



ISSN: 1858-2664

Juni 2006, Vol. 2, No. 2

## **FAKTOR-FAKTOR YANG BERKAITAN DENGAN PERILAKU KEWIRAUSAHAAN PEDAGANG KAKILIMA (Kasus Pedagang Kakilima Pemakai gerobak Usaha Makanan Di Kota Bogor)**

### ***(FACTORS RELATE TO ENTERPRENEURSHIP BEHAVIOR OF STREET FOOD PEDDLER: Case Street Food Peddler in Bogor)***

Sapar, Richard W.E. Lumintang dan Djoko Susanto

#### **Abstract**

*The study was carried out in Bogor in June through September 2005. The objectives of the study were : (1) to identify the external and internal factors of street food peddler, (2) to identify entrepreneurship behavior of the street food peddler, and (3) to analyze the correlation between the internal and the external factors and entrepreneurship behavior of the street food peddler. The study was a descriptive correlational method. Data were collected using a structured questionnaire. Data were analyzed using Spearman Rank correlation. The results of the study showed that: (1) The internal and the external factors were significantly correlated with the street food peddler entrepreneurship behavior, (2) The street food peddler entrepreneurship behavior were categorized high and medium.*

*Key Word: Street food Peddler, Entrepreneurship behavior*

#### **Pendahuluan**

Pembangunan nasional pada dasarnya ditujukan untuk menyejahterakan kehidupan seluruh warga masyarakatnya, dan umumnya sangat diharapkan dari pembangunan ekonomi negara secara keseluruhan. Jumlah penganggur akibat krisis ekonomi sejak tahun 1997 terus bertambah. Tahun 2001 jumlahnya 6,1 juta orang, dan tahun 2002 meningkat menjadi 8,6 juta orang.

Tahun 2004 jumlah penganggur sudah mencapai 10,3 juta orang yang merupakan bagian dari 42 juta orang pengangguran terbuka dan setengah terbuka. *Center for Labor and Development Studies* mencatat bahwa pengangguran sudah mencapai 42 juta orang dan 1,9 juta orang diantaranya adalah pengangguran intelektual sarjana lulusan perguruan tinggi. Adapun pengangguran terdidik lulusan perguruan tinggi menjadi 2,5 juta orang (3,7 %) pada tahun 2004.

Wirausaha kecil di sisi lain yang merupakan usaha rakyat justru menunjukkan keterandalannya dan memiliki keunggulan komparatif dibandingkan dengan usaha menengah dan besar. Usaha-usaha pertanian rakyat yang bergerak dan berorientasi pada komoditi ekspor yang diabaikan keberadaannya, tampaknya banyak membantu pengadaan devisa negara. Indonesia ternyata masih memiliki kekuatan atau potensi usaha kecil sejak tahun 1997 sampai dengan tahun 2001 sebesar 0,28%, sedang usaha menengah dan besar tidak berkembang bahkan berkurang. Pertumbuhan wirausaha kecil secara kuantitas berada dalam jumlah sangat banyak dan memiliki keunggulan komparatif dalam menyerap tenaga kerja dibandingkan usaha yang lebih besar. Kelompok ini bersifat luwes dalam usaha maupun kemampuan sumber daya manusianya, berperan sebagai penyedia barang-barang murah kebutuhan keluarga, memiliki efisiensi dan fleksibilitas usaha yang tinggi, serta keuntungan dapat

diraih dalam waktu yang relatif pendek. Mereka kurang memiliki kemampuan manajerial dalam pengembangan usaha, sehingga hanya mampu bertahan.

Pedagang kakilima merupakan salah satu bentuk wirausaha yang jumlahnya sangat banyak di Indonesia. Merekalah yang sebenarnya cukup membantu pemerintah dalam memutar roda perekonomian. Karena itu, keberadaan mereka sepantasnya tetap diberi penghargaan, bukan dianggap sebagai penyebab kemacetan maupun biang kesemrawutan. Justru harus ada kebijakan yang berpihak kepada pedagang kakilima.

Masalah penelitian adalah: (1) Faktor-faktor apa yang berkaitan dengan perilaku kewirausahaan pedagang kakilima, (2) Bagaimana perilaku kewirausahaan pedagang kakilima, (3) Bagaimana hubungan antara faktor internal dan eksternal dengan perilaku kewirausahaan pedagang kaki lima

Sejalan dengan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal yang berhubungan dengan perilaku kewirausahaan pedagang kakilima, (2) mengkaji perilaku kewirausahaan pedagang kaki lima, (3) mengkaji hubungan antara faktor-faktor

internal dan eksternal dengan perilaku kewirausahaan pedagang kakilima.

### Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kota Bogor Provinsi Jawa Barat pada bulan Juni – September 2005. Lokasi penelitian adalah wilayah Pasar Anyar, Jembatan Merah dan Baranangsiang Bogor dengan pertimbangan daerah tersebut memiliki jumlah pedagang kakilima yang relatif beragam dan banyak. Desain penelitian adalah deskriptif korelasional. Populasi penelitian adalah pedagang kakilima pemakai gerobak usaha makanan sebanyak 913 orang. Dari jumlah tersebut diambil 40 orang sebagai sampel dengan tehnik *stratified random sampling* berdasarkan jenis makanan yang dijual.

### Hasil dan Pembahasan

#### Faktor Internal Pedagang Kakilima

Faktor internal pedagang kakilima yang diamati dalam penelitian ini adalah: umur, pendidikan formal, pendidikan non formal, pengalaman berusaha dan motivasi (Tabel 1).

Tabel 1. Faktor Internal Pedagang Kakilima

No.	Faktor-faktor Internal	Rataan	Kategori	Rentang	Jumlah	
					Jiwa	(%)
1	Umur (X1.1)	29,82	Muda	< 20 th	8	20
			Sedang	20 – 30	24	60
			Tua	> 30	8	20
2	Pendidikan Formal (X1.2)	8,42	Rendah	< 5 th	8	20
			Sedang	5 – 11 th	21	52,5
			Tinggi	> 11	11	27,5
3	Pendidikan Non formal (X1.3)	2,4	Rendah	< 0,54	21	52,5
			Sedang	0,54 – 4,26	12	30
			Tinggi	> 4,26	7	17,5
4	Pengalaman Berusaha (X1.4)	61,6	Rendah	< 35 bulan	10	25
			Sedang	35 - 60	14	35
			Tinggi	> 60	16	40
5	Motivasi (X1.5)	1,2	Rendah	1	34	85
			Sedang	2	4	10
			Tinggi	3	2	5

Keterangan: n = 40

Rata-rata umur responden adalah 30 tahun. Sebagian besar (60%) responden berusia 20–30 tahun, dan sebesar 20% berumur antara 20-30 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar umur responden termasuk kategori sedang, yang berarti termasuk usia produktif. Dengan kondisi ini diharapkan mereka dapat memperoleh hasil lebih maksimal dibandingkan dengan mereka yang berumur tidak produktif.

Rata-rata pendidikan formal responden adalah 8 tahun (setara SMP kelas II). Sebagian besar (52,5%) berpendidikan formal 5–11 tahun (pendidikan minimum SD kelas 5 sampai dengan maksimum SMA kelas II). Hal ini menunjukkan bahwa pendidikan formal responden termasuk kategori sedang. Kondisi ini menggambarkan tingkat kemajuan dan kemampuan sumber daya yang relatif rendah. Hal ini disebabkan tidak adanya akses yang memadai untuk melanjutkan pendidikan, seperti masalah keuangan keluarga pedagang kakilima.

Sebesar 52,5% responden tidak pernah mengikuti kursus/pelatihan tentang kewirausahaan atau yang berhubungan dengan pekerjaan mereka. Artinya, pendidikan non formal responden termasuk kategori rendah. Sebanyak 17,5% responden pernah mengikuti kursus/pelatihan, walaupun tidak berhubungan dengan pekerjaan sekarang, misalnya kursus montir, bengkel dan sebagainya. Hal ini menunjukkan bahwa dalam menjalankan usahanya mereka berdasarkan pada pengalaman. Dengan mendapat pelatihan kewirausahaan mereka mendapat wawasan kewirausahaan, seperti bagaimana mengatur keuangan, melakukan promosi, membangun sistem kerjasama dengan pihak lain maupun bagaimana membangun akses dengan pihak pemerintah dan perbankan.

Sebesar 40% responden mempunyai pengalaman berusaha sebagai pedagang kaki lima dengan kategori tinggi, yakni antara 60 bulan–5 tahun. Adapun yang termasuk kategori sedang (antara 35–60 bulan atau sekitar 2 tahun 9 bulan – 5 tahun) sebanyak 35%. Sedangkan sisanya sebanyak 25%

kategori rendah (antara 35 bulan hingga kurang 2 tahun 9 bulan). Hal ini menunjukkan waktu kerja mereka relatif lama. Pengalaman berusaha yang lama inilah yang memberikan proses pendidikan yang cukup memadai untuk menjalankan usaha.

Dari aspek motivasi, sebagian besar dari mereka (sekitar 85%) mempunyai motivasi berusaha yang rendah. Hal ini disebabkan rata-rata responden menjalankan usahanya semata-mata untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari (kebutuhan fisiologis). Sebanyak 5% responden berkategori tinggi. Responden ini rata-rata tamat perguruan tinggi dan pernah mengikuti kursus/pelatihan tentang kewirausahaan.

### **Faktor Eksternal Pedagang Kakilima**

Faktor Eksternal pedagang kakilima yang diamati dalam penelitian ini adalah: modal, lingkungan tempat tinggal, lingkungan tempat kerja, peluang pembinaan usaha, ketersediaan bahan dan jumlah konsumen (Tabel 2).

Rata-rata responden setiap hari membutuhkan modal usaha Rp. 193.750 dalam menjalankan usahanya. Sekitar 37,5% responden dalam kategori sedang dan tinggi yaitu rata-rata tiap harinya membutuhkan modal antara Rp. 45.000–67.500 dan >Rp. 67.500 sedangkan sisanya 25% berkategori rendah yaitu <45.000/hari. Hal ini menggambarkan modal usaha yang dikeluarkan tiap harinya dalam menjalankan usahanya, dengan modal yang relatif kecil tersebut, maka keuntungan yang diperoleh juga relatif kecil tiap hari.

Pada lingkungan tempat tinggal, sebanyak 62,5% responden dalam kategori sedang, sedangkan sebanyak 22,5% responden berkategori rendah dan berkategori tinggi hanya 15%. Rata-rata anggota keluarga baik pasangan maupun anak-anak membantu dalam berusaha dagang, seperti keterlibatan anggota keluarga dalam membuat barang dagangan yang akan dijual.

Tabel 2. Faktor Eksternal Pedagang Kakilima

No.	Faktor-faktor Eksternal	Rataan	Kategori	Rentang	Jumlah	
					Jiwa	(%)
1	Modal (X2.1)	193,750	Rendah	< 45,0	10	25,0
			Sedang	45 – 67,5	15	37,5
			Tinggi	> 67,5	15	37,5
2	Lingkungan Tempat Tinggal (X2.2)	8,87	Rendah	< 4,69	9	22,5
			Sedang	4,69 – 13,05	25	62,5
			Tinggi	> 13,05	6	15,0
3	Lingkungan Tempat Kerja (X2.3)	4,92	Rendah	< 3,81	4	10,0
			Sedang	3,81 – 6,03	19	47,5
			Tinggi	> 6,03	17	42,5
4	Peluang Pembinaan Usaha (X2.4)	1,05	Rendah	< 0,74	14	35
			Sedang	0,74 – 1,36	10	25
			Tinggi	> 1,36	16	40
5	Ketersediaan Bahan (X2.5)	1,97	Rendah	< 1,82	13	32,5
			Sedang	1,82 – 2,12	13	32,5
			Tinggi	> 2,12	14	35,0
6	Jumlah Konsumen (X2.6)	65,5	Rendah	< 25	12	30
			Sedang	25 – 30	14	35
			Tinggi	> 30	14	35

Keterangan: n = 40

Sebanyak 62,5% responden menyatakan dukungan lingkungan tempat tinggal dalam kategori sedang, sedangkan sebanyak 22,5% responden dalam kategori rendah dan 15% kategori tinggi. Rata-rata anggota keluarga, baik pasangan maupun anak-anak, membantu dalam berusaha (dagang), seperti keterlibatan anggota keluarga dalam membuat barang dagangan yang akan dijual.

Dari sisi dukungan lingkungan tempat kerja, sebanyak 10% responden menyatakan dukungan lingkungan tersebut pada kategori rendah, sedangkan kategori sedang sebanyak 47,5% dan kategori tinggi sekitar 42,5% responden. Dari data tersebut dapat dijelaskan bahwa dukungan lingkungan tempat kerja responden sebagai pedagang kakilima dalam kategori sedang 47,5% dan mendukung 42,5% dalam menjalankan usahanya, hanya 10% yang tidak mendukung dalam menjalankan usahanya. Penggusuran, ketidakamanan dalam berjualan, lokasi yang strategis seperti dekat

dengan keramaian, pasar, terminal atau stasiun kereta api adalah hal yang erat kaitannya dengan lingkungan tempat kerja pedagang kakilima.

Pada Tabel 2 dapat pula dideskripsikan bahwa terdapat 40% responden mendapatkan peluang pembinaan usaha dengan kategori tinggi, sedangkan kategori sedang sebanyak 24% dan kategori rendah 35%. Peluang pembinaan usaha terbatas pada pinjaman berupa kredit dari lembaga pemberi kredit seperti koperasi simpan pinjam.

Sedangkan pada ketersediaan bahan baku yang akan dijual, sebanyak 35% responden mendapatkan bahan baku secara mudah dengan alasan dekat dengan pasar, akses transportasi yang mudah, sedangkan 32,5% yang berkategori sedang dan yang tidak mudah atau rendah sebanyak 32,5%.

Rata-rata jumlah konsumen dalam sehari sekitar 65 orang dengan sebaran yang tertinggi adalah >30 orang/hari (35%), sebaran sedang antara 25 – 30 orang/hari (35%) dan sebaran rendah <25 orang/hari (30%). Dengan jumlah pedagang kakilima yang banyak, maka calon pembeli dapat leluasa memilih barang yang akan dibeli.

### Perilaku Kewirausahaan Pedagang Kakilima

Perilaku kewirausahaan pedagang kakilima dilihat pada tiga aspek, yaitu: pengetahuan, sikap dan keterampilan. Hasil penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Perilaku Kewirausahaan Pedagang Kakilima

No.	Perilaku Kewirausahaan	Rataan	Kategori	Rentang	Jumlah	
					Jiwa	(%)
1	Pengetahuan ( Y1.1)	8,15	Rendah	< 7,53	13	32,5
			Sedang	7,53 – 8,77	16	40,0
			Tinggi	> 8,77	11	27,5
2	Sikap (Y1.2)	11,70	Rendah	< 10,95	10	25,0
			Sedang	10,95 – 12,45	11	27,5
			Tinggi	> 12,45	19	47,5
3	Keterampilan (Y1.3)	10,55	Rendah	< 9,2	11	27,5
			Sedang	9,2 – 11,9	12	30,0
			Tinggi	> 11,9	17	42,5

Keterangan: n = 40

Tabel 3 menunjukkan perilaku kewirausahaan pedagang kakilima. Pada aspek pengetahuan, sebanyak 40% responden dalam kategori sedang dalam perilaku kewirausahaan pedagang kakilima, sedangkan sebanyak 32,5% responden berkategori rendah dan 27,5% responden memiliki pengetahuan berkategori tinggi.

Sebagian besar responden (47,5%) mempunyai sikap yang tinggi dalam perilaku kewirausahaan, diikuti 27,5% responden berkategori sedang dan 25% responden berkategori rendah.

Dalam tabel tersebut juga digambarkan terdapat 42,5% responden memiliki keterampilan yang tinggi dalam menjalankan usaha dagangnya, sedangkan 30% responden berkategori sedang dan 27,5% berkategori rendah.

Dari tabel tersebut dapat digambarkan bahwa dari aspek sikap mental yang berkategori tinggi menunjukkan bahwa para

pedagang kakilima dalam menjalankan usahanya mempunyai kemauan keras untuk berubah, siap untuk menanggung resiko, tidak cepat menyerah, mempunyai keuletan dalam berusaha, dan semangat untuk bekerja keras. Hal ini dipengaruhi oleh kondisi lingkungan pedagang kakilima yang menuntut mereka harus tetap *survive* sehingga terbentuk dalam alam bawah sadar mereka.

Aspek keterampilan yang tinggi menggambarkan bahwa dengan dukungan pengalaman bertahun-tahun sebagai pedagang kakilima, mereka banyak menemukan kesalahan-kesalahan dalam proses pembelajarannya, sehingga dari pengalaman tersebut, mereka dapat mengambil hikmah dan melakukan proses perbaikan dari berbagai kesalahan, terutama dalam hal cara membuat makanan yang akan dijual, perlunya membuat pembukuan, mengelola uang dagangan, dan sebagainya.

Sedangkan pada aspek pengetahuan yang relatif sedang, hal ini menunjukkan bahwa kondisi pengetahuan pedagang kakilima sangat dipengaruhi oleh tingkat pendidikan baik formal maupun non formal mereka yang relatif rendah, kurangnya mendapatkan pelatihan-pelatihan atau kursus-kursus yang dapat menambah pengetahuan akan kewirausahaan sangat berpengaruh pada aspek pengetahuan tersebut.

#### Hubungan antara Faktor Internal dan Perilaku Kewirausahaan Pedagang Kakilima

Faktor internal pedagang kaki lima berhubungan secara nyata dengan perilaku kewirausahaan pada aspek pengetahuan, sikap dan keterampilan (Tabel 4).

Tabel 4 . Hubungan Antara Faktor-Faktor Internal Dengan Perilaku Kewirausahaan Pedagang Kakilima.

Faktor-Faktor Internal	Perilaku Kewirausahaan					
	Pengetahuan	P	Sikap	P	Keterampilan	P
Umur	0,666**	0,001	0,755**	0,001	0,761**	0,001
Pendidikan Formal	0,569**	0,001	0,573**	0,001	0,615**	0,001
Pendidikan Non Formal	0,210	0,193	0,411**	0,008	0,268	0,095
Pengalaman Berusaha	0,736**	0,001	0,934**	0,001	0,870**	0,001
Motivasi	0,478**	0,002	0,318*	0,045	0,357*	0,024

Keterangan: n = 40; P = Peluang Kesalahan (galat)  
\*\* Berhubungan sangat nyata pada  $\alpha = 0,01$   
\* Berhubungan nyata pada  $\alpha = 0,05$

Hubungan perilaku kewirausahaan pedagang kakilima sangat nyata ( $\alpha = 0,01$ ) dan nyata pada ( $\alpha = 0,05$ ) berhubungan dengan umur, pendidikan formal, pendidikan non formal, pengalaman berusaha dan motivasi.

Tabel 4 menunjukkan bahwa umur, pendidikan formal, pengalaman berusaha dan motivasi berhubungan sangat nyata pada ( $\alpha = 0,01$ ) dalam aspek pengetahuan, sikap dan keterampilan. Antara motivasi dengan aspek sikap dan keterampilan pada perilaku kewirausahaan berhubungan nyata pada ( $\alpha = 0,05$ ). Pendidikan non formal pada aspek sikap dari perilaku kewirausahaan berhubungan sangat nyata pada  $\alpha = 0,01$ .

Dari Tabel 4 dapat dijelaskan bahwa semakin tinggi umur, pendidikan formal, pendidikan non formal, pengalaman berusaha, dan motivasi pedagang kakilima akan ber-

dampak pada semakin tinggi pula tingkat perilaku kewirausahaan pedagang kakilima yaitu pada aspek pengetahuan, sikap dan keterampilan dalam menjalankan usaha dagangannya. Dengan demikian, pendapat Mc Clelland (1987) yang mengatakan bahwa motif berprestasi akan mendorong timbulnya perilaku kewirausahaan sehingga motif berprestasi dapat dipelajari dan dikembangkan dalam bentuk pendidikan dan pelatihan. Selain itu, pendapat Rogers (1980), seseorang dalam merubah perilakunya dipengaruhi oleh kemampuan membaca menulis, tingkat pendidikan, umur, juga dapat mendukung data tersebut.

Hubungan antara Faktor Eksternal dan Perilaku Kewirausahaan Pedagang Kakilima

Faktor eksternal pedagang kakilima berhubungan secara nyata dengan perilaku kewirausahaan pedagang kakilima (Tabel 5).

Tabel 5 juga menunjukkan bahwa dukungan lingkungan tempat kerja dengan

sikap kewirausahaan berhubungan nyata pada  $\alpha = 0,05$  sedangkan pada aspek keterampilan berhubungan sangat nyata pada  $\alpha = 0,01$ . Dengan lokasi yang berada pada keramaian, rasa aman dalam menjalankan usahanya serta tidak adanya pengurusan dapat meningkatkan perilaku kewirausahaan pedagang kaki lima.

Tabel 5 . Hubungan Antara Faktor-Faktor Eksternal Dengan Perilaku Kewirausahaan Pedagang Kakilima

Faktor-Faktor Internal	Perilaku Kewirausahaan					
	Pengetahuan	P	Sikap	P	Keterampilan	P
Modal	0,061	0,708	0,183	0,258	0,163	0,314
Lingkungan Tempat Tinggal	0,85	0,074	0,074	0,651	0,057	0,727
Lingkungan Tempat Kerja	0,165	0,308	0,331*	0,037	0,443**	0,004
Peluang Pembinaan Usaha	0,791**	0,001	0,743**	0,001	0,705**	0,001
Ketersediaan Bahan	0,275	0,085	0,305	0,056	0,305	0,056
Konsumen	0,005	0,978	0,151	0,351	0,216	0,181

Keterangan: n = 40; P = Peluang Kesalahan (galat)

\*\* Berhubungan sangat nyata pada  $\alpha = 0,01$

\* Berhubungan nyata pada  $\alpha = 0,05$

Tabel di atas menunjukkan bahwa peluang pembinaan usaha berhubungan sangat nyata pada  $\alpha = 0,01$  dengan perilaku kewirausahaan (pengetahuan, sikap dan keterampilan). Dengan adanya pembinaan usaha baik berupa pelatihan atau pemberian bantuan berupa kredit modal usaha sangat berpengaruh dalam peningkatan perilaku kewirausahaan pedagang kakilima.

Di samping itu, semakin banyak modal usaha, dukungan keluarga yang positif, lingkungan tempat kerja yang mendukung, semakin tinggi peluang pembinaan usaha, mudahnya bahan baku yang diperoleh untuk berdagang dan semakin banyaknya jumlah konsumen akan berpengaruh positif terhadap peningkatan perilaku kewirausahaan (pengetahuan, sikap dan keterampilan) pedagang kakilima.

**Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

- (1) Faktor - faktor internal dan eksternal pedagang kakilima yang diamati merupakan faktor yang mendorong peningkatan perilaku kewirausahaan.
- (2) Perilaku kewirausahaan pedagang kaki lima di Kota Bogor tergolong cukup tinggi dalam aspek sikap dan keterampilan, namun dalam aspek pengetahuan berkategori sedang.
- (3) Faktor – faktor internal dan eksternal pedagang kakilima berhubungan nyata dengan perilaku kewirausahaan pedagang kaki lima.

**Rujukan**

- Mardikanto, 1993. *Penyuluhan Pembangunan Pertanian*. Surakarta: Sebelas Maret University Press.
- Meredith, G. Geoffrey. 1996. *Kewirausahaan. Teori dan Praktek*. Jakarta: Pustaka Binaman Presindo.
- Pambudy, R. 1999. "Perilaku Komunikasi, Perilaku Wirausaha Peternak Dan Penyuluh Dalam Sistem Agribisnis Peternakan Ayam." Disertasi Doktor, Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor (IPB). Bogor.
- Rusli Ramli, 1992. *Sektor Informal Perkotaan Pedagang Kaki Lima*. Jakarta: Ind-Hill. Co.
- Suparman Sumahamijaya. 1980. *Membina Sikap Mental Wiraswasta*. Jakarta: Gunung jati
- Suryana. 2001. *Kewiraswastaan*. Jakarta: Salemba Empat.