

PERILAKU PEDAGANG KELILING DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN (STUDI KASUS DI KABUPATEN BOJONEGORO)

Moch Soberi

STIE Cendekia Bojonegoro, Jl. Cendekia No.22 Bojonegoro
e-mail: soberimuhamad@yahoo.com

Abstract: Behavior of a Traveling Salesman in The Face of Competition (Case Study in Bojonegoro) Purpose of this study was to determine the behavior of itinerant traders in the market wares. and the face of increasingly fierce competition so as to maintain its business. based on research results of ten respondents inspiration mode is obtained from colleagues. 60% of respondents said the time to sell for about three to five years. Most 70% of the respondents informed that the merchandise or raw materials derived from the market town of Bojonegoro while 30% take raw materials from the distributor with a particular deal.

Abstrak: Perilaku Pedagang Keliling dalam Menghadapi Persaingan (Studi Kasus di Kabupaten Bojonegoro). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perilaku pedagang keliling dalam memasarkan dagangannya. dan menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat sehingga dapat mempertahankan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian dari sepuluh responden modus inspirasinya diperoleh dari teman sejawat. 60% dari responden menyebutkan waktu berjualan kurang lebih selama tiga sampai lima tahun. Kebanyakan 70 % dari responden menginformasikan bahwa barang dagangan atau bahan baku diperoleh dari pasar kota Bojonegoro sedangkan 30 % mengambil bahan baku dari distributor dengan kesepakatan tertentu.

Kata Kunci: perilaku, pedagang keliling, persaingan

Indonesia sebagai negara berkembang memiliki beberapa permasalahan yang mendasar. Permasalahan tersebut kemudian dapat menjadi indikator atau sifat mendasar yang membuat suatu negara terklasifikasi sebagai negara berkembang. Sifat negara berkembang tersebut menurut Hartono (2009) dapat diklasifikasikan menjadi empat hal, yaitu: (1) Tingkat penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK); (2) Tingkat perkembangan sarana atau prasarana penunjang kehidupan; (3) Tingkat perkembangan ekonomi; dan (4) Tingkat kualitas penduduk.

Tingkat perkembangan ekonomi dijelaskan lebih lanjut oleh Hartono dengan suatu pernyataan bahwa di dalam perkembangan ekonomi, terdefinisi suatu struktur mata pencaharian penduduk dan tingkat pertumbuhan ekonomi. Struktur mata pencaharian penduduk di negara berkembang sebagian besar

berada pada bidang agraris. Selain itu, negara berkembang dinilai memiliki tingkat pertumbuhan ekonomi yang rendah dan kurang stabil (Ikhwan Aryan Aditantra, 2011).

Menurut Ikhwan Aryan Aditantra dalam skripsinya menyebutkan bahwa dalam bidang kualitas penduduk, sifat negara berkembang ditunjukkan oleh tiga indikator, yaitu: tingkat pendidikan, kesehatan penduduk, dan pendapatan per kapita. Dari ketiga hal tersebut, pendapatan per kapita adalah indikator kuantitatif yang lebih sering digunakan dalam mengukur tingkat kualitas penduduk. Sebagai contoh, World Bank pada tahun 1997 membagi negara-negara di dunia menjadi empat kelompok: low income (<US\$ 785), middle income (US\$ 785-3,215), upper middle income (US\$ 3,125-9,655), high income (>US\$ 9,655). Dengan penghasilan perkapita sebesar US\$ 2,590.1 di tahun 2009 (Hida, 2010), Indone-

sia masih berada di deretan negara-negara yang berpenghasilan menengah. Pendapatan perkapita tersebut juga masih menempatkan Indonesia sebagai negara berkembang. Hal tersebut berarti Indonesia masih harus menghadapi realita dan permasalahan-permasalahan terkait permasalahan dasar negara-negara berkembang yang salah satunya adalah permasalahan ekonomi.

Salah satu penyebab permasalahan ekonomi di Indonesia terjadi karena sulitnya mencari lapangan pekerjaan untuk mencari penghasilan. Hal ini terjadi akibat banyaknya persaingan yang disebabkan oleh jumlah penduduk yang jumlahnya besar serta pendidikan rendah. Semua orang berlomba untuk mendapatkan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Karena permasalahan itulah, maka muncul kebutuhan akan tersedianya lapangan pekerjaan sehingga memutus rantai kemiskinan yang menjerat bangsa ini.

Kebutuhan akan lapangan kerja yang terbatas mau tidak mau membuat angkatan kerja di Indonesia melirik sektor informal sebagai suatu alternatif. Menurut Ramli (dalam Darmawati, 2007) bahwa sektor informal selain sebagai penyedia lapangan pekerjaan juga keberadaan kemampuan sektor informal ini bertahan di perkotaan tanpa bantuan dari pemerintah adalah karena adanya kebutuhan akan berbagai macam produk dan jasa yang dihasilkan oleh sektor informal ini.

Sektor informal ini sebagai suatu bentuk kewirausahaan. Kewirausahaan memberikan nafas baru bagi masyarakat yang tidak memiliki kompetensi maupun kesempatan untuk mendapatkan penghidupan yang layak. Ketergantungan masyarakat terhadap lapangan pekerjaan akan berkurang ketika masyarakat mampu menciptakan usahanya sendiri. Artinya masyarakat dapat menghasilkan nafkah bagi dirinya sendiri dan tidak lagi bergantung pada kondisi-kondisi yang fluktuatif sehingga dapat menuju ke arah kemandirian.

Apabila masyarakat yang berada pada potensi "pengangguran" dapat mencapai kemandirian melalui usaha kecil, beberapa aspek dapat tercakup. Aspek tersebut di antaranya masalah kemiskinan, pengangguran, maupun angka ketergantungan. Jika kita melihat pada cakupan yang lebih kecil, sebut saja pedagang kaki lima/pedagang keliling yang menjajakkan dagangannya dengan berkeliling,

muncul suatu potensi pembentukan kemandirian aspek ekonomi melalui pedagang keliling bagi masyarakat yang hanya mampu berusaha pada tingkat tersebut.

Ditengah persaingan usaha yang begitu ketat pedagang kaki lima/pedagang keliling mampu bertahan menjalankan usahanya. Mereka tetap berusaha walaupun saingan mereka semakin hari semakin banyak. Mereka memiliki perilaku tersendiri dalam mempertahankan usahanya. Perilaku-perilaku itulah yang menarik perhatian peneliti terhadap pedagang keliling kenapa mereka bisa mampu bertahan meskipun krisis ekonomi melanda dan persaingan yang ketat terus terjadi.

METODE

Jenis penelitian ini adalah bersifat deskriptif. Menurut wirartha (2005:154), metode penelitian deskriptif hanya menggambarkan dan meringkas berbagai kondisi, situasi atau berbagai variabel. Penelitian deskriptif berkaitan dengan pengumpulan data untuk memberikan gambaran atau penegasan suatu konsep atau gejala, juga menjawab pertanyaan-pertanyaan sehubungan dengan suatu subyek penelitian saat ini, tujuan dari deskriptif adalah untuk membuat paparan atau gambaran secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Yang menjadi obyek dalam penelitian ini adalah pedagang keliling yang terdiri dari pedagang es, pedagang pentol bakso, pedagang mainan, pedagang jamu, pedagang sayur, pedagang roti bakar, pedagang sosis, pedagang empuk-empuk, pedagang siomai dan pedagang leker.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perilaku adalah respon individu terhadap suatu stimulus atau suatu tindakan yang dapat diamati dan mempunyai frekuensi spesifik, durasi dan tujuan dan baik disadari maupun tidak. Perilaku merupakan kumpulan berbagai faktor yang saling berinteraksi. Seiring dengan tidak disadari bahwa interaksi itu sangat kompleks sehingga kadang-kadang kita tidak sempat memikirkan penyebab seseorang menerapkan perilaku tertentu. Karena itu amat penting untuk

dapat menelaah alasan dibalik perilaku individu, selama ia mampu mengubah perilaku tersebut.

Dilihat dari Segi Biologis, perilaku adalah suatu kegiatan atau aktivitas organisme (makhluk hidup) yang bersangkutan. Dari sudut pandang biologis, semua makhluk hidup mulai dari tumbuhan, hewan, dan manusia berperilaku, karena mempunyai aktivitas masing – masing. Perilaku manusia adalah semua tindakan atau aktivitas manusia, baik yang diamati langsung maupun yang tidak dapat diamati pihak luar.

Dilihat dari Segi Psikologis, menurut Skinner (1938), perilaku adalah suatu respon atau reaksi seseorang terhadap stimulus (rangsangan dari luar . pengertian itu dikenal dengan teori S-O-R(stimulus-organisme-respons). skinner membedakan respons tersebut menjadi 2 jenis, yaitu respondent response (reflexive) dan operant response (instrumental response). Secara lebih proposional perilaku dapat diartikan suatu respons organisme atau seseorang terhadap rangsangan (stimulus) dari luar subjek tersebut.

Respon ini berbentuk 2 macam, yakni: Bentuk pasif adalah respon internal yaitu terjadi didalam diri manusia dan tidak secara langsung dapat terlihat oleh orang lain. Misalnya berpikir , tanggapan atau sikap batin dan pengetahuan. Bentuk aktif yaitu apabila perilaku itu jelas dapat diobservasi secara langsung. Perilaku sudah tampak dalam bentuk tindakan nyata makan disebut overt behavior.

Dilihat dari bentuk respon terhadap stimulus ini, maka perilaku dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

Perilaku tertutup adalah respon seseorang terhadap stimulus dalam bentuk terselubung atau tertutup (covert). Respon atau reaksi terhadap stimulus ini masih terbatas pada perhatian, persepsi, pengetahuan / kesadaran, dan sikap yang terjadi belum bisa diamati secara jelas oleh orang lain.

Perilaku terbuka adalah respon seseorang terhadap stimulus dalam bentuk tindakan nyata atau terbuka. Respon terhadap terhadap stimulus tersebut sudah jelas dalam bentuk tindakan atau praktek (practice).

Diatas telah dituliskan bahwa perilaku merupakan bentuk respon dari stimulus (rangsangan dari luar). Hal ini berarti meskipun bentuk stimulusnya sama namun bentuk respon akan berbeda dari setiap orang. Faktor – factor yang membedakan respon terhadap stimulus

disebut determinan perilaku. Determinan perilaku dapat dibedakan menjadi dua yaitu :

Faktor internal yaitu karakteristik orang yang bersangkutan yang bersifat given atau bawaan misalnya : tingkat kecerdasan, tingkat emosional, jenis kelamin, dan sebagainya.

Faktor eksternal yaitu lingkungan, baik lingkungan fisik, fisik, ekonomi, politik, dan sebagainya. Faktor lingkungan ini sering menjadi factor yang dominan yang mewarnai perilaku seseorang. (Notoatmodjo, 2007 hal 139)

Pedagang Keliling dalam Perilakunya Terdapat banyak teori produksi untuk produsen. Teori-teori ini didiskusikan di ranah ekonomi mikro. Ekonomi mikro menjelaskan hal ini dengan teori perilaku. Terdapat tiga teori ekonomi mikro mengenai hal ini: Perilaku Konsumen, Perilaku Produsen yang relevan dengan topik penelitian, dan Perilaku Pasar.

Pada teori perilaku produsen, rasionalitas paling sederhana yang disajikan adalah bagaimana menciptakan maksimalisasi profit. Akan tetapi, pada perkembangannya, di samping tujuan utama tersebut, terdapat banyak motif lain produsen: maksimalisasi penjualan, pendapatan marginal, dan motif-motif non-profit. Kemudian, disinilah produsen dapat memutuskan apa motif mereka.

Motif yang dimiliki produsen dalam produksi kemudian memotivasi mereka dalam perilaku. Apa yang dijelaskan oleh teori ekonomi mikro mengenai perilaku, secara spesifik akan berada aktivitas operasi mereka.

Laba pada pedagang keliling mungkin menjadi tujuan utama aktivitas mereka. Akan tetapi, sinyal pasti dari pedagang keliling dalam membentuk laba mereka adalah pada harga jual. Untuk membuat harga, di samping memperhitungkan barang, kualitas, penempatan, dan tingkat kompetisi juga akan menjadi checklist mereka.

Penelitian Rogers (1974) mengungkapkan bahwa sebelum orang mengadopsi perilaku baru (berperilaku baru), didalam diri orang tersebut terjadi proses yang berurutan, yakni.

- a. Awareness (kesadaran), yakni orang tersebut menyadari dalam arti mengetahui stimulus (objek) terlebih dahulu
- b. Interest, yakni orang mulai tertarik kepada stimulus
- c. Evaluation (menimbang – nimbang baik dan tidaknya stimulus bagi dirinya).Hal ini berarti sikap responden sudah lebih baik lagi

- d. Trial, orang telah mulai mencoba perilaku baru
- e. Adoption, subjek telah berperilaku baru sesuai dengan pengetahuan, kesadaran, dan sikapnya terhadap stimulus

Apabila penerimaan perilaku baru atau adopsi perilaku melalui proses seperti ini didasari oleh pengetahuan, kesadaran, dan sikap yang positif maka perilaku tersebut akan menjadi kebiasaan atau bersifat langgeng (*long last-ing*). Notoatmodjo, 2003 hal 122)

Perdagangan adalah semua tindakan yang tujuannya menyampaikan barang untuk tujuan hidup sehari-hari, prosesnya berlangsung dari produsen kepada konsumen. Orang yang pekerjaannya memperjualbelikan barang atas prakarsa dan resiko dinamakan pedagang.

Perdagangan dibedakan atas perdagangan besar dan perdagangan kecil. Dalam perdagangan besar jual beli berlangsung secara besar-besaran. Dalam perdagangan besar, barang tidak dijual/disampaikan langsung kepada konsumen atau pengguna, sedangkan dalam perdagangan kecil, jual beli berlangsung secara kecil-kecilan dan barang dijual langsung kepada konsumen.

Pedagang jenisnya bermacam-macam. Ada pedagang keliling, pedagang asongan, pedagang dari pintu ke pintu (*door to door*), pedagang kios, pedagang kaki lima, grosir (pedagang besar), pedagang supermarket dan sebagainya. Jenis-jenis pedagang ini lazim dibedakan berdasarkan pada cara menawarkan barang dagangannya masing-masing.

Pedagang keliling adalah pedagang yang menawarkan barang dagangannya dengan cara berkeliling. Berkeliling di sini biasanya dilakukan dari RT ke RT, dari RW ke RW, dari kampung ke kampung, atau dari desa ke desa. Barang yang mereka tawarkan biasanya digendong, dipikul. Didorong dengan gerobak, atau diangkut dengan sepeda atau kendaraan bermotor yang termasuk pedagang jenis ini adalah pedagang jamu gendong, pedagang bakso, pedagang es krim dan lain-lain.

Dari hasil penelitian dapat diperoleh beberapa pembahasan sebagai berikut :

Bapak Arif sehari-hari bekerja sebagai pedagang siomai. Beliau menjajakan barang dagangannya di daerah Mojokampung dan sekitarnya. Jika ada acara tertentu kadang dia juga datang untuk mencari pelanggan, misalnya jika ada kegiatan dialun-alun jalan sehat atau kegiatan apapun yang berhubungan dengan kera-

maian dia pasti datang untuk menawarkan barang dagangannya.

Saat kami menanyakan apa yang menjadikan inspirasi beliau berdagang siomay yaitu karena kebutuhan yang menuntut ia harus mencari uang, sedangkan tidak ada pekerjaan lain yang ia kerjakan selain berdagang sioma keliling. Ia berdagang keliling sudah 1 tahun berjalan. Barang dagangannya diperoleh dari memproduksi sendiri yang bahan bakunya ia peroleh dari pasar . dalam proses produksi tidak ada yang membantu beliau, sehari-hari beliau memasak siomay sendirian. Modal untuk usahanya kurang lebih 75 ribu untuk sekali produksi.

Kebiasaan beliau saat mulai berdagang hanya dengan doa, tetapi ia tidak menyebutkan jika ia mempunyai kebiasaan-kebiasaan khusus saat mulai berjualan. Beliau juga memiliki pelanggan, setiap pagi selalu mendatangi sekolah untuk menawarkan barang dagangannya. Saat kami menanyakan kiat apa yang membuat ia dapat bertahan, padahal semakin banyak pesaing ia menjawab “ yowis pasrah ae mbak, yang penting niat cari rezeki, masalah laku tidaknya wes diatur sama yang diatas”(ya sudah mbak pasrah saja, yang penting niatnya mencari rezeki, masalah laku atau tidaknya sudah diatur sama yang diatas). Kisaran penghasilannya bersih perhari sekitar RP. 35.000,- . dengan penghasilan itu kadang dia juga menyisihkan untuk ditabung, tetapi tidak setiap hari dia dapat menabung, tergantung dari kebutuhan sehari-harinya dan penghasilan yang dia peroleh. Tidak ada kejadian yang luar biasa pada saat menjajakan dagangannya.

Pak Nanang sudah berjualan Es keliling selama tujuh tahun. Semula yang menjadikan inspirasinya untuk berdagang keliling adalah ketika dia ikut temannya. Karena temannya juga berjualan es dan dia melihat peluang berjualan es sangat besar maka diapun ikut berjualan es. Dia memperoleh es tersebut bukan langsung dari pabrik tetapi mengambil es dari cabang Surabaya. Ada kesepakatan tertentu antara dia dengan distributor es. Pak Nanang tidak perlu mengeluarkan modal terlebih dahulu untuk berjualan es, bisa dbilang bisnis ini adalah bisnis yang mengandalkan kepercayaan. Beliau mengambil es dahulu baru dipasarkan untuk dijual kemudian setelah laku baru setor hasil penjualan ke pihak distributor dengan perjanjian yang telah dilakukan diawal.

Dia memasarkan esnya di alun-alun Bojonegoro dan sekitarnya dengan menggunakan

bunyi speaker untuk memanggil pelanggannya. Ia tidak memiliki kebiasaan khusus saat memulai berjualan dan juga tidak memiliki pelanggan tetap.

Alasan pak Nanang dapat terus bertahan berjualan es adalah karena tidak ada resiko dalam proses penjualan barang dagangannya. Es yang tidak laku dijual akan dikembalikan lagi ke pihak distributor. Penghasilan bersih perharinya adalah sekitar Rp.30.000,- sampai dengan Rp. 40.000,-. beliau memandang ukuran kecukupan dalam memperoleh penghasilan apabila dapat mencukupi kehidupan sehari-hari dan juga dapat berekreasi. Pak Nanang tidak pernah menyisihkan penghasilannya untuk ditabung karena menurut keterangan beliau uang hasil penjualan habis untuk makan dan beli rokok serta kebutuhan yang lain yang beliau anggap perlu untuk dicukupi.

Pandangan pak Nanang dalam menyikapi sebuah kejujuran menurutnya tidak begitu penting karena hanya menjual es saja. Saat kami menanyakan apakah ada keajaiban selama berjualan, ia menuturkan ada satu kali kesempatan suatu hari sejak pagi tidak terjual setelah itu ia tidak putus asa, akhirnya ia menemukan tempat yang ramai yaitu ada orang hajatan. Spontan ia kesana, akhirnya barang dagangannya habis seketika ditempat itu.

Ibu win yang sering dipanggil mbak Win adalah seorang pedagang jamu yang berasal dari desa klangon Bojonegoro. Mbak win berjualan jamu karena terinspirasi atau berkeinginan ikut dengan mertua dan mertuanya juga berjualan jamu. Beliau telah berjualan selama 22 tahun dan dia pemasarannya di pasar bojonegoro.

Mbak win dalam memperoleh bahan baku dari pasar dan pembeliannya dilakukan secara tunai. Beliau dalam proses produksinya hanya melibatkan dua orang, dan untuk memulai usaha itu mbak win memerlukan modal RP.100.000,-.

Mbak win memasarkan dagangannya di sekitar kauman dan klangon dan dalam memulai usahanya beliau tidak pernah ada ritual yang dilakukannya. Selama ini mbak win telah mempunyai pelanggan tetap yang ada dirumah-rumah, serta untuk memanggil pelanggannya beliau tidak perlu menggunakan alat bantu karena beliau sudah mendatangi rumah-rumah itu dan para pembelipun juga sudah hafal dengan jam-jamnya.

Selama ini mbak win telah berupaya bersikap ramah, sopan dan kadang-kadang diberi potongan harga, semua itu dilakukan untuk merawat pelanggan supaya tidak pindah ke penjual lain, serta untuk mempertahankan pelanggannya beliau telah mengutamakan kualitas dari jamunya itu. Sedangkan Kisaran penghasilan bersih perhari beliau sekitar Rp 20.000,-.

Mbak win telah beranggapan tentang kecukupan dalam memperoleh penghasilannya, yang dikatakan cukup itu adalah bahwa kebutuhan sehari-hari dapat terpenuhi. Beliau selama ini tidak bisa menyisihkan penghasilannya untuk ditabung. Karena dari penghasilan yang perharinya 20.000 itu hanya cukup untuk kebutuhan sehari-harinya saja. Sedangkan menurut beliau tentang kejujuran adalah tidak penting. Dan beliau saat berjualan tidak pernah ada suatu keajaiban yang terjadi.

Bapak Saiful dalam kesehariannya menjual pentol bakso bakso. Dia sudah berjualan pentol bakso selama tiga tahun sejak tahun 2009 sampai dengan saat dilakukan penelitian. Inspirasi yang menjadikan dia berdagang keliling adalah karena ingin mempunyai uang. Pentol bakso dagangannya diproduksi sendiri dan bahannya diperoleh dari toko eceran yang ada didekat rumah pak saiful. Dia tidak dapat menjelaskan secara spesifik bagaimana proses produksinya, yang jelas dia produksi sendiri dan tidak ada yang membantu dalam proses pembuatan pentol bakso.

Modal untuk usahanya sekitar Rp.200.000,- untuk sekali produksi dengan perolehan laba bersih rata-rata Rp.35.000,- per hari. Pak saiful menjual barang dagangannya di daerah soko Tuban, Bojonegoro dan sekitarnya. Meskipun beliau berasal dari Tuban dia lebih banyak memasarkan pentol bakso nya di Bojonegoro karena lokasinya lebih dekat dengan tempat tinggalnya. Dia memasarkan dagangannya dengan alat bantu terompet yang menghasilkan suara “ Ninot,,,Ninoot,,,”.

Pak Saiful selalu mengawali jualannya dengan doa dan keyakinan bahwa setiap orang yang keluar rumah untuk berjualan pasti ada rezeki yang akan kita peroleh. Keyakinan beliau seperti burung saja apabila keluar dari sarangnya pulang dengan perut terisi. Berbicara tentang pelanggan, beliau memiliki pelanggan disetiap daerah yang menjadi target pasarnya. Dia merawat pelanggannya dengan cara memberikan pelayanan yang sopan dan dia selalu bersikap humoris agar pelanggan merasa senang dan

tidak bosan untuk membeli dagangannya. Segmen pasar yang dituju oleh beliau adalah anak-anak oleh karenanya harga yang ditetapkan juga terjangkau oleh uang saku mereka. Kadang kala dia juga memberi bonus pada pelanggan yang membeli dagangannya berupa gerakan psikologis yaitu berupa tindakan pemberian bonus yang sebenarnya itu adalah pentol bakso yang harus pembeli terima.

Dalam persaingan dagang yang semakin ketat, pak saiful selalu memiliki keyakinan bahwa dalam berjualan dia pasti akan memperoleh rezeki, itulah yang menyebabkan dia dapat bertahan menghadapi pesaingnya.

Pandangan pak saiful tentang ukuran kecukupan penghasilan apabila dia dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari dan dapat menabung jika ada sisa uang. Sedangkan pandangan kejujuran menurut beliau adalah sangat penting karena dengan jujur pelanggannya akan terus memercayainya dan membeli dagangannya.

Hal yang sangat luar biasa pernah dialami pak saiful, ketika suatu hari dia baru menjajakan dagangannya ada orang yang memborong dagangannya sampai habis. Akhirnya dia bisa cepat pulang dan tidak sampai memasarkan dagangannya ketempat yang lebih jauh lagi.

Bapak yusuf adalah seorang pedagang mainan yang berasal dari desa kauman, beliau sudah bekerja selama 5 (lima) Tahun. Dan yang menjadikan inspirasi serta keinginan untuk berjualan adalah beliau diberi modal orang lain untuk berjualan mainan ini. Sedangkan untuk mendapatkan barang dagangannya sangat mudah dijangkau karena tempatnya dekat yaitu berada di agen terminal baru Rajekwesi Bojonegoro serta dalam memperoleh barang dagangan tidak ada kesepakatan yang harus dilakukannya.

Modal yang dimiliki bapak yusuf ini sebesar Rp 200.000 dalam seminggu. Bapak yusuf harus memasarkan dagangannya di sekolah-sekolah yang sudah menjadi langganan setiap hari. Selama ini dalam berjualan beliau tidak ada kebiasaan tersendiri atau cara yang dilakukan untuk memulai usahannya serta untuk memasarkannya tidak perlu menggunakan alat pembantu.

Bapak yusuf memperoleh penghasilan bersih perhari sekitar Rp 25.000,-, sedangkan pandangan beliau tentang kecukupan dalam memperoleh penghasilan itu adalah jika semua kebutuhan sehari-hari itu bisa terpenuhi. Selama ini beliau sudah bisa menyisihkan pengasilan-

nya setiap hari untuk ditabung dan akhirnya akan dibuat untuk mengansur pembelian sepe-danya.

Bapak yusuf telah berkeyakinan bahwa dalam berjualan setiap hari itu pasti akan dikasih rezeki oleh Alloh SWT. Sedangkan pandangan beliau tentang kejujuran itu tidak terlalu penting karena pangsa pasar yang dihadapinya adalah anak-anak kecil. Dan selama berjualan beliau tidak pernah menemui suatu keajaiban hal yang luar biasa dalam menjual dagangannya.

Bu umbarni yang sering dipanggil mbak ni, sudah menjadi pedagang sayur selama kurang lebih satu tahun. Sebenarnya pedagang sayur hanya menjadi pekerjaan sampingan baginya. Pekerjaan utama mbak ni adalah menjadi karyawan musiman diperusahaan tembakau Redrying Bojonegoro. Yang menginspirasi dia menjadi pedagang sayur keliling karena dia bukan karyawan tetap ditempat kerjanya, melainkan hanya karyawan kontrak yang jadwal masuknya tidak tentu, kadang ada job kadang tidak ada. Maka dari itu untuk mengisi waktu ketika tidak ada job di perusahaan tembakau tersebut dia menjadi pedagang sayur keliling. Selain itu mbak ni memiliki tiga tanggungan keluarga yaitu adik dan ibunya. Dia harus menjadi tulang punggung keluarga karena dia tidak mempunyai suami. Alasan itulah yang menyebabkan mbak ni harus bekerja keras setiap hari untuk mencukupi semua kebutuhan keluarganya.

Mbak ni memperoleh barang dagangannya dari pasar kota Bojonegoro. Setiap habis subuh dia harus bergegas berangkat ke pasar untuk membeli sayuran untuk dijual lagi. Tidak ada yang membantu dalam proses itu. Mbak Ni memasarkan dagangannya ke berbagai tempat mulai dari kawasan pasar Bojonegoro berkeliling sampai dengan daerah Mojo Kampung. Daerah itu cukup jauh dengan ukuran sepeda ontel untuk berjualan. Cara dia memasarkannya pun adalah langsung mendatangi pelanggannya, kerena pelanggannya sudah hafal kedatangan mbak Ni di jam-jam tertentu maka mbak Ni tidak perlu berteriak-teriak memanggil pelanggannya.

Modal beliau untuk sekali berjualan sekitar Rp. 200.000,- dengan perolehan laba bersih Rp. 25.000,- per hari. Untuk mempertahankan pelanggannya mbak ni sering memberi bonus ke pelanggannya berupa potongan harga. Mbak Ni dapat bersaing dengan pedagang sayur lainnya karena beliau telah memiliki pelanggan

tetap, maka dari itu dagangan mbak ni selalu habis terjual setiap harinya.

Mbak Ni selalu berusaha untuk menabung walau penghasilannya sedikit, karena mengantisipasi apabila terjadi sesuatu kepadanya yang menyebabkan dia tidak bisa bekerja, misalnya sakit. Selain dia tidak ada yang bekerja lagi untuk menghidupi keluarganya. Ukuran kecukupan penghasilan menurut dia apabila sudah bisa makan saja sudah cukup baginya.

Dia memiliki pelanggan tetap, hal itulah yang menyebabkan mbak Ni selalu yakin dia akan memperoleh rezeki. Kejadian luar biasa yang dia alami adalah ketika suatu hari terjadi hujan deras dan mbak Ni tidak dapat berkeliling menjual dagangannya. Akhirnya dengan niat dan tekad mbak ni terus berdoa agar hujannya cepat reda. Setelah lama ditunggu akhirnya hujan reda, tapi waktu itu sudah siang. Mbak Ni berfikir pelanggannya semua pasti sudah masak. Tapi ternyata meskipun sudah siang pelanggan-pelanggan mbak ni tetap membeli dagangannya dan malah lebih banyak dibanding hari biasa mereka membeli. Dagangan mbak ni habis dan mbak ni pun cepat pulang.

Pak anwar berjualan sosis sudah hampir empat tahun lebih. Dia melihat temannya yang berhasil berjualan sosis maka ia tertarik dan terinspirasi untuk ikut menjalankan usaha tersebut. Bahan bakunya diperoleh dari Ds.sumbang Gg. Depo Bojonegoro. Sistem yang dianut adalah ambil bahan baku dulu baru membayar setelah dagangan dijual. Proses penjualannya berdasarkan pesanan. Beliau memasarkan dagangannya didaerah kauman dan disekitarnya. Kebiasaan pak anwar saat akan mulai berjualan adalah dengan membaca bismillah. Pak anwar tidak memiliki pelanggan tetap hanya saja dia sering berjualan di sekolahs-sekolah. Cara beliau memanggil pelanggan adalah dengan memakai suara mulut “ sosiiiiis,,,sooossiiis,,,”.

Pak anwar dapat bertahan menghadapi pesaing dengan memiliki keyakinan bahwa setiap manusia sudah diatur rezekinya jadi tidak perlu berputus asa dalam mencari rezeki.

Kisaran penghasilan bersih pak Anwar adalah Rp. 40.000,- per hari. Ukuran kecukupan penghasilan menurut pak Anwar apabila sudah cukup untuk makan setiap hari. Beliau tidak pernah menyisihkan penghasilannya untuk ditabung karena sudah habis untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Pandangan keyakinan memperoleh rezeki menurutnya pasti selalu ada

jalan apabila kita mau berusaha, sedangkan pandangan kejujuran menurutnya setiap pedagang harus menjual dagangannya dengan apa adanya. misalkan tidak membedakan pembeli saat melayani, yang kaya tidak dimahalkan harganya dan sebaliknya. Selalu apa adanya seperti biasa.

Bapak suwito seorang pedagang empek-empek dari desa ledok, beliau telah berjualan selama 3 tahun yang terinspirasi dari berkeinginan ingin mencari nafkah keluarga. Selama beliau berjualan, beliau telah memperoleh barang dagangannya di pasar kota Bojonegoro . dan dalam proses produksinya beliau melibatkan 3 orang. Bapak suwito menggunakan modal untuk berjualan sebesar Rp.500.000,- . beliau juga memasarkan barang dagangannya di SD dan desa Kauman. Beliau dalam memulai usahanya telah menggunakan kebiasaan sebelum berangkat beliau membaca do'a.

Bapak Suwito dalam bejualan selama ini telah menggunakan alat bantu untuk memasarkannya. Alat bantu tersebut adalah sejenis mainan anak2 yang bila di pencet menghasilkan suara “ Ngek ngok-ngek ngok”. Beliau juga berupaya merawat pelanggan yang ada dengan cara kadang diberi agak banyak jika membeli dan beliau juga mengutamakan rasa serta keramahan.

Bapak Suwito memperoleh penghasilan rata-rata perhari sebesar Rp 80.000- Rp.90.000. beliau telah beranggapan bahwa tentang kecukupan yang selama ini beliau anggap cukup itu adalah apabila semua kebutuhan sehari-hari sudah terpenuhi. Sedangkan tentang keyakinan memperoleh rezeki adalah apabila kita mahu bekerja rezeki pasti datang karena sudah ada yang mengatur. Beliau juga menganggap bahwa kejujuran sangat penting karena merupakan salah satu motivasi bagi pelanggannya , dan selama ini berjualan beliau ada keajaiban yang di alaminya seperti, di saat hujan dan berteduh ditempat orang akhirnya sekeluarga yang dijakikan tempat berteduh tersebut membeli dagangannya.

Bapak parjo seorang pedagang leker, beliau sudah menjalankan usahanya selama 4 tahun, beliau terinspirasi untuk berdagang keliling di Bojonegoro berawal dari meneruskan karirnya dari Jakarta, di Jakarta dulu sudah berdagang leker , beliau memperoleh dagangannya dengan memproduksi sendiri, bahan bakunya didapat dari pasar halte Bojonegoro. proses produksinya langsung setelah ada pembeli . be-

liau memproduksi barang dagangannya tanpa bantuan orang lain.

Modal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha ini adalah Rp 65.000,- sekali jalan, dengan kisaran penghasilan bersih Rp40.000,- per hari. Bapak parjo memasarkan barang dagangannya disekolah-sekolah sekitar desa banjarero, selain anak sekolah beliau mempunyai pelanggan lain yaitu orang perumahan seperti tempat TPQ. Karena sudah mempunyai tempat berjualan bapak parjo tidak perlu memanggil pelanggannya. Terkadang beliau memberi bonus kepada pelanggannya agar pelanggan tetap setia membeli lekernya. Kebiasaan bapak parjo sebelum memulai usahannya adalah dengan membaca Basmalah 11X dan Sholawat 11 X. pandangan beliau tentang kecukupan memperoleh penghasilan adalah asalkan cukup untuk kebutuhan sehari-hari dan tidak sampai berhutang. Beliau tidak pernah menyisihkan penghasilannya untuk di tabung.

Pandangan beliau untuk memperoleh rezeki adalah dia yakin bahwa rezeki sudah ada yang mengatur. Agar bisa bertahan dari pesaing beliau mengedepankan pelayanan yang ramah dan baik pada pelanggannya. beliau juga berprinsip pedagang yang jujur akan makmur. Tidak ada kejadian yg luar biasa saat beliau berjualan leker.

Pak Ibro menjadi pedagang roti bakar keliling sudah 3 tahun berjalan. Dia terinspirasi dari temannya yang menjadi penjual roti bakar. Beliau menganggap berjualan roti bakar mudah dan tidak memerlukan biaya besar. Barang dagangannya diperoleh dari partner (Waralaba) dengan kesepakatan sesuai dengan perjanjian di awal. Proses produksi dia yang menjalankan sendiri tanpa bantuan orang lain. Dia mengeluarkan modal Rp. 400.000,- untuk mendapatkan alat serta bahan-bahan untuk membuat roti bakar, bahan yang didapat tersebut untuk kebutuhan penjualan selama dua hari.

Pak Ibro memasarkan dagangannya disekitar jl. Diponegoro kawasan kota Bojonegoro dan sekitarnya selain berkeliling juga menetap disekolah, setelah jam sekolah habis, baru dia mulai berkeliling lagi. Alat yang digunakan untuk memasarkan dagangannya dengan menggunakan bunyi speaker. Cara merawat pelanggan menurut beliau adalah cukup dengan mempertahankan dan mengutamakan kualitas barang dagangannya, dia berkeyakinan roti bakar yang enak pasti akan dicari pelanggan.

Kisaran penghasilan bersih pak Ibro sekitar Rp.50.000,- sampai dengan Rp. 60.000,- per harinya. Uang itu untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari dan ditabung bila ada sisanya.

Keyakinan pak Ibro tentang penghasilan adalah dia yakin bahwa jika dia keluar rumah untuk berjualan dia pasti akan memperoleh rezeki. Sedangkan pandangan kejujuran menurut dia sangat penting. Pak Ibro memandang dengan dia berlaku jujur maka penghasilannya akan semakin bertambah disetiap harinya.

KESIMPULAN

Dari sepuluh responden modus inspirasinya diperoleh dari teman sejawat. 60% dari responden menyebutkan waktu berjualan kurang lebih selama tiga sampai lima tahun. Kebanyakan 70 % dari responden menginformasikan bahwa barang dagangan atau bahan baku diperoleh dari pasar kota Bojonegoro sedangkan 30 % mengambil bahan baku dari distributor dengan kesepakatan tertentu.

Pedagang keliling dalam memproduksi dagangannya 90 % dari responden melakukannya sendiri tanpa bantuan orang lain. Modal usaha yang digunakan pedagang keliling berkisar Rp. 100.000,- sampai Rp. 500.000,-

Dalam memasarkan barang dagangannya pedagang keliling rata-rata sudah memiliki pelanggan tetap dan tempat berjualan yang sesuai dengan pangsa pasar. 70 % dari responden menyebutkan tidak memiliki ritual atau kebiasaan saat mulai berjualan. Hanya sebagian yang rutin membaca doa saat akan berjualan.

Cara merawat pelanggan menurut responden adalah dengan mengedepankan pelayanan, kualitas produk dan memberikan bonus berupa potongan harga.

Untuk dapat mempertahankan usahanya, pedagang keliling mengadakan keyakinan bahwa meskipun banyak pesaing mereka yakin rezeki sudah ada yang mengatur, maka dari itu mereka tetap akan berjualan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Kisaran penghasilan bersih yang didapat oleh pedagang keliling adalah Rp. 25.000,- sampai dengan Rp. 65.000,-. Hanya satu orang yang menyebutkan mendapat keuntungan Rp. 90.000,- yaitu pedagang empek-empek.

Pandangan kecukupan penghasilan menurut pedagang keliling adalah apabila mereka

dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari dan sebagian menyebutkan ditabung.

Keyakinan tentang perolehan rezeki pedagang keliling 90 % dari responden menyebutkan bahwa mereka yakin pasti akan memperoleh rezeki.

Pandangan kejujuran menurut pedagang keliling 70 % dari responden menyebutkan sangat penting. Karena mereka menganggap kejujuran adalah modal utama dalam bekerja. 40 % dari responden menyatakan pernah mengalami hal yang luar biasa selama berdagang.

DAFTAR RUJUKAN

- Adiantra, Ikhwan Aryan. 2011. *Analisis Pemahaman Laba Dalam Penentuan Laba Optimal* : Studi Kasus Pada pedagang Keliling. Skripsi. Semarang : Universitas Diponegoro.
- Hartono. 2009. *Geografi 2*. Jakarta : Pusat Perbukuan, Departemen Pendidikan Nasional.
- Notoatmodjo, Soekidjo. 2003. *Pendidikan dan Perilaku Kesehatan*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Notoatmodjo, Soekidjo. 2007. *Kesehatan Masyarakat : Ilmu dan Seni*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Skinner, Burrhus Frederic. 1983. *The Behavior of Organisms : an Experimental Analysis*. D. Appleton. Century Company : Corporated.
- Wirartha, I Made. 2005. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*. ANDI : Yogyakarta.
- Karolusrefandake, 2011.
<http://karolusrefandake.blogs.ukrida.ac.id/blogs/2011/02/12/pengertian-perilaku/> . Diunduh Pada Tanggal 24 Pebruari 2012 Pukul 12:11 WIB.
- akhinayasrin , 2011. *Definisi Perdagangan dan Jenis Pedagang*.
<http://id.shvoong.com/writing-and-speaking/2162642-definisi-perdagangan-dan-jenis-pedagang/#ixzz1qMMMvDre>, diunduh pada tanggal 28 Maret 2012 pukul 5:42 WIB.