

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang penelitian

Indonesia merupakan negara yang sedang berkembang, yang dengan segala usaha melakukan pembangunan disegala bidang. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk lebih meningkatkan taraf hidup masyarakat Indonesia. Arah pembangunan di Indonesia antara lain adalah untuk lebih pemeratakan hasil pembangunan, maka perlu ditingkatkan program-program yang dapat meningkatkan pendapatan kelompok masyarakat yang berpenghasilan rendah seperti buruh tani, pedagang kecil, dan lain-lain.

Di negara-negara yang sedang berkembang seperti Indonesia, pada umumnya tingkat kehidupannya cenderung sangat rendah untuk sebagian besar penduduknya. Tingkat kehidupan yang rendah ini dapat dilihat dalam bentuk pendapatan yang rendah, fasilitas perumahan dan pendidikan yang kurang memadai, sarana kesehatan yang tidak memadai serta tingkat kematian yang tinggi. Kelompok masyarakat berpenghasilan rendah dari hari ke hari jumlahnya semakin bertambah banyak. Hal ini disebabkan karena berkurangnya kesempatan kerja di pedesaan mengakibatkan tingginya tingkat urbanisasi, sehingga kota tidak mampu lagi memberikan lapangan kerja formal. Akibatnya muncul masalah pengangguran, sedangkan individu dihadapkan pada masalah untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Di lain pihak,

kota memiliki golongan masyarakat yang berpenghasilan rendah dan menengah yang membutuhkan kehadiran berbagai lapangan usaha yang baru.

Salah satu kesempatan untuk menambah pendapatan bagi kelompok masyarakat yang berpenghasilan rendah yang masih terbuka adalah pemanfaatan kesempatan kerja pada sektor informal, yang merupakan angkatan kerja di kota yang berada di luar pasar tenaga kerja. Bagi kalangan atas, sektor informal memang kurang dikehendaki keberadaannya, karena mengambil lokasi di daerah yang strategis, seperti di pinggir jalan raya, tempat keramaian. Dipandang dari segi keindahan memang kurang menyenangkan dan ditinjau dari segi ketertiban sering menimbulkan keresahan.

Disamping hal-hal negatif, sektor informal mempunyai dampak positif. Sektor informal mempunyai posisi yang amat penting dalam mata rantai antara produsen dan konsumen. Sektor informal mempunyai peranan dalam melayani konsumen kelas bawah yang tidak dapat menjangkau kebutuhan hidup dengan harga yang tinggi. Kemampuan sektor informal dalam menyerap tenaga kerja yang tidak tertampung oleh sektor formal sangatlah besar. Sektor informal juga mampu menyerap tenaga kerja yang menganggur sebagai akibat adanya pemutusan hubungan kerja dari sektor formal. Sektor informal merupakan alternatif yang paling mudah dimasuki, karena dengan modal yang relatif kecil dan dengan bekal tekad serta mental kemauan yang tinggi, mereka dapat berusaha menambah pendapatan. Salah satu jenis usaha informal yang menarik perhatian penulis adalah usaha asongan yang secara nyata dapat kita jumpai dalam kehidupan sehari-hari. Nasib mereka sangatlah memprihatinkan

dan perlu mendapat perhatian khusus agar mereka dapat merasakan kehidupan yang layak, terentaskan dari kemiskinan.

Dewasa ini di terminal bus Bawen telah banyak bermunculan pedagang asongan dari daerah sekitar yang menjajakan beraneka ragam barang dagangannya pada saat bus berhenti. Mereka memilih lokasi yang strategis, karena terminal merupakan tempat pergantian penumpang dan tempat istirahat sejenak para awak bus. Hal ini dimanfaatkan oleh para pedagang asongan untuk menawarkan barang dagangannya. Pedagang asongan perlu memilih strategi yang tepat untuk meningkatkan hasil penjualannya sambil menghindari kemungkinan terjadinya persaingan pemasaran yang tidak sehat. Pola penawarannya pun berbeda-beda, ada yang menawarkan produk sambil jalan di atas bus pada saat bus berhenti, adapula yang menawarkan produk dengan cara membagikan produknya terlebih dahulu kepada semua penumpang, sehingga para penumpang diberi kesempatan untuk melihat-lihat terlebih dahulu. Dengan kata lain, pedagang asongan memberikan promosi singkat kepada penumpang.

Sikap penumpang terhadap keberadaan pedagang asongan sangatlah penting, karena akan menimbulkan suatu respon, baik positif maupun negatif. Bila pelayanan yang diberikan sesuai dengan harapan penumpang, maka penumpang cenderung menjadi pelanggan setia, tetapi bila pelayanan kurang memuaskan penumpang, maka penumpang akan cenderung menolak penawaran produk, berhenti membeli produk, mencari produk lain, atau memberitahukan kelemahan produk kepada orang lain. Perubahan perilaku penumpang dalam membeli dapat terpengaruhi oleh pola promosi penjualan.

Dengan promosi yang menarik, penumpang akan tertarik untuk melihat-lihat, mencoba sehingga berminat untuk membeli produk tersebut walaupun mungkin belum mengetahui bagaimana kualitasnya.

Dalam melakukan pembelian, perubahan perilaku penumpang di bus juga dapat dipengaruhi oleh saluran distribusi. Jika saluran distribusi barang tidak lancar dan barang sukar didapat, maka penumpang yang tadinya akan membeli produk yang mereka butuhkan, akan beralih ke produk lain yang fungsinya sama dan mudah untuk mendapatkannya. Berdasar survey awal kepada 30 penumpang secara acak, 18 diantaranya pernah membeli dagangan dari pedagang asongan. Hal ini dapat dilihat pada lampiran 1.

Dari uraian di atas, peneliti tertarik untuk mengetahui tentang bagaimanakah sikap penumpang yang melakukan pembelian pada pedagang asongan pada saat bus berhenti, apakah mereka membeli karena ada unsur paksaan dari pedagang asongan, atau memang benar – benar membutuhkan, atau malas turun dari bus, khususnya di terminal Bawen terhadap keberadaan pedagang asongan di lokasi tersebut. Untuk itu peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul : **"Sikap Penumpang Terhadap Keberadaan Pedagang Asongan di Bus" (Studi Kasus di Terminal Bawen).**

1.2. Perumusan masalah

Permasalahan dalam penelitian ini adalah :

Bagaimanakah sikap penumpang yang membeli dagangan dari pedagang asongan terhadap keberadaan pedagang asongan di bus ?

1.3. Pembatasan Masalah

Dalam menetapkan suatu masalah, perlu diadakan pembatasan lingkup secara jelas, agar obyek penelitian tidak terlalu luas. Oleh sebab itu penelitian ini dipusatkan pada :

Penumpang bus kelas ekonomi jurusan Semarang-Solo yang pernah melakukan pembelian dari pedagang asongan pada saat bus sedang mangkal di terminal Bawen.

1.4. Tujuan penelitian

Tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sikap penumpang yang membeli dari pedagang asongan terhadap keberadaan pedagang asongan di bus. Bila penumpang menunjukkan sikap yang positif, maka keberadaan pedagang asongan perlu dibina, dan sebaliknya bila pedagang asongan mengganggu kenyamanan penumpang, maka keberadaannya perlu ditertibkan.

1.5. Manfaat penelitian

Manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi Pedagang Asongan

Dengan penelitian ini, pedagang asongan diharapkan bisa mengembangkan strategi penjualannya untuk dapat lebih memenuhi harapan penumpang, sehingga pada akhirnya pedagang asongan dapat meningkatkan volume penjualannya.

2. Bagi Penulis

Dengan penelitian ini, penulis akan mendapatkan tambahan pengetahuan serta dapat mengembangkan disiplin ilmu yang didapat melalui pendidikan formal.

3. Bagi Pembaca

Dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian yang sejenis dan bisa memberikan masukan tentang sikap penumpang.

1.6. Sistematika penulisan

Peneliti menyusun hasil penelitian dengan sistematika sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Membahas tentang latar belakang penelitian, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi yang merupakan gambaran secara sederhana dan menyeluruh tentang isi skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini secara teoritis berisi tentang teori-teori yang digunakan dalam penelitian dan dijelaskan pula tentang kerangka pemikiran yang merupakan model teoritis dari penelitian dan definisi operasionalnya.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini diterangkan mengenai lokasi penelitian, populasi, sampel, metode pengambilan sampel, jenis data dan metode

pengumpulan data, uji validitas dan reliabilitas, metode analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi tentang gambaran umum responden dan analisis tentang hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dari analisis dan pembahasan yang telah dilakukan dan saran-saran yang dapat menjadi pertimbangan pedagang asongan untuk lebih memperhatikan atribut yang ada pada dirinya, yang dapat menentukan sikap penumpang sehingga dapat mengembangkan langkah-langkah dalam upaya peningkatan penjualan dan pendapatan mereka.

