

MOTIVASI PEDAGANG ECERAN (RETAIL)
Disekitar Jalan H. M. Sani dan Jalan Dr. Sutomo
Di Wilayah Kelurahan Kampung Baru
Kecamatan Tanjungpinang Barat

¹⁾Endri Sanopaka, ²⁾Endri Bagus Prastiyo, ³⁾Wira Andika

Email: Sanopaka@gmail.com, endribagus@stisipolrajahaji.ac.id,
wiraandika.project@gmail.com

STISIPOL Raja Haji Tanjungpinang,

Abstract

Retailers can be found on the side of the road, especially in the area of Kampung Baru Village, Tanjungpinang Barat. Most retailers in Kampung Baru Village Tanjungpinang Barat District do not use public facilities such as sidewalks as a place to sell, but there are some retailers who use existing land (empty) to sell. The research objective is to look at the needs, ways traders meet the needs and motivations of retail traders around HM. SaniStreet and Dr. Sutomo Street in the area of Kampung Baru Village, Tanjungpinang Barat District, Tanjungpinang City. Sampling was obtained through purposive sampling technique. This research uses descriptive qualitative research methods. Based on the results of research with 5 (five) indicators, it can be concluded that retail traders who use vacant land along the sidewalk are dominated by physiological needs, then supported by security needs, and compassion needs, then self-esteem and self-actualization needs are still seen low as a form of motivation. In this research, it is expected that traders will not take the opportunity to expand the selling area, so that it can disturb pedestrians and damage the city order in the Kampung Baru Village, Tanjungpinang Barat District,, and the involvement of the Tanjungpinang City Government and the Riau Islands Provincial Government in providing persuasive appeals for retail swords (retail) especially those who do not have a trading license and provide solutions for traders.

Keyword: Motivation, Retail

Abstrak

Pedagang eceran (retail) dapat dijumpai di sisi jalan terutama wilayah Kelurahan Kampung Baru Kecamatan Tanjungpinang Barat. Pedagang eceran (retail) di Kelurahan Kampung Baru Tanjungpinang Barat sebagian besar memang tidak menggunakan fasilitas umum seperti trotoar sebagai tempat berjualan, akan tapi ada beberapa Pedagang eceran (retail) memanfaatkan lahan yang ada (kosong) untuk berjualan. Adapun tujuan penelitian adalah untuk melihat kebutuhan, cara pedagang memenuhi kebutuhan dan motivasi pedagang eceran (retail) disekitar Jalan HM. Sani dan Jalan Dr. Sutomo di wilayah Kelurahan Kampung Baru Kecamatan Tanjungpinang Barat Kota Tanjungpinang. Pengambilan sampel diperoleh melalui teknik purposive sampling. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian dengan 5 (lima) indikator disimpulkan bahwa pedagang eceran (retail) yang memanfaatkan lahan kosong disisi jalan trotoar di dominasi oleh kebutuhan fisiologis, kemudian didukung oleh kebutuhan rasa aman, serta kebutuhan kasih sayang, kemudian kebutuhan harga diri dan aktualisasi diri masih dipandang rendah sebagai bentuk motivasi. Dalam penelitian ini diharapkan para pedagang tidak mengambil kesempatan dengan memperluas area berjualan, sehingga dapat mengganggu pejalan kaki dan merusak tatanan kota di wilayah Kelurahan Kampung Baru Kecamatan Tanjungpinang Barat, serta diharapkan keterlibatan Pemerintah Kota Tanjungpinang dan Pemerintah Provinsi Kepri dalam memberikan himbauan persuasif bagi pedang eceran (retail) khususnya yang tidak memiliki izin berjualan dan memberikan solusi bagi pedagang.

Kata Kunci: Motivasi, Pedagang, Retail (Eceran)

PENDAHULUAN

Keberlangsungan hidup bermasyarakat juga terjadi karena adanya keterlibatan proses kehidupan sosial dalam masyarakat itu sendiri. Bentuk proses kehidupan ini membentuk hubungan sosial, dimana masyarakat melakukan interaksi dinamis yang menyangkut hubungan antar individu, individu dengan kelompok ataupun kelompok dengan kelompok. Hubungan sosial juga merupakan fenomena sosial yang sengaja dibangun oleh individu atau kelompok sebagai dorongan alami manusia, karena dapat dijumpai dalam kehidupan sehari-hari.

Hubungan sosial akan terhambat apabila antara pihak yang berinteraksi tidak saling memahami motivasi dan tindakan makna tindakan sosial yang dilakukan. Sebagaimana menurut Weber dalam (Ritzer; 2010:38) tindakan sosial merupakan seluruh perilaku manusia yang dilakukan dengan sadar ataupun tidak sadar untuk mencapai tujuan tertentu. Hubungan sosial tersebut merupakan wadah-wadah bagi individu dan kelompok serta memberikan peluang bagi pelaku ekonomi terutama pada pelaku ekonomi mikro.

Pedagang eceran (*retail*) yang merupakan pelaku ekonomi mikro, dimana pedagang eceran (*retail*) melakukan hubungan sosial yang dinamis terutama dalam melakukan transaksi jual beli, keberadaan Pedagang eceran (*retail*) juga mempermudah bagi masyarakat untuk menjangkau dalam pemenuhan kebutuhan diwilayahnya. Perkembangan Pedagang eceran (*retail*) di suatu wilayah dapat dikatakan memiliki sisi positif dan sisi negatif.

Sebagaimana di Kota Tanjungpinang Pedagang eceran (*retail*) dapat dijumpai di sisi jalan terutama wilayah Kelurahan Kampung Baru Kecamatan Tanjungpinang Barat. Pedagang eceran (*retail*) di Kelurahan Kampung Baru Kecamatan Tanjungpinang Barat sebagian besar memang tidak menggunakan fasilitas umum seperti trotoar sebagai tempat berjualan, akan tetapi ada beberapa Pedagang eceran (*retail*) memanfaatkan lahan yang ada (kosong) untuk berjualan disisi trotoar jalan.

Hal ini agar tidak bertentangan dengan Peraturan Walikota Tanjungpinang Nomor 7 Tahun 2018 tentang ketertiban umum dimana berdasarkan pasal 6 bahwa setiap orang dilarang berjualan, menggelar barang dagangannya atau meninggalkan gerobak jualan atau kelengkapan alat berjualan di jalur hijau, taman kota dan fasilitas umum lainnya kecuali mendapatkan izin dari Pemerintah Daerah

Dalam pemanfaatan lahan untuk berjualan, ini berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan ekonomi para pedagang eceran (*retail*) terutama dalam ekonomi keluarga, para pedagang eceran (*retail*) melakukan proses hubungan sosial, dimana salah satu faktor yang mendorong hubungan sosial adalah motivasi. Dimana pedagang eceran (*retail*) memiliki motivasi atau dorongan dari proses sosial untuk berjualan di wilayah Kelurahan Kampung Baru dalam memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Sebagaimana hasil wawancara sementara didapati bahwa pedagang eceran (*retail*) yaitu pedagang kaki lima, mencari cara agar tetap dapat berjualan, serta dapat memenuhi kebutuhan sandang, pangan dan papan salah satunya dengan mencari lahan kosong serta strategis untuk berjualan, dan tidak mengganggu atau menggunakan fasilitas umum seperti trotoar, hasil dari hubungan sosial dengan berbagai pihak, baik dari pihak pemilik lahan dan Pemerintah.

Pemerintah perlu solusi permasalahan tersebut untuk mengantisipasi semakin bertambahnya pedagang eceran (*retail*) terutama pedagang kaki lima dan pedagang yang membuat kios kecil. mengingat Kelurahan Kampung Baru merupakan akses utama dari Pemerintah Kota Tanjungpinang menuju pusat Pemerintahan Provinsi Kepulauan Riau. Penanganan pedagang eceran (*retail*) memerlukan banyak sudut pandang sehingga keputusan yang dihasilkan dapat menekan resiko dalam penanganan pedagang eceran (*retail*) di wilayah strategis seperti Kelurahan Kampung Baru Kecamatan Tanjungpinang Barat.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Berdasarkan data dari Kelurahan Kampung Baru Kecamatan Tanjungpinang Barat bawa jumlah pedagang eceran (*retail*) adalah sejumlah 33 pedagang. Dalam penelitian ini, pengambilan sampelnya berdasarkan *Purposive Sampling*. Sebagaimana menurut Sugiyono (2014:301) menyatakan bahwa "*purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu". Pertimbangan yang diambil yaitu hanya pedagang eceran (*retail*) terutama pedagang kaki lima dan pedagang yang membangun kios kecil yang memanfaatkan lahan kosong disisi trotoar. Sehingga populasi yang dijadikan sampel adalah berjumlah 10 orang informan, yang terdiri dari 8 orang Wanita dan 2 orang Pria.

KAJIAN PUSTAKA

1. Motivasi

Motivasi pada hakikatnya adalah suatu dorongan dasar yang menggerakkan seseorang bertingkah laku. Lebih jelas Uno (2012:1) menjelaskan setiap orang memiliki kondisi internal, salah satunya adalah motivasi. Dorongan bertingkah laku yang ditimbulkan pada diri seseorang didasari oleh motivasi tertentu yang mengandung tema sesuai dengan motivasi yang mendasarinya.

2. Teori Hirarki Kebutuhan

Hierarki kebutuhan manusia menurut Maslow dalam (Sunyoto; 2013:2-3) adalah sebagai berikut:

a. Kebutuhan Fisiologis (*Physiological Needs*)

Kebutuhan fisiologis merupakan kebutuhan dasar yang paling jelas harus terpenuhi sebelum kebutuhan lainnya tercapai. Secara garis besar kebutuhan fisiologis merupakan suatu kebutuhan yang akan selalu muncul walau tetap telah di penuhi.

b. Kebutuhan Akan Rasa Aman (*Safety Needs*)

Tidak seperti kebutuhan fisiologis yang merupakan kebutuhan dasar manusia berjangka pendek, namun kebutuhan akan rasa aman merupakan kebutuhan dasar manusia yang bersifat jangka panjang.

c. Kebutuhan Akan Rasa Kasih Sayang (*Belongingness and Love Needs*)

Abdullah dan Tantri (2018:21) kebutuhan akan rasa kasih sayang dan rasa dimiliki dapat dipuaskan oleh hubungan akrab dengan orang lain ditunjukkan oleh empat unsur cinta kasih yang murni seperti perhatian (*care*), tanggung jawab (*responsibility*), rasa hormat (*respect*) dan pengertian (*understanding*). Kebutuhan ini juga ditunjukkan seseorang dengan cara menjalin hubungan pertemanan, berkeluarga atau berorganisasi.

d. Kebutuhan Harga Diri (*Self Esteem Needs*)

Maslow dalam (Abdullah dan Tantri; 2018:21) menjelaskan kebutuhan harga diri menjadi 2 macam kebutuhan yaitu penghargaan dari orang lain ini akan berupa pengakuan, penerimaan, perhatian, kedudukan, prestise, reputasi, nama baik serta penghargaan atas sejumlah keberhasilan dalam masyarakat. Serta penghargaan atas diri sendiri bisa berupa kebutuhan akan kepercayaan diri, kompetensi, penguasaan, kecukupan, prestasi, ketidaktergantungan dan kebebasan.

e. Kebutuhan Aktualisasi Diri (*Self – Actualization Needs*)

Kebutuhan aktualisasi diri merupakan tingkatan tertinggi dari teori kebutuhan Maslow, dimana motivasi kebutuhan ini akan muncul setelah kebutuhan kebutuhan dasar lainnya telah terpenuhi seperti kebutuhan fisiologis, rasa aman, memiliki dan cinta serta kebutuhan akan penghargaan.

3. Pedagang Retail

Menurut Kotler, Philip dan Amstrong (2012:140)menuturkan bahwa usaha eceran (*retailing*) adalah semua aktivitas dalam menjual barang atau jasa langsung ke konsumen akhir untuk kebutuhan pribadi dan non bisnis.Suatu bentuk usaha pada sektor informal di wilayah perkotaan dikatakan sebagai salah satu bentuk pedagang eceran kecil dimana pedagang kaki lima juga termasuk di dalamnya. Dimana terjadinya proses pekerjaan beli dan jual yang di artikan secara “etimologi” sebagai seorang pedagang eceran kecil. Penamaan kaki lima diartikan sebagai suatu bentuk proses jual beli yan dilakukan pada suatu tempat yang tidak tetap atau tidak permanen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

KEBUTUHAN FISIOLOGIS

Kebutuhan fisiologis merupakan kebutuhan yang mutlak dan harus dipenuhi oleh setiap individu dan kelompok, karena untuk memelihara kelangsungan hidup serta menjaga aktifitas sosial masyarakat.

a. Tujuan serta alasan pedagang eceran (*retail*) dalam memenuhi kebutuhan fisiologis.

Pada sub indikator ini, yaitu untuk melihat apakah tujuan dan alasan pedagang eceran (*retail*) berjualan dengan memanfaatkan lahan yang berada disisi trotoar. Berdasarkan hasil wawancara, didapati *informan* yang menyatakan bahwa tujuan berjualan untuk memenuhi kebutuhan keluarga, sebagaimana penuturan *informan* LR (67 Tahun) yaitu sebagai berikut:

“Untuk mencari uang, demi memenuhi kebutuhan keluarga, anak juga, kalau tidak berjualan susah juga, mau makan apa, sementara kita tidak tau lagi mau kerja apa, jadi kita jualan disini, kebetulan juga ada peluang, ya bisa bantu memenuhi kebutuhan makan”.(wawancara, April 2020)

Berdasarkan hasil observasi dan jawaban *informan* maka dapat disimpulkan bahwa para pedagang eceran (*retail*) berjualan memanfaatkan lahan disisi trotoar untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, seseorang dapat melakukan usaha

apapun, dengan motivasi untuk memenuhi kebutuhan keluarga, terutama anak, dimana anak juga membutuhkan kasih sayang serta pemenuhan kebutuhan hidup yang cukup, selain itu juga membantu suami dalam mencari nafkah.

b. Dorongan terbesar menjadi pedagang eceran (retail) untuk memenuhi kebutuhan fisiologis.

Pada sub indikator ini, yaitu untuk melihat siapa yang mengajak/menyarankan berdagang ditempat tersebut dan dari mana modal usaha untuk membuka dagangan ini. Berdasarkan penuturan diatas dapat diketahui bahwa pedagang memiliki dorongan untuk berjualan karena lokasi yang dijadikan tempat berjualan tidak mengganggu para pejalan kaki, walaupun Pemerintah belum memiliki regulasi yang kuat bagi pedagang eceran (*retail*) yang berada disisi jalan trotoar. Berdasarkan hasil observasi dan jawaban *informan* maka dapat disimpulkan bahwa pedagang eceran (*retail*) memanfaatkan sisi jalan trotoar merupakan inisiatif sendiri. Pedagang memiliki dorongan untuk berjualan karena lokasi yang dijadikan tempat berjualan tidak mengganggu para pejalan kaki, walaupun Pemerintah belum memiliki regulasi yang kuat bagi pedagang eceran (*retail*) yang berada disisi jalan trotoar, selain itu pedagang juga didorong oleh pemilik lahan, dimana pemilik lahan menyewakan tempat tersebut untuk pedagang berjualan.

c. Bagian terbesar yang mempengaruhi di antara pemenuhan kebutuhan fisiologis.

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui apakah berdagang merupakan mata pencaharian utama, kemudian pendapatan yang diperoleh selama berdagang disini serta apakah berjualan disini dapat memenuhi kebutuhan hidup sendiri dan keluarga. Berdasarkan hasil wawancara, sebagian besar didapati *informan* yang menyatakan berjualan disini merupakan mata pencaharian utama. Berdasarkan hasil observasi dan jawaban *informan* maka dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pedagang eceran (*retail*) merupakan mata pencaharian utama dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Kemudian pedagang eceran (*retail*) juga cukup memenuhi kebutuhan sandang, pangan dan papan, dimana untuk memenuhi kebutuhan papan diketahui seperti rumah dan tenaga listrik dirumah masih dapat terpenuhi. Sedangkan untuk memenuhi kebutuhan skunder, pedagang eceran (*retail*) perlu memikirkan kembali, agar

tidak meninggalkan kebutuhan primer yang perlu didahulukan, sehingga pedagang juga perlu memikirkan yang mana kebutuhan yang perlu diprioritaskan. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan lainnya masih dirasakan belum dapat terpenuhi.

KEBUTUHAN RASA AMAN

Setelah kebutuhan-kebutuhan fisiologis terpuaskan secukupnya, maka kebutuhan rasa aman juga dibutuhkan selanjutnya. Kebutuhan-kebutuhan akan rasa aman ini diantaranya adalah rasa aman fisik, stabilitas, ketergantungan, perlindungan dan kebebasan dari daya-daya mengancam.

a. Kebutuhan untuk mendapatkan rasa aman sebagai pedagang eceran (*retail*)

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui apakah berjualan disini termasuk aman, apakah ada pihak yang melindungi pedagang berjualan, jika ada apakah pedagang merasa aman berjualan ditempat ini. Berdasarkan hasil jawaban *informan* maka dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pedagang eceran (*retail*) merasa aman berjualan di wilayah Kelurahan Kampung Baru karena sebagian besar pedagang menyatakan tidak adanya oknum pungli (pungutan liar) yang menjadi hal yang menakutkan bagi setiap para pedagang pada umumnya. Kemudian pedagang eceran (*retail*) yang memanfaatkan lahan kosong milik Pemerintah tersebut tidak dilindungi oleh pihak manapun, dimana ia berjualan ditempat tersebut merupakan inisiatifnya sendiri, sedangkan pedagang eceran (*retail*) lainnya memanfaatkan lahan kosong dengan menyewa lahan tersebut dengan pemilik lahan sehingga dirasakan lebih aman dalam berjualan.

b. Jaminan hubungan lingkungan sosial (pemilik lahan) bagi keberlangsungan pedagang eceran (*retail*)

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui apakah ada jaminan dari Pemerintah, kemudian apakah pedagang membayar untuk dapat berjualan ditempat tersebut dan jika membayar, berapa besar biaya yang dikeluarkan oleh para pedagang. Berdasarkan hasil wawancara, Berdasarkan jawaban informan juga dapat diketahui bahwa Pemerintah juga tidak memfasilitasi para pedagang untuk berjualan dengan memanfaatkan sisi trotoar yang masih merupakan lahan milik Pemerintah ataupun milik orang lain. Berdasarkan hasil observasi dilapangan didapati pedagang eceran (*retail*) memanfaatkan lahan kosong disisi trotoar, dimana selain disisi trotoar merupakan tempat yang strategis, wilayah

tersebut juga tidak jauh dari wilayah tempat mereka tinggal, pedagang juga memanfaatkan lahan tersebut dengan menyewa kepada pemilik lahan dan ada sebagian yang memanfaatkan lahan Pemerintah tanpa izin yang kuat.

c. Ketersediaan fasilitas yang memadai bagi pedagang eceran (*retail*)

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui apakah ada izin dari pihak yang berwenang untuk para pedagang berjualan jika ada siapakah yang memberikan izin dan dalam bentuk apa izin yang diberikan. Berdasarkan hasil penelitian *informan* maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada pihak berwenang yang memberikan izin, melainkan inisiatif dari para pedagang tersebut untuk berjualan dengan memanfaatkan lahan kosong yang ada di wilayah Kelurahan Kampung Baru. Pemerintah memang telah memberikan ruang bagi pedagang khususnya pedagang kaki lima, akan tetapi tidak semua pedagang tertarik untuk pindah, dengan alasan jauh dari wilayah rumah mereka masing-masing. Sedangkan pedagang eceran (*retail*) yang menyewa lahan milik orang lain, hanya meminta izin kepada pemilik lahan dengan melakukan komunikasi langsung antara pedagang dengan pihak pemilik tanah.

d. Mampu mencapai suatu keinginan bagi pedagang eceran (*retail*)

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui apakah lokasi tempat pedagang berjualan merupakan lokasi milik pribadi, kemudian bagaimana cara mendapatkan tempat ini serta apakah ada keinginan untuk pindah tepat berdagang di tempat lain. Hasil penelitian juga dapat diketahui bahwa pedagang eceran (*retail*) juga membangun tempat jualannya dengan biaya pribadi, walaupun tempat tersebut merupakan lahan yang disewa dengan pemilik lahan. Pembangunan tersebut telah diizinkan dengan pihak pemilik lahan, akan tetapi apabila pemilik lahan tidak ingin memperpanjang masa penyewaan dengan kata lain pedagang tersebut harus mencari tempat lainnya. Kemudian informasi mengenai lokasi (lahan kosong) tersebut diketahui melalui informasi dari pemilik lahan yang juga merupakan tetangga, kemudian ada informasi yang didapat dari tetangga dan bahkan ada yang merupakan inisiatif dari pedagang eceran (*retail*) itu sendiri dimana pedagang yang memiliki inisiatif sendiri tersebut sebagian besar menggunakan lahan Pemerintah.

e. Pengetahuan mengenai aturan yang berlaku bagi pedagang eceran (*retail*)

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui bagaimana status lahan

yang digunakan untuk berjualan, bagaimana peraturan Pemerintah tentang pedagang yang berjualan disisi jalan serta pengetahuan pedagang mengenai aturan yang melarang berjualan ditempat tersebut. Status lahan yang digunakan merupakan lahan milik orang lain yang disewakan. Beberapa pedagang eceran (*retail*) yang ada di Kelurahan Kampung Baru juga memanfaatkan lahan yang mereka sewa, sehingga mereka berjualan dapat lebih aman berjualan, karena dianggap tidak mengganggu jalan serta aturan Pemerintah. Maka hasil penelitian pada bagian ini dapat disimpulkan bahwa status lahan yang digunakan merupakan lahan milik orang lain yang disewakan. Beberapa pedagang eceran (*retail*) yang ada di Kelurahan Kampung Baru juga memanfaatkan lahan yang mereka sewa, sehingga mereka berjualan dapat lebih aman berjualan, karena dianggap tidak mengganggu jalan serta aturan Pemerintah. Selain itu juga terdapat pedagang yang memanfaatkan status lahan milik Pemerintah.

KEBUTUHAN RASA KASIH SAYANG DAN RASA DIMILIKI-MEMILIKI

a. Rasa perhatian di lingkungan pedagang eceran (*retail*)

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui bagaimana hubungan dengan pedagang lainnya yang juga memanfaatkan lahan disisi jalan, kemudian apakah mengenal dengan penduduk sekitar, bagaimana penerimaan mereka terhadap aktivitas jualan, selanjutnya apakah penduduk sekitar pernah membantu saat pedagang mengalami kesulitan, kemudian apakah penduduk sekitar ada yang membeli kebutuhannya ditempat anda, selanjutnya apakah pedagang ada membentuk sebuah organisasi. Berdasarkan hasil wawancara, sebagian besar didapati *informan* yang menyatakan adanya hubungan baik dengan pedagang lainnya. sebagaimana penuturan *informan* HS (83Tahun) yaitu sebagai berikut:

"Baik, seperti biasa saja, kalau lewat tegur juga, karena kenal juga, sama-sama jualan, kadang ada ngobrol juga, intinya hubungan kita baik dengan sesama pedangang, senasib juga lah". (wawancara, April 2020)

Berdasarkan jawaban diatas dapat diketahui bahwa terdapat pedagang yang melakukan interaksi sosial dengan pedagang lainnya, dimana tidak hanya melakukan kontak sosial, akan tetapi pedagang juga melakukan komunikasi langsung. maka disimpulkan bahwa hubungan sosial antar pedagang dengan pedagang lainnya dapat dikatakan baik, dimana tidak hanya melakukan kontak

sosial, akan tetapi pedagang juga melakukan komunikasi langsung. Selain itu didapati pedagang yang tidak begitu akrab dengan pedagang lainnya.

b. Perwujudan rasa tanggungjawab di lingkungan pedagang eceran (*retail*)

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui bagaimana pendapat para pedagang yang berada disisi jalan merusak tatanan kota dan tidak enak dilihat, kemudian apakah pedagang eceran (*retail*) tersebut merupakan penduduk yang bertempat tinggal di dalam lingkup Kelurahan Kampung Baru. Berdasarkan jawaban informan penelitian dapat diketahui bahwa pedagang menyadari bahwa konsep pedagang eceran (*retail*) yang menggunakan sisi jalan memang dapat merusak tatanan kota, serta tidak enak dipandang. Berdasarkan hasil observasi dan jawaban *informan* maka disimpulkan bahwa pedagang menyadari bahwa konsep pedagang eceran (*retail*) yang menggunakan sisi jalan memang dapat merusak tatanan kota, serta tidak enak dipandang.

KEBUTUHAN HARGA DIRI

Setelah kebutuhan dicintai dan dimiliki tercukupi, selanjutnya manusia akan bebas untuk mengejar kebutuhan egonya atas keinginan untuk berprestasi dan memiliki prestise.

a. Munculnya bentuk-bentuk pengakuan atas pribadi pedagang eceran (*retail*) di lingkungannya.

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui apakah berdagang disini dapat mengangkat status sosial para pedagang eceran (*retail*), kemudian setelah memiliki usaha ini apakah pendapat para pedagang lebih dihargai oleh lingkungan sekitar dan apakah penduduk sekitar menghargai anda sebagai pedagang eceran (*retail*), serta apakah penduduk sekitar pernah mengajak berkumpul dan bermusyawarah mengenai keadaan sekitar tempat berjualan. Berdasarkan hasil wawancara, didapati *informan* yang menyatakan bahwa bekerja sebagai pedagang belum dapat meningkatkan status sosial. sebagaimana penuturan *informan* RN (38 Tahun) yaitu sebagai berikut:

"Belum, namanya pedagang ya biasa saja, masih dinilai rendah juga, kecuali pejabat, dokter, seperti orang-orang besar, kalau namanya pedagang masih dinilai orang kecil, apalagi pedagang seperti kita, kalau pedagang besar (pengusaha) baru tinggi". (wawancara, April 2020)

Berdasarkan hasil observasi dan jawaban *informan* maka disimpulkan bahwa status sebagai pedagang masih dirasakan tidak cukup dihargai oleh pedagang tersebut, dimana mereka menganggap bahwa status sosial yang paling dihargai yaitu bekerja sebagai pejabat. Anggapan tersebut juga berkaitan dengan penghasilan yang didapat dimana dengan bekerja sebagai pedagang kecil sehingga penghasilannya lebih kecil, sedangkan pejabat ataupun seorang dokter yang memiliki penghasilan lebih tinggi dibandingkan pedagang eceran (*retail*) menempati posisi status sosial yang tinggi juga.

b. Perlakuan lingkungan masyarakat dan pihak berwenang pada pedagang eceran (*retail*)

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui apakah pedagang pernah didatangi petugas yang melaksanakan penertiban, bagaimana cara mereka memperlakukan pedagang saat penertiban serta apakah pedagang pernah mendapatkan perlakuan tidak menyenangkan dari penduduk, pembeli maupun petugas. Berdasarkan hasil observasi dan jawaban *informan* maka disimpulkan bahwa pihak berwenang dalam hal ini Satuan Polisi Pamong Pradja (Satpol-PP) hanya memberikan himbauan kepada pedagang eceran (*retail*) yang menggunakan fasilitas umum seperti jalan trotoar saja, sedangkan pedagang eceran (*retail*) yang menggunakan (memanfaatkan lahan) kosong yang berada disisi trotoar tidak diberikan teguran. Himbauan yang diberikan hanya bagi pedagang eceran (*retail*) yang kiosnya melewati fasilitas umum bagi pejalan kaki. Hal ini sesuai dengan peraturan daerah Kota Tanjungpinang Nomor 7 tahun 2018 mengenai ketertiban umum, pasal 11 dimana setiap orang yang mengelola kegiatan usaha dilarang menggelar barang dagangan diluar batas toko/kios.

KEBUTUHAN AKTUALISASI DIRI

Aktualisasi diri, yaitu kebutuhan untuk membuktikan dan menunjukan dirinya kepada orang lain. Pada tahap ini, seseorang mengembangkan semaksimal mungkin segala potensi yang dimilikinya.

a. Pedagang eceran (*retail*) menjadi dirinya sendiri sepenuhnya sesuai kemampuannya sendiri

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui apakah bekerja sebagai pedagang eceran (*retail*) merupakan keinginan diri sendiri, kemudian apakah usaha sekarang mampu mendapatkan kehidupan yang lebih baik. Berdasarkan

hasil wawancara, didapati *informan* yang menyatakan bahwa bekerja sebagai pedagang eceran (*retail*) merupakan keinginan mereka sendiri. sebagaimana penuturan *informan* LR (67Tahun) yaitu sebagai berikut:

"Ya, karena lebih mudah untuk usia seperti kami, usia yang tidak muda lagi, mana ada lagi kantor mau pekerjakan orang tua, kalau masih muda, masih bisa cari pekerjaan lain, karena masih kuat, kalau sudah usia seperti kami, mau kerja lain, bisa-bisa pingsan". (wawancara, April 2020)

Berdasarkan hasil observasi dan jawaban *informan* maka disimpulkan bahwa profesi menjadi pedagang merupakan keinginan para pedagang itu sendiri, dimana ada sebagian pedagang yang dipengaruhi oleh usia yang tidak muda lagi, hal ini menurunkan motivasi bagi pedagang eceran (*retail*) untuk mencari pekerjaan lainnya.

b. Pedagang eceran (*retail*) mampu mengaktualisasikan diri atas usaha yang dilakukannya kepada orang lain maupun dirinya sendiri.

Pada sub indikator ini, yaitu untuk mengetahui apakah pedagang eceran (*retail*) memiliki keinginan untuk menguasai dan memiliki lokasi tempat berjualan. Berdasarkan hasil wawancara, didapati *informan* yang menyatakan bahwa secara keseluruhan pedagang tidak memiliki keinginan untuk menguasai dan memiliki lokasi tempat mereka berjualan. Berdasarkan hasil observasi dan jawaban *informan* dapat disimpulkan bahwa pedagang eceran (*retail*) tidak memiliki keinginan untuk menguasai dan memiliki lokasi tempat mereka berjualan, selain harga lahan yang sangat mahal yang merupakan wilayah pusat Kota dan berada di sisi jalan protokol, juga terdapat pedagang yang memanfaatkan lahan milik Pemerintah, sehingga peluang untuk menguasai dan memiliki sangat kecil bahkan tidak ada peluang sama sekali.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah disajikan, mengenai motivasi pedagang eceran (*retail*) disekitar jalan protokol pusat Pemerintahan Provinsi Kepri di Wilayah Kelurahan Kampung Baru Kecamatan Tanjungpinang Barat Kota Tanjungpinang yang dapat dilihat dari beberapa indikator yaitu kebutuhan fisiologi, kebutuhan rasa aman, kebutuhan kasih sayang, kebutuhan harga diri dan kebutuhan aktualisasi diri, maka dapat disimpulkan

bahwa motivasi pedagang eceran memutuskan untuk berjualan dan menjadi pedagang eceran (*retail*) di lokasi penelitian adalah adalah kebutuhan fisiologis. Kebutuhan fisiologis memang menjadi hal yang memotivasi para informan karena kebutuhan fisiologi merupakan sebuah dorongan yang dirasakan oleh informan penelitian untuk berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya.

Para pedagang eceran (*retail*) berjualan memanfaatkan lahan disisi trotoar untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, seperti makan dan minum, seseorang dapat melakukan usaha apapun, dengan motivasi untuk memenuhi kebutuhan keluarga, terutama anak, dimana anak juga membutuhkan kasih sayang serta pemenuhan kebutuhan hidup yang cukup, selain itu juga dapat membantu suami dalam mencari nafkah, hal ini berkaitan dengan kesetaraan gender dimana perempuan juga dapat melakukan aktivitas dalam mencari nafkah tambahan sebagaimana laki-laki. Sedangkan alasan berjualan dengan memanfaatkan lahan kosong di samping trotoar karena jarak antara lokasi berjualan dengan lokasi rumah menjadi pertimbangan, serta alasan untuk berjualan di wilayah tersebut, serta tempat (lokasi) sangat strategis karena wilayah Kelurahan Kampung Baru merupakan salah satu jalan utama menuju pasar dan pelabuhan Kota Tanjungpinang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin and Francis Tantri. 2018. *Manajemen Pemasaran*. Depok: Raja Grafindo Persada.
- Berman and Evans. 2012. *Retail Management*. Jakarta: Pearson.
- Bungin, Burhan. 2012. *Penelitian Kualitatif Edisi Kedua*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Djamarah, Syaiful Bahri. 2011. *Psikologi Belajar*. Jakarta: Rumah Cipta.
- Faisal, Sanapiah. 2010. *Format-Format Penelitian Sosial*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Haryono and Koiriyah. 2013. *Pemberdayaan Industri Kecil Dan Menengah Menuju Kemandirian Pembinaan Kewirausahaan*.
- Hasibuan, Malayu. S. .. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi. Revisi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2012. *Principles of Marketing*. .New Jersey: Prentice Hall.
- Lexy, Moleong. 2017. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Remaja Rosdakarya.
- Nasrullah, Adon. 2015. *Sosiologi Perkotaan: Memahami Masyarakat. Kota Dan Problematikanya*. Jakarta: Pustaka Setia.
- Nawawi, Hadari. 2012. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Nugraha, Setya. 2010. *Kesesuaian Fungsi Kawasan Terhadap Pemanfaatan Lahan Di Daerah Aliran Sungai Samin*. Yogyakarta: UGM.
- Puspitasari, Devi. 2010. *Kewirausahaan Merencanakan Usaha Mikro/Makro*. Jakarta: Panduan Karya.
- Ritzer, George. 2010. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Robbin SP, dan Judge. 2011. *Prilaku Organisasi*. Jakarta: Salmeha Empat.
- Silalahi, Uber. 2012. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Refika Aditama.
- Siregar, Padang Rihim. 2013. *Profil Sektor Informal (Studi Pedagang Kaki Lima Di Jalan Hang Tuah Kota Tanjungpinang)*.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto, Edi. 2010. *Analisis Kebijakan Publik*. Bandung: Refika Aditama.
- Sumantri, Suryana. 2011. *Perilaku Dalam Organisasi. Jilid 1. Terjemahan*. Jakarta: Erlangga.
- Sunyoto, Danang. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Buku Seru.
- Tjiptono, Fandy. 2014. *Pemasaran Jasa (Prinsip, Penerapan, Penelitian)*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Uno, Hamzah. 2012. *Teori Motivasi Dan Pengukurannya*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Winardi. 2012. *Manajemen Perilaku Organisasi, Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana.
- Lahamendu, Verry dan Kustiwan I. 2013. *Evaluasi Pemanfaatan Lahan Berbasis Rencana Tata Ruang Wilayah Di Pulau Bunaken, Manado*. Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota B

SAPPK V2N3. Manado

Peraturan Daerah Kota Tanjungpinang No.7 Tahun 2018 tentang Ketertiban Umum

Undang-Undang Republik Indonesia No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil,
dan Menengah.