

Profil Motivasi Kerja Terhadap Pedagang Kaki Lima (UMKM) Di Kota Surakarta

Asifa Nuriah Marganingrum¹, Fitriyani Wahyu Fatmawati², Lawrence Zada'anis Devinta³, Nova Putri Dewi⁴, Ryan Rasyid Ranuwijaya⁵

¹⁻⁵ Program Studi Psikologi Fakultas Humaniora Dan Seni, Universitas Sahid Surakarta

Email: asifamarganingrum@gmail.com¹, fitriyanifat@gmail.com², lawrenceodis123@gmail.com³, dewinovaputri@gmail.com⁴, ryanrasyidranuwijaya@gmail.com⁵

Korespondensi penulis: asifamarganingrum@gmail.com

Abstract: Motivation is the drive in life to achieve one of the motivations in one's life, namely work motivation. This study aims to analyze how much motivation traders have and analyze the influence of motivation on the performance of several traders in Surakarta City. The data collection method used in this study was with field interviews sourced from 7 traders in Surakarta City as a sample. The results of respondents' research were defined based on gender, age, length of business, turnover per day and motivation in trading. There is a picture of the motivation of traders in the high category. Based on the results of interviews, it can be seen that the 7 speakers consisted of 4 men and 3 women. On average, 7 interviewees have been trading for more than a year. Some traders settle in place, some go around. Various work motivations include meeting daily food needs, family needs, the desire to succeed, personal goals that want to be implemented immediately. So with some of these motivations, traders are enthusiastic about working their days.

Keywords: work motivation, street food, MEMEs

Abstrak: Motivasi adalah dorongan dalam hidup untuk mencapai salah satu motivasi dalam hidup seseorang yaitu motivasi kerja. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis seberapa besar motivasi para pedagang dan menganalisis pengaruh motivasi terhadap kinerja beberapa pedagang di Kota Surakarta. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dengan interview lapangan yang bersumber dari 7 pedagang di Kota Surakarta sebagai sample. Hasil penelitian responden didefinisikan berdasarkan jenis kelamin, umur, lama usaha, omset perhari dan motivasi dalam berdagang. Terdapat gambaran motivasi para pedagang dalam kategori tinggi. Berdasarkan hasil wawancara narasumber yang dapat diketahui bahwa 7 narasumber tersebut terdiri dari 4 laki laki dan 3 perempuan. Rata rata dari 7 narasumber telah berdagang lebih dari satu tahun. Ada yang berdagang menetap ditempat ada juga yang berkeliling. Motivasi kerja yang beragam diantara lain untuk memenuhi kebutuhan makan sehari-hari, kebutuhan keluarga, keinginan untuk sukses, cita cita pribadi yang ingin segera dilaksanakan. Maka dengan beberapa motivasi tersebut para pedagang semangat dalam bekerja sehari harinya.

Kata kunci: motivasi kerja, pedagang kaki lima, UMKM

PENDAHULUAN

Berbagai bidang usaha termasuk usaha kecil dan menengah semakin berkembang pada era globalisasi ini. Sektor penopang perekonomian Indonesia sebgaaian besar berasal dari sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Menurut pendapat Sutrisno (2012), UMKM mempunyai peran penting dalam pembangunan perekonomian dengan adanya kebijakan pemberdayaan ekonomi rakyat. Pentingnya UMKM bagi perekonomian nasional sebagai penggerak komunitas lokal dengan banyaknya unit UMKM sekarang yang menyebar di sektor ekonomi membuka peluang besar kesempatan kerja dan pendapatan masyarakat warga sekitar.

Setiap kegiatan usaha tentu memiliki tujuan, untuk mencapai tujuan tersebut peran manusia atau sumber daya manusia yang terlibat didalamnya sangat penting. Beberapa tujuan

Received: Desember 11, 2023; Accepted: Januari 12, 2024; Published Januari 31, 2024

* Asifa Nuriah Marganingrum, asifamarganingrum@gmail.com

terciptanya UMKM ini salahsatunya mencari mata pencaharian. Untuk menggerakkan manusia agar sesuai dengan berjalannya tujuan kegiatan usaha, maka harus memahami motivasi kerja bagi para pekerja di dalam kegiatan usaha tersebut, motivasi kerja inilah yang menentukan perilaku orang-orang untuk bekerja atau dengan kata lain perilaku ialah hal yang paling sederhana dari motivasi. Motivasi kerja adalah kesediaan untuk mengeluarkan Tingkat upaya yang tinggi kearah tujuan organisasi , yang di kondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi sesuatu kebutuhan individual (Stephen P.Robbins:2009).

Pengertian motivasi menurut Irwanto adalah penggerak perilaku. Manusia adalah makhluk yang mempunyai daya-daya di dalam dirinya sendiri untuk bergerak. Dapat di katakana bahwa motivasi adalah determinan perilaku. Menurut Umam (2012:159) pengertian dari motivasi yaitu berbagai aspek tingkah atau perilaku manusia yang dapat mendorong seseorang untuk berperilaku atau tidak berperilaku (dorongan manusia untuk berperilaku dan bertindak). Motivasi juga bisa dikatakan sebagai hal atau keadaan pemberian atau penimbulan motiv. Menuurut Santrock motivasi adalah proses yang memberi semangat, arah , dan kegigihan perilaku. Artinya, perilaku yang memiliki motivasi adalah perilaku yang penuh energi, terarah dan bertahan lama. Motivasi kerja menurut McClelland yang diterjemahkan oleh Suwanto (2020:161) adalah seperangkat kekuatan baik yang berasal dari dalam diri maupun dari luar diri seseorang mendorong untuk memulai berperilaku kerja sesuai dengan format, arah, intensitas, dan jangka waktu tertentu. Motivasi kerja yaitu suatu dorongan secara psikologis kepada seseorang yang menentukan arah dan perilaku dalam organisasi dan tingkat usaha serta gigih dalam menghadapi suatu masalah.

Berdasarkan pada latar belakang penelitian tersebut maka rumusan masalah sebagai berikut

- 1). Bagaimana motivasi para pedagang UMKM
- 2). Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi kerja
- 3). Apa aspek-aspek yang mempengaruhi motivasi kerja para pedagang UMKM
- 4). Aspek yang paling berpengaruh terhadap motivasi para pedagang.

KAJIAN TEORI

Sesuai dengan penjelasan sebelumnya pada judul, latar belakang serta rumusan masalah agar tidak berkembang pada hal-hal diluar masalah maka diberikan Batasan sebagai berikut ; Narasumber penelitian adalah UMKM yang tersebar di Karesidenan Kota Surakarta antara lain Baturan, Colomadu, Klodran Boyolali, Palur, dan Klaten.

Menurut Stephen P. Robbins (2009), motivasi kerja adalah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi kearah tujuan organisasi, yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi sesuatu kebutuhan individual. Gibson menyatakan

motivasi adalah konsep yang menguraikan tentang kekuatan-kekuatan yang ada dalam diri karyawan yang memulai dan mengarahkan perilaku. Batasan yang dianut dalam penelitian ini yaitu Batasan yang diutarakan oleh Stephen P. Robbins. Motivasi dikondisikan oleh aspek-aspek yang meliputi tanggung jawab, mempertimbangkan resiko, umpan balik, kreatif dan inovatif serta keinginan menjadi yang terbaik. Hal tersebut diperkuat oleh teori kebutuhan Maslow(1943-1970),Mc Clelland (1961) maka dalam penelitian ini dikaji tentang keenam aspek tersebut.

Aspek aspek tersebut yaitu : (1) Tanggung Jawab yaitu melakukan semua tugas dan kewajiban dengan sungguh sungguh itu juga berarti siap menanggung segala resiko atas perbuatan sendiri. (2) Mempertimbangkan Resiko yaitu semakin besar resiko dalam berdagang semakin besar potensi keuntungan yang dapat dihasilkan dan sebaliknya risiko yang rendah cenderung memiliki potensi keuntungan kecil. (3) Umpan balik yaitu proses di mana bisnis mengumpulkan informasi tentang kepuasan pelanggan. (4) Kreatif Inovatif yaitu menciptakan sesuatu yang beda dari yang lain dan menciptakan sesuatu yang belum pernah ada. (5) Waktu penyelenggaraan tugas yaitu ketekunan dan ulet serta tidak menunda nunda pekerjaan. (6) Keinginan menjadi yang terbaik yaitu bekerja keras demi hasil yang terbaik dalam berdagang dan mengerjakan tugas yang penuh tantangan.

Motivasi adalah konsep yang menguraikan tentang kekuatan-kekuatan yang ada dalam diri karyawan memulai dan mengarahkan perilaku (Gibson). Motivasi dalam ilmu pengelolaan usaha merupakan salah satu topik penting yang harus dipahami oleh setiap perintis usaha dalam mencapai tujuan usahanya. Motivasi kerja adalah kesediaan untuk mengeluarkan Tingkat upaya yang tinggi kearah tujuan organisasi yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi suatu kebutuhan individual. Stephen P. Robbins (2009).

METODE

Wawancara (*Interview*)

Wawancara digunakan sebagai Teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga peneliti ingin mengetahui hal hal dari responden yang mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil. Wawancara yaitu melakukan tanya jawab langsung dengan responden mengenai keberhasilan usaha dan hal lain yang berhubungan dengan penelitian ini. Tujuannya adalah untuk mendapatkan tambahan informasi mengenai penelitian yang sedang dilakukan melalui aspek yaitu motivasi, tanggung jawab, inovasi motivasi, keinginan menjadi yang terbaik, menerima resiko dan waktu penyelenggaraan.

Observasi

observasi adalah teknik pengumpulan data melalui pengamatan langsung yang dilakukan observer untuk mencari data dari suatu objek, kejadian, ataupun fenomena. Menggambarkan apa yang berhasil ditangkap dengan indrawinya, menghimpun informasi serta data-data penting hasil pengamatan. Adler & Adler (1987:389) menyebutkan bahwa observasi merupakan salah satu dasar fundamental dari semua metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif, khususnya menyangkut ilmu-ilmu sosial dan perilaku manusia. Observasi lebih berfokus pada kejadian yang tampak ataupun sebuah perilaku dari narasumber saat dilakukan wawancara

Guide Wawancara

No	Aspek	Indikator	Pertanyaan
1	Tanggung Jawab	Kesadaran akan tanggung jawab	1). Bagaimana proses awal dalam membangun usaha ini ? 2). Apakah selalu konsisten dalam berbelanja bahan dagangan? 3). Pernah tidak membeli bahan secara online, dan ketika datang ternyata kondisi barang tersebut tidak bagus? 4). Jika memproduksi sendiri pernah tidak mengalami kegagalan produksi seperti bahan gosong atau salah memasukkan bahan ?
		Melakukan tugas sebaik-baiknya	1). Apakah disini bapak/ibu sebagai pemilik atau paruh waktu? Jika kalau saat membuka dagangan apakah selalu konsisten dalam jam tertentu atau menunggu hingga bahan habis ?
2	Mempertimbangkan Resiko	Kegagalan adalah pelajaran	1). Bagaimana respon saat menghadapi tantangan atau hambatan dalam pekerjaan ? 2). Apa yang mendorong anda untuk terus bangkit dalam menghadapi kesulitan ?
		Berpikir rasional	1). Bagaimana tanggapan anda dalam menghadapi customer yang sedikit susah ?
3	Umpan Balik	Orientasi hasil maksimal	1). Apakah saat melihat pembeli puas anda merasa senang ? 2). Bagaimana anda menemukan kepuasan dalam pekerjaan anda ? 3). Apa hal yang paling menyenangkan saat berdagang ?
4	Kreatif Inovatif	Berfikir kreatif untuk hasil terbaik	1). Apakah sejak awal berdagang ada perubahan menu dagangan ? 2). Bagaimana cara mengatasi persaingan antar pedagang ? 3). Bagaimana cara anda mempertahankan inovasi dagang ?
5	Waktu Penyelesaian Tugas	Tekun dan ulet	1). Apakah pernah ada diposisi dimana bosan berdagang ? Bagaiman anda mengatasinya ?
		Tidak menunda nunda pekerjaan	2). Saat anda merasa lelah atau kecapekan , anda memilih untuk libur atau tetap berdagang ? 3). Apakah anda konsisten pada saat berbelanja bahan dagangan ?
6	Keinginan Menjadi Yang Terbaik	Bekerja demi hasil terbaik	1). Bagaimana cara mempertahankan motivasi dan fokus dalam mencapai hasil yang terbaik , dalam jangka waktu selama ini ?
		Mengerjakan tugas yang penuh tantangan	1). Apa tantangan terbesar anda saat berdagang selama ini ? 2). Bagaimana cara menghadapi tantangan atau hambatan dalam berdagang selama ini ?

Identitas

No	Nama Inisial	Produk yang Dijual	Jenis Kelamin	Usia
1.	B.K.	Martabak telur	Laki laki	21 tahun
2.	Z.S.	Es cincau dan cendol	Perempuan	24 tahun
3.	K.P.	Leker	Laki laki	36 tahun
4.	T.P.	Takoyaki	Perempuan	20 tahun
5.	W.	Pentol	Laki laki	20 tahun
6.	F.	Lamongan	Perempuan	26 tahun
7.	W.K.	Sate	Laki laki	42 tahun

HASIL

Dari hasil interview yang dilakukan pada 7 narasumber terkait motivasi pada pedagang kaki lima terdapat hasil dan pembahasan sebagai berikut :

Rating Scale 7 Narasumber

No	Aspek	Indikator	scale				
			1	2	3	4	5
1	Tanggung Jawab	Kesadaran akan tanggung jawab					V
		Melakukan tugas sebaik-baiknya					V
2	Mempertimbangkan Resiko	Kegagalan adalah pelajaran					V
		Berpikir rasional				V	
3	Umpan Balik	Orientasi hasil maksimal				V	
4	Kreatif Inovatif	Berfikir kreatif untuk hasil terbaik					V
5	Waktu Penyelesaian Tugas	Tekun dan ulet					V
		Tidak menunda nunda pekerjaan				V	
6	Keinginan Menjadi Yang Terbaik	Bekerja demi hasil terbaik					V
		Mengerjakan tugas yang penuh tantangan				V	

PEMBAHASAN

Dari hasil yang dipaparkan diatas menurut pemamaparan aspek pertama tanggung jawab yaitu melakukan semua tugas dan kewajiban dengan sungguh-sungguh itu juga berarti siap menanggung segala resiko atas perbuatan sendiri. Tanggung jawab meliputi kesadaran akan tanggung jawab dan melakukan tugas sebaik baiknya. Menurut hasil wawancara sebagian besar pedagang memiliki tanggung jawab besar baik sebagai pemilik atau pekerja paruh waktu. Karena harus memiliki rasa tanggung jawab yang besar untuk memulai berdagang, dengan tanggung jawab berarti buka tepat waktu dan melaksanakan dagang dengan hati yang bahagia. Aspek kedua yaitu Mempertimbangkan resiko yaitu semakin besar resiko dalam berdagang semakin besar potensi keuntungan yang dapat dihasilkan dan sebaliknya risiko yang rendah cenderung memiliki potensi keuntungan kecil. Aspek ini meliputi kegagalan adalah Pelajaran dan berpikir rasional. Menurut hasil wawancara mempertimbangan resiko dalam menghadapi tantangan dan dorongan dalam berdagang yaitu setiap orang selalu memiliki cara masing masing dalam menghadapi tantangan ada yang dengan berlapang dada seperti saat hujan deras memilih untuk meneduh hingga reda, jika ada pelanggan yang sulit akan dilayani dengan ramah

dan jika ada kesulitan bahan pasti memiliki rencana yang lain. Aspek ketiga yaitu umpan balik yaitu proses di mana bisnis mengumpulkan informasi tentang kepuasan pelanggan. Aspek umpan balik yang meliputi orientasi hasil maksimal sebagai indikator dari hasil wawancara yaitu pedagang merasa senang jika pembeli puas saat membeli dagangannya dan merasa puas jika dagangannya habis terjual. Pedagang merasa bahagia ketika keadaan disekitar dia berjualan rame dan disisi lain pedagang juga dapat menjadikan relasi pembeli yang datang untuk membeli dagangannya. Aspek keempat kreatif inovatif yaitu menciptakan sesuatu yang beda dari yang lain dan menciptakan sesuatu yang belum pernah ada. Aspek kreatif inovatif meliputi berfikir kreatif untuk hasil yang terbaik . Hasil wawancara yang di dapat penjual yang sudah bertahun-tahun berjualan pastinya mengalami kenaikan harga, namun dengan kenaikan harga tersebut tidak mengurangi penjualan, karena biasanya memiliki pelanggan tetap. Untuk perubahan menu, pedagang menyesuaikan permintaan pembeli dan berkreasi sendiri contohnya menu yang dijual sama namun toppingnya yang dikreasikan menjadi beberapa varian. Dari hasil wawancara , narasumber, untuk pesaing dagang itu pasti ada , namun mereka tidak terlalu memikirkan hal tersebut karena mereka sudah memiliki pelanggan tetap, ciri khas dari setiap menu mereka pasti juga berbeda dan menurut mereka rejeki sudah di atur Allah. Aspek kelima yaitu waktu penyelesaian tugas yang meliputi tekun dan ulet dan tidak menunda nunda pekerjaan. Menurut hasil wawancara rasa bosan dalam berdagang itu pasti ada tetapi cara mengatasinya berbda beda seperti memainkan game di handphone, berbicara dengan tetangga atau teman disana, membersihkan dagangan atau mengatur tata letak bahan, mendengarkan music atayu menonton film di handphone. Dalam berbelanja dagangan selalu konsisten seperti tempat berbelanja, memasukan bahan makanan serta membeli kebutuhan dagangan. Untuk aspek yang terakhir yaitu keinginan menjadi yang terbaik yang meliputi bekerja demi hasil yang terbaik dan mengerjakan tugas yang penuh tantangan. Dari hasil wawancara untuk mempertahankan dan mencari motivasi dalam mencapai hasil yang terbaik pasti berbeda beda setiap individunya seperti mencari sesuap nasi, membeli sesuatu yang ia inginkan, membayar sekolah anak dan menghidupi keluarganya ataupun meneruskan usaha orang tuanya. Untuk hambatan setiap individunya berbeda beda seperti hujan badai, lingkungan sepi, bahan makanan yang sulit dicari dan lainnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil wawancara responden pedagang kaki lima yang berjumlah 7 orang . Dari 7 responden motivasi kerja rata-rata tinggi karena mempunyai tujuan yang jelas. Dari pemaparan beberapa aspek yang pertama aspek tanggung jawab, dari 7 responden memiliki tanggung jawab yang tinggi. Aspek kedua yaitu mempertimbangkan resiko, dari 7 responden

sudah mampu mempertimbangkan resiko dari apa yang telah mereka lakukan. Aspek yang ketiga yaitu umpan balik, dari 7 responden masih kurang menemukan kepuasan dalam berdagang. Aspek yang ke empat yaitu kreatif inovatif, dari 7 responden rata-rata sudah berdagang diatas 1 tahun dan masih belum memiliki banyak variasi menu namun memiliki konsumen tetap dan dalam masing-masing responden memiliki cara tersendiri dalam menghadapi persaingan dagang . Aspek ke lima yaitu waktu penyelesaian, dari 7 responden 4 responden sudah konsisten dalam berjualan setiap harinya sedangkan 3 responden masih belum konsisten dalam berjualan karena menunggu bahan dagangan habis. Aspek yang terakhir yaitu keinginan menjadi yang terbaik, dari 7 responden dapat di simpulkan bahwa responden tidak memiliki ambisi untuk menjadi yang terbaik namun memilikin motivasi untuk berdagang , contohnya menghidupi keluarga, untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari dan membeli barang Impian.

SARAN

Berdasarkan dari hasil observasi dan interview data yang telah dikemukakan seperti diatas, maka terdapat saran yaitu motivasi kerja pedagang sangat diperlukan untuk kemajuan setiap suatu kegiatan usaha, karena itulah peran motivasi perlu diketahui oleh setiap pekerja dan pengelola usaha diharapkan dapat mengembangkan tanggung jawab bersama untuk mencapai tujuan kegiatan usaha. Penelitian ini diharapkan bisa menjadi acuan bagi para pembaca dan peneliti selanjutnya sehingga menambah wawasan tentang sejauh mana motivasi kerja dapat mempengaruhi keberhasilan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- (Stephen P. Robbins :2009). “Analisis Variabel Yang Mempengaruhi Motivasi Kerja dan Koprasi.” .Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Gibson. Et. Al. (2012) “Seminar Nasional Sains & Teknologi Informasi (SENSASI)” Hal 121-124. Universitas Bunda Mulia, Indonesia.
- A.Maslow(1943). Jurnal Adabiya Vol.1 No.83 Tahun 2015. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.
- Mc.Clelland (1961) “Teori Motivasi MCClallend dan implikasinya dalam Pembelajaran PAI” Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Hal 47.
- Adler & Adler (1987:789) “Teknik Teknik Observasi”. Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Semarang. Vol 8 no.1.