

Dinamika Penghidupan Pedagang Buah di Kota Kendari

Oleh: Yeni Angreiny dan Endri Martini

“Cukup tidak cukup ya harus dicukup-cukupkan Nak, biar untung kecil yang penting lancar tiap hari. Kalau panas begini mi kasian kita kepanasan. Hujan ya kehujan tapi mau di apa toh Nak, kalau saya tidak begini kita tidak bisa makan nanti,” itulah ungkapan Sarfiah dengan logat kental khas Kendari ketika menjawab pertanyaan yang diajukan peneliti AgFor Sulawesi yang tengah melakukan survei potensi pemasaran buah. Sembari tersenyum simpul, Sarfiah menawarkan apel, salak, dan jeruk, yang telah menjadi penopang hidupnya selama kurang lebih 13 tahun terakhir ini. Dari berdagang buah, Sarfiah memperoleh penghasilan minimal Rp 1,5 juta per bulan, jumlah yang berada di atas standar Upah Minimum Regional (UMR) tahun 2012 untuk Provinsi Sulawesi Tenggara yakni Rp 1.032.300,00.

Di antara buah-buahan yang dijual Sarfiah, salak adalah yang paling laku setiap harinya. Sarfiah memasok buah lokal seperti salak dari Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara. Sementara untuk buah impor seperti apel, Sarfiah biasa membeli dari pedagang di Pasar Buah Rabam, Kendari. Harga yang diperoleh Sarfiah tentunya lebih tinggi dibandingkan membeli dan pesan langsung ke Surabaya. Namun Sarfiah mengungkapkan, untuk memesan buah ke Surabaya harus memiliki modal besar. Oleh sebab itu pedagang-pedagang buah kecil hanya sanggup membeli buah lokal yang harganya lebih murah dan tidak terlalu membutuhkan biaya besar untuk mendapatkannya langsung dari pengumpul.

Sementara itu, Daeng Nampo, pedagang buah di kawasan pedagang kaki lima Lawata mengatakan bahwa walaupun buah impor dapat dijual dengan harga lebih tinggi, namun pasokannya setiap bulan tidak menentu. “Itu hari saya dengar dilarang masuk sama pemerintah di sini. Bahaya juga kalau begitu, kan kasihan pedagang buah yang tiap hari jual buah impor

seperti apel tiba-tiba langsung tidak ada stok,” kata Daeng Nampo.

Daeng Nampo sudah 10 tahun menggantungkan hidup dari berdagang buah. Pendapatannya per bulan paling kecil adalah Rp 2,5 juta. Daeng Nampo lebih banyak menjual buah lokal yang menurutnya lebih mudah didapatkan dibanding buah impor. Menurutnya berdagang buah lokal lebih bagus karena lebih murah dan terjangkau oleh pembeli. “Kalau murah kan cepat laku, jadi yang busuk lebih sedikit,” ungkapnya. Dari segi kualitas, buah lokal juga tidak kalah dengan buah impor. Hanya saja terkadang pembeli mencari buah yang tidak tersedia di pedagang.

Berdasarkan survei yang dilakukan peneliti AgFor Sulawesi, pedagang buah-buahan di Kendari menyebar di sekitar 9 pasar dengan jumlah lebih dari 100 orang, dan didominasi oleh kaum perempuan seperti Sarfiah. Maraknya pedagang-pedagang buah di Kendari yang secara keseluruhan menjual lebih dari 30 jenis buah merupakan tanda bahwa kebutuhan konsumsi buah di Kendari cukup tinggi.

Lima jenis buah yang paling sering dijual oleh pedagang buah di Kendari adalah jeruk manis, apel fuji, semangka, melon, mangga golek, serta salak. Dari total 40 pedagang buah yang disurvei, 80% menjual jeruk manis, 62,5% menjual apel fuji, 47,5% menjual

semangka, 22,5% menjual melon, dan 20% menjual mangga golek dan salak. Akan tetapi jenis buah yang paling sering dicari konsumen setiap harinya adalah pisang raja (150 sisir/hari/pedagang), pisang kepok (71 sisir/hari/pedagang), semangka inul (51 buah/hari/pedagang), pisang burung (42 sisir/hari/pedagang), dan anggur merah (26,5 kg/hari/pedagang). Dari pemaparan ini bisa dilihat bahwa ketika pedagang menentukan jenis buah yang akan dijual, mereka lebih mempertimbangkan faktor pasokan yang bisa didapat daripada potensi buah yang laku di pasar.

Jenis buah-buahan yang menguntungkan bagi pedagang buah di Kendari sebenarnya adalah buah impor seperti apel royal gala, anggur merah, pir dan apel fuji. Namun buah lokal terutama yang musiman seperti mangga dan semangka inul juga termasuk buah-buahan yang menguntungkan. Sementara, jenis buah lokal non-musiman yang paling menguntungkan adalah pisang bugis atau sering disebut dengan pisang raja.

Keuntungan dari penjualan per jenis buah per hari berkisar antara Rp 7.500,00–Rp 32.000,00, tergantung jenis buah yang dijual. Sementara keuntungan kotor per bulan yang dihasilkan oleh masing-masing pedagang buah di Kendari bervariasi dari mulai Rp 240.000,00 hingga



Kiri: Salah seorang pedagang buah di Kendari; Kanan: Sarfiah dan kios kaki lima tempatnya berjualan (Foto oleh: Yeni Angreiny)

Rp 20 juta (dengan asumsi 15 hari per bulan).

Dari hasil studi AgFor Sulawesi, dinamika kehidupan pedagang buah Kendari masih tergantung pada pasokan buah-buahan yang dapat diakses, selain dari modal yang mereka punya. Saat ini, pasokan buah lokal umumnya berasal dari berbagai daerah di Sulawesi Tenggara. Jeruk manis, mangga, dan pepaya umumnya dipasok oleh Sulawesi Selatan, sama halnya seperti buah impor yang masih mengandalkan stok dari Makassar dan Takalar.

Ungkapan Sarfiah dan Daeng Nampo juga mencerminkan bahwa komoditas

buah lokal di Kendari memiliki potensi dalam menopang kehidupan sebagian masyarakat kota Kendari.

Ketersediaan pasokan buah lokal perlu dijamin salah satunya dengan menanam pohon buah-buahan secara lokal.

Maka, saatnyalah World Agroforestry Centre dalam proyek AgFor Sulawesi mencoba membangun kapasitas petani di Kabupaten Konawe, Sulawesi Tenggara agar dapat menghasilkan bibit buah-buahan yang unggul guna meningkatkan pemasukkan. Jenis-jenis buah yang saat ini dikembangkan oleh petani binaan AgFor Sulawesi telah sesuai dengan buah-buahan lokal yang

laku di pasaran seperti durian, mangga, dan rambutan. Diharapkan bibit ini nantinya akan menghasilkan buah-buahan jenis unggul berkualitas baik sehingga memiliki nilai jual tinggi. Hal ini akan menguntungkan petani yang memelihara pohonnya, pedagang buah yang menjualnya, serta memuaskan konsumen yang membelinya.

Dengan demikian, jika kebijakan pemerintah untuk menghentikan impor buah diberlakukan, maka pedagang-pedagang buah di Kota Kendari masih dapat memiliki kehidupan dari menjual buah-buahan lokal yang unggul.