

LATAR BELAKANG DAN MOTIVASI BERWIRAUSAHA PEDAGANG SAYUR DI PASAR INDUK PUSPA AGRO KABUPATEN SIDOARJO

Riza Rofiul Akbar, Ir. Setyo Parsudi, MP dan Ir. Nuriah Yuliati, MP
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, UPN "Veteran" JATIM

Abstract

| | |
|--|--|
| | <p><i>The purpose of this study are: to determine and assess the characteristics of vegetable traders in the Market Up Puspa Agro, to identify and assess the background of vegetable traders in Market Up Puspa Agro, to identify and assess motivation vegetable vendors at Market Up Puspa Agro, to identify and assess problems of vegetable traders in Market Up Puspa Agro.</i></p> <p><i>Determining the location of the research was done intentionally (purposive), which is in the village of Sidoarjo in East Java Jemundo. In the area there are Puspa Agro Market Up as a trading center in East Java Agribusiness condition is currently experiencing growth or decline, The conclusion of this study were: male sex Most respondents - male, majority greengrocer in Puspa Agro has a brother who traded vegetables, capital at the greengrocer can come from bank loans, partially greengrocer vegetable trade experience, motivation is the most greengrocer to make ends meet, most of the vegetable vendors are not able to cope with unsold goods.</i></p> <p>Keywords :</p> |
|--|--|

PENDAHULUAN

Pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli yang melayani kegiatan transaksi jual beli. Dalam keseharian, dikenal dua bentuk pasar yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli yang ditandai dengan adanya transaksi penjual dan pembeli secara langsung yang kebanyakan menjual kebutuhan sehari-hari seperti bahan-bahan makanan berupa ikan, buah, sayur-sayuran, telur, daging, kain, dan pakaian.

Sementara itu, pasar modern tidak banyak berbeda dari pasar tradisional, hanya saja pasar jenis ini penjual dan pembeli tidak bertransaksi secara langsung melainkan pembeli melihat label harga yang tercantum dalam barang (*barcode*). Selain itu, bangunan fisik pasar modern lebih permanen, besar, dan tertata, yang berbeda dengan pasar tradisional yang biasanya hanya terdiri dari lapak-lapak. Di pasar modern, jenis pelayanan yang dilakukan oleh penjual dapat berbentuk pelayanan secara mandiri oleh pembeli (*swalayan*) atau dilayani oleh pramuniaga. Di pasar modern, jenis barang yang dijual tidak jauh berbeda dengan pasar tradisional, hanya saja dari sisi kemasan, jumlah dan jenis barang lebih beragam.

Pasar Induk Puspa Agro Jawa Timur (Jatim) diharapkan dapat menjadi sumber suplay atau pemasok komoditi pertanian untuk nasional dan internasional. Pasalnya, Indonesia menargetkan tahun ini bisa memasok 10 persen kebutuhan sayur dan buah ke Singapura. Jika tahun ini target 10 persen itu bisa dipenuhi. Bahkan, bertekad pada 2014, Indonesia mampu menyuplai kebutuhan komoditi pertanian ke Singapura sebesar 30 persen. Pasar Induk Puspa Agro Jatim harus bisa menjadi salah satu sumber suplay itu. (Hatta Rajasa 20 Juli 2010). Sedangkan menurut Ketua Pusat Pelatihan Pertanian dan Pedesaan Swadaya (2011) Jatim mengungkapkan bahwa, konsep Puspa Agro sebenarnya sama dengan pasar induk di Thailand dan Cina. Di dua negara tersebut, di lokasi pasar hampir tidak dijumpai pedagang yang melakukan pengemasan maupun pem-packingan sayur-mayur maupun buah dagangan mereka. Sehingga pasar terlihat bersih dan nyaris tidak dijumpai bekas sayuran-mayur maupun buah yang busuk atau bekas.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ini ditentukan secara sengaja. Lokasi tersebut dipilih karena Pasar Induk Puspa Agro memiliki jumlah pedagang sayur yang cukup banyak dan mempunyai lahan luas, letaknya yang strategis serta mudah di jangkau konsumen atau pembeli karena Pasar Induk Puspa Agro banyak terdapat macam sayur – sayuran yang dijual disana maka sesuai dengan tujuan penelitiannya itu untuk mengetahui latar belakang yang mendasari para pedagang untuk berdagang sayur yang meliputi motivasi dan karakteristik pedagang tersebut.

Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara :

1. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan melakukan wawancara langsung dengan daftar pertanyaan dan catatan harian kepada pedagang sayur yang terdapat di Pasar Induk Puspa Agro untuk memperoleh serta menunjang penulisan.

2. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan secara langsung atau tidak langsung terhadap kondisi kegiatan pedagang sayur di Pasar Induk Puspa Agro.

Analisis Data

1. Untuk menjawab tujuan pertama maka digunakan analisi deskriptif untuk mengetahui karakteristik pada pedagang sayur yang berwirausaha di Pasar Induk Puspa Agro dengan menggunakan tabel untuk mengetahui berapa nilai persentase yang paling tinggi terhadap jawaban yang diberikan oleh responden. Hal ini sebagaimana dikemukakan oleh Mathieu (1990) tentang karakteristik.
2. Untuk menjawab tujuan kedua maka digunakan analisi deskriptif untuk mengetahui latar belakang kehidupan pada pedagang sayur yang berwirausaha di Pasar Induk Puspa Agro dengan menggunakan tabel untuk mengetahui berapa nilai persentase yang paling tinggi terhadap jawaban yang diberikan oleh responden. Hal ini sebagaimana dikemukakan oleh Ahadiat (2007) tentang latar belakang.
3. Untuk menjawab tujuan yang ketiga maka digunakan analisis deskriptif yaitu untuk mengetahui motivasi pada pedagang yang berwirausaha di Pasar Induk Puspa Agro dengan menggunakan tabel untuk mengetahui berapa nilai persentasenya yang paling tinggi terhadap jawaban yang diberikan oleh responden. Hal ini sebagaimana dikemukakan oleh Maslow (1984) tentang motivasi.

4. Untuk menjawab tujuan yang keempat maka digunakan analisis deskriptif yaitu untuk mengetahui permasalahan pada pedagang sayur yang berwirausaha di Pasar Induk Puspa Agro dengan menggunakan tabel untuk mengetahui berapa nilai persentasenya yang paling tinggi terhadap jawaban yang diberikan oleh responden.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Pedagang Sayur

Tabel 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin
Sumber : Wawancara Dengan Responden

| No | Jenis kelamin | Jumlah (orang) | Persentase(%) |
|----|---------------|----------------|---------------|
| 1 | Laki – laki | 35 | 76,09 |
| 2 | Perempuan | 11 | 23,91 |
| | Total | 46 | 100 |

Karakteristik Demografis

Penggolongan karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin menunjukkan bahwa perbedaan jumlah responden cukup jauh. Pernyataan tersebut dapat dilihat pada data yang tertera di tabel 2 dimana pedagang sayur yang menjadi responden laki – laki berjumlah 35 orang atau 76,09%. Banyaknya pedagang laki – laki yang bekerja sebagai pedagang sayur dikarenakan seorang laki – laki merupakan tulang punggung keluarga untuk memenuhi kebutuhan dalam kehidupan sehari – hari, untuk membiayai keperluan sekolah anak, selain itu dikarenakan responden laki – laki lebih giat dan berpengalaman dalam berdagang sayur.

Responden perempuan yang ada di Pasar Induk Puspa Agro berjumlah 11 orang atau 23,91%. Pedagang sayur yang berjenis kelamin perempuan tidak sebanyak pedagang sayur laki – laki dikarenakan responden adalah seorang ibu rumah tangga. Dimana pedagang sayur perempuan hanya sebatas membantu mencari nafkah untuk tambahan biaya keluarga, selain itu responden perempuan tidak memiliki fisik yang kuat seperti laki – laki yaitu dalam perjalanan yang jauh dari tempat tinggal ke Pasar Induk Puspa Agro.

Karakteristik Sosiologis

Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Kepemilikan Saudara Berdagang Sayur

| No | Kepemilikan Saudara Berwirausaha | Jumlah (orang) | Persentase (%) |
|----|----------------------------------|----------------|----------------|
| 1 | Memiliki | 35 | 76,09 |
| 2 | Tidak Memiliki | 11 | 23,91 |
| | | 46 | 100 |

Sumber : Wawancara Dengan Responden

Untuk mengetahui informasi tentang kepemilikan saudara yang berdagang sayur maka disajikan data pada tabel 15, sehingga dapat diketahui bahwa responden masih memiliki saudara yang berdagang sayur berjumlah 35 orang atau 76,09%. Saudara mereka yang berdagang sayur berasal dari kakak, adik kandung, maupun ipar yang berdagang sayur. Keluarga mereka dapat sukses dengan berdagang sayur menjadi motivasi tersendiri bagi responden untuk berdagang di Pasar Induk Puspa Agro. Sedangkan responden mengaku tidak memiliki saudara kandung maupun saudara ipar yang berdagang sayur berjumlah 11 orang atau 23,91%, saudara responden bekerja di pabrik – pabrik, perkantoran maupun bekerja sebagai negeri.

Karakteristik Ekonomis

Tabel 3. Karakteristik Berdasarkan Jumlah Kios yang dikuasai Responden

| No | Jumlah Kios yang di kuasai | Jumlah (orang) | Persentase(%) |
|----|----------------------------|----------------|---------------|
| 1 | 1 unit | 15 | 32,61 |
| 2 | 2 unit | 22 | 47,83 |
| 3 | 3 unit | 9 | 19,56 |
| | Total | 46 | 100 |

Sumber : Wawancara Dengan Responden

Para pedagang di Pasar Induk Puspa Agro masing – masing memiliki jumlah penguasaan kios yang berelatif, untuk itu pada tabel 18 di sajikan perincian data mengenai jumlah penguasaan kios sehingga dapat diketahui bahwa sebagian besar pedagang menguasai 2 unit kios dengan jumlah 22 orang atau 47,83%, hal tersebut dikarenakan sebagian besar pedagang yang sudah

lama berdagang di Pasar Induk Puspa Agro dan ingin terus mengembangkan usahanya.

Latar Belakang Pedagang Sayur

Tabel 4. Latar Belakang Responden Berdasarkan Pengalaman Berdagang

| No | Pengalaman | Jumlah (orang) | Persentase(%) |
|----|------------------------|----------------|---------------|
| 1 | Punya pengalaman | 24 | 52,17 |
| 2 | Tidak punya pengalaman | 22 | 47,83 |
| | Total | 46 | 100 |

Sumber : Wawancara Dengan Responden

Pedagang sayur yang berjualan di Pasar Induk Puspa Agro memiliki pengalaman berdagang sayur. Pada tabel 23 dapat diketahui bahwa responden yang memiliki pengalaman berdagang sayur berjumlah 24 orang atau 52,17%. Dimana mereka sebelumnya pernah berdagang di pasar wonokromo, pasar krian, pasar keputran, dan pasar porong.

Terdapat pula responden yang tidak memiliki pengalaman berdagang sayur berjumlah 22 orang atau 47,83%. Dimana pedagang sayur yang tidak memiliki pengalaman berdagang sayur tersebut punya pengalaman lain yaitu pernah sebagai pedagang kaki lima.

Motivasi Pedagang Sayur

Tabel 5. Motivasi Pedagang Sayur Di Pasar Induk Puspa Agro

| No | Motivasi | Jumlah (orang) | Persentase(%) |
|----|-------------------------------------|----------------|---------------|
| 1 | Mencukupi kebutuhan hidup | 42 | 91,30 |
| 2 | Belajar Berwirausaha | 19 | 41,30 |
| 3 | Lingkungan keluarga | 20 | 43,48 |
| 4 | Keinginan merasakan pekerjaan bebas | 7 | 15,21 |
| 5 | Menambah teman berdagang | 3 | 6,52 |
| 6 | Fasilitas pasar bersih | 2 | 4,35 |

Sumber : Wawancara Dengan Responden

Motivasi Berdasarkan Mencukupi Kebutuhan Hidup

Alasan yang diutarakan oleh responden mengenai motivasi dalam berwirausaha diantaranya adalah mencukupi kebutuhan hidup, yang memilih motivasi ini berjumlah 42 orang atau 91,30%. Responden menganggap dengan berdagang sayur merupakan hal utama dalam mencari pendapatan guna memenuhi kebutuhan hidup sehari – hari dan dengan berdagang sayur responden sudah merasa puas serta mampu memenuhi kebutuhan setiap harinya. Adapula beberapa responden yang menyatakan bahwa dengan berdagang sayur saja responden tidak dapat mencukupi kebutuhannya sehingga suami atau istri responden membantu dengan cara bekerja di suatu perusahaan swasta ataupun di tempat – tempat lain seperti satpam, *cleaning service*, buruh pabrik. Hal ini disebabkan responden ingin menambah pendapatan yang telah didapat dari berdagang sayur. Pernyataan tentang motivasi untuk mencukupi kebutuhan hidup pedagang sayur ini sesuai dengan teori Abraham Maslow tentang Kebutuhan Fisiologi.

Permasalahan Pedagang Sayur

Tabel 28. Permasalahan Pedagang Sayur di Pasar Induk Puspa Agro

| No | Macam Permasalahan | Jumlah (orang) | Persentase(%) |
|----|-------------------------|-------------------|---------------|
| 1 | Modal | 3 | 6,52 |
| 2 | Barang tidak laku | 21 | 45,65 |
| 3 | Tenaga kerja | 4 | 8,70 |
| 4 | Keamanan | 1 | 2,17 |
| 5 | Tidak mengalami kendala | 17 | 36,96 |
| | Total | 46 | 100 |

Sumber : Wawancara Dengan Responden

Pedagang sayur yang mengalami permasalahan barang tidak laku dikarenakan Pasar Induk Puspa Agro sepi pengunjung. Pasar Induk Puspa Agro banyak didatangi pengunjung hanya pada hari Sabtu dan Minggu. Responden yang mengalami kendala barang dagangan tidak laku tetapi responden tetap bertahan untuk berdagang berjumlah 21 orang atau 45,65%, dikarenakan responden memiliki rasa tanggung jawab kepada keluarga untuk mencukupi kehidupan sehari – hari, maka dari itu meskipun pasar sepi responden ingin terus berdagang di Pasar Induk Puspa Agro.

Sedangkan responden sisanya yang tidak mengalami permasalahan barang tidak laku atau busuk dikarenakan responden sudah memiliki pelanggan tetap, yaitu ketika barang dagangan datang mereka langsung memberi kabar kepada pelanggannya yang sebagian besar adalah pedagang sayur yang berada di pasar – pasar lokal. Untuk permasalahan ini penulis memberikan masukan kepada responden yang mengalami kendala dalam barang dagangan tidak laku untuk lebih berani menjual barang dagangannya kepada pedagang sayur yang berdagang di pasar lokal sekitar Pasar Induk Puspa Agro.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik beberapa kesimpulan antara lain :

1. Karakteristik Pedagang Sayur di Pasar Induk Puspa Agro. Karakteristik aspek demografis : Kebanyakan responden berjenis kelamin laki – laki. Karakteristik aspek sosiologis : Mayoritas pedagang sayur di Pasar Induk Puspa Agro memiliki saudara dan teman yang berdagang sayur. Karakteristik aspek ekonomi: Sebagian besar pedagang sayur memiliki kios sebanyak 2 unit
2. Latar belakang pedagang sayur di Pasar Induk Puspa Agro : Sebagian besar responden di mempunyai pengalaman berdagang sayur.
3. Motivasi pedagang sayur di Pasar Induk Puspa Agro : Untuk mencukupi kebutuhan hidup
4. Permasalahan pedagang sayur di Pasar Induk Puspa Agro : Sebagian besar pedagang tidak mampu mengatasi barang yang tidak laku atau busuk

DAFTAR PUSTAKA

Ahadiat, A. 2007, Latar Belakang Berwirausaha, Jakarta

Mathieu. 1990. Teori Karakteristik, Jakarta

Maslow, A. 1984. Motivasi dan Kepribadian, Seri Manajemen No. 104 Cetakan Pertama PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.