

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan salah satu negara berkembang dengan potensi hortikultura yang cukup besar pada komoditi buah tropis. Hal ini dibuktikan dengan adanya keanekaragaman sumberdaya alam pertanian yang menghasilkan komoditi hortikultura yang beraneka ragam. Dengan adanya keberagaman sumberdaya alam tersebut, menjadikan Indonesia salah satu penghasil buah tropis yang memiliki keunggulan dan keanekaragaman cita rasa yang baik bila dibandingkan dengan buah-buahan dari negara-negara penghasil buah tropis lainnya.

Perkembangan perekonomian suatu daerah tidak terlepas dari aktivitas perekonomian masyarakat, perekonomian tersebut terbentuk dari beberapa sektor usaha baik sektor formal maupun sektor informal dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan yang layak dalam memenuhi kebutuhan hidup serta untuk mensejahterakan anggota keluarganya.

Kebutuhan dan keinginan masyarakat sekarang ini semakin kompleks seiring dengan kemajuan suatu daerah yang di sertai dengan perkembangan teknologi. Oleh karena itu masyarakat berupaya seoptimal mungkin mengejar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Dalam mencapai kebutuhan dan keinginan tersebut dilakukan dengan berbagai usaha, seperti bekerja menjadi pedagang buah-buahan di pasar modern atau tradisional. Setiap pedagang berusaha dalam hal ini terjualnya barang dagangannya lebih banyak tidak lain hanyalah mengharapkan keuntungan, semakin tinggi keuntungan pedagang maka semakin meningkat pendapatan dan

semakin tinggi minat untuk memperluas usaha. Dengan demikian pedagang dewasa ini berlomba-lomba dalam meningkatkan keuntungan jualannya.

Meningkatnya masyarakat dalam mengkonsumsi buah-buahan merupakan merupakan pangsa pasar usaha yang potensial dibidang pertanian khususnya usaha buah. Selaian faktor kesadaran masyarakat, faktor lain yaitu pengetahuan yang berkembang dimasyarakat bahwa mengkonsumsi buah-buahan segar sangat bermanfaat bagi tubuh. Buah-buahan merupakan salah satu sumber vitamin dan mineral, yang tidak dapat dihasilkan oleh tubuh, dan juga sebagai sumber serat (*dietary fiber*) yang berperan sama pentingnya seperti karbohidrat dan protein yang memberikan energi, dengan kata lain buah-buahan termasuk bahan pangan penting karena merupakan sumber utama vitamin dan mineral yang berperan sebagai zat pembangun dan pengatur dalam tubuh. Peningkatan konsumsi buah-buahan diharapkan memotivasi lembaga-lembaga pemasaran khususnya pedagang buah yang terlibat dalam penyediaan dan distribusi buah untuk mengembangkan usahanya.

Usaha Kecil Menengah (UKM) di Desa Taripa dikenal sebagai tambahan sumber pendapatan keluarga dan juga sebagai penunjang kegiatan pertanian yang merupakan mata pencaharian pokok sebagian besar masyarakat pedesaan. UKM pedesaan mempunyai arti penting dalam usaha mengurangi tingkat kemiskinan di pedesaan atau dengan kata lain di harapkan dapat meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat pedesaan.

Desa Taripa adalah desa yang terletak di Kecamatan Pamona Timur Kabupaten Poso. Pedagang Buah-buahan di desa ini berada di pinggiran jalan trans Sulawesi. Harapan pedagang adalah petani di Kabupaten Poso mampu memproduksi buah-buahan local, sehingga pedagang masih bisa meningkatkan keuntungan karena untuk memperoleh buah-buahan local tidak harus membeli keluar daerah salah satu keuntungannya adalah dengan menekan biaya distribusi. Tetapi kenyataan yang diperoleh di lapangan hanya sebagian buah yang diproduksi itupun hanya pada musim tertentu saja, misalnya durian, langsung dan manggis.

Untuk mengetahui jenis buah yang dijual oleh pedagang buah di Desa Taripa dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.1
Jenis Buah Lokal dan Luar Desa Taripa

No	Lokal	Luar
1	Pisang	Apel
2	Pepaya	Anggur
3	Semangka	Pir
4	Manggis	Melon
5	Durian	Jeruk cina
6	Langsat	Durian
7	Mangga	Langsat
8	Nangka	Buah Naga

Sumber: Data Primer 2020

Pedagang buah-buahan, selain mempertimbangkan buah dari jenis mana yang banyak disukai oleh konsumen, harus juga mempertimbangkan resiko dalam menjual buah. Memasok buah-buahan merupakan hal yang terpenting dari memulai berbisnis berjualan buah, bagaimana cara memperoleh buah-buahan dalam artian

bagaimana cara menyediakan permintaan akan buah-buahan agar bisa bersaing dengan pedagang buah-buahan yang lain, karena buah memiliki sifat tidak tahan lama (*perishable*) maka banyaknya jumlah yang akan dibeli akan menentukan jenis angkutan apa yang akan dipergunakan dalam proses pengangkutan buah yang dibeli dari pemasokselaian itu jarak pemasok perlu jadi pertimbangan. Ada tidaknya buah dari pemasok dalam jumlah yang banyak akan mempengaruhi harga beli buah yang akan diperjualkan.

Karena setiap penjual buah ingin mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dengan memperkecil resiko yang ada dalam menjual buah, maka penyediaan buah dari setiap pedagang cenderung memiliki pola yang berbeda-beda dalam memasok buah yang akan diperjual belikan. Memasok buah tertentu akan dilakukan oleh pedagang buah-buahan apabila memang mempunyai nilai positif dalam arus penerimaan dan pendapatan yang diperoleh penjual buah. Pedagang buah sangat menyukai buah-buahan yang penjualannya cepat, resiko kerusakan kecil, dan mempunyai umur simpan yang lama untuk dipesan dari pemasok buah. Sifat-sifat buah seperti itu maka pedagang buah-buahan dapat meminimalkan resiko yang akan terjadi ketika membeli buah-buahan sehingga dapat memperkecil tingkat kerugian yang diderita pedagang, sehingga pedagang buah-buahan dalam menjual buah dengan semurah mungkin sehingga dapat bersaing dengan pedagang buah-buahan yang lain dalam memperoleh keuntungan.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas penulis tertarik untuk mengkaji lebih jauh dalam suatu karya ilmiah dengan judul **“Analisis Pendapatan Usaha Buah-buahan di Desa Taripa”**

1.2. Rumusan Masalah

Masalah pokok dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :
Seberapa besar pendapatan pedagang buah-buahan pada tahun 2019 di Desa Taripa?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya pendapatan pedagang buah-buahan di Desa Taripa pada tahun 2019.

1.4. Manfaat Penelitian

- a. Sebagai bahan informasi untuk memperbaiki kelemahan dan kekurangan usaha dagang buah-buahan yang ada di Desa Taripa dalam meningkatkan pendapatan.
- b. Sebagai landasan atau bahan informasi untuk penulisan-penulisan yang selanjutnya.
- c. Sebagai salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sintuwu Maroso Kabupaten Poso.