

**ANALISIS HUBUNGAN KARAKTERISTIK DAN PERILAKU
WIRUSAHA PENJUAL PECEL SEMANGGI DI KAMPUNG
SEMANGGI KOTA SURABAYA**

*Analysis of Characteristic Relations and Behavior of Semanggi Pecel Sales
Entrepreneurs In Kampung Semanggi Surabaya City*

Jose Inaksio Dacosta*, Sudyarto, Pawana Nur Indah

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

*email: josekuncunk@gmail.com

SUBMITTED 5 Oktober 2021, REVISED 3 November 2021, ACCEPTED 10 Desember 2021

ABSTRACT

This study aims to analyze the entrepreneurial behavior of semanggi pecel sellers in Semanggi Village, Surabaya City. The subject of this research is clover pecel traders, both street vendors and traders who settled somewhere. Changes in behavior are influenced by one's internal and environmental factors in which a person interacts socially (Dirlanudin, 2010). The sample of this study was 37 respondents. The analytical method used is Spearman Rank correlation analysis with the analysis tool is SPSS. Careful entrepreneurial behavior includes knowledge, attitudes, and skills. Each entrepreneurial behavior was measured using a questionnaire and each behavior was represented by 20 questions. This study concludes that the calculated average of the score of semanggi pecel entrepreneurial behavior is 226.92 which means it is in the high category. High entrepreneurial behavior as many as 31 people with 83.78 percent, very high as many as 5 people with 13.51 percent and as many as one person 2.70 percent.

Keywords: Entrepreneurial Behavior, Knowledge, Attitude, Skills, Semanggi Pecel Seller Surabaya

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perilaku wirausaha penjual pecel semanggi di Kampung Semanggi Kota Surabaya. Subjek penelitian ini adalah pedagang pecel semanggi baik pedagang kaki lima ataupun pedagang yang menetap disuatu tempat. Perubahan perilaku dipengaruhi oleh internal seseorang dan faktor lingkungan dimana seseorang berinteraksi sosial (Dirlanudin, 2010). Sampel penelitian ini adalah 37 responden. Metode analisis yang digunakan adalah analisis korelasi Rank Spearman dengan alat analisis adalah SPSS. Perilaku wirausaha yang teliti meliputi pengetahuan, sikap dan keterampilan. Setiap perilaku wirausaha diukur menggunakan kuesioner dan setiap perilaku diwakili dengan 20 pertanyaan. Penelitian ini menyimpulkan bahwa rata-rata hitung dari skor perilaku wirausaha pecel semanggi adalah 226,92 yang berarti berada dalam kategori tinggi. Perilaku wirausaha tinggi sebanyak 31 orang dengan 83,78 persen, sangat tinggi sebanyak 5 orang dengan 13,51 persen dan sedang sebanyak satu orang 2,70 persen.

Kata Kunci: Perilaku Wirausaha, Pengetahuan, Sikap, Keterampilan, Penjual Pecel Semanggi Surabaya

LATAR BELAKANG

Makanan khas di Surabaya tidak ada habisnya. Makanan-makanan tradisional khas di antara lain rujak cingur, lontong balap, nasi bebek dan juga pecel semanggi. Ganes (2018) mengatakan bahwa budaya lokal atau kearifan lokal harus dikembangkan agar keberadaannya selalu diminati oleh generasi muda. Di Surabaya, pecel semanggi banyak dijual dimana-mana mulai tempat-tempat seperti gerai, restoran atau hotel-hotel berbintang hingga dijual secara keliling oleh perempuan paruh baya ke atas. Penjual pecel semanggi keliling ini berjualan atau berkeliling dari pagi hingga siang hari juga pada sore hari.

Pecel semanggi adalah salah satu kuliner di Surabaya. Pecel semanggi merupakan makanan tradisional sejenis pecel apabila dilihat dari bentuk dan cara penyajiannya, namun bahan yang digunakan dan rasa dari pecel semanggi ini berbeda dari pecel pada umumnya. Pecel semanggi terdiri dari daun semanggi yang direbus dan dicampur dengan bumbu semanggi yang terbuat dari ketela rambat sebagai bahan dasar, kacang tanah, gula merah, dan petis. Untuk menambah kelezatan biasanya pecel semanggi Surabaya disajikan dengan menggunakan pincuk yang terbuat dari daun pisang dan ditambahkan krupuk puli di atasnya.

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 23/MPP/Kep/1/1998 pasal 4 tentang lembaga-lembaga usaha perdagangan terdiri dari: (1) Termasuk perdagangan informal adalah pedagang kaki lima, pedagang keliling, pedagang kelontong, pedagang asongan, *bakul gendong*, kedai, warung, depot, los pasar, jasa reparasi, jasa pertukangan, dan jasa-jasa informal lainnya, dan (2) Pedagang informal harus memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut: memiliki modal usaha diluar tanah dan bangunan tempat usaha tidak lebih dari lima juta rupiah, dikerjakan sendiri oleh beberapa orang, jenis usaha yang dijalankan umumnya tidak tetap (Setiawan, 2003).

Perilaku menunjukkan pola tindakan yang diperlihatkan seseorang dan merupakan hasil kombinasi pengetahuan, sikap, dan keterampilannya. Perubahan perilaku dipengaruhi oleh internal seseorang dan faktor lingkungan dimana seseorang berinteraksi sosial (Dirlanudin, 2010). Pengetahuan adalah kemampuan seseorang dalam berpikir. Pengetahuan yang dimiliki seseorang akan berkembang seiring dengan majunya jaman, sebagai pelaku usaha maka pengetahuan yang terkini harus didapat dan diikuti agar usahanya maju (Atmakusuma dalam Setiawan, 2003).

Dalam menganalisis hubungan karakteristik dan perilaku wirausaha harus terlebih dahulu mengetahui karakteristik dan perilaku wirausaha penjual pecel semanggi. Dengan melakukan identifikasi terhadap karakteristik dan perilaku wirausaha maka akan diketahui

karakteristik masing-masing pedagang pecel semanggi. Karakteristik wirausaha yaitu percaya diri, berani mengambil resiko, inovatif, kerja keras dan kepemimpinan. Perilaku wirausaha yaitu pengetahuan, sikap dan keterampilan.

Tujuan dari penjelasan diatas mengenai perkembangan dan kendala saat ini maka muncul beberapa permasalahan yang akan dianalisis, sebagai berikut: 1) Menganalisis hubungan antara karakteristik penjual pecel semanggi dengan perilaku wirausaha penjual pecel semanggi di Kampung Semanggi Kota Surabaya

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian dilakukan dengan sengaja (*purposive sampling*) yaitu di Kampung Semanggi Surabaya karena salah satu pusat penjual pecel semanggi terbesar di kota Surabaya. Sampel yang digunakan adalah *sampling jenuh* (sensus) yaitu 37 orang yang terdiri dari beberapa penjual gendong dan penjual kaki lima di Kampung Semanggi Kota Surabaya.

Pada penelitian ini dilakukan analisis korelasi Rank Spearman untuk mengetahui hubungan antara karakteristik individu dan karakteristik usaha dengan perilaku wirausaha pada pedagang pecel semanggi Surabaya di Kampung Semanggi Surabaya. Variabel yang diuji menggunakan analisis korelasi Rank Spearman dari karakteristik individu pada penelitian ini antara lain umur, asal daerah, tingkat pendidikan formal dan tanggungan keluarga dan karakteristik usaha pengalaman berdagang, lama berdagang dan penerimaan usaha. Sementara untuk variabel perilaku wirausaha adalah pengetahuan, sikap dan keterampilan.

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Keterangan:

r_s = Koefisien Korelasi RankSpearman

n = Jumlah Sampel

d_i = Beda antara 2 pengamatan berpasangan

Nilai bisa bertanda positif atau negatif dengan nilai mutlaknya maksimal 1 dan minimal 0. Tanda positif pada r_s menunjukkan bahwa kedua variabel berkorelasi searah, yakni bila variabel X semakin tinggi maka variabel Y akan cenderung semakin tinggi pula, atau sebaliknya. Tanda negatif pada r_s menunjukkan bahwa kedua variabel berkorelasi berlawanan arah, yakni bila variabel X semakin tinggi maka variabel Y akan cenderung

semakin rendah, atau sebaliknya. Bila nilai = 0, berarti kedua variabel tidak berkorelasi dan bila nilai = 1, berarti kedua variabel berkorelasi sempurna.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Semanggi Surabaya berbeda dengan pecel pada umumnya yang menggunakan bumbu yang terbuat dari kacang, semanggi Surabaya menggunakan bumbu yang terbuat dari ubi. Sayur yang digunakan pun juga berbeda dengan pecel pada umumnya yaitu menggunakan semanggi. Proses pembuatan pecel tersebut dengan menggunakan sayur semanggi yang umumnya ditemukan di sekitar sawah, menjadikan makanan ini disebut semanggi Surabaya. Lagu semanggi Surabaya yang diciptakan oleh S. Padimin pada tahun 1950-an menunjukkan bahwa semanggi suroboyo merupakan makanan tradisional yang sudah dibuat sejak lama. Keberadaan Semanggi Surabaya di dalam kehidupan bermasyarakat juga sangat penting bagi berlangsungnya kehidupan perekonomian warga kampung semanggi. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya ibu-ibu yang masih berjualan semanggi Surabaya di daerah kendung. Hampir satu barisan di pinggir jalan raya terdapat ibu-ibu yang berjualan keliling berdampingan setiap tiga meter. Selain semanggi Surabaya yang disajikan langsung secara tradisional, ada pula selendang semanggi yaitu semanggi Surabaya instan yang dapat dijadikan oleh-oleh bagi warga kota baik yang dari Surabaya maupun luar Surabaya. Semanggi Surabaya instan ini dapat bertahan hingga dua bulan lamanya. Dijual dengan harga Rp. 50.000., per kemasan yang dapat disajikan untuk tiga sampai empat orang.

Tabel 1. Hubungan Karakteristik dengan Perilaku Wirausaha Pedangang Pecel Semanggi Surabaya Tahun 2019

Karakteristik Pedagang	Pengetahuan		Sikap		Keterampilan		Perilaku	
	Koef.	p-value	Koef.	p-value	Koef.	p-value	Koef.	p-value
Karakteristik Individu								
Umur	-0,104	0,541	-0,035	0,837	-0,151	0,373	-0,100	0,555
Asal Daerah	-0,018	0,917	0,309*	0,062	0,149*	0,380	-0,021	0,901
Tingkat Pendidikan	-0,109	0,521	0,041	0,812	-0,107	0,527	0,019	0,911
Tanggung Jawab Keluarga	-0,112	0,508	0,057*	0,738	-0,196	0,244	0,031	0,854
Karakteristik Usaha								
Pengalaman Berdagang	0,025	0,881	-0,125	0,458	-0,242	0,149	-0,051	0,767
Lama Berdagang	0,273*	0,102	0,073*	0,666	-0,111	0,513	0,128	0,450
Penerimaan Usaha	0,114*	0,503	0,281*	0,93	0,098*	0,553	-0,162	0,338

Sumber : Kuesioner Penelitian Diolah (2020)

Keterangan : * berhubungan nyata pada $\text{sig} < 0,05$

Hasil uji korelasi *Rank Spearman* mengenai hubungan antara karakteristik individu dan usaha dengan perilaku wirausaha pedagang pecel semanggi Surabaya di Kampung Semanggi Surabaya dapat dilihat pada tabel 1. Berdasarkan hasil uji korelasi *Rank Spearman* bahwa sebagian besar karakteristik tidak memiliki hubungan dengan unsur-unsur perilaku wirausaha. Tabel 1 menunjukkan bahwa hanya terdapat hubungan nyata ($\alpha 0,05$) antara jumlah asal daerah dengan sikap wirausaha, asal daerah dengan keterampilan, tanggungan keluarga dengan sikap, lama berdagang dengan pengetahuan, lama berdagang dengan sikap, penerimaan usaha dengan pengetahuan, sikap dan keterampilan.

Hubungan antara umur dengan perilaku wirausaha, dilihat dari perilaku wirausaha, umur berdasarkan keinginan dalam menjalankan usaha pecel semanggi Surabaya. Hal ini karena keinginan pedagang untuk mengubah nasib, baik yang muda maupun tua. Hal ini membuktikan tidak ada hubungan antara umur dengan perilaku wirausaha.

Hubungan antara asal daerah dengan perilaku wirausaha, dilihat dari perilaku wirausaha, tidak ada pengaruhnya antara perilaku wirausaha dengan asal daerah. Hal ini dikarenakan para pedagang mempunyai tujuan yang sama yaitu sama-sama mencari penghasilan dan meningkatkan kesejahteraan hidupnya.

Hubungan antara tingkat pendidikan formal dengan perilaku wirausaha, dilihat dari perilaku wirausaha, tidak hubungan antara perilaku wirausaha dengan tingkat pendidikan formal. Hal ini dikarenakan para pedagang mempunyai tujuan yang sama yaitu sama-sama mencari penghasilan dan usaha pecel semanggi Surabaya dapat dipelajari dari tingkat pendidikan yang berbeda. Ilmu membuat pecel semanggi Surabaya berasal dari teman atau dari tempat sebelumnya bekerja. Senada dengan pendapat Pambudy (2003) walaupun secara tak langsung tidak ada hubungan antara pendidikan dengan semangat kewirausahaan, tetapi dalam menjalankan usahanya seorang wirausahawan perlu memiliki pengetahuan dasar yang memadai agar usahanya berhasil.

Hubungan antara jumlah tanggungan keluarga dengan perilaku wirausaha, menunjukkan bahwa hubungan antara jumlah tanggungan keluarga pedagang dengan pengetahuan dan keterampilan wirausaha pedagang tidak ada hubungannya. Artinya semakin banyaknya tanggungan keluarga pedagang pecel semanggi Surabaya tidak berpengaruh terhadap bertambahnya pengetahuan dan keterampilan wirausaha atau bisa juga menunjukkan bahwa tidak adanya perbedaan antara pedagang yang memiliki tanggungan banyak maupun sedikit dalam hal pengetahuan dan keterampilan wirausaha.

Hubungan antara pengalaman berdagang dengan perilaku wirausaha, dilihat dari perilaku wirausaha, berdasarkan keinginan pedagang untuk lebih sejahtera, maka pedagang akan melakukan usaha dengan sungguh-sungguh apalagi pengalaman usaha sudah didapatkan dari usaha sebelumnya. Hal ini membuktikan tidak ada hubungan yang nyata antara pengalaman berdagang dengan perilaku wirausaha.

Hubungan antara lama berdagang dengan perilaku wirausaha, dilihat dari pengetahuan wirausaha berpengaruh terhadap lama berdagang. Namun berhubungan positif, artinya semakin lama berdagang maka pengetahuan pedagang akan semakin bertambah. Hal ini disebabkan semakin banyaknya waktu bagi pedagang untuk mendapatkan informasi terbaru. Hal ini menunjukkan bahwa semakin lama berdagang akan berhubungan positif terhadap meningkatnya pengetahuan pedagang pecel semanggi Surabaya.

Hubungan antara penerimaan usaha dengan perilaku wirausaha, dilihat dari perilaku wirausaha, sebagai pemilik usaha para pedagang sangat bekerja keras. Hal ini karena besarnya keuntungan yang pedagang pecel semanggi Surabaya dapatkan berdasarkan banyaknya jumlah racikan pecel yang dihabiskan dikurangi dengan semua biaya yang dikeluarkan. Hal ini membuktikan ada pengaruhnya antara keuntungan dengan perilaku wirausaha.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan tentang hubungan karakteristik dan perilaku wirausaha pedagang pecel semanggi Surabaya di Kampung Semanggi Surabaya yang telah diuraikan sebelumnya, kesimpulan yang didapat adalah karakteristik pedagang yang mempengaruhi perilaku wirausaha pedagang pecel semanggi Surabaya adalah jumlah asal daerah dengan sikap wirausaha, asal daerah dengan keterampilan, tanggungan keluarga dengan sikap, lama berdagang dengan pengetahuan, lama berdagang dengan sikap, penerimaan usaha dengan pengetahuan, sikap dan keterampilan.

Saran

Saran yang dapat peneliti berikan berdasarkan hasil penelitian ini adalah 1) Karakteristik pedagang diharapkan menjadi potensi awal yang masih bisa dikembangkan dalam berwirausaha pecel semanggi Surabaya. Perlu adanya perhatian dan pengelolaan yang lebih serius dari pemerintah Kota Surabaya terhadap pedagang pecel semanggi Surabaya khususnya di Kampung Semanggi Surabaya. Bentuk perhatian pemerintah yang

dilakukan diantaranya adanya pembinaan yang sifatnya berkala seperti pengembangan usaha pecel semanggi Surabaya dan pengelolaan semanggi yang agar lebih berkembang dan inovatif . 2) Dalam rangka meningkatkan keterampilan pedagang pecel semanggi Surabaya diperlukan berbagai langkah baik pedagang maupun pemerintah Kota Surabaya. Upaya yang dilakukan pedagang yaitu membentuk asosiasi atau organisasi pedagang pecel semanggi Surabaya se-Kota Surabaya agar lebih mudah pemerintah dalam memberi bantuan ataupun dukungan. Dukungan keterampilan yang dilakukan seperti dalam mengelola keuangan, pencatatan keuangan, pengembangan usaha, seminar-seminar, ataupun pelatihan kewirausahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dirlanudin. 2010. *Perilaku Wirausaha dan Keberdayaan Pengusaha kecil Industri Agro* [Disertasi]. Bogor. Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor.
- Ganes, Luthfi. 2018. *Implementasi Program Pengembangan Keprofesian Berkelanjutan di Sekolah Dasar Gugus 1 Kecamatan Rejoso Kabupaten Nganjuk*. Jurnal Pendidikan Guru Sekolah Dasar 6(8).
- Pambudy R, Sipayung T, Priatna WB., Burhanuddin, Kriswantriyono A dan Satria A. 2003. *Kumpulan Pemikiran; Bisnis dan Kewirausahaan dalam Sistem Agribisnis*. Pustaka Wirausaha Muda. Bogor.
- Setiawan, I. 2003. *Analisis Pendapatan dan Perilaku Wirausaha Pedagang Sate di Kota Bekasi [skripsi]*. Bogor: Fakultas Peternakan, Institut Pertanian Bogor.