

## ANALISIS PERBANDINGAN HARGA DAN KUANTITAS PENJUALAN BUAH IMPOR DAN LOKAL DI KOTA SEMARANG

Parju

[parju@untagsmg.ac.id](mailto:parju@untagsmg.ac.id)

Nurchayati

[nurchayatiatik@gmail.com](mailto:nurchayatiatik@gmail.com)

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomika dan Bisnis  
Universitas 17 Agustus 1945 Semarang

### Abstract

The purpose of this study is to find out the comparison of the prices of imported and lokal fruits at the city of Semarang and to compare the quantity of sales of imported and lokal fruits in the city of Semarang. The population of the study were all fruit traders in the city of Semarang. The sample in this study were 89 fruit traders in the city of Semarang.

The results of the study Price of wine, apples, papaya, melon, durian, srikaya, pear, oranges, lokal kelengkeng and imports are the same, depending on the quality of lokal and imported fruit. Lokal and imported fruits of low quality are sold at low prices, relatively the same, while lokal and imported fruits that are of good quality are sold at higher prices which are relatively the same, so that lokal fruits can be priced to compete with imported fruit. The sales quantity for lecil wine outlets, lokal apples is greater than the sale of imported fruit and the quantity of sales of papaya, melon, durian, lokal kelengkeng orange is lower than imports. While the large dioulette from the sale of grapes, apples, papaya, melon, durian, srikaya, and lokal kelengkeng is lower.

Keywords: Price, Sales, Imported Fruits, Lokal Fruits

### 1. PENDAHULUAN

Penjualan merupakan sumber hidup dari suatu usaha, karena dari penjualan dapat memperoleh laba, memikat konsumen, mengetahui daya tarik konsumen terhadap sehingga dapat mengetahui sejauh mana produk yang dihasilkan, memenuhi selera konsumen. Pada umumnya suatu perusahaan yang ingin mempercepat proses peningkatan volume penjualan akan melakukan kegiatan penjualan berbagai jenis produk. Jika usaha itu adalah penjualan buah, maka pedagang tersebut akan menyediakan banyak jenis buah untuk memikat konsumen membeli di outletnya.

Setiap orang melakukan kegiatan penjualan buah memiliki tujuan, antara lain adalah untuk mendapatkan keuntungan yang optimal, untuk menumbuh kembangkan usahanya dan mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Pencapaian keuntungan tersebut dilakukan melalui kegiatan penjualan barang dagangannya, dimana kegiatan penjualan ini mempunyai arti yang sangat penting bahkan dapat

dikatakan sebagai ujung tombak usaha, karena dari hasil penjualan inilah akan didapatkan laba atau keuntungan yang selanjutnya untuk dapat membiayai kegiatan usaha selanjutnya.

Kesuksesan penjualan dapat dilihat dari jumlah produk yang dapat dijual pada konsumen. Semakin besar jumlah produk yang dapat dipasarkan dapat dikatakan bahwa perusahaan tersebut semakin sukses di dalam melaksanakan kegiatan penjualannya. Namun demikian untuk mencapai cita-cita tersebut tidaklah mudah sebab dewasa ini persaingan antar pedagang sudah sampai ketahap yang sangat kompetitif untuk mencapai kedudukan yang paling kuat dipasaran, harus mempunyai pelanggan yang sebanyak-banyaknya. Persaingan pasar yang kompetitif tersebut meliputi penjualan buah lokal dan buah impor. Dengan adanya penjualan buah impor, maka akan mempengaruhi penjualan buah lokal, karena disinyalir buah impor kualitasnya lebih baik dan harganya lebih murah.

Harga merupakan faktor luar yang sangat mempengaruhi keputusan pembelian.

Layak atau tidak layak harga yang ditetapkan akan ditentukan oleh mekanisme pasar. Biasanya untuk menetapkan harga jual dilakukan dengan mengadakan test pasar untuk menguji kemampuan pasarnya. Apabila konsumen menerima ketetapan harganya, maka harga tersebut adalah layak.

Dalam meningkatkan penjualan perusahaan juga harus memperhatikan harga. Harga yang ditetapkan oleh perusahaan akan mendapatkan respon dari masyarakat, apakah sesuai dengan kemampuan. Harga suatu produk akan mempengaruhi hasil penjualan, jika harga tersebut sebanding dengan kualitas produk. Produk yang berkualitas baik dengan harga yang terjangkau atau dengan harga murah akan lebih diminati konsumen.

Berdasarkan pada latar belakang masalah, seperti yang dikemukakan diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : Bagaimana perbandingan harga buah impor dan lokal di kota semarang ? dan Bagaimana perbandingan kuantitas penjualan buah impor dan lokal di kota semarang ?

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Pengertian Harga

Suatu perusahaan yang mengutamakan laba akan berhadapan dengan penetapan harga produk yang dihasilkan. Dimana sebelumnya lebih dulu perusahaan merumuskan mengenai penetapan harga yang ingin dicapai. Alex S nitisemito (2004, 11) harga merupakan nilai uang yang harus dibayarkan oleh konsumen kepada penjual atas barang atau jasa yang dibelinya. Dengan kata lain, harga merupakan nilai suatu barang yang ditentukan oleh penjual.. Dari pengertian bahwa harga merupakan salah satu variabel yang penting dalam pemasaran, karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap hasil penjualan dan

pencapaian laba atau keuntungan yang ingin diperoleh perusahaan.

### 2.2. Tujuan Penetapan Harga

Penetapan harga ini biasanya mempunyai beberapa tujuan bagi produk yang dihasilkannya. Tujuan tersebut antara lain:

a. Mendapatkan laba maksimum  
Dalam kenyataannya, terjadinya harga ditentukan oleh penjual dan pembeli. Sebab makin besar daya beli konsumen. semakin besar pula. kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian penjual mempunyai harapan mendapatkan keuntungan yang maksimum

b. Mencegah atau mengurangi persaingan dapat dilakukan melalui kebijaksanaan harga sama.

Hal ini dapat diketahui bilamana penjual menawarkan barang dengan barga yang sama. Oleh karena itu persaingan hanya mungkin dilakukan tanpa melalui kebebasan harga, tetapi melalui servis lain.

c. Memperbaiki atau mempertahankan pangsa pasar.

Memperbaiki pangsa pasar hanya mungkin dilaksanakan bilamana kemampuan atau kapasitas produksi masih cukup longgar disamping itu juga kemampuan dibidang lain seperti bidang pemasaran, keuangan dan sebagainya. Dalam hal ini harga merupakan faktor yang sangat penting. Bagi perusahaan kecil yang mempunyai kemampuan terbatas, biasanya kemampuan harga ditunjukkan hanya sekedar untuk mempertahankan market share.

### 2.3. Penentuan Harga

Prosedur penetapan harga ada lima tahap yaitu (Basu Swastha, 2002, 150)

1. Mengantisipasi permintaan untuk produk tersebut ini dapat dilakukan

dengan menentukan harga yang diharapkan dapat di terima oleh konsumen, atau mengantisipasi hasil penjualan pada berbagai tingkat harga.

2. Mengetahui lebih dahulu reaksi dalam persaingan. Kondisi persaingan sangat mempengaruhi kebijaksanaan penentuan harga diberbagai perusahaan. Oleh karena itu perusahaan maupun penjual harus mengetahui reaksi persaingan yang terjadi di pasar serta sumber-sumber penyebabnya.
3. Menentukan market share yang ditentukan. Pemasaran yang agresif adalah menginginkan market share yang lebih besar. Kadang-kadang perhitungan market share harus dilakukan dengan mengadakan persaingan bukan harga, disamping dengan harga tertentu.
4. Memilih strategi harga untuk mencapai target pasar. Ada dua strategi penetapan harga yang dianggap paling ekstrim yaitu:
  - a. Strategi penetapan harga yang setinggi-tingginya. Strategi ini cocok untuk barang-barang baru.
  - b. Strategi penetapan harga yang serendah-rendahnya, yang bertujuan untuk mencapai hasil penjualan sebesar-besarnya, dalam waktu yang singkat.
5. Mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan. Dalam tahap ini perusahaan lebih condong melihat pada barang. Sistem distribusi dan program promosinya

#### **2.4. Strategi Penyesuaian Harga**

Indriyo Gitosudarmo (2008:233) menjelaskan perusahaan harus selalu memonitor keadaan pasar dan dari hasil monitor inilah perusahaan tahu adanya perubahan pasar dan adanya perbedaan

konsumen. Strategi ini dapat dengan potongan harga, atau diskriminasi harga, atau harga psikologis, atau kombinasi dari ketiganya.

#### **2.5. Pengertian Penjualan**

Penjualan Menurut Mulyadi (2008), penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik konsumen sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

Berdasarkan pengertian diatas, fungsi penjualan bagi suatu perusahaan adalah agar tercapai suatu penjualan yang tinggi. Dan pengertian hasil penjualan menurut Basu Swasta, (2002):

Penjualan adalah jumlah produk yang terjual selama periode tertentu dan dapat dinyatakan dalam satuan barang maupun dalam satuan uang. Hasil penjualan yang menguntungkan merupakan tujuan dari suatu perusahaan

#### **2.6. Fungsi Penjualan**

Fungsi penjualan menurut Basu Swastha dan Irawan adalah sebagai berikut (2005: 105-109) meliputi menganalisa pasar, menentukan calon konsumen, mengadakan komunikasi, memberikan pelayanan, memajukan langganan, mempertahankan langganan, mendefinisikan masalah, mengatasi masalah, pengatur waktu, dan mengalokasikan sumber-sumber.

#### **2.7. Tujuan Penjualan**

Penjualan bertujuan menyampaikan barang-barang kebutuhan bagi mereka

yang memerlukannya dengan imbalan uang menurut harga yang ditentukan. Dalam penjualan yang sehat, kesediaan mejual barang itu terikat pada harga nyata, karena faktor pembentukun harga itu ditentukan oleh produsen dan konsumen, sehingga dapat disimpulkan bahwa kegiatan pemasaran baru menguntungkan jika selisih dari harga yang ditetapkan produsen dengan kemampuan konsemen cukup longgar. Dengan kata lain selama harga produsen masih lebih kecil dari daya beli konsumen, produsen bisa mendapatkan keuntungan, maka sanggup untuk terus produksi. Salah satu tujuan penjualan adalah memberikan data kepada produsen tentang keadaan penting bagi produsen. Bahkan para produsen besar sanggup mengeluarkan biaya untuk melakukan penelitian keadaan pasar.

Dari praktek penjualan nampak bahwa tujuan pejualan yang utama adalah mendapatkan keuntungan. hal ini terutama terjadi pada produsen besar dan pedagang hesar yang berperan dalam pemasaran barang barang produksi.

### **2.8. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan**

Kegiatan penjualan banyak dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain (Basu Swastha. 2002:129-131), yaitu kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan, dan faktor lain seperti : periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, discount, sering dilakukan oleh perusahaan yang bersangkutan.

## **3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Hasil penelitian dan pembahasan ini akan dilakukan analisis terhadap data hasil penelitian yang diperoleh melalui angket penelitian. Dalam pembahasan hasil

penelitian ini akan dilakukan analisis diskriptif dan analisis inferensial.

### **3.1. Perbandingan Harga Buah**

#### **1) Anggur**

Data hasil penelitian Harga Anggur Lokal dan impor di Kota Semarang, dalam table 1 di lampiran dapat dilihat, bahwa harga anggur lokal dan impor adalah sama, tergantung kualitas dari anggur lokal maupun impor. Anggur lokal maupun impor yang kualitas rendah dijual dengan harga kurang Rp 30.000, kualitas sedang dijual dengan harga diantara Rp 30.000- Rp 40.000 dan kualitas baik dijual dengan harga diatas Rp 40.000.

Penjual buah yang menjual anggur berkualitas rendah untuk jenis anggur lokal sebanyak 9 outlet, lebih banyak daripada penjual anggur impor sebanyak 3 outlet, Penjual yang menjual anggur berkualitas sedang untuk jenis anggur lokal sebanyak 17 outlet, lebih banyak daripada penjual anggur impor sebanyak 11 outlet. Sedangkan Penjual yang menjual anggur berkualitas baik untuk jenis anggur lokal sebanyak 22 outlet, lebih banyak daripada penjual anggur impor sebanyak 10 outlet.

Penjual buah yang menjual anggur lokal lebih banyak daripada penjual yang menjual anggur impor baik anggur yang berkualitas rendah, sedang dan baik, dari 89 pedagang buah, 48 pedagang menjual anggur lokal, 24 pedagang menjual anggur impor. Pasar penjualan anggur masih didominasi anggur lokal, baik anggur berkualitas rendah, sedang, maupun yang baik.

#### **2) Apel**

Data hasil Harga Apel Lokal dan impor di Kota Semarang, dalam tabel 2 di lampiran dapat dilihat, bahwa harga apel

lokal dan impor adalah sama, tergantung kualitas dari apel lokal maupun impor. Apel lokal maupun impor yang kualitas rendah dijual dengan harga kurang Rp 10.000, kualitas sedang dijual dengan harga diantara Rp 10.000- Rp 20.000 dan kualitas baik dijual dengan harga diatas Rp 20.000.

Penjual buah yang menjual apel berkualitas rendah untuk jenis apel lokal sebanyak 9 outlet, lebih sedikit daripada penjual apel impor merah sebanyak 6 outlet, penjual apel impor Fuji sebanyak 11 outlet, penjual buah yang menjual apel berkualitas sedang untuk jenis apel lokal sebanyak 21 outlet lebih banyak daripada penjual apel impor sebanyak 13 outlet, namun untuk jenis apel impor Fuji lebih banyak yaitu 58 outlet. Sedangkan penjual buah yang menjual apel berkualitas baik untuk jenis apel lokal sebanyak 17 outlet, lebih sedikit daripada apel impor merah sebanyak 29 outlet, dan untuk jenis apel impor Fuji lebih sedikit yaitu 5 outlet.

Penjual buah yang menjual apel lokal lebih sedikit daripada penjual yang menjual buah apel impor baik apel yang berkualitas rendah, sedang dan baik, dari 89 pedagang buah 43 pedagang menjual apel lokal, 48 pedagang menjual apel impor Merah, 74 outlet menjual apel impor Fuji. Pasar penjualan apel didominasi apel impor, baik apel berkualitas rendah, sedang, maupun yang baik.

### 3) Pepaya

Data hasil penelitian Harga Pepaya Hawaii, Thailan dan lokal di Kota Semarang, dalam table 3 di lampiran diatas dapat dilihat, bahwa harga pepaya lokal dan impor adalah sama, tergantung kualitas dari pepaya lokal maupun impor. pepaya lokal maupun impor yang kualitas rendah dijual dengan harga kurang Rp 5.000, kualitas sedang dijual dengan

harga kurang Rp 5.000- Rp 7.000 dan kualitas baik dijual dengan harga diatas Rp 7.000.

Penjual buah yang menjual pepaya berkualitas rendah untuk jenis pepaya lokal sebanyak 2 outlet, lebih sedikit daripada penjual pepaya impor Thailandnnd sebanyak 34 outlet, pepaya impor California sama yaitu sebanyak 2 outlet, penjual buah yang menjual pepaya berkualitas sedang untuk jenis pepaya lokal sebanyak 3 outlet, lebih sedikit daripada penjual pepaya impor Thailand sebanyak 52 outlet, pepaya impor California 24 outlet dan pepaya Hawaii sebanyak 5 outlet. Sedangkan penjual buah yang menjual pepaya berkualitas baik untuk jenis pepaya lokal tidak ada dikuasai pepaya impor Thailand dan California sebanyak 5 outlet.

Penjual buah yang menjual pepaya lokal lebih sedikit daripada penjual yang menjual buah pepaya impor baik pepaya yang berkualitas rendah, sedang dan baik, dari 89 pedagang buah 5 pedagang menjual pepaya lokal, 88 pedagang menjual pepaya Thailand, 29 outlet menjual pepaya impor California. Pasar penjualan pepaya didominasi pepaya impor, baik pepaya berkualitas rendah, sedang, maupun yang baik.

### 4) Melon

Data hasil penelitian Harga Melon Golden/Kuning impor dan rock melon lokal di Kota Semarang, dalam tabel 4 di lampiran dapat dilihat, bahwa harga melon lokal dan impor adalah sama, tergantung kualitas dari melon lokal maupun impor. melon lokal maupun impor yang kualitas rendah dijual dengan harga kurang Rp 5.000, kualitas sedang dijual dengan harga diantara Rp 5.000- Rp 10.000 dan kualitas baik dijual dengan harga diatas Rp 10.000.

Penjual buah yang menjual melon berkualitas rendah untuk jenis Rock

melon lokal sebanyak 13 outlet lebih banyak daripada penjual melon impor sebanyak 3 outlet, penjual yang menjual melon berkualitas sedang untuk jenis rock melon lokal sebanyak 75 outlet, lebih banyak daripada penjual melon impor sebanyak 34 outlet. Sedangkan penjual yang menjual melon berkualitas baik untuk jenis rock melon lokal sebanyak 1 outlet lebih sedikit daripada penjual melon impor sebanyak 6 outlet. Penjual buah yang menjual rock melon lokal lebih banyak daripada penjual yang menjual buah melon impor baik melon yang berkualitas rendah dan sedang, untuk yang berkualitas baik rock melon lokal lebih sedikit, dari 89 pedagang buah semuanya pedagang menjual rock melon lokal, sedangkan yang menjual melon impor 43 outlet. Pasar penjualan melon masih didominasi rock melon lokal, baik melon berkualitas rendah dan sedang, untuk yang berkualitas baik dikuasai melon impor.

### 5) Durian

Data hasil penelitian Harga Durian Montong Lokal dan impor di Kota Semarang, dalam table 5, di lampiran dapat dilihat, bahwa harga durian lokal dan impor adalah sama, tergantung kualitas dari durian lokal maupun impor. durian lokal maupun impor yang kualitas rendah dijual dengan harga kurang Rp 30.000, kualitas sedang dijual dengan harga diantara Rp 30.000- Rp 40.000 dan kualitas baik dijual dengan harga diatas Rp 40.000.

Penjual buah yang menjual durian berkualitas rendah untuk jenis durian lokal sebanyak 4 outlet lebih banyak daripada durian montong impor sebanyak 3 outlet dan untuk durian montong lokal penjual lebih sedikit yaitu 2 outlet, penjual yang menjual durian berkualitas sedang untuk jenis durian lokal sebanyak 2 outlet lebih banyak daripada durian

montong impor sebanyak 1 outlet. Sedangkan penjual yang menjual durian berkualitas baik untuk jenis durian lokal sebanyak 1 outlet sama dengan durian montong impor sebanyak 1 outlet.

Penjual buah yang menjual durian lokal lebih banyak daripada penjual yang menjual buah durian impor baik durian yang berkualitas rendah dan sedang, untuk yang berkualitas baik durian lokal lebih sedikit, dari 89 pedagang buah 7 pedagang menjual durian lokal, sedangkan yang menjual durian impor 5 outlet. Pasar penjualan durian masih didominasi durian lokal, baik durian berkualitas rendah dan sedang, untuk yang berkualitas baik dikuasai durian impor.

### 6) Srikaya

Data hasil penelitian Harga Srikaya Australia impor dan Srikaya lokal di Kota Semarang, dalam tabel 6, di lampiran dapat dilihat, bahwa harga srikaya lokal dan impor adalah sama, tergantung kualitas dari melon lokal maupun impor. srikaya lokal maupun impor yang kualitas rendah dijual dengan harga kurang Rp 5.000, kualitas sedang dijual dengan harga diantara Rp 5.000- Rp10.000 dan kualitas baik dijual dengan harga diatas Rp 10.000.

Penjual buah yang menjual srikaya berkualitas rendah dan sedang dikuasai jenis srikaya lokal, buah srikaya berkualitas rendah ada 1 outlet dan berkualitas sedang 16 outlet. Sedangkan penjual yang menjual srikaya berkualitas baik untuk jenis srikaya lokal sebanyak 1 outlet sama dengan srikaya impor sebanyak 1 outlet.

Penjual buah yang menjual srikaya lokal lebih banyak daripada penjual yang menjual buah srikaya impor, srikaya yang berkualitas rendah dan sedang, untuk yang berkualitas baik srikaya lokal lebih banyak, dari 89 pedagang buah 18

pedagang menjual srikaya lokal, sedangkan yang menjual srikaya impor 1 outlet. Pasar penjualan srikaya masih didominasi srikaya lokal, baik srikaya berkualitas rendah, sedang, dan yang berkualitas baik.

## 7) Jeruk

Data hasil penelitian Harga Jeruk Lokal dan impor di Kota Semarang, dalam tabel 7 di lampiran dapat dilihat, bahwa harga jeruk lokal dan impor adalah lebih mahal jeruk lokal, jeruk lokal tergantung kualitas. jeruk lokal yang kualitas rendah dijual dengan harga kurang Rp 5.000, kualitas sedang dijual dengan harga diantara Rp 5.000- Rp 10.000 dan kualitas baik dijual dengan harga diatas Rp 10.000. Sedangkan jeruk impor dijual dengan harga berkisar Rp 10.000 sampai dengan 10.000.

Penjual buah yang menjual jeruk berkualitas rendah untuk jenis jeruk lokal sebanyak 1 outlet, pamelokal 38 outlet, polkam, 2 outlet, sankis 3 outlet, yang merupakan semua jeruk berkualitas rendah adalah jeruk lokal, penjual buah yang menjual jeruk berkualitas sedang untuk jenis jeruk lokal biasa sebanyak 19 outlet, pamelokal 42 outlet, polkam, 24 outlet, sankis 1 outlet, keprok 5 outlet dan bali dan batu 17 outlet, lebih banyak daripada penjual jeruk impor pamelokal 17 outlet dan jeruk mandarin 18 outlet. Sedangkan penjual buah yang menjual jeruk berkualitas baik untuk jenis jeruk lokal sebanyak 23 outlet, jeruk pemelokal 7 outlet dan sankis 4 outlet, lebih banyak daripada penjual jeruk impor pamelokal sebanyak 11 outlet.

Penjual buah yang menjual jeruk lokal lebih banyak daripada penjual yang menjual buah jeruk impor baik jeruk yang berkualitas rendah, sedang dan baik, dari 89 pedagang buah 52 pedagang menjual jeruk lokal, 48 pedagang menjual jeruk pamelokal, 26 pedagang menjual jeruk

lokal polkam, 8 outlet menjual jeruk sankis, 8 outlet menjual jeruk keprok dan 18 outler menjual jeru bali dan batu, penjual yang menjual jeruk impor 19 outler jeruk pamelokal impor dan 18 outlet jeruk mandarin. Pasar penjualan jeruk didominasi jeruk lokal, baik jeruk berkualitas rendah, sedang, maupun yang baik.

## 8) Lengkeng

Data hasil penelitian Harga Lengkeng Lokal dan impor di Kota Semarang, dalam tabel 8 di lampiran dapat dilihat, bahwa harga lengkeng lokal dan impor adalah sama, tergantung kualitas dari lengkeng lokal maupun impor. lengkeng lokal maupun impor yang kualitas rendah dijual dengan harga kurang Rp 15.000, kualitas sedang dijual dengan harga diantara Rp 15.000- Rp 20.000 dan kualitas baik dijual dengan harga diatas Rp 20.000.

Penjual buah yang menjual lengkeng berkualitas rendah untuk jenis lengkeng lokal sebanyak 3 outlet lebih sedikit daripada penjual lengkeng impor sebanyak 7 outlet, penjual yang menjual lengkeng berkualitas sedang untuk jenis lengkeng lokal sebanyak 10 outlet, lebih banyak daripada penjual lengkeng impor sebanyak 9 outlet. Sedangkan penjual yang menjual lengkeng berkualitas baik untuk jenis lengkeng lokal sebanyak 8 outlet lebih sedikit daripada penjual lengkeng impor sebanyak 20 outlet.

Penjual buah yang menjual lengkeng lokal lebih sedikit daripada penjual yang menjual buah lengkeng impor, terutama lengkeng yang berkualitas baik dikuasai lengkeng impor, untuk yang berkualitas rendah dan sedang, lengkeng lokal lebih banyak, dari 89 pedagang buah 21 pedagang menjual lengkeng lokal, sedangkan yang menjual lengkeng impor 36 outlet. Pasar penjualan lengkeng masih didominasi lengkeng impor, terutama

lengkeng berkualitas baik, untuk yang berkualitas rendah dan sedang dikuasai lengkeng lokal.

### **3.2. Perbandingan Kuantitas Penjualan Buah**

#### **1) Anggur**

Data hasil penelitian Kuantitas Penjualan Anggur Lokal dan impor Per Outlet di Kota Semarang, dalam tabel 9, di lampiran dapat dilihat kemampuan penjualan outlet kurang dari 50 kg per hari lebih banyak anggur lokal, sedangkan untuk kemampuan penjualan 50kg- 100 kg, lebih banyak anggur impor dan kemampuan out menjual diatas 100 kg adalah hanya penjualan anggur lokal.

Penjual buah yang menjual anggur kurang dari 50 kg per bulan, untuk jenis anggur lokal sebanyak 18 outlet, lebih banyak daripada penjual anggur impor sebanyak 10 outlet, Penjual yang menjual anggur diantara 50 kg sampai dengan 100 kg dalam sebulan, untuk jenis anggur lokal sebanyak 5 outlet, lebih sedikit daripada penjual anggur impor sebanyak 6 outlet. Sedangkan Penjual yang menjual anggur diatas 100 kg per bulan hanya terjadi pada penjual anggur lokal sebanyak 2 outlet.

Penjual buah yang menjual anggur lokal lebih banyak daripada penjual yang menjual anggur impor, baik untuk penjualan kurang dari 50 kg dan diatas 100kg, dari 89 pedagang buah 25 pedagang menjual anggur lokal, 16 pedagang menjual anggur impor. Pasar penjualan anggur masih didominasi anggur lokal.

#### **2) Apel**

Data hasil penelitian Kuantitas Penjualan Apel Lokal dan impor Per Outlet di Kota Semarang, dalam tabel 10, di lampiran dapat dilihat kemampuan penjualan outlet kurang dari 5 kardus per hari lebih banyak

apel lokal, sedangkan untuk kemampuan penjualan 5 kardus sampai dengan 10 kardus, lebih banyak apel impor dan kemampuan out menjual diatas 10 kardus hanya penjualan apel impor. Jadi apel impor lebih diminati oleh konsumen daripada apel lokal.

Penjual buah yang menjual apel kurang dari 5 kardus per bulan, untuk jenis apel lokal sebanyak 9 outlet, lebih sedikit daripada penjual apel impor merah sebanyak 15 outlet dan apel impor fuji sebanyak 21 outlet, penjual yang menjual apel diantara 5 sampai dengan 10 kardus dalam sebulan, untuk jenis apel lokal sebanyak 5 outlet, lebih sedikit daripada penjual apel merah impor sebanyak 11 outlet dan apel impor fuji sebanyak 15 outlet. Sedangkan penjual yang menjual apel diatas 10 kardus per bulan terjadi pada penjual apel lokal sebanyak 1 outlet dan apel impor fuji sebanyak 5 outlet.

Penjual buah yang menjual apel lokal lebih sedikit daripada penjual yang menjual apel impor, baik untuk penjualan kurang dari 5 kardus, diantara 5 sampai dengan 10 kardus dan diatas 10 kardus, dari 89 pedagang buah 15 pedagang menjual apel lokal, 26 pedagang menjual apel impor merah dan 21 outlet apel impor fuji. Pasar penjualan apel masih didominasi apel impor.

#### **3) Pepaya**

Data hasil penelitian Kuantitas Penjualan Pepaya Hawaii/Exotic Per Outlet di Kota Semarang, dalam tabel 11 di lampiran dapat dilihat kemampuan penjualan outlet kurang dari 50 kg per hari lebih banyak pepaya impor, sedangkan untuk kemampuan penjualan 50 kgsampai dengan 100 kg, lebih banyak pepaya impor dan kemampuan outlet menjual diatas 100 kg hanya penjualan pepaya impor. Jadi pepaya impor lebih diminati oleh konsumen daripada papaya lokal.

Penjual buah yang menjual pepaya kurang dari 50 kg per bulan, untuk jenis pepaya lokal sebanyak 2 outlet, lebih sedikit daripada penjual pepaya impor Hawaii 3 outlet, california 9 outlet dan thailand sebanyak 19 outlet, penjual yang menjual pepaya diantara 50 kg sampai dengan 100 kg dalam sebulan, untuk jenis pepaya lokal sebanyak 3 outlet, lebih sedikit daripada penjual pepaya impor sebanyak 2 outlet. Pepaya hawaii, pepaya california 12 outlet dan pepaya thailand sebanyak 39 outlet. Sedangkan penjual yang menjual pepaya diatas 100 kg per bulan terjadi pada penjual pepaya california sebanyak 8 outlet dan pepaya thailand sebanyak 25 outlet.

Penjual buah yang menjual pepaya lokal lebih sedikit daripada penjual yang menjual pepaya impor, baik untuk penjualan kurang dari 50 kg, diantara 50 sampai dengan 100 kg dan diatas 100 kg dari 89 pedagang buah 5 pedagang menjual pepaya lokal, 29 pedagang menjual pepaya california dan 83 outlet pepaya thailand. Pasar penjualan pepaya masih didominasi pepaya california dan pepaya thailand.

#### 4) Melon

Data hasil penelitian Kuantitas Penjualan Melon Golden/Kuning Per Outlet di Kota Semarang, dalam tabel 12 di lampiran dapat dilihat kemampuan penjualan outlet kurang dari 50 kg per hari lebih banyak melon impor, sedangkan untuk kemampuan penjualan 50kg sampai dengan 100kg, lebih banyak melon lokal dan kemampuan out penjualan diatas 100 kg adalah hanya penjualan terhadap melon impor. Jadi melon lokal lebih diminati oleh konsumen daripada melon impor.

Penjual buah yang menjual melon kurang dari 50 kg per bulan, untuk jenis rock melon lokal sebanyak 13 outlet, lebih banyak daripada penjual golden melon

impor sebanyak 12 outlet, penjual yang menjual melon diantara 50 kg sampai dengan 100 kg dalam sebulan, untuk jenis rock melon lokal sebanyak 75 outlet, lebih banyak daripada penjual golden melon impor sebanyak 19 outlet. Sedangkan penjual yang menjual melon diatas 100 kg per bulan rock melon lokal sebanyak 1 outlet dan golden melon impor sebanyak 5 outlet.

Penjual buah yang menjual melon lokal lebih banyak daripada penjual yang menjual melon impor, baik untuk penjualan kurang dari 50 kg dan diatas 100 kg, dari 89 pedagang buah 89 pedagang menjual rock melon lokal, 36 pedagang menjual golden melon impor. Pasar penjualan melon masih didominasi melon lokal.

#### 5) Durian

Data hasil penelitian Kuantitas Penjualan Durian Montong Lokal dan Impor Per Outlet di Kota Semarang, dalam tabel 13, di lampiran dapat dilihat kemampuan penjualan outlet kurang dari 100 biji per hari lebih banyak durian impor, sedangkan untuk kemampuan penjualan 100 biji sampai dengan 200 biji, lebih banyak durian impor dan kemampuan out penjualan diatas 200 biji hanya penjualan durian lokal. Jadi durian lokal lebih diminati oleh konsumen daripada durian impor.

Penjual buah yang menjual durian kurang dari 100 biji per bulan, untuk jenis durian lokal sebanyak 2 outlet, sama dengan penjual durian impor sebanyak 2 outlet, penjual yang menjual durian diantara 100 biji sampai dengan 200 biji dalam sebulan, juga sama dengan penjual durian impor sebanyak 1 outlet. Sedangkan Penjual yang menjual durian diatas 200 biji per bulan hanya penjual durian lokal sebanyak 3 outlet.

Penjual buah yang menjual durian lokal lebih banyak daripada penjual yang

menjual durian impor, baik untuk penjualan kurang dari 100 biji, 100 biji sampai dengan 200 biji dan diatas 200 biji, dari 89 pedagang buah menjual durian lokal sebanyak 6 outlet dan pedagang menjual durian impor sebanyak 3 outlet. Pasar penjualan durian masih didominasi durian lokal.

## 6) Jeruk

Data hasil penelitian Kuantitas Penjualan Jeruk Lokal dan impor Per Outlet di Kota Semarang, dalam tabel 14 di lampiran dapat dilihat kemampuan penjualan outlet kurang dari 50 kg per hari lebih banyak jeruk pamelokal lokal dan lokal biasa, sedangkan untuk kemampuan penjualan 50 kg sampai dengan 100 kg, lebih banyak jeruk pamelokal lokal dan lokal biasa serta kemampuan out menjual diatas 100 kg juga penjualan jeruk pamelokal local dan lokal biasa.

Penjual buah yang menjual jeruk kurang dari 50 kg per bulan, untuk jenis jeruk lokal sebanyak 9 outlet, jeruk pamelokal lokal 34 outlet, lebih banyak daripada penjual jeruk pamelokal impor 11 outlet dan jeruk mandarin impor 4 outlet, penjual yang menjual jeruk diantara 50 kg sampai dengan 100 kg dalam sebulan, untuk jenis jeruk lokal sebanyak 11 outlet dan jeruk pamelokal lokal 29 outlet, lebih banyak daripada penjual jeruk mandarin impor sebanyak 8 outlet. Sedangkan penjual yang menjual jeruk diatas 100 kg per bulan terjadi pada penjual jeruk lokal sebanyak 10 outlet dan jeruk pamelokal lokal 10 outlet, lebih banyak daripada penjual jeruk pamelokal impor sebanyak 1 outlet dan jeruk mandarin impor 3 outlet.

Penjual buah yang menjual jeruk lokal lebih banyak daripada penjual yang menjual jeruk impor, baik untuk penjualan kurang dari 50 kg, diantara 50 sampai dengan 100 kg dan diatas 100 kg dari 89 pedagang buah 30 pedagang menjual jeruk lokal dan 73 outlet menjual

jeruk pamelokal lokal, 12 pedagang menjual jeruk pamelokal impor dan 15 outlet jeruk mandarin impor. Pasar penjualan jeruk masih didominasi jeruk lokal.

## 7) Lengkeng

Data hasil penelitian Kuantitas Penjualan Lengkeng Lokal dan impor Per Outlet di Kota Semarang, dalam tabel 15, di lampiran dapat dilihat kemampuan penjualan outlet kurang dari 50 kg per hari lebih banyak lengkeng impor, sedangkan untuk kemampuan penjualan 50kg sampai dengan 100 kg, lebih banyak lengkeng lokal dan kemampuan out menjual diatas 100 kg adalah hanya penjualan terhadap lengkeng impor. Dari data diatas dapat dikatakan penjualan lengkeng impor lebih diminati konsumen dari pada lengkeng lokal.

Penjual buah yang menjual lengkeng kurang dari 50 kg per bulan, untuk jenis lengkeng lokal sebanyak 3 outlet, lebih sedikit daripada penjual lengkeng impor sebanyak 9 outlet, penjual yang menjual lengkeng diantara 50 kg sampai dengan 100 kg dalam sebulan, untuk jenis lengkeng lokal sebanyak 3 outlet, lebih banyak daripada penjual lengkeng impor sebanyak 1 outlet. Sedangkan penjual yang menjual lengkeng diatas 100 kg per bulan lengkeng lokal sebanyak 3 outlet dan lengkeng impor sebanyak 12 outlet.

Penjual buah yang menjual lengkeng lokal lebih sedikit daripada penjual yang menjual lengkeng impor, baik untuk penjualan kurang dari 50 kg dan diatas 100 kg, dari 89 pedagang buah 9 pedagang menjual lengkeng lokal, 22 pedagang menjual lengkeng impor. Pasar penjualan lengkeng masih didominasi lengkeng impor.

## 8) Pear

Data hasil penelitian Kuantitas Penjualan Pear Lokal dan impor Per Outlet di Kota Semarang, dalam tabel 16, di lampiran

dapat dilihat kemampuan penjualan outlet kurang dari 50 kg per hari lebih banyak pear impor, sedangkan untuk kemampuan penjualan 50 kg sampai dengan 100 kg, lebih banyak pear impor dan kemampuan outlet menjual diatas 100 kg adalah hanya penjualan terhadap pear impor. Dari data diatas dapat dikatakan penjualan pear impor lebih diminati konsumen dari pada pear lokal.

Penjual buah yang menjual pear kurang dari 50 kg per bulan, untuk jenis pear lokal sebanyak 6 outlet, lebih sedikit daripada penjual pear impor 27 outlet dan pear impor Sweet 20 outlet, penjual yang menjual pear diantara 50 kg sampai dengan 100 kg dalam sebulan, untuk jenis pear lokal sebanyak 4 outlet, lebih sedikit daripada penjual pear impor sebanyak 7 outlet, pear sweet impor 4 outlet. Sedangkan penjual yang menjual pear diatas 100 kg per bulan hanya pada penjual pear impor sebanyak 4 outlet.

Penjual buah yang menjual pear lokal lebih sedikit daripada penjual yang menjual pear impor, baik untuk penjualan kurang dari 50 kg, diantara 50 sampai dengan 100 kg dan diatas 100 kg dari 89 pedagang buah 10 pedagang menjual pear lokal, 37 pedagang menjual pear impor dan 25 outlet pear sweet impor. Pasar penjualan pear masih didominasi pear.

#### 4. Kesimpulan

Berdasarkan data yang dikumpulkan setelah diolah dan dianalisis secara diskriptif sesuai dengan tujuan penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa:

a. Harga anggur, apel, Pepaya, melon, durian, srikaya, pear, jeruk, kelengkeng lokal dan impor adalah sama, tergantung kualitas dari buah lokal maupun impor. Buah lokal maupun impor yang kualitas rendah dijual dengan harga yang rendah relatif sama, sedangkan buah lokal maupun impor yang kualitasnya baik

dijual dengan harga yang lebih tinggi yang relatif sama, sehingga dapat dikatakan buah lokal harganya adalah bersaing dengan buah impor.

b. Kuantitas penjualan untuk outlet kecil anggur, apel lokal lebih besar dari penjualan buah impor dan kuantitas penjualan Pepaya, melon, durian, jeruk kelengkeng lokal lebih rendah dibanding dengan impor. Sedang dioulet yang besar hasil penjualan anggur, apel, Pepaya, melon, durian, srikaya, jeruk kelengkeng lokal adalah lebih rendah.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Alex S Nitisemito, 2004, *Marketing*, Bumi Aksara, Indonesia, Jakarta.
- Anto Dayan, 2009, *Pengantar Metoda Statistik 1*, Penerbit LP3S Jakarta, Edisi Revisi.
- Burhan Nurgiyantoro, 2000, *Statistik Terapan*, Gajah Mada University Press, Yogyakarta
- Basu Swasta, 2002, *Azas-Azas Marketing*, Liberty, Jakarta
- Basu Swastha dan Irawan, (2005), *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty, Yogyakarta
- Donald R.Cooper & C. 1William Emory, 1996, *Metode Penelitian Bisnis*, Erlangga , Jakarta
- Hadari Nawawi, 2011, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Gajah Mada Press, Yogyakarta.
- Handayaniingrat., S., 2002, *Pengantar Studi Administrasi dan Management*. Gunung Agung, Jakarta.
- Husen Umar, 2000, *Metode Penelitian Aplikasi dalam pemasaran*,

- Gramedia, Pustaka Utama, Jakarta
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo, 2014, *Metode Penelitian Bisnis*, Untuk Akuntansi dan Manajemen, BPFE, Yogyakarta.
- Indriyo Gitosudarmo, 2008, *Manajemen Pemasaran*, BPFE, Yogyakarta.
- Kotler, Philip, 2006, Manajemen Pemasaran, Analisis Perancangan Implementasi dan Kontrol, Edisi Revisi, Jilid I, Prehalindo, Jakarta
- Masri Singarimbun, et al, 2008, *Metode Penelitian Survey*, Penerbit LP3S Jakarta.
- Marzuki, 2005, *Penelitian Metode Teknik*, Penerbit Ghalia Indonesia.
- Mursid, 2008, *Manajemen Pemasaran*, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.
- MarzeL", 2011, *Metodologi Penelitian*, BPFE Yogyakarta.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*, Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Supranto, *Metode Riset*, 2012, Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Tjiptono, Fandi, 2010, *Manajemen Pemasaran*, Edisi I, Andi Opset, Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandi, 2004, *Manajemen Jasa*, Edisi I, Andi Opset, Yogyakarta
- Tjiptono, Fandi, Anastasia Diana, 2011, *Perpektif Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Kontemporer*.

## LAMPIRAN

**Tabel 1**  
**Harga Anggur Lokal dan Impor di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Harga	Lokal		Impor	
	F	%	F	%
Kurang Rp 30.000	9	19	3	13
Rp 30.000 - Rp 40.000	17	35	11	46
Diatas Rp 40.000	22	46	10	42
Jumlah	48	100	24	100
Hara Rata-Rata				

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 2**  
**Harga Apel Lokal di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Harga	Lokal		Impor Apel Merah		Impor Apel Fuji	
	F	%	F	%	F	%
Kurang Rp 10.000	5	12	6	13	11	15
Rp 10.000 - Rp 20.000	21	49	13	27	58	78
Diatas Rp 20.000	17	40	29	60	5	7
Jumlah	43	100	48	100	74	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 3**  
**Harga Pepaya lokal dan impor di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Harga	Hawai		California		Thailand		Lokal	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Kurang Rp 5.000	0	0	2	7	34	39	2	40
Rp 5.000 - Rp 7.000	5	100	24	83	52	59	3	60
Diatas Rp 7.000	0	0	3	10	2	2	0	0
Jumlah	5	100	29	100	88	100	5	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 4**  
**Harga Melon Lokal dan Impor di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Harga	Impor Golden		Rock Melon Lokal	
	F	%	F	%
Kurang Rp 5000	3	7	13	15
Rp 5.000 - Rp 10.000	34	79	75	84
Diatas Rp 10.000	6	14	1	1
Jumlah	43	100	89	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 5**  
**Harga Durian Montong Lokal dan Impor di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Harga	Montong Lokal		Montong Impor		Lokal	
	F	%	F	%	F	%
Kurang Rp 30.000	2	100	3	60	4	57
Rp 30.000 - Rp 40.000	0	0	1	20	2	29
Diatas Rp 40.000	0	0	1	20	1	14
Jumlah	2	100	5	100	7	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 6**  
**Harga Srikaya Lokal dan Impor di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Harga	Lokal		Impor	
	F	%	F	%
Kurang Rp5.000	1	6	0	0
Rp 5.000 - Rp 10.000	16	89	0	0
Diatas Rp 10.000	1	6	1	100
Jumlah	18	100	1	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 7**  
**Harga Jeruk Lokal dan Impor di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Harga	Lokal		Pamelo Lokal		Pamelo Impor		Polkam		Impor Mandarin		Sankis		Keprok		Bali dan batu	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	Fi	%	F	%
Kurang Rp 5.000	1	2	38	44	0	0	2	8	0	0	3	38	0	0	0	0
Rp 5.000 - Rp 10.000	19	37	42	48	17	89	24	92	18	100	1	13	5	100	17	94
Diatas Rp 10.000	23	44	7	8	2	11	0	0	0	0	4	50	0	0	1	6
Jumlah	52	100	87	100	19	100	26	100	18	100	8	100	5	100	18	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 8**  
**Harga Lengkeng Lokal dan Impor di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Harga	Lengkeng lokal		Lengkeng impor	
	F	%	F	%
Kurang Rp 15.000	3	14	7	19
Rp 15.000 - Rp 20.000	10	48	9	25
Diatas Rp 20.000	8	38	20	56
Jumlah	21	100	36	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 9**  
**Kuantitas Penjualan Anggur Lokal Per Outlet**  
**di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Kuantitas	Lokal		Impor	
	F	%	F	%
Kurang 50 kg	18	72	10	63
50 kg – 100 kg	5	20	6	38
Diatas 100 kg	2	8	0	0
Jumlah	25	100	16	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 10**  
**Kuantitas Penjualan Apel Lokal dan Impor Per Outlet**  
**di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Kuantitas	Apel Lokal		Apel Impor Merah		Apel Impor Fuji	
	F	%	F	%	F	%
Kurang 5 kardus	9	60	15	58	21	51
5 kardus – 10 kardus	5	33	11	42	15	37
Diatas 10 kardus	1	7	0	0	5	12
Jumlah	15	100	26	100	41	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 11**  
**Kuantitas Penjualan Pepaya Hawaii/Exotic Per Outlet**  
**di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Kuantitas	Hawaii		California		Thailand		Lokal	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Kurang 50 kg	3	60	9	31	19	23	2	40
50 kg- 100 kg	2	40	12	41	39	47	3	60
Diatas 100 kg	0	0	8	28	25	30	0	0
Jumlah	5	100	29	100	83	100	5	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 12**  
**Kuantitas Penjualan Melon Lokal dan Golden/Kuning Per Outlet**  
**di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Kuantitas	Golden Melon Impor		Rock Melon Lokal	
	F	%	F	%
Kurang 50 kg	12	33	13	15
50 kg- 100 kg	19	53	75	84
Diatas 100 kg	5	14	1	1
Jumlah	36	100	89	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 13**  
**Kuantitas Penjualan Durian Montong Lokal dan Impor Per Outlet**  
**di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Kuantitas	Durian Montong Lokal		Durian Montong Impor	
	F	%	F	%
Kurang 100 Biji	2	33	2	67
100 Biji – 200 Biji	1	17	1	33
Diatas 200 Biji	3	50		0
Jumlah	6	100	3	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 14**  
**Kuantitas Penjualan Jeruk Lokal dan Impor Per Outlet**  
**di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Kuantitas	Pamelo Lokal		Pamelo Impor		Lokal		Mandarin Impor	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Kurang 50 kg	34	47	11	92	9	30	4	27
50 kg - 100 kg	29	40	0	0	11	37	8	53
Diatas 100 kg	10	14	1	8	10	33	3	20
Jumlah	73	100	12	100	30	100	15	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 15**  
**Kuantitas Penjualan Lengkeng Lokal dan Impor Per Outlet**  
**di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Kuantitas	Lokal		Impor	
	F	%	F	%
Kurang 50 kg	3	33	9	41
50 kg - 100 kg	3	33	1	5
Diatas 100 kg	3	33	12	55
Jumlah	9	100	22	100

Sumber : Data primer yang diolah

**Tabel 16**  
**Kuantitas Penjualan Pear Lokal dan Impor Per Outlet**  
**di Kota Semarang Bulan Mei 2012**

Interval Kuantitas	Lokal		Impor		Sweet	
	F	%	F	%	F	%
Kurang 50 kg	6	60	27	73	20	80
50 kg- 100 kg	4	40	7	19	4	16
Diatas 100 kg	0	0	3	8	1	4
Jumlah	10	100	37	100	25	100

Sumber : Data primer yang diolah