibagi 792 karung dikali 100 didapatkan hasil 36%. Dari persentase tersebut kemudian dikali dengan total

keseluruhan biaya tetap dan biaya variabel dan pendapatan sehingga didapatkan hasil seperti pada tabel 15 di atas.

Hasil perhitungan BEP harga dan perhitungan BEP unit untuk pedagang pemasok 4 dapat diamati pada tabel berikut:

Tabel 16. Analisis BEP Pedagang Pemasok 4

Jenis Wortel	Analisis BEP Harga	Analisis BEP Unit
Wortel Besar	$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}} = \frac{2.329.932}{1 - \frac{73.152.000}{100.800.000}} = 8.497.199$	$BEP = \frac{FC}{P - VC} = \frac{2.329.932}{200.000 - 145.142} = 42,4$
Wortel Kecil	$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}} = \frac{1.310.587}{1 - \frac{41.148.000}{28.800.000}} = 3.057.119$	$BEP = \frac{FC}{P - VC} = \frac{1.310.587}{100.000 - 142.875} = -30,5$

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Berdasarkan perhitungan BEP di atas maka BEP unit wortel kecil didapatkan hasil minus yaitu -30,5 dikarenakan biaya variabel dari wortel kecil lebih besar dari harga jual sehingga diperlukan penambahan penjualan wrotel kecil. Untuk mendapatkan keuntungan pedagang pemasok wortel harus memperoleh penerimaan lebih dari Rp 8.497.199 untuk wortel besar dan Rp 3.057.119 untuk wortel kecil dengan jumlah penjualan lebih dari 42,4 karung wortel besar dan -30,5 karung wortel kecil. Dari hasil penjualan wortel kecil sebanyak 288 karung dengan penerimaan sebesar Rp 28.800.000, dan wortel besar penjualan sebanyak 504 karung dengan penerimaan sebesar Rp 100.800.000, menunjukkan bahwa hasil tersebut sudah melewati titik impas sehingga para pedagang dapat dikatakan memiliki keuntungan.

C. Analisis Revenue Cost Ratio (R/C)

Analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C) digunakan untuk melihat tingkat kelayakan usaha dari pedagang pemasok wortel dari Kelurahan Kakaskasen I Tomohon. Hasil rasio R/C masing-masing pedagang pemasok adalah sebagai berikut.

Tabel 17. Analisis R/C Ratio Pedagang Pemasok Wortel

Pedagang Pemasok	R/C Ratio
1	$R/C \text{ Ratio} = \frac{P \times Q}{TFC + TVC} = \frac{(200.000 \times 360) + (100.000 \times 288)}{3.642.429 + 136.080.000} = 1,13$
2	$R/C \text{ Ratio} = \frac{P \times Q}{TFC + TVC} = \frac{(200.000 \times 648) + (100.000 \times 288)}{3.652.222 + 91.800.000} = 1,05$
3	$R/C \text{ Ratio} = \frac{P \times Q}{TFC + TVC} = \frac{(200.000 \times 288) + (100.000 \times 144)}{3.634.683 + 67.140.000} = 1,01$
4	$R/C \text{ Ratio} = \frac{P \times Q}{TFC + TVC} = \frac{(200.000 \times 504) + (100.000 \times 288)}{3.640.519 + 114.300.000} = 1,09$

Sumber: Analisis Data Primer (2023)

Berdasarkan perhitungan *R/C Ratio* dalam tabel 17 maka untuk pedagang pemasok 1 hasil yang diperoleh yaitu 1.13 yang artinya setiap Rp 1 yang dikeluarkan oleh pedagang akan memberikan keuntungan sebesar Rp 1.13. Untuk pedagang pemasok 2 hasil yang diperoleh yaitu 1.05 yang artinya setiap Rp 1 yang dikeluarkan oleh pedagang akan memberikan keuntungan sebesar Rp 1.05. Pedagang pemasok 3 hasil *R/C Ratio* yang diperoleh lebih dari 1 yaitu 1.01 yang artinya setiap Rp 1 yang

dikeluarkan oleh pedagang akan memberikan keuntungan sebesar Rp 1.01. Nilai *R/C Ratio* pedagang pemasok 4 diperoleh hasil lebih dari 1 yaitu 1.09 yang artinya setiap Rp 1 yang dikeluarkan oleh pedagang akan memberikan keuntungan sebesar Rp 1.09. Dari hasil perhitungan *R/C Ratio* untuk masing-masing pedagang pemasok diperoleh hasil lebih dari 1 sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha para pedagang pemasok wortel ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada pedagang pemasok wortel dari Kelurahan Kakaskasen I Kota Tomohon di Pasar Bersehati Manado, maka kesimpulan yang diperoleh adalah setiap pedagang memiliki pendapatan yang berbeda dengan jumlah penjualan yang berbeda-beda. Pedagang pertama memiliki pendapatan sebesar Rp 18.677.571, pedagang kedua Rp 5.347.778, pedagang ketiga Rp 1.225.317, dan pedagang keempat Rp 11.227.536. Pada perhitungan *Break Event Point* (BEP) para pedagang sudah melewati titik impas yang artinya setiap pedagang memiliki keuntungannya masing-masing, dan dari hasil perhitungan *R/C Ratio* setiap pedagang didapatkan hasil lebih dari 1, maka hasil tersebut menunjukkan bahwa para pedagang pemasok wortel dari Kelurahan Kakaskasen I Kota Tomohon yang berjualan di pasar Bersehati Manado layak untuk dijalankan dan dikembangkan usahanya. Saran yang dapat diberikan untuk para pedagang pemasok yaitu komoditas sayuran yang dijual oleh para pedagang selain dijual dalam bentuk grosir atau per karung dapat juga dijual secara eceran sehingga pendapatan yang diperoleh bertambah. Selain itu karena biaya-biaya untuk penjualan tidak dibagi per ukuran wortel, penulis menyarankan sebaiknya para pedagang memisahkan antara biaya wortel besar dan wortel kecil, sehingga untuk perhitungan BEP unit wortel kecil tidak akan mendapat hasil minus.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2022). *Rata-rata Pendapatan Bersih Sebulan Pekerja Informal¹ Menurut Provinsi dan Lapangan Pekerjaan Utama*. Diakses pada 15 Mei 2023, 15.30.
https://www.bps.go.id/indikator/indikator/view_data_pub/0000/api_pub/UXBNZmtLbnJrWnV3cE5aWkw3T1ovdz09/da_03/1
- Prishardoyo, B., Trimarwanto, A., & Shidipin. (2005). *Pelajaran Ekonomi SMP Kelas 1*. PT. Grasindo.
- Saeri, M. (2018). *Usahatani & Analisisnya*. Press Universitas Wisnuwardhana Malang.
- Suratiyah, K. (2015). *Ilmu Usaha Tani: Edisi Revisi*. Cetakan 1. Penebar Swadaya.