

**HUBUNGAN ANTARA KEGIATAN PENYULUHAN DENGAN
PERILAKU PEDAGANG KAKI LIMA BUAH-BUAHAN DALAM
MENJALANKAN USAHANYA DI KOTA BATU
(Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan
di Kecamatan Bumiaji Kota Batu)**

SKRIPSI

Oleh:

RATNA YANUARITA PERMATASARI



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
PENYULUHAN DAN KOMUNIKASI PERTANIAN
MALANG
2008**

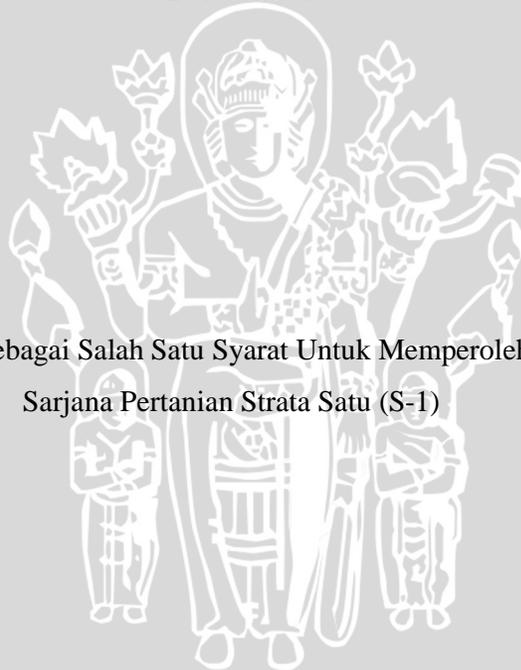
**HUBUNGAN ANTARA KEGIATAN PENYULUHAN DENGAN
PERILAKU PEDAGANG KAKI LIMA BUAH-BUAHAN DALAM
MENJALANKAN USAHANYA DI KOTA BATU
(Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan
di Kecamatan Bumiaji Kota Batu)**

Oleh:

RATNA YANUARITA PERMATASARI

0310450033-45

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Pertanian Strata Satu (S-1)



UNIVERSITAS BRAWIJAYA

FAKULTAS PERTANIAN

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

PROGRAM STUDI PENYULUHAN DAN KOMUNIKASI PERTANIAN

MALANG

2008

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul : Hubungan Antara Kegiatan Penyuluhan Dengan
Perilaku Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan Dalam
Menjalankan Usahanya di Kota Batu (Kasus Pada
Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan di Kecamatan
Bumiaji Kota Batu)

Nama : Ratna Yanuarita Permatasari

NIM : 0310450033-45

Jurusan : Sosial Ekonomi Pertanian

Program Studi : Penyuluhan Dan Komunikasi Pertanian

Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II

Prof. Dr. Ir. H. Sugiyanto, MS.
NIP. 130 873 497

Ir. Hamid Hidayat, MS.
NIP. 130 704 146

Ketua Jurusan Sosial Ekonomi

Dr. Ir. Djoko Koestiono, MS.
NIP. 130 936 227

LEMBAR PENGESAHAN

**Mengesahkan
Majelis Penguji :**

Penguji I

Penguji II

Prof. Dr. Ir. Keppi Sukesi, MS.
NIP. 130 935 071

Reza Safitri, S.Sos, MSi
NIP. 132 233 143

Penguji III

Penguji IV

Prof. Dr. Ir. H. Sugiyanto, MS.
NIP. 130 873 497

Ir. Hamid Hidayat, MS.
NIP. 130 704 146

Tanggal Lulus :



RINGKASAN

Ratna Yanuarita P (0310450033-45). Hubungan Antara Kegiatan Penyuluhan dengan Perilaku Pedagang Kaki Lima Buah-Buaha Dalam Menjalankan Usahanya di Kota Batu (Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan di Kecamatan Bumiaji Kota Batu), di bawah bimbingan Prof. Dr. Ir. Sugiyanto, MS dan Ir. Hamid Hidayat, MS.

Pengangguran merupakan salah satu masalah ketenagakerjaan di Indonesia. Semakin meningkatnya jumlah pengangguran menyebabkan sebagian besar masyarakat mengambil sektor informal sebagai mata pencaharian utama. Tidak terkecuali tumbuhnya pedagang kaki lima yang memasarkan hasil-hasil pertanian terutama pedagang kaki lima buah-buahan yang secara kuantitatif jumlahnya semakin hari semakin banyak. Kemudian diadakanlah kegiatan penyuluhan untuk menunjang aktivitas mereka. Dalam kegiatan penyuluhan yang dilakukan diharapkan adanya perubahan perilaku pada pedagang kaki lima buah-buahan. Adanya perubahan perilaku terutama tindakan para pedagang kaki lima buah-buahan tersebut akan berujung pada suatu adanya keberhasilan usaha

Berdasarkan latar belakang tersebut maka dapat dirumuskan permasalahan, yaitu: (1) Bagaimana pelaksanaan kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan di daerah penelitian? (2) Bagaimana perilaku pedagang kaki lima buah-buahan? (3) Apakah terdapat hubungan kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan? (4) Apakah terdapat hubungan antara faktor kepribadian dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan? (5) Apakah terdapat hubungan antara perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan tersebut?

Sedangkan tujuan dari penelitian ini yaitu (1) Mendeskripsikan pelaksanaan kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan di daerah penelitian, (2) Mendeskripsikan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan, (3) Menganalisis hubungan antara kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan, (4) Menganalisis hubungan antara faktor kepribadian dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan, (5) Menganalisis hubungan antara perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan tersebut.

Kegunaan dari penelitian ini yaitu (1) Sebagai pertimbangan para pedagang, untuk lebih mengetahui potensi diri mereka sehingga diharapkan nantinya dapat meningkatkan usaha mereka (2) Untuk pemerintah dalam mempertimbangkan mengenai pemberian kebijakan untuk mengurangi beban pedagang kaki lima (3) Sebagai bahan informasi untuk penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

Metode penelitian yang digunakan yaitu survey sedangkan tipe penelitian *explanatory research*. Penentuan lokasi pada penelitian ini dilakukan secara purposive (sengaja) yaitu di Kecamatan Bumiaji. Pengambilan responden pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode *simple random sampling*

dengan jumlah sample 30 dari 42 populasi. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Metode analisis data yaitu: untuk menjawab tujuan 1 dan 2 yaitu untuk mendeskripsikan pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan mendeskripsikan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan digunakan metode skoring dan skala likert. Sedangkan untuk menjawab tujuan 3, 4, 5 yaitu menganalisis hubungan antara kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan, menganalisis hubungan antara faktor kepribadian dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan, menganalisis hubungan antara perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan digunakan analisis korelasi Rank Spearman.

Dari penelitian yang telah dilakukan didapatkan hasil bahwa variabel komunikator termasuk dalam kategori tinggi (81,11%), pesan termasuk dalam kategori tinggi (85,56%), metode termasuk dalam kategori rendah (53,33%), media termasuk dalam kategori rendah (33,33%), dan sasaran termasuk dalam kategori tinggi (85,33%). Sehingga kegiatan penyuluhan termasuk dalam kategori tinggi (79,83%). Berdasarkan penelitian juga didapat bahwa persepsi termasuk dalam kategori tinggi (94,17%), sikap termasuk kategori tinggi (94,67%), tindakan termasuk dalam kategori tinggi (81,92%). Sehingga perilaku termasuk dalam kategori tinggi (90,25%). Dari hasil perhitungan diperoleh bahwa terdapat hubungan antara kegiatan penyuluhan (komunikator, pesan, metode, sasaran) dengan perilaku (persepsi, sikap, ketrampilan) dimana nilai r_s sebesar 0,64 dengan $T_{hitung} (4,410) > T_{tabel} (2,048)$. Selain itu dari hasil perhitungan juga didapatkan bahwa tidak terdapat hubungan antara faktor kepribadian (rasionalitas, keberanian mengambil resiko, motivasi) dengan perilaku (persepsi, sikap, ketrampilan) dimana nilai r_s sebesar 0,18 dengan $T_{hitung} (0,968) < T_{tabel} (2,048)$. Dan terdapat hubungan antara perilaku (persepsi, sikap, ketrampilan) pedagang kaki lima buah-buahan dengan keberhasilan usaha (keberhasilan usaha finansial dan nonfinansial) dimana nilai r_s sebesar 0,43 dengan $T_{hitung} (2,520) > T_{tabel} (2,048)$.

Dari hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: (1) kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan ini dimasukkan dalam kategori tinggi (79,83%). (2) perilaku pedagang kaki lima buah-buahan termasuk kategori tinggi (90,25%). (3) Terdapat hubungan antara kegiatan penyuluhan dengan perilaku dimana $T_{hitung} (4,410) > T_{tabel} (2,048)$. (4) Tidak terdapat hubungan antara faktor kepribadian dengan perilaku dimana $T_{hitung} (0,968) < T_{tabel} (2,048)$. (5) Terdapat hubungan antara perilaku dengan keberhasilan usaha dimana $T_{hitung} (2,520) > T_{tabel} (2,048)$.

Berdasarkan pada hasil penelitian yang diperoleh di lapangan dapat disarankan sebagai berikut (1) Sebaiknya kegiatan penyuluhan yang telah dilakukan dipertahankan pelaksanaannya, (2) Sebaiknya perilaku pedagang kaki lima buah-buahan yang sudah tinggi tersebut dapat dipertahankan, (3) Sebaiknya dipertahankan unsur-unsur yang ada dalam kegiatan penyuluhan pesan, metode, an sasaran, (4) Sebaiknya pada penelitian yang akan datang dicari lagi populasi yang mempunyai keragaman yang besar, (5) Sebaiknya dipertahankan perilaku yang ada pada pedagang kaki lima buah-buahan.

SUMMARY

RatnaYanuarita P (0310450033-45). The Correlation Between Extension Activity With Fruit Street Vendor Behaviour To Running Their Business (Case of Fruit Street Vendor at Bumiaji Subdistrict, Batu City). Supervisor: Prof. Dr. Ir. Sugiyanto, MS and Ir. Hamid Hidayat, MS.

Unemployment represent one of problem in Indonesia. Progressively the increasing of unemployment amount cause most society take informal sector as especial working. Don't aside from the the growing of agriculture seller especially fruit street vendor which quantitatively is its amount progressively day of more and more. Then performed extension activity to support their activity. In extension activity to be expected a behavioural change at fruit street vendor. Existence of behavioural change especially skill of all fruit street vendor will tip of at one particular existence of success in businesses.

Research problem involves: (1) How is implementation of extension activity? (2) How is behaviour of fruit street vendor? (3) Is there the correlation between extension activity with fruit street's behaviour? (4) Is there the correlation between personality factor with fruit street's behaviour? (5) Is there the correlation between fruit seller's behaviour with success in business of fruit street?

Purpose of research involves: (1) To describe the implementation of extension activity, (2) To describe fruit street vendor behaviour, (3) To analyze the correlation between extension activity with fruit street vendor behaviour, (4) To analyze the correlation between personality factor with fruit street vendor behaviour, (5) To analyze the correlation between fruit seller vendor behaviour with success in business of fruit street vendor

Usage of research involves: (1) Assumed there are correlation between extension activity with fruit street vendor behaviour, (2) Assumed there are correlation between rasonality, courage to take a risk, and motivation with fruit street vendor behaviour, (3) Assumed there are correlation between fruit street vendor behaviour with success in business.

Research type is explanatory research with survey method. Method of location determination selected by purposive in Subdistrict of Bumiaji Batu City. Method respondent determination selected simple random sampling, resulting in 30 samples from 42 fruit street vendor. Data collecting method are interview, indepth interviw, observation, and documentation.

Data analysis method of research are: (1) Descriptive analyze and likert scale analyze to describe the implementation of extension activity and to describe fruit street vendor behaviour, (2) Rank Spearman Analyze to analyze the correlation between extension activity with fruit street vendor behaviour, to analyze the correlation between personality factor with fruit street vendor behaviour, and to analyze the correlation between fruit street vendor behaviour with success in business.

From research which have been done to be got result that communicator variable into high category with score 81,11%, message variable into high category with score 85,56%, method variable into low category with score 53,33%, and receiver variable into high category with score 85,33%. So that extension activity into high category with score 79,83%. Beside that got result that perception into high category with score 94,17%, attitude into high category with score 94,67%, and skill into high category with score 81,92%. So that behaviour into high category with score 90,25%. From calculation result obtained that there are correlation between extension activity (communicator, message, method, media, receiver) with behaviour (perception, attitude, skill) where value r_s equal to 0,64 with $T_{count (4,410)} > T_{table (2,048)}$. From calculation result also got that don't there are correlation between personality factor (rationality, courage to take a risk, and motivation) with behaviour (perception, attitude, and skill) where value r_s equal to 0,18 with $T_{count (0,968)} < T_{table (2,048)}$. And there are correlation between behaviour (perception, attitude, and skill) with success in business (finance and non finance) where value r_s equal to 0,43 with $T_{count (2,520)} > T_{table (2,048)}$.

Research concludes are: (1) extension activity at fruit seller into medium category with score 74,67%, this caused by extension activity in Bumiaji Subdistrict done every 2 month although once in a while the time extension activity not executed. (2) behaviour into high category with score 90,25%. (3) There are correlation between extension activity with behaviour where $T_{count (4,410)} > T_{table (2,048)}$. (4) Don't there are correlation between personality factor with behaviour where $T_{count (0,968)} < T_{table (2,048)}$. (5) There are correlation between behaviour with success in business where $T_{count (2,520)} > T_{table (2,048)}$.

According to results of field observation, research suggests that: (1) Should be defended an extension activity, (2) Behavior of fruit street vendor better be the high defensible, (3) Should be defended an existing elements in extension activity among other thing that iscommunicator, message, method, and receiver, (4) Should be found more other related factor with fruit seller's behaviour besides rationality, courage to take a risk, and motivation, (5) Should be defended behaviour exist in fruit seller.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrahim

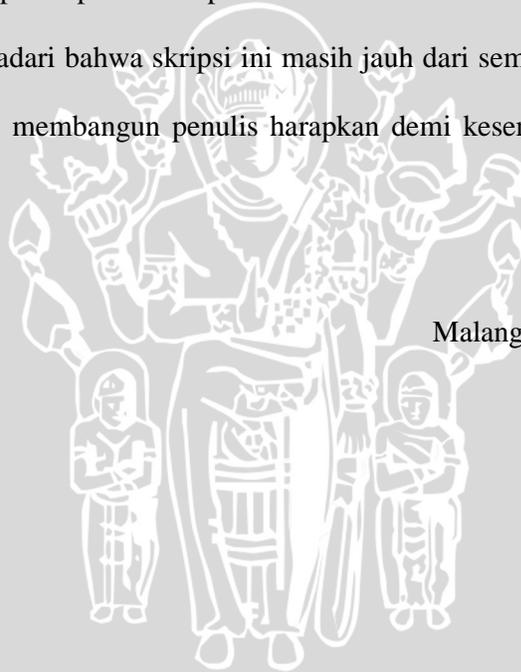
Puji syukur kehadirat Allah SWT karena atas Rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Hubungan Antara Kegiatan Penyuluhan Dengan Perilaku Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan Dalam Menjalankan Usahanya di Kota Batu (Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan di Kecamatan Bumiaji kota Batu)”**. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat tugas akhir untuk mendapatkan gelar Sarjana Pertanian Strata-I di Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis banyak dibantu oleh berbagai pihak sehingga dapat memperlancar dalam penyelesaiannya. Ucapan terima kasih yang tak terhingga penulis sampaikan kepada:

1. Dr. Ir. Djoko Koestiono, MS selaku ketua jurusan sosial ekonomi Pertanian
2. Prof. Dr. Ir. Sugiyanto, MS sebagai pembimbing pertama yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam penyelesaian skripsi ini
3. Ir. Hamid Hidayat, MS sebagai pembimbing kedua yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam penyelesaian skripsi ini
4. Bapak Purtomo selaku ketua Koperasi Kalimajaya yang telah membantu dan memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian
5. Para petugas kecamatan yang telah membantu memberikan informasi dan memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian

6. Ibu Nurjanah selaku key informan yang telah memberikan informasi lebih banyak kepada penulis
7. Bapak dan ibu yang telah memberikan motivasi dan doa serta dukungan moril maupun materiil. Adik-adikku terima kasih atas semangat dan doa yang telah diberikan
8. Teman-teman semua yang telah membantu selama penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu

Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. Namun penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu saran dan kritik yang membangun penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.



Malang, Januari 2008

Penulis



RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Blitar pada tanggal 19 Januari 1985 yang merupakan putri pertama dari 3 bersaudara dari pasangan Bapak Machfud dan Ibu Siti Andjar.

Pendidikan formal yang telah ditempuh oleh penulis yaitu TK Al Hidayah dan lulus pada tahun 1991. Kemudian dilanjutkan ke pendidikan dasar yaitu di SDN Kalipucung I dan lulus pada tahun 1997. Setelah itu penulis melanjutkan ke SLTP Negeri 4 Blitar selama 3 tahun dan lulus pada tahun 2000. Pada tahun yang sama penulis memutuskan ke SMUN 1 Srengat selama 3 tahun dan lulus pada tahun 2003.

Pada tahun 2003 penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Brawijaya Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Program Studi Penyuluhan dan Komunikasi Pertanian melalui jalur SPMB.

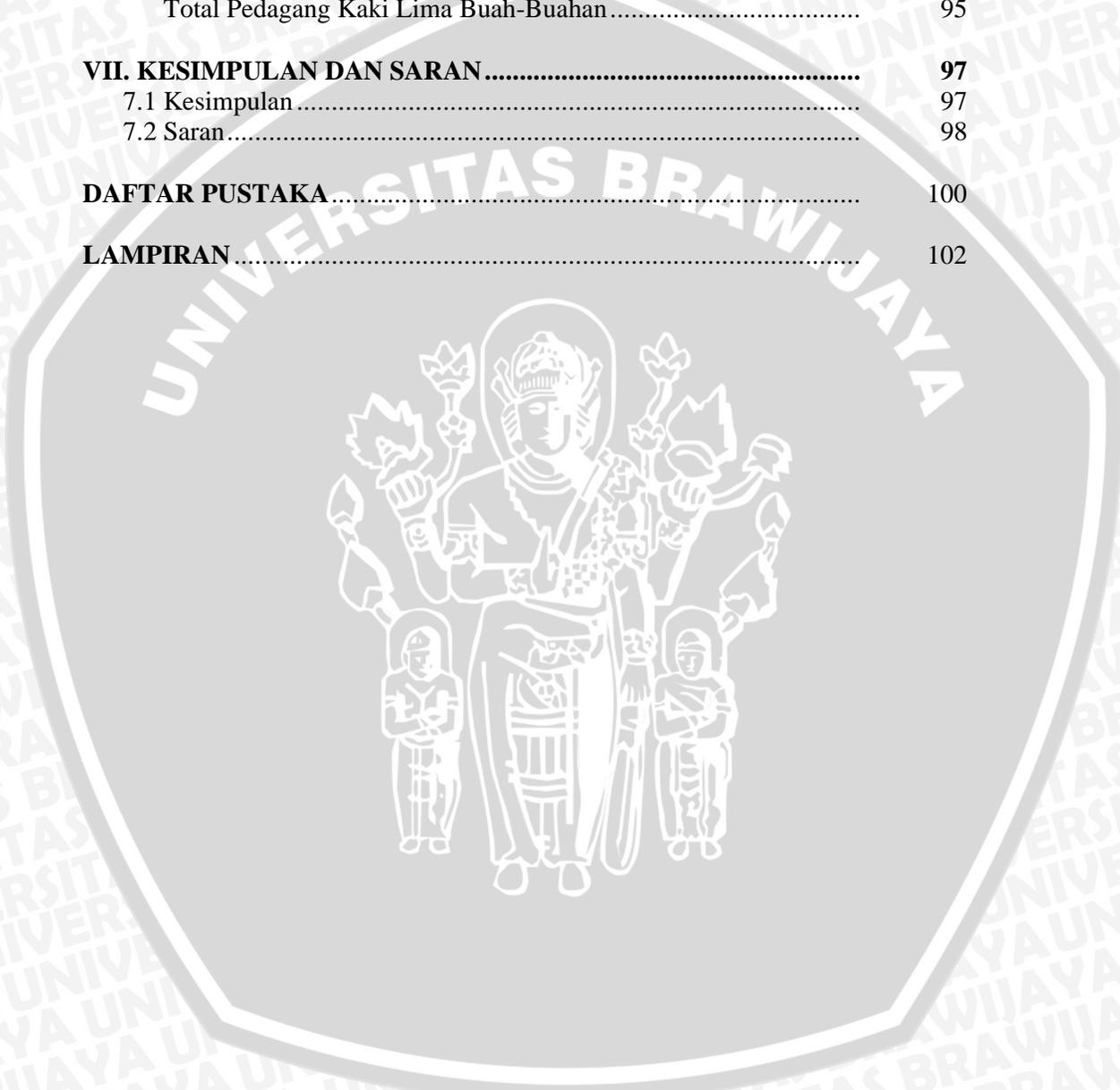


DAFTAR ISI

	Hal
RINGKASAN	i
SUMMARY	iii
KATA PENGANTAR	v
RIWAYAT HIDUP	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	4
1.3.2 Kegunaan Penelitian	4
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penyuluhan	6
2.1.1 Pengertian.....	6
2.1.2 Tujuan Penyuluhan	7
2.1.3 Sasaran Penyuluhan	7
2.1.4 Metode Penyuluhan dan Komunikasi.....	8
2.1.5 Media Penyuluhan dan Komunikasi	8
2.2 Komunikasi.....	9
2.3 Perilaku.....	12
2.3.1 Persepsi	13
2.3.2 Sikap	14
2.3.3 Tindakan/ketrampilan	15
2.4 Kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan.....	16
2.5 Tinjauan keberhasilan usaha.....	17
2.6 Sektor Informal	18
2.6.1 Tinjauan Umum Sektor Informal	18
2.6.2 Ciri-Ciri Sektor Informal	19
2.6.3 Pengertian Pedagang Kaki Lima	21
2.6.4 Fungsi Kegiatan Pedagang Kaki Lima	22
2.6.5 Karakteristik Pedagang Kaki Lima	24
III. KERANGKA KONSEPTUAL PEMIKIRAN	27
3.1 Kerangka Pemikiran.....	27
3.2 Hipotesis	31
3.3 Batasan Masalah	31
3.4 Definisi Konsep dan Definisi Operasional	32

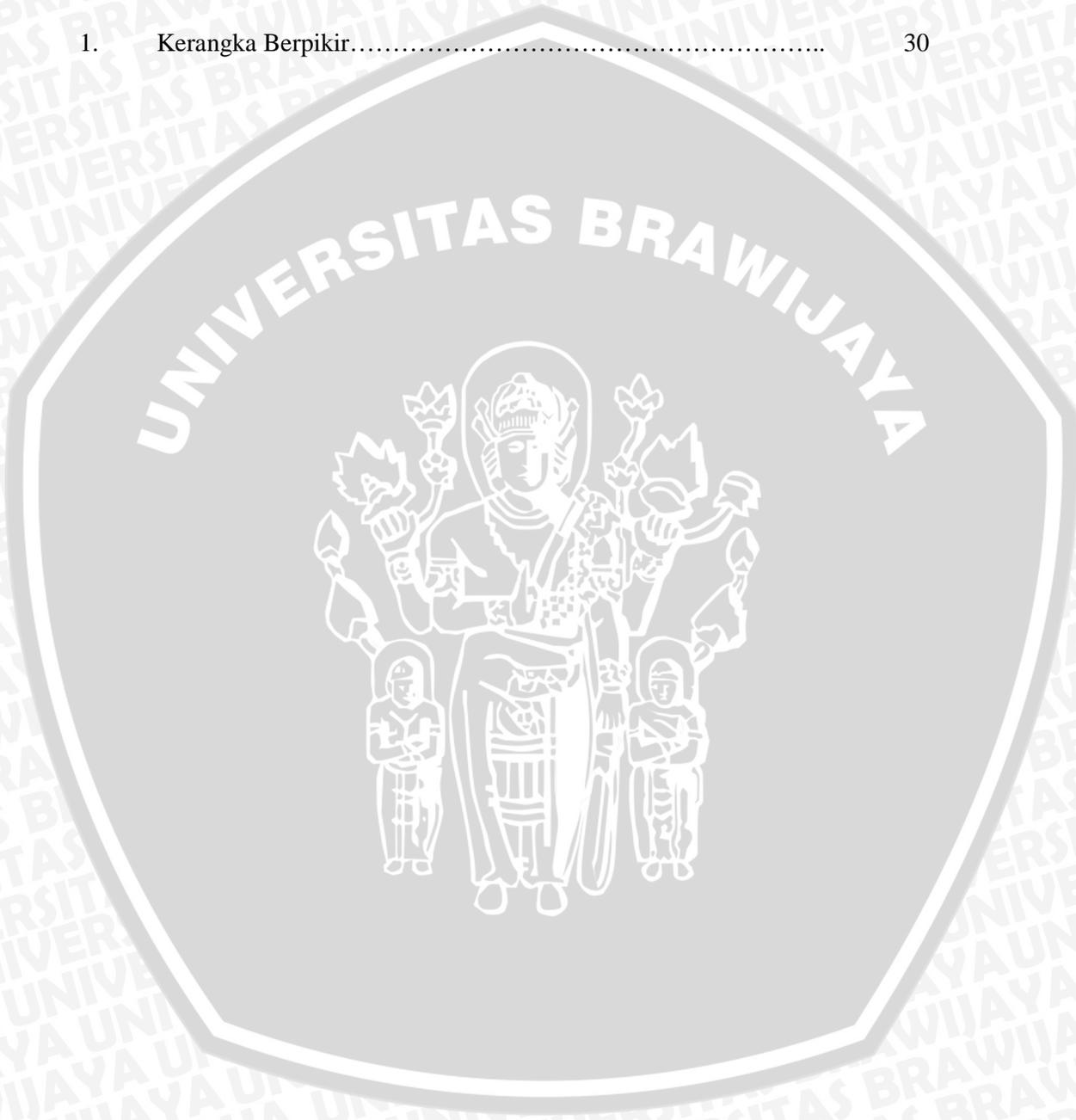
3.4.1 Definisi Konsep.....	32
3.4.2 Definisi Operasional.....	33
3.5 Pengukuran Variabel.....	35
IV. METODE PENELITIAN.....	40
4.1 Prosedur Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian.....	40
4.2 Prosedur Penentuan Sampel.....	40
4.3 Prosedur Pengambilan Data.....	41
4.4 Prosedur Analisa Data.....	43
V. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	50
5.1 Keadaan Daerah.....	50
5.2 Keadaan Penduduk.....	51
5.2.1 Komposisi Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin.....	51
5.2.2 Komposisi Penduduk Berdasarkan Umur.....	52
5.2.3 Komposisi Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	53
5.2.4 Komposisi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian.....	54
5.3 Keadaan Pertanian.....	55
5.3.1 Keadaan Lahan Menurut Penggunaannya.....	55
5.3.2 Luas Tanan dan Produktivitas.....	55
5.4 Sarana Yang Berhubungan Dengan Kegiatan Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	56
5.5 Keadaan Kelembagaan yang berkaitan dengan usaha pedagang kaki lima buah-buahan.....	57
VI. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	59
6.1 Deskripsi Responden.....	59
6.1.1 Deskripsi Responden Menurut Umur.....	59
6.1.2 Deskripsi Responden Menurut Tingkat Pendidikan.....	60
6.1.3 Deskripsi Responden Menurut Jumlah Tanggungan Keluarga.....	61
6.2 Deskripsi Kegiatan Penyuluhan Pada Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	62
6.2.1 Deskripsi Komunikator.....	62
6.2.2 Deskripsi Pesan.....	66
6.2.3 Deskripsi Metode.....	70
6.2.4 Deskripsi Sasaran.....	71
6.3 Deskripsi Perilaku Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	73
6.3.1 Deskripsi Persepsi.....	73
6.3.2 Deskripsi Sikap.....	75
6.3.3 Deskripsi Tindakan/Ketrampilan.....	78
6.4 Hubungan Antara Kegiatan Penyuluhan Dengan Perilaku Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	82
6.5 Hubungan Antara Kegiatan Penyuluhan Total Dengan Perilaku Total Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	87
6.6 Hubungan Kepribadian dengan Perilaku Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	88

6.7 Hubungan Antara Faktor Kepribadian Total dengan Perilaku Total Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	92
6.8 Hubungan Antara Perilaku Dengan Keberhasilan Usaha Yang Dicapai Oleh Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	92
6.9 Hubungan Antara Perilaku Total Dengan Keberhasilan Usaha Total Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	95
VII. KESIMPULAN DAN SARAN.....	97
7.1 Kesimpulan.....	97
7.2 Saran.....	98
DAFTAR PUSTAKA.....	100
LAMPIRAN.....	102



DAFTAR GAMBAR

No	Teks	Hal
1.	Kerangka Berpikir.....	30



DAFTAR TABEL

No	Teks	Hal
1.	Pengukuran Variabel Kegiatan Penyuluhan	35
2.	Perilaku.....	36
3.	Faktor yang Mempengaruhi Perilaku.....	38
4.	Keberhasilan Usaha.....	39
5.	Komposisi Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin.....	51
6.	Komposisi Penduduk Berdasarkan Umur	52
7.	Komposisi Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	53
8.	Komposisi Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian.....	54
9.	Keadaan Lahan Kecamatan Bumiaji	55
10.	Rata-rata Luas Tanam	56
11.	Karakteristik Responden Berdasarkan Golongan Umur	59
12.	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	60
13.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga	61
14.	Indikator Komunikator Pada Kegiatan Penyuluhan.....	63
15.	Indikator Pesan Pada Kegiatan Penyuluhan	66
16.	Indikator Metode Pada Kegiatan Penyuluhan	70
17.	Indikator Sasaran Pada Kegiatan Penyuluhan	71
18.	Nilai/Skor Rata-Rata Unsur Kegiatan Penyuluhan.....	72
19.	Indikator Persepsi.....	73
20.	Indikator Sikap.....	76
21.	Indikator Tindakan/ketrampilan.....	78
22.	Nilai/skor rata-rata perilaku pedagang kaki lima buah-buahan	81
23.	Hubungan Antara Kegiatan Penyuluhan Dengan Perilaku.....	82
24.	Hubungan Antara Kepribadian Dengan Perilaku.....	88
25.	Hubungan Antara Perilaku Dengan Keberhasilan Usaha.....	93

DAFTAR LAMPIRAN

No	Teks	Hal
1.	Daftar Kuisisioner Untuk Responden	102
2.	Perhitungan Sampel.....	109
3.	Daftar Populasi Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	111
4.	Data Responden	112
5.	Skor Kegiatan Penyuluhan	113
6.	Skor Perilaku.....	115
7.	Skor Kepribadian	117
8.	Skor Keberhasilan Usaha.....	118
9.	Hubungan Antara Komunikator Dengan Persepsi Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	119
10.	Hubungan Antara Komunikator Dengan Sikap Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	121
11.	Hubungan Antara Komunikator Dengan Tindakan/ketrampilan Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	123
12.	Hubungan Antara Pesan Dengan Persepsi Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	125
13.	Hubungan Antara Pesan Dengan Sikap Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	127
14.	Hubungan Antara pesan Dengan Tindakan/ketrampilan Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	129
15.	Hubungan Antara Metode Dengan Persepsi Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	131
16.	Hubungan Antara Metode Dengan Sikap Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	133
17.	Hubungan Antara Metode Dengan Tindakan/ketrampilan Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	135
18.	Hubungan Sasaran Dengan Persepsi Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	137
19.	Hubungan Sasaran Dengan Sikap Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	139
20.	Hubungan Sasaran Dengan Tindakan/ketrampilan Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan	141

21.	Hubungan Antara Kegiatan Penyuluhan Total Dengan Perilaku Total Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	143
22.	Hubungan Antara Rasionalitas Dengan Persepsi Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	145
23.	Hubungan Antara Rasionalitas Dengan Sikap Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	147
24.	Hubungan Antara Rasionalitas Dengan Tindakan/Ketrampilan Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	149
25.	Hubungan Antara Keberanian Mengambil Resiko Dengan Persepsi Pedagang Lima Buah-Buahan.....	151
26.	Hubungan Antara Keberanian Mengambil Resiko Dengan Sikap Pedagang Lima Buah-Buahan.....	153
27.	Hubungan Antara Keberanian Mengambil Resiko Dengan Tindakan/ketrampilan Pedagang Lima Buah-Buahan.....	155
28.	Hubungan Antara Motivasi Dengan Persepsi Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	157
29.	Hubungan Antara Motivasi Dengan Sikap Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	159
30.	Hubungan Antara Motivasi Dengan Tindakan/ketrampilan Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan.....	161
31.	Hubungan Antara Faktor Kepribadian Total Dengan Perilaku Total Pedagang Lima Buah-Buahan.....	163
32.	Hubungan Antara Persepsi Dengan Keberhasilan Finansial.....	165
33.	Hubungan Antara Persepsi Dengan Keberhasilan Nonfinansial ...	167
34.	Hubungan Antara Sikap Dengan Keberhasilan Finansial.....	169
35.	Hubungan Antara Sikap Dengan Keberhasilan Nonfinansial.....	171
36.	Hubungan Antara Tindakan/ketrampilan Dengan Keberhasilan Finansial.....	173
37.	Hubungan Antara Tindakan/ketrampilan Dengan Keberhasilan Nonfinansial.....	175
38.	Hubungan Antara Perilaku Total Dengan Keberhasilan Usaha Total.....	177

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan semakin pesatnya pembangunan di bidang industri terutama di daerah perkotaan menjadikan daya tarik tersendiri yang menjanjikan luasnya lapangan pekerjaan. Hal ini disamping dapat memberikan pemerataan antara masyarakat desa dan kota juga dapat menyebabkan meningkatnya jumlah pencari kerja di perkotaan khususnya di sektor industri sehingga mengakibatkan meningkatnya jumlah pengangguran di perkotaan.

Pengangguran merupakan salah satu masalah ketenagakerjaan di Indonesia. Semakin meningkatnya jumlah pengangguran menyebabkan sebagian besar masyarakat mengambil sektor informal sebagai mata pencaharian utama. Sektor informal merupakan sektor yang tidak terlalu menuntut tingkat pendidikan maupun keahlian. Begitu pula tidak diperlukan investasi yang besar. Oleh karena itu tenaga kerja akan relatif mudah bekerja atau berusaha sendiri dalam sektor-sektor informal ini. Dalam kurun waktu terakhir ini sektor informal di daerah perkotaan menunjukkan pertumbuhan yang pesat. Tidak terkecuali tumbuhnya pedagang kaki lima yang memasarkan hasil-hasil pertanian terutama pedagang kaki lima buah-buahan yang secara kuantitatif jumlahnya semakin hari semakin banyak.

Pada dasarnya pedagang kaki lima buah-buahan adalah salah satu pekerjaan yang muncul sebagai respon ketidakmampuan kota menciptakan lapangan pekerjaan formal bagi masyarakatnya. Sehingga mereka melihat adanya

kesempatan yang cukup besar untuk masuk di sektor informal. Pedagang kaki lima buah-buahan ini tumbuh secara alamiah di kota tanpa fasilitas apapun dan kehadirannya selalu menyertai tempat-tempat keramaian. Kurangnya atau bahkan tidak adanya fasilitas yang mendukung usaha mereka, menyebabkan mereka sering terlambat memperoleh informasi yang sebenarnya sangat mereka butuhkan. Sebagai salah satunya yaitu informasi mengenai kebersihan tempat usaha dan barang dagangan mereka. Sehingga dengan adanya hal tersebut diadakanlah suatu kegiatan penyuluhan yang nantinya diharapkan dapat memberikan informasi yang sebelumnya belum mereka ketahui.

Kegiatan penyuluhan pada dasarnya merupakan sistem pendidikan luar sekolah yang akan membantu pedagang kaki lima buah-buahan dalam mengambil keputusan dari berbagai alternatif pemecahan masalah. Melalui kegiatan penyuluhan ini mereka dibekali pengetahuan praktis guna menghadapi tantangan yang akan dan sedang mereka hadapi. Kegiatan penyuluhan selain ditujukan untuk menaikkan jumlah penjualan agar pedagang kaki lima buah-buahan dapat memperoleh pendapatan yang selalu meningkat dan hidupnya agar lebih sejahtera seperti golongan masyarakat lainnya juga untuk meningkatkan ataupun merubah perilaku. Dalam hal ini, maka setiap pedagang kaki lima buah-buahan akan berusaha untuk sadar akan kebutuhannya yang selalu meningkat dan dengan keyakinannya sendiri bersedia mengubah cara berusahnya serta bersedia meningkatkan ketrampilannya dalam mengelola usahanya.

Dalam kegiatan penyuluhan yang dilakukan ini diharapkan adanya perubahan perilaku pada pedagang kaki lima buah-buahan. Perilaku ini berubah

setelah para pedagang kaki lima buah-buahan menerima dan menerapkan informasi yang dikomunikasikan oleh komunikator. Oleh karena itu seorang komunikator harus dapat mempengaruhi orang lain agar pedagang kaki lima buah-buahan memberikan respon sesuai yang diharapkan yaitu mau dan mampu menerima serta menggunakan informasi dalam kehidupan setiap hari mereka.

Adanya perubahan perilaku terutama tindakan para pedagang kaki lima buah-buahan tersebut akan berujung pada suatu adanya keberhasilan usaha. Keberhasilan usaha merupakan suatu nilai tambah dari kegiatan usaha yang telah dilakukan yang dapat mencakup keberhasilan berupa uang ataupun adanya suatu kepuasan kerja yang timbul dari usaha yang telah dilakukan. Menurut Priyanto (2000), perilaku pedagang kaki lima dalam memajukan dan menjalankan secara berkesinambungan mempunyai tugas yang kompleks karena harus didahului perencanaan yang kompleks yaitu harus mampu memilih dari banyak alternatif serta mampu memecahkan masalah yang ada di dalamnya dengan banyak variasi. Untuk itu diperlukan usaha yang keras dengan perilaku yang kompleks. Apabila ia dapat menyelesaikan masalah tersebut dapat dikatakan bahwa kesuksesan telah mampu dicapai.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, masalah-masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan di daerah penelitian?

2. Bagaimana perilaku pedagang kaki lima buah-buahan di daerah penelitian?
3. Apakah terdapat hubungan kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan ?
4. Apakah terdapat hubungan antara faktor kepribadian dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan?
5. Apakah terdapat hubungan antara perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan tersebut?

1.3 Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan pelaksanaan kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan di daerah penelitian
2. Mendeskripsikan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan di daerah penelitian
3. Menganalisis hubungan antara kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan
4. Menganalisis hubungan antara faktor kepribadian dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan
5. Menganalisis hubungan antara perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan tersebut

1.3.2 Kegunaan penelitian ini adalah:

1. Sebagai pertimbangan para pedagang, untuk lebih mengetahui potensi diri mereka sehingga diharapkan nantinya dapat meningkatkan usaha mereka
2. Untuk pemerintah dalam mempertimbangkan mengenai pemberian kebijakan untuk mengurangi beban pedagang kaki lima
3. Sebagai bahan informasi untuk penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan penelitian ini



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penyuluhan

2.1.1 Pengertian

Menurut A. H. Savile (dalam Soedarmanto, 2003), penyuluhan merupakan sebuah sistem pendidikan luar sekolah untuk penduduk desa. Oleh karena itu para penyuluh dapat dianggap sebagai guru. Mereka secara terus menerus mengabdikan dan mendidik penduduk desa untuk meningkatkan pengetahuan mereka, menyempurnakan cara berpikir mereka dan cara pandang mereka, memanfaatkan sebaik-baiknya keahlian dan ketrampilan mereka, dan mengembangkan kemampuan mereka untuk bekerja. Para penyuluh senantiasa mengutamakan pentingnya nilai-nilai diskusi di bawah pimpinan-pimpinan mereka masing-masing menyusun perencanaan serta pelaksanaan program oleh kelompok-kelompok penduduk.

Menurut Roling N (dalam Soedarmanto, 2003) penyuluhan adalah upaya sistematis yang dilakukan secara profesional oleh sebuah lembaga dengan menggunakan komunikasi sebagai instrumen guna menghasilkan perubahan atas dasar sukarela untuk kepentingan masyarakat. Hasmosoewignyo dan Atilla Garnadi (dalam Soedarmanto, 2003) mendefinisikan penyuluhan sebagai pendidikan yang dimaksudkan untuk menambah pengetahuan, menambah kecakapan, keahlian dalam melakukan pekerjaan sehari-hari, memberi contoh, semangat, pikiran baru, bimbingan, dorongan dan pertolongan, merubah jiwa sehat menjadi dinamis, menimbulkan swadaya.

Sastraatmadja (dalam Soedarmanto, 2003) mendefinisikan penyuluhan sebagai usaha pendidikan non formal yang merupakan perpaduan dari kegiatan menggugah minat/keinginan, menimbulkan swadaya masyarakat, menyebarkan pengetahuan/ketrampilan dan kecakapan sehingga diharapkan terjadinya perubahan pada sikap, tindakan, dan pengetahuan. Penyuluhan menurut Margono Slamet (1980) merupakan pendidikan non formal untuk merubah perilaku sasaran sesuai yang diinginkan melalui proses komunikasi.

Berdasarkan uraian-uraian di atas dapat disimpulkan bahwa penyuluhan merupakan sebuah sistem pendidikan luar sekolah untuk membantu masyarakat dalam mengambil keputusan dari berbagai alternatif pemecahan masalah.

2.1.2 Tujuan Penyuluhan

Menurut tingkatnya tujuan penyuluhan dapat dibedakan menjadi tiga seperti yang disebutkan dalam Soedarmanto (2003), yaitu:

1. tujuan dasar, yaitu tujuan akhir yang dianggap seharusnya dicapai oleh masyarakat, sifatnya umum sekali dan sulit diukur
2. tujuan umum adalah tujuan yang sifatnya sudah agak jelas, tetapi tujuan dicapai oleh golongan masyarakat yang besar
3. tujuan kerja atau tujuan operasional yaitu tujuan yang telah dicapai dengan jelas dan dapat diukur dan dipergunakan sebagai arah kegiatan usaha

2.1.3 Sasaran Penyuluhan

Dalam pengertian yang telah diutarakan oleh beberapa pakar penyuluhan, bahwa kegiatan penyuluhan ditujukan bagi masyarakat dan keluarganya.

Masyarakat adalah sasaran penyuluhan yang dalam berbagai kedudukan terlibat sebagian besar atau seluruhnya dalam kegiatan usaha (Soedarmanto, 2003).

2.1.4 Metode Penyuluhan dan Komunikasi

Komponen-komponen sistem komunikasi itu adalah 1) komunikator, 2) materi atau pesan, 3) saluran yang terdiri dari metode dan media, 4) komunikan, dan dampak atau efek. Metode penyuluhan dan komunikasi adalah ilmu tentang prinsip-prinsip atau prosedur atau tata cara menyuluh dan komunikasi (Soedarmanto, 2003).

Penggolongan metode penyuluhan dan komunikasi yaitu:

1. Metode perorangan atau individual. Dalam metode perorangan ini penyuluh berhubungan secara langsung dengan sasaran secara perorangan. Metode ini sangat efektif bilamana penyuluh sudah sangat akrab dengan sasaran.
2. Metode kelompok. Dalam metode kelompok ini penyuluh berhadapan dengan sekelompok sasaran. Pada prinsipnya tidak ada kriteria yang pasti berapa jumlah sasaran dalam suatu kelompok. Namun yang jelas jumlahnya tidak terlalu banyak sehingga masih dimungkinkan terjadinya interaksi intensif antara anggota kelompok.
3. Metode massal. Dalam hal ini penyuluh menyampaikan pesan kepada sasaran yang jumlahnya cukup besar. Tekniknya dapat dilakukan dalam bentuk rapat umum, melalui media massa, penyebaran bahan tulisan, dan lain-lain.

2.1.5 Media Penyuluhan dan Komunikasi

Menurut Sadiman (dalam Soedarmanto, 2003) kata media berasal dari bahasa latin dan merupakan bentuk jamak dari kata medium yang secara harfiah

berarti perantara atau pengantar. Jadi media adalah perantara atau pengantar pesan dari pengirim ke penerima pesan.

Media cetak dalam penyuluhan dan komunikasi diantaranya yaitu:

1. Gambar atau foto. Media gambar atau foto dipakai secara meluas dalam kegiatan penyuluhan pertanian di Indonesia
2. Brosur adalah media publikasi yang disajikan berupa buku dengan tebal antara 8 sampai 80 halaman
3. Leaflet adalah bahan publikasi yang disajikan berupa selebar kertas lepas
4. Folder merupakan bahan publikasi yang disajikan dalam bentuk lipatan biasanya 3 sampai 5 lipatan

Media elektronik yang umum digunakan yaitu:

1. *Overhead projector*/transparansi. Media transparansi adalah media visual proyeksi yang dibuat di atas bahan transparan
2. Radio merupakan salah satu media audio di mana pesan hanya dapat ditangkap melalui indera pendengaran
3. Televisi merupakan salah satu media audio visual di mana pesan dapat ditangkap lewat indera pendengaran dan penglihatan

2.2 Komunikasi

Hovland (dalam Soedarmanto, 2003) mendefinikan komunikasi sebagai proses seseorang insan (komunikator) menyampaikan pesan, biasanya berupa lambang-lambang berbentuk kata-kata atau kalimat untuk mengubah sikap atau tingkah laku insan (komunikan) lainnya. Sedangkan unsur-unsur komunikasi

seperti yang disebutkan dalam Soedarmanto (2003) adalah komunikator, pesan, saluran, dan komunikan.

a. Komunikator

Komunikator yang dapat berupa individu yang sedang berbicara, menulis, kelompok orang, organisasi komunikasi seperti surat kabar, radio, televisi. Komunikator selain menyampaikan pesan kadang-kadang komunikator dapat menjadi komunikan sebaliknya komunikan menjadi komunikator. Syarat-syarat yang perlu diperhatikan oleh seorang komunikator diantaranya adalah memiliki kredibilitas yang tinggi bagi komunikannya, ketrampilan berkomunikasi, mempunyai pengetahuan yang luas, sikap yang positif dan terbuka, memiliki daya tarik dalam arti ia memiliki kemampuan untuk melakukan perubahan sikap atau penambahan pengetahuan pada komunikan.

Ada faktor lain lagi yang penting ditujukan pada diri komunikator bila ia melancarkan komunikasi yaitu dapat merupakan sumber daya tarik dan sumber kepercayaan.

b. Pesan

Pesan adalah keseluruhan dari apa yang disampaikan oleh komunikator. Pesan mempunyai inti pesan (tema) sebagai pengaruh di dalam usaha mengubah sikap dan tingkah laku komunikan. Pesan dapat disampaikan secara panjang lebar yang perlu diperhatikan adalah harus diarahkan kepada tujuan dari komunikasi. Pesan dapat disampaikan secara lisan ataupun tidak langsung. Isi pesan dapat bersifat:

- a. Informatif yang memberikan keterangan-keterangan dan kemudian komunikasi mengambil kesimpulan sendiri
- b. Persuasif yakni membangkitkan pengertian dan kesadaran seseorang dengan meyakinkan bahwa yang disampaikan akan memberikan manfaat bagi komunikasi sehingga komunikasi mau menerima isi pesan yang disampaikan komunikator dengan atas kehendak sendiri
- c. Coersif yaitu memaksa dengan menggunakan sanksi-sanksi. Bentuk yang terkenal dari penyampaian secara ini adalah agitasi dengan penekanan-penekanan yang menimbulkan tekanan batin dan ketakutan pada komunikasi

c. Saluran

Saluran komunikasi adalah alat melalui komunikator menyampaikan pesan-pesan kepada komunikan. Saluran dapat dianggap sebagai penerus/penyampai pesan yang berasal dari komunikator kepada komunikan.

Dalam proses komunikasi ini dikenal saluran, dalam penyuluhan saluran dikenal metode dan media. Metode penyuluhan adalah cara penyampaian materi penyuluhan melalui media komunikasi oleh penyuluh kepada sasaran agar dapat dan membiasakan diri menggunakan teknologi baru. Media merupakan bentuk jamak dari kata medium atau tempat tumbuh yang secara harfiah berarti perantara atau pengantar.

d. Komunikan

Komunikan dapat digolongkan dalam 3 jenis yaitu persona atau perorangan, kelompok, dan massa. Atau dengan perkataan lain dari segi jumlah sarasannya maka komunikasi dapat dibedakan:

- a. Komunikasi persona, komunikasi yang ditujukan kepada sasaran yang tunggal, bentuknya dapat berupa anjang sono, tukar pikiran, dan sebagainya. Komunikasi persona eektivitasnya paling tinggi karena komunikasinya timbal balik dan terkonsentrasi, hanya dapat kuran efisien jika dibandingkan dengan bentuk lainnya.
- b. Komunikasi kelompok, komunikasi yang ditujukan kepada kelompok yang tertentu. Kelompok adalah suatu kumpulan manusia yang mempunyai hubungan sosial yang nyata dan memperlihatkan struktur yang nyata pula. Bentuk komunikasi seperti ini adalah ceramah, penyuluhan, dan sebagainya. Komunikasi kelompok lebih efektif dalam pembentukan sikap persona daripada komunikasi massa.
- c. Komunikasi massa, komunikasi yang ditujukan kepada massa atau komunikasi yang menggunakan media massa. Massa di sini adalah kumpulan orang-orang yang hubungan antar sosialnya tidak jelas dan tidak mempunyai struktur tertentu. Komunikasi sangat efisien karena dapat menjangkau daerah yang luas dan pendengar yang praktis tak terbatas. Namun komunikasi massa kurang efektif dalam pembentukan persona. Jadi dengan adanya kegiatan penyuluhan tersebut diharapkan dapat merubah perilaku pedagang kaki lima buah-buahan.

2.3 Perilaku

Kartasapoetra (1987) mengemukakan bahwa perilaku memiliki hubungan erat dengan sikap. Sikap seseorang terhadap inovasi akan sangat mempengaruhi

perilakunya terhadap inovasi tersebut. Namun demikian dapat juga berlaku sebaliknya bahwa perilaku mempengaruhi sikap. Masyarakat yang telah mengadopsi inovasi pada waktu tertentu belum tentu melanjutkan untuk mengadopsi inovasi tersebut pada waktu berikutnya sehingga ada kemungkinan untuk melanjutkan dan menolak untuk meneruskan adopsi.

Perilaku merupakan respon terhadap stimuli yang diwujudkan dalam bentuk kelakuan dan aktivitas petani dalam menerapkan suatu inovasi baru (Supriatna, 1988). Berdasarkan pengertian diatas pada dasarnya perilaku merupakan suatu kelakuan untuk menuju ke arah tujuan. Perilaku disini dilihat dari 3 aspek yaitu persepsi, sikap, dan tindakan atau ketrampilan.

2.3.1 Persepsi

Persepsi seperti yang disebutkan dalam Gibson (1996) adalah proses dari seseorang dalam memahami lingkungannya yang melibatkan pengorganisasian dan penafsiran sebagai rangsangan dalam suatu pengalaman psikologis. Sedangkan dalam Winardi (2004) disebutkan bahwa persepsi mencakup penafsiran obyek-obyek, simbol-simbol dan orang-orang dipandang dari sudut pengalaman penting. Dengan perkataan lain persepsi meliputi aktivitas menerima stimuli, mengorganisasi stimuli tersebut, dan menterjemahkan atau menafsirkan stimuli yang terorganisasi tersebut sedemikian rupa hingga ia dapat mempengaruhi perilaku dan membentuk sikap.

Persepsi adalah sumber pengetahuan kita tentang dunia. Kita mengenali dunia dan lingkungan yang mengelilinginya. Pengetahuan adalah kekuasaan. Tanpa pengetahuan kita tidak dapat bertindak secara efektif. Persepsi adalah

sumber utama untuk pengetahuan itu. Persepsi dapat didefinisikan sebagai proses menerima, menyeleksi, mengorganisasikan, mengartikan, menguji, dan memberikan reaksi kepada rangsangan pancaindra atau data (Pareek, 1996).

Dalam Winardi (2004) disebutkan bahwa persepsi-persepsi sangat dipengaruhi oleh kebutuhan-kebutuhan dan keinginan-keinginan. Dengan perkataan lain seorang karyawan, seorang manajer, sang wakil presiden, dan direktur perusahaan yang bersangkutan ingin melihat apa yang mereka ingin lihat. Seperti halnya di sebuah rumah yang dipenuhi kaca pada sebuah tempat rekreasi, dunia dapat menunjukkan adanya distorsi. Distorsi tersebut berhubungan dengan kebutuhan-kebutuhan dan keinginan-keinginan.

Berdasarkan uraian-uraian di atas dapat disimpulkan bahwa persepsi merupakan interpretasi terhadap pesan (stimulus) yang diberikan. Persepsi dipengaruhi oleh proses belajar, aktivitas, pengalaman, dll. Kepercayaan-kepercayaan yang dianut sebelumnya tentang persepsi mempengaruhi persepsi-persepsi perorangan si penerima rangsangan.

2.3.2 Sikap

Sikap seperti yang disebutkan dalam Gibson (1996) adalah perasaan positif atau negatif atau keadaan mental yang selalu disiapkan, dipelajari, dan diatur melalui pengalaman yang memberikan pengaruh khusus pada respon seseorang terhadap orang, obyek-obyek, dan keadaan. Sedangkan dalam Winardi (2004) disebutkan bahwa sikap merupakan suatu keadaan siap mental yang dipelajari dan diorganisasi menurut pengalaman dan yang menyebabkan timbulnya pengaruh

khusus atau reaksi seseorang terhadap orang, objek-objek, dan situasi-situasi dengan siapa ia berhubungan.

Ada sejumlah teori yang mencoba menerangkan pembentukan dan perubahan sikap. Salah satu teori menyatakan bahwa manusia berupaya untuk mencari suatu keselarasan antara keyakinan mereka dan perasaan mereka terhadap objek-objek yang dihadapi mereka. Teori tersebut kemudian mengasumsi bahwa manusia memiliki sikap yang terstruktur yang terdiri dari berbagai macam komponen-komponen afektif dan kognitif. Keterkaitan antara komponen tersebut berarti bahwa perubahan yang terjadi pada salah satu komponen akan menyebabkan timbulnya perubahan pada komponen-komponen lain (Winardi, 2004).

Berdasarkan uraian-uraian di atas dapat diberikan kesimpulan bahwa sikap merupakan suatu keadaan mental yang dipersiapkan, dipelajari, dan diorganisasi menurut pengalaman serta memberikan pengaruh khusus pada respon seseorang terhadap orang, obyek-obyek, dan keadaan.

2.3.3 Tindakan/Ketrampilan

Sudijono (1996) menjelaskan bahwa ketrampilan adalah aspek yang berhubungan dengan keahlian seseorang setelah dia menerima pengalaman belajar tertentu. Ketrampilan dari seseorang merupakan kelanjutan dari aspek kognitif dan afektif.

Soekanto (1983) menjelaskan bahwa ketrampilan adalah segala sesuatu yang dipelajari seseorang sehingga dia akan dapat melakukannya secara mudah dan

tepat guna. Sedangkan Gibson (1996) mengemukakan bahwa ketrampilan adalah kemampuan dalam menerapkan sesuatu hal berdasarkan pengalaman belajar.

Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa ketrampilan adalah keahlian dari seseorang setelah dia memperoleh pengalaman belajar tertentu.

2.4 Kegiatan Penyuluhan Pada Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan di Kecamatan Bumiaji Kota Batu

Penyuluhan merupakan pendidikan non formal untuk merubah perilaku sasaran sesuai yang diinginkan melalui proses komunikasi. Dalam hal ini dilakukan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan. Penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan ini dilakukan secara rutin setiap 2 bulan sekali yang didukung oleh Koperasi Kalimajaya. Koperasi ini merupakan lembaga yang menaungi pedagang kaki lima di kecamatan Bumiaji.

Informasi-informasi dalam kegiatan penyuluhan ini disampaikan oleh dinas-dinas terkait yang berkaitan dengan materi penyuluhan. Dari dinas ini menyampaikan materi tentang kebersihan tempat usaha. Yang didalamnya terdiri dari bagaimana pengelolaan sampah di sekitar tempat usaha, pembuatan/pengelolaan selokan di sekitar tempat usaha, cara menjaga kerapian tempat usaha, dan sedikit tentang pengemasan barang dagangan. Penyuluhan ini jika dipandang dari segi pedagang kaki lima buah-buahan dimaksudkan jika semakin bersih dan sehat tempat usaha mereka maka akan semakin banyak pula pembeli yang datang atau bahkan mereka dapat mempertahankan pelanggan mereka sehingga nantinya akan dapat meningkatkan keberhasilan usaha baik

keberhasilan finansial maupun keberhasilan nonfinansial dari para pedagang kaki lima buah-buahan tersebut.

2.5 Tinjauan Keberhasilan Usaha

Pengertian keberhasilan usaha menurut Mc Clelland (1987) adalah:

1. Adanya prestasi kerja (produktif)
2. Adanya uang atau keuntungan sebagai ukuran atas hasil
3. Timbul kepuasan kerja

Scermerhorn (dalam Priyanto, 2000) menyebutkan perilaku pedagang kaki lima dalam memajukan dan menjalankan secara berkesinambungan mempunyai tugas yang kompleks karena harus didahului perencanaan yang kompleks yaitu harus mampu memilih dari banyak alternatif serta mampu memecahkan masalah yang ada di dalamnya dengan banyak variasi. Untuk itu diperlukan usaha yang keras dengan perilaku yang kompleks. Apabila ia dapat menyelesaikan masalah tersebut dapat dikatakan bahwa kesuksesan telah mampu dicapai.

Menurut Wexley dan Yukl (dalam Priyanto, 2000) prestasi kerja mengandung arti yang luas mencakup karya, usaha, job performance, inisiatif, loyalitas, potensi kepemimpinan, dan moral kerja. Kondisi pada pedagang kaki lima mencakup kesemuanya di atas karena semuanya berawal dari dirinya, loyal atas dirinya, dan moral kerja menentukan keuletan dan kegigihan dalam menjalankan usahanya sehingga mampu menghasilkan pendapatan bagi dirinya.

Pengetahuan akan hasil kerja seorang pedagang ditunjukkan dengan uang sebagai keuntungan yang didapat. Prestasi atau hasil kerja seseorang diukur

melalui norma kuantitatif yang sederhana yaitu berapa nilainya dan sejumlah uang yang diperoleh. Nilai uang menggantikan nilai nyata yang telah dikeluarkan oleh seorang pedagang atau pekerja. Menurut Mc Clelland (1987) mengemukakan bahwa para kapitalis dan usahawan tidak menginginkan uang karena nilainya, melainkan uang sebagai ukuran sukses. Uang memberi mereka pengetahuan yang pasti tentang hasil usaha mereka yang diperlukan bagi motivasi mereka.

Kepuasan kerja merupakan suatu sikap atau sekumpulan sikap dari individu terhadap pekerjaannya, hal ini dapat dianggap sebagai disposisi psikologis individu terhadap pekerjaannya. Menurut Gibson (dalam Priyanto, 2000) kepuasan menunjukkan sampai seberapa jauh seorang pekerja mampu menemui kebutuhan oleh pekerjaannya, antara lain meliputi aspek-aspek:

1. Sikap terhadap pekerjaannya
2. Sikap terhadap cara mengatasi masalah
3. Sikap terhadap hasil pemecahan masalah

2.6 Sektor Informal

2.6.1 Tinjauan Umum Sektor Informal

Effendi (1996) menyebutkan bahwa istilah sektor informal biasanya digunakan untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Sektor informal juga dianggap sebagai manifestasi dari situasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara sedang berkembang. Karena itu mereka yang memasuki kegiatan berskala kecil ini di kota terutama bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan daripada memperoleh keuntungan.

Sektor informal di kota terutama harus dipandang sebagai unit-unit berskala kecil yang terlibat dalam produksi distribusi barang-barang yang masih dalam suatu proses evolusi daripada dianggap sebagai suatu kelompok perusahaan yang berskala kecil dengan masukan-masukan modal dan pengelolaan yang besar.

Seringkali dikatakan bahwa sektor informal adalah sumber kesempatan kerja terutama untuk penghasilan tambahan atau untuk orang-orang tua. Usaha-usaha di sektor informal ini termasuk kecil. Meskipun demikian besarnya usaha yang diukur dari jumlah orang meliputi pimpinan, pekerja keluarga, pencari nafkah dan orang yang belajar keahlian cukup bervariasi.

2.6.2 Ciri-Ciri Sektor Informal

Perkembangan kota-kota di Indonesia senantiasa diikuti dengan hadirnya sektor formal dan sektor informal secara beriringan. Di kawasan perkotaan pada umumnya kegiatan sektor informal nampak sangat dominan pada saat sekarang ini. Ciri-ciri sektor informal sendiri menurut Effendi (1996) diantaranya yaitu:

1. Masih kecilnya partisipasi kaum wanita dalam sektor informal ini
2. Seringkali dikatakan bahwa sektor informal adalah sumber kesempatan kerja terutama untuk penghasilan tambahan atau untuk orang-orang tua
3. Sektor informal menyerap mereka yang berpendidikan rendah
4. Mereka yang terlibat dalam sektor informal umumnya dari golongan miskin
5. Upah yang diterima dalam sektor informal di bawah upah minimum
6. Modal usaha dalam sektor ini rendah
7. Sektor informal ini memberikan kemungkinan untuk mobilitas vertikal

Sedangkan menurut Sumitro (dalam Priyanto, 2000), bahwa sektor informal memiliki 11 ciri. Ciri-ciri tersebut adalah sebagai berikut:

1. Kegiatan usaha tidak terorganisir secara baik karena unit usaha ini berdiri bukan karena fasilitas atau kelembagaan yang tersedia seperti sektor formal
2. Pada umumnya tidak memiliki ijin usaha
3. Pola kegiatan tidak teratur
4. Sektor ini tidak tersentuh oleh kebijakan publik
5. Fleksibel untuk masuk keluar dari satu sub sektor ke sektor lainnya
6. Teknologi yang digunakan biasanya bersifat tradisional
7. Modal dan perputarannya relatif kecil
8. Pendidikan formal relatif tidak dibutuhkan atau diperlukan
9. Pada umumnya bersifat *one man enterprise* dan karyawan berasal dari keluarga
10. Sumber modal berasal dari tabungan atau lembaga tidak resmi
11. Produk atau jasa yang dijual pada umumnya dikonsumsi oleh golongan berpenghasilan rendah

Berdasarkan uraian-uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sektor informal mempunyai ciri-ciri yang khas. Ciri-ciri tersebut yaitu sedikitnya modal yang dimiliki, rendahnya sumber daya manusia, dan teknologi yang digunakan pada sektor informal tersebut. Dengan adanya ciri-ciri yang khas tersebut mempengaruhi bagaimana masyarakat memandang adanya sektor informal tersebut.

2.6.3 Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima yang umumnya masyarakat umum, secara alamiah datang dan mengembangkan unit usahanya di pusat-pusat kota. Keberadaan mereka didorong untuk meningkatkan taraf hidupnya karena umumnya mereka berasal dari masyarakat miskin di pedesaan.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh FT Unpar yang tertuang dalam Ernawati (1995) secara umum pengertian pedagang kaki lima berasal dari kata-kata kaki lima yang semula merupakan suatu ordonansi yang menentukan bahwa pada jalur-jalur tertentu diperlukan pengadaan jalur *5 feet* (lima kaki) atau sekitar 1,5 meter sebagai trotoar yang selanjutnya dipakai untuk sebutan pedagang kaki lima atau tempat pedagang yang memanfaatkan trotoar. Selanjutnya di dalam perkembangannya yang dimaksud dengan pedagang kaki lima bukan hanya mereka yang berdagang di atas trotoar saja tetapi termasuk juga mereka yang berjualan di luar trotoar seperti di atas ruang-ruang terbuka, di pinggir jalan, di ruang parkir, dan sebagainya.

Dalam Effendi (1996) disebutkan bahwa pedagang kaki lima biasanya digambarkan sebagai perwujudan pengangguran tersembunyi atau setengah pengangguran yang luas dan pertumbuhan yang luar biasa dari jenis pekerjaan sektor tersier yang sederhana di kota. Menurut gambaran yang paling buruk pedagang kaki lima dipandang sebagai parasit dan sumber pelaku atau benar-benar pelaku kejahatan. Sedangkan menurut pandangan yang paling baik ia dipandang sebagai korban dari langkanya kesempatan kerja yang produktif di kota. Ia dipandang sebagai suatu jawaban terakhir yang berhadapan dengan proses

urbanisasi dengan migrasi desa-kota yang besar dan pertumbuhan penduduk kota yang pesat.

Berdasarkan uraian-uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan pedagang kaki lima yaitu mereka yang menggelar dagangannya di tempat-tempat tertentu misal di trotoar ataupun di pinggir-pinggir jalan baik itu secara resmi ataupun tidak resmi. Mereka umumnya berasal dari desa-desa miskin yang berangkat ke kota untuk meningkatkan taraf hidupnya.

2.6.4 Fungsi Kegiatan Pedagang Kaki Lima

Selain mempunyai peranan dalam menyerap angkatan kerja, kegiatan perdagangan kaki lima ini juga berperan pula dalam kegiatan perekonomian dan sosial lainnya. Secara umum kegiatan pedagang kaki lima menurut Noegraha (dalam Ernawati, 1995) mempunyai 4 fungsi, yaitu:

a. Fungsi Pelayanan Perdagangan Eceran

Perdagangan kaki lima yang tergolong ekonomi lemah mempunyai fungsi perdagangan eceran, maksudnya kegiatan ini langsung dikonsumsi oleh konsumen. Dikarenakan kegiatan ini mempunyai kegiatan perekonomian skala kecil maka barang dan atau jasa yang dihasilkan biasanya terbatas yang tergantung dari modal maupun ketrampilan yang dimiliki. Pada umumnya setiap unit usaha menyediakan barang secara spesifik, satu atau dua barang. Faktor yang mendorong munculnya kegiatan tersebut adalah karena pedagang kaki lima dapat menyediakan barang yang relatif murah dibandingkan dengan harga barang di toko. Begitu pula

stratifikasi penduduk yang memanfaatkan kegiatan ini sangat beragam dari golongan pendapatan rendah sampai tinggi.

b. Fungsi Pelayanan Jasa

Selain sebagai unit usaha yang menyediakan barang, ada pedagang kaki lima yang menyediakan pelayanan jasa. Tetapi unit usaha ini relatif sedikit bila dibandingkan dengan kelompok yang pertama yang mempunyai fungsi komersial (pedagang eceran) karena memerlukan ketrampilan khusus untuk membuka usaha tersebut. Faktor yang mendorong timbulnya kegiatan ini adalah sifat pelayanan jasa yang disediakan kurang atau tidak dimungkinkan disediakan oleh sektor formal. Di samping itu lokasi kegiatannya juga pada tempat-tempat tertentu saja.

c. Fungsi Hiburan

Kegiatan perdagangan kaki lima mempunyai fungsi sosial sebagai tempat hiburan, yang berarti mempunyai fungsi hiburan yaitu dalam arti bisa memberikan suatu suasana yang menyenangkan atau mempunyai ciri khas yang kebanyakan dimiliki oleh kegiatan perdagangan kaki lima yang melakukan aktivitas pada malam hari. Fungsi ini sebenarnya muncul sebagai akibat sampingan dari kegiatan hiburan dan sifat kegiatan formal dalam melakukan aktivitasnya, dimana kegiatan perdagangan kaki lima malam hari ini dapat beroperasi sampai tengah malam atau dini hari sementara kegiatan formal terbatas waktu kerjanya.

d. Fungsi Sosial Ekonomi

Fungsi ini dapat dilihat dari dua sisi yaitu sisi pemerintah dan sisi pedagang. Bagi pemerintah keberadaan pedagang kaki lima dapat mengurangi pengangguran karena lapangan pekerjaan ini bersifat padat karya. Sedangkan dari sisi pedagang merupakan sumber penghasilan terakhir yang dapat dikerjakan oleh pedagang atau sebagai sumber pendapatan tambahan.

2.6.5 Karakteristik Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima juga mempunyai karakteristik-karakteristik tertentu. Karakteristik tersebut seperti yang disebutkan dalam Ernawati (1995) yaitu:

a. Berdasarkan cara melakukan kegiatan pedagang kaki lima dibedakan atas:

1. Pedagang Kaki Lima Menetap

Merupakan pola kegiatan pedagang kaki lima yang dalam tata cara pelaksanaan kegiatannya dilakukan dengan menetap pada suatu lokasi yang tertentu/tetap. Kegiatan dalam kelompok ini mempunyai sifat yang hampir sama dengan tata cara yang dijumpai pada kegiatan perdagangan formal. Dengan kata lain setiap konsumen atau pembeli yang membutuhkan pelayanannya akan mendatangi lokasi penjualan.

2. Pedagang Kaki Lima Berpindah

Merupakan bentuk kegiatan perdagangan kaki lima yang dalam tata cara pelaksanaan kegiatannya hanya menetap pada suatu waktu tertentu saja. Dalam melaksanakan kegiatannya pedagang kaki lima hanya akan

menetap pada satu waktu saja selama menurut mereka lokasi tersebut tetap menguntungkan.

3. Pedagang Kaki Lima Keliling

Merupakan pola kegiatan pedagang kaki lima yang dalam tata cara pelaksanaan kegiatannya dilakukan dengan cara berkeliling atau selalu berpindah-pindah dari satu lokasi ke lokasi lainnya. Pedagang kaki lima ini dalam melakukan kegiatannya selalu berusaha mendatangi konsumen atau pembeli untuk menawarkan barang dan atau jasa yang diperdagangkan.

b. Berdasarkan sarana jual yang dipergunakan pedagang kaki lima dibedakan atas:

1. Hampanan di lantai

Merupakan kelompok kegiatan perdagangan kaki lima yang mempergunakan alat jual seperti tikar, kain, plastik, meja dalam bentuk sederhana sebagai alat untuk menjajakan dagangannya. Jika dikaitkan dengan cara melakukan kegiatannya pedagang kaki lima dalam kelompok ini dapat dimasukkan ke dalam kelompok pedagang kaki lima berpindah.

2. Pikulan

Merupakan kelompok kegiatan perdagangan kaki lima yang mempergunakan sebuah atau dua buah keranjang dengan cara dipikul. Kelompok kegiatan ini masih menunjukkan aktivitas yang tradisional. Jika dikaitkan dengan tata cara melakukan kegiatannya dapat digolongkan ke dalam kelompok pedagang kaki lima berkeliling atau berpindah.

3. Meja

Merupakan kelompok kegiatan perdagangan kaki lima yang mempergunakan meja sebagai sarana penjualan barang yang diperdagangkan. Bila dikaitkan dengan tata cara melakukan kegiatan kelompok ini dapat dimasukkan dalam kelompok pedagang kaki lima menetap.

4. Kereta dorong

Merupakan kelompok kegiatan perdagangan kaki lima yang mempergunakan sebuah kereta dorong sebagai sarana perdagangannya. Alat inipun ada yang dilengkapi atap, ada yang tidak beratap, dan ada yang diberi tenda. Bila dikaitkan dengan tata cara pelaksanaan kegiatannya, kelompok ini dapat dimasukkan ke dalam kelompok pedagang kaki lima menetap. Penggunaan alat kereta dorong banyak dipakai oleh pedagang kaki lima yang memerlukan kemudahan dalam mengangkut barang dagangannya.

5. Kios

Merupakan kelompok kegiatan perdagangan kaki lima yang mempergunakan kios sebagai sarana penjualannya. Bentuk kios ini dapat dikatakan mempunyai tingkatan yang lebih maju dibandingkan dengan bentuk sarana jual yang lain. Kios yang dipergunakan ada yang berupa kios permanen ataupun kios semi permanen.

III. KERANGKA KONSEPTUAL PEMIKIRAN

3.1 Kerangka Pemikiran

Secara alamiah manusia dilahirkan dengan membawa kebutuhan dasar yang meliputi kegiatan untuk mempertahankan diri, melanjutkan keturunan, dan menyatakan eksistensinya. Dengan adanya keinginan untuk menyatakan diri, memperlihatkan keberadaannya, maka manusia harus berjuang dan bekerja untuk kelangsungan hidupnya. Salah satu usaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya adalah bekerja di sektor informal. Pekerjaan di sektor informal ini salah satunya adalah mulai merebaknya keberadaan pedagang kaki lima buah-buahan.

Merebaknya keberadaan pedagang kaki lima buah-buahan ini perlu diikuti dengan suatu kegiatan yang dapat meningkatkan atau bahkan merubah perilaku pedagang kaki lima ke arah yang lebih baik lagi. Kegiatan ini adalah kegiatan penyuluhan yang dilakukan pada pedagang kaki lima buah-buahan. Kegiatan penyuluhan ini seperti halnya kegiatan komunikasi juga memiliki komponen-komponen. Komponen-komponen tersebut yaitu komunikator, pesan, metode, media, dan sasaran. Komunikator di sini dapat dilihat keefektifan komunikator dalam melakukan kegiatan penyuluhan yang didasarkan pada penguasaan penyampaian materi, frekuensi memberikan penyuluhan, dan ketepatan waktu dalam kegiatan penyuluhan. Pesan atau materi sendiri dapat dilihat dari apa yang sebenarnya dibutuhkan oleh pedagang kaki lima buah-buahan yang pada akhirnya dapat menunjang pedagang kaki lima buah-buahan dalam menjalankan usahanya di kota Batu. Selain itu pesan atau materi ini didasarkan pada jumlah materi yang

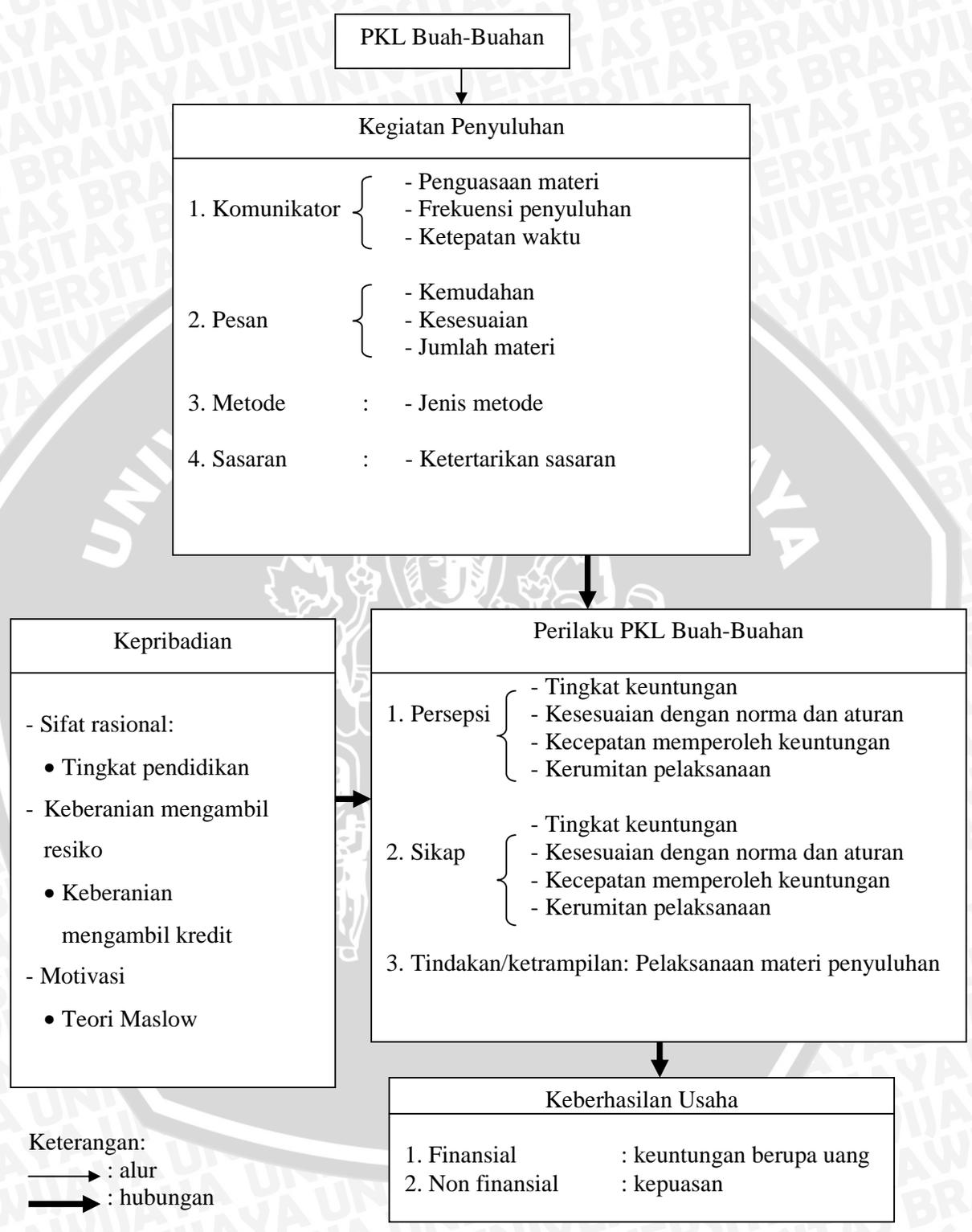
diberikan dan kemudahan dalam mengerjakan isi materi. Sedangkan metode dapat dilihat dari metode apa yang paling efektif digunakan dalam kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan. Komponen komunikasi yang terakhir yaitu sasaran. Dalam hal ini dilihat dari ketertarikan sasaran dengan kegiatan penyuluhan.

Kegiatan penyuluhan ini sendiri ditujukan untuk meningkatkan atau bahkan merubah perilaku pedagang kaki lima buah-buahan ke arah yang lebih baik. Perilaku disini dapat dilihat dari persepsi, sikap, dan tindakan atau ketrampilan terhadap pesan yang disampaikan pada pedagang kaki lima buah-buahan. Persepsi dari pedagang kaki lima buah-buahan merupakan suatu proses membentuk respon terhadap suatu stimulus yang diberikan kepada mereka. Persepsi didasarkan pada tingkat keuntungan, kesesuaian dengan norma dan aturan yang berlaku, kecepatan memperoleh keuntungan, dan tingkat kerumitan pelaksanaan materi/pesan yang diberikan pada kegiatan penyuluhan ini.

Selain persepsi, perilaku juga dapat dilihat dari variabel sikap. Sikap-sikap ini dapat berupa sikap positif maupun sikap negatif. Hal ini sesuai seperti pernyataan yang disebutkan dalam Gibson (1996) adalah perasaan positif atau negatif atau keadaan mental yang selalu disiapkan, dipelajari, dan diatur melalui pengalaman yang memberikan pengaruh khusus pada respon seseorang terhadap orang, obyek-obyek, dan keadaan. Variabel sikap ini juga dapat didasarkan pada tingkat keuntungan, kesesuaian dengan norma dan aturan yang berlaku, kecepatan memperoleh keuntungan, dan tingkat kerumitan pelaksanaan pesan/materi yang diberikan pada kegiatan penyuluhan ini. Selain itu juga dapat dilihat dari tindakan

atau ketrampilan dari pedagang kaki lima buah-buahan terhadap pesan yang telah disampaikan oleh komunikator.

Perilaku-perilaku para pedagang kaki lima buah-buahan ini selain ditentukan oleh kegiatan penyuluhan juga ditentukan oleh banyak faktor dalam hal ini adalah kepribadian yang meliputi rasionalitas, keberanian mengambil resiko, dan motivasi. Rasionalitas disini dapat dilihat dari tingkat pendidikan para pedagang kaki lima buah-buahan. Keberanian mengambil resiko dapat dilihat berdasarkan jumlah kredit yang diambil oleh pedagang kaki lima buah-buahan untuk menjalankan usahanya. Sedangkan motivasi disini didasarkan pada teori Maslow. Teori motivasi yang dikembangkan oleh Maslow ini berintikan pendapat yang mengatakan bahwa kebutuhan manusia dapat diklasifikasikan pada lima hirarki kebutuhan yaitu kebutuhan fisiologis, kebutuhan akan keamanan, kebutuhan-kebutuhan sosial, kebutuhan-kebutuhan akan penghargaan, Kebutuhan untuk mengaktualisasi diri. Seseorang dalam melakukan usahanya tentu menginginkan sebuah keberhasilan usaha tidak terkecuali pedagang kaki lima buah-buahan. Keberhasilan usaha ini dapat terlihat dari adanya keberhasilan finansial dan non finansial. Keberhasilan finansial ini dapat dilihat dari besarnya keuntungan yang diperoleh oleh pedagang kaki lima buah-buahan per bulan. Sedangkan keberhasilan non finansial dapat dilihat dari kepuasan pedagang kaki lima buah-buahan tersebut. Berdasarkan uraian-uraian di atas dapat digambarkan kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 1: Kerangka Berpikir Hubungan Antara Kegiatan Penyuluhan Dengan Perilaku Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan Dalam Menjalankan Usahanya di Kota Batu

3.2 Hipotesis

1. Diduga terdapat hubungan antara kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan
2. Diduga terdapat hubungan antara faktor rasionalitas, keberanian mengambil resiko, dan motivasi dengan perilaku PKL buah-buahan dalam menjalankan usahanya di Kota Batu
3. Diduga terdapat hubungan antara perilaku PKL buah-buahan dalam menjalankan usahanya dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh PKL buah-buahan tersebut

3.3 Batasan Masalah

Untuk mempersempit ruang lingkup penelitian maka dilakukan pembatasan masalah sebagai berikut:

1. Pedagang kaki lima buah-buahan yang dijadikan objek penelitian hanya pedagang kaki lima buah-buahan di kecamatan Bumiaji yang tergabung dalam Koperasi Kalimajaya
2. Kegiatan penyuluhan ini dianalisis dengan menggunakan variabel-variabel kegiatan penyuluhan yaitu komunikator, pesan, metode, dan sasaran
3. Perilaku diukur berdasarkan persepsi, sikap, dan tindakan/ketrampilan
4. Faktor yang mempengaruhi perilaku didasarkan sifat rasionalitas, keberanian mengambil resiko, dan motivasi
5. Keberhasilan usaha diukur berdasar keuntungan yang diperoleh dan kepuasan

3.4 Definisi Konsep dan Definisi Operasional

3.4.1 Definisi Konsep

- a. Penyuluhan merupakan pendidikan non formal untuk merubah perilaku sasaran sesuai yang diinginkan melalui proses komunikasi.
- b. Komunikator merupakan orang-orang yang menyampaikan pesan kepada komunikan
- c. Pesan adalah keseluruhan dari apa yang disampaikan oleh komunikator
- d. Metode penyuluhan adalah cara penyampaian materi penyuluhan melalui media komunikasi oleh penyuluh kepada sasaran agar dapat dan membiasakan diri menggunakan teknologi baru.
- e. Sasaran merupakan penerima pesan dari kegiatan penyuluhan
- f. Perilaku merupakan respon terhadap stimuli yang diwujudkan dalam bentuk kelakuan dan aktivitas masyarakat dalam menerapkan suatu inovasi baru
- g. Persepsi merupakan interpretasi terhadap pesan (stimulus) yang diberikan. Persepsi dipengaruhi oleh proses belajar, aktivitas, pengalaman, dll. Persepsi merupakan suatu proses membentuk respon terhadap suatu stimulus
- h. Sikap merupakan suatu keadaan siap mental yang dipelajari dan diorganisasi menurut pengalaman dan yang menyebabkan timbulnya pengaruh khusus atau reaksi seseorang terhadap orang, objek-objek, dan situasi-situasi dengan siapa ia berhubungan
- i. Ketrampilan adalah aspek yang berhubungan dengan keahlian seseorang setelah dia menerima pengalaman belajar tertentu.

- j. Kepribadian seorang individu merupakan suatu kelompok ciri-ciri yang relatif stabil, tendensi-tendensi, dan temperamen-temperamen yang sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang diwarisi, dan oleh faktor-faktor sosial, kultural, dan lingkungan
- k. Keberhasilan usaha merupakan adanya prestasi kerja, adanya uang atau keuntungan sebagai ukuran atas hasil, dan timbulnya kepuasan kerja

3.4.2 Definisi Operasional

- a. Penyuluhan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk merubah perilaku pedagang kaki lima buah-buahan sesuai yang diinginkan melalui proses komunikasi.
- b. Komunikator merupakan orang atau instansi yang dalam hal ini dinas kebersihan yang menyampaikan pesan kepada pedagang kaki lima buah-buahan. Komunikator dapat diteliti dari frekuensi memberikan penyuluhan kepada pedagang kaki lima buah-buahan, penguasaan materi, ketepatan waktu
- c. Pesan adalah materi-materi yang disampaikan oleh perwakilan dari dinas kebersihan kepada pedagang kaki lima buah-buahan yang dapat diteliti dari kemudahan dalam mengerjakan isi pesan, kesesuaian dengan kebutuhan para pedagang kaki lima buah-buahan, jumlah materi
- d. Metode penyuluhan adalah cara penyampaian materi penyuluhan melalui media komunikasi oleh dinas kebersihan kepada pedagang kaki lima buah-buahan yang dapat diteliti dari jenis metode yang digunakan dalam kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan

- e. Sasaran merupakan pedagang kaki lima buah-buahan yang menerima pesan dari kegiatan penyuluhan. Sasaran sendiri dapat diteliti dari ketertarikan sasaran dengan kegiatan penyuluhan
- f. Perilaku merupakan respon terhadap pesan yang diberikan kepada pedagang kaki lima buah-buahan
- g. Persepsi merupakan suatu proses membentuk respon terhadap suatu stimulus yang diberikan kepada pedagang kaki lima buah-buahan
- h. Sikap merupakan reaksi dari pedagang kaki lima buah-buahan terhadap kegiatan penyuluhan utamanya materi yang mereka terima selama ini
- i. Ketrampilan adalah keahlian pedagang kaki lima buah-buahan setelah dia menerima informasi-informasi dari kegiatan penyuluhan ini
- j. Kepribadian merupakan karakteristik personality dari pedagang kaki lima buah-buahan yang dapat diukur antara lain dari rasionalitas, keberanian menanggung resiko, dan motivasi. Sedangkan rasionalitas dapat diukur dari tingkat pendidikan formal pedagang kaki lima buah-buahan dan keberanian menanggung resiko dapat diukur dari keberanian mengambil kredit oleh pedagang kaki lima buah-buahan. Motivasi diukur berdasarkan Teori Maslow
- k. Keberhasilan usaha merupakan nilai tambah dari kegiatan suatu usaha yang dilakukan oleh pedagang kaki lima buah-buahan yang dapat dilihat dari keberhasilan finansial dan keberhasilan non finansial. Keberhasilan finansial ini dapat diukur dari besarnya keuntungan. Sedangkan keberhasilan non finansial diukur dari kepuasan pedagang kaki lima buah-buahan.

3.5 Pengukuran Variabel

Tabel 1: Pengukuran variabel kegiatan penyuluhan

No	Variabel dan Indikator	Skor
	KOMUNIKATOR	
1.	Penguasaan penyampaian materi oleh komunikator menurut pandangan pedagang kaki lima buah-buahan	3
a.	Menguasai (materi yang disampaikan oleh komunikator mampu diterima oleh pedagang kaki lima buah-buahan)	2
b.	Kurang menguasai (materi yang disampaikan oleh komunikator kurang dapat diterima oleh pedagang kaki lima buah-buahan)	1
c.	Tidak menguasai (materi yang disampaikan oleh komunikator tidak dapat diterima oleh pedagang kaki lima buah-buahan)	
2.	Frekuensi memberikan penyuluhan menurut pandangan pedagang kaki lima buah-buahan	
a.	Lebih dari 2 kali dalam waktu satu tahun terakhir	3
b.	Kurang dari 2 kali dalam waktu satu tahun terakhir	2
c.	Tidak pernah memberikan penyuluhan dalam waktu satu tahun terakhir	1
3.	Waktu yang tepat dalam memberikan penyuluhan menurut pandangan pedagang kaki lima buah-buahan	
a.	Lebih dari 2 jam dalam satu kali kegiatan penyuluhan	3
b.	Antara 1 – 2 jam dalam satu kali kegiatan penyuluhan	2
a.	Kurang dari satu jam dalam satu kali kegiatan penyuluhan	1
	Skor maksimal	9
	Skor minimal	3
	PESAN	
1.	Kemudahan dalam mengerjakan isi pesan yang disampaikan	3
a.	Mudah (isi pesan yang disampaikan mudah dilakukan)	2
b.	Kurang mudah (isi pesan yang disampaikan kurang dapat dilakukan)	1
c.	Sulit (isi pesan yang disampaikan sulit dilakukan)	
2.	Kesesuaian pesan dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan	
a.	Sesuai (pesan yang disampaikan sudah sesuai dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan)	3
b.	Kurang sesuai (pesan yang disampaikan kurang sesuai dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan)	2
c.	Tidak sesuai (pesan yang disampaikan tidak sesuai dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan)	1
3.	Jumlah materi yang diberikan dalam 1 kali kegiatan penyuluhan	
a.	Lebih dari 2 materi dalam 1 kali kegiatan penyuluhan	3
b.	2 materi dalam 1 kali kegiatan penyuluhan	2
c.	Kurang dari 2 materi dalam 1 kali kegiatan penyuluhan	1

	Skor maksimal	9
	Skor minimal	3
	METODE	
1.	Jenis metode yang digunakan pada kegiatan penyuluhan	
	a. individu, kelompok, massal	3
	b. 2 diantara 3 jenis metode penyuluhan	2
	c. 1 diantara 3 jenis metode penyuluhan	1
	Skor maksimal	3
	Skor minimal	1
	Skor minimal	1
	SASARAN	
1.	Ketertarikan sasaran terhadap kegiatan penyuluhan	
	a. Tertarik (sasaran selalu hadir dalam kegiatan penyuluhan)	3
	b. Kurang tertarik (sasaran tidak selalu hadir dalam kegiatan penyuluhan)	2
	c. Tidak tertarik (sasaran tidak pernah hadir)	1
	Skor maksimal	3
	Skor minimal	1

Tabel 2: Perilaku

No	Variabel dan Indikator	Skor
	PERSEPSI	
1.	Persepsi pedagang kaki lima buah-buahan terhadap terhadap kebersihan tempat usaha dan barang dagangan dilihat dari tingkat keuntungan	
	a. Menguntungkan (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan dapat memberikan keuntungan bagi PKL buah-buahan)	3
	b. Kurang menguntungkan (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan kurang dapat memberikan keuntungan bagi PKL buah-buahan)	2
	c. Tidak menguntungkan (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan tidak dapat memberikan keuntungan bagi PKL buah-buahan)	1
2.	Pendapat pedagang kaki lima buah-buahan tentang kebersihan tempat usaha dan barang dagangan terhadap kesesuaian dengan norma dan aturan	
	a. Sesuai	3
	b. Kurang sesuai	2
	c. Tidak sesuai	1
3.	Persepsi pedagang kaki lima buah-buahan terhadap kebersihan tempat usaha dan barang dagangan dilihat dari kecepatan memperoleh keuntungan	
	a. Cepat (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan cepat mendatangkan keuntungan)	3

	b. Kurang cepat (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan kurang cepat mendatangkan keuntungan)	2
	c. Lambat (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan lambat mendatangkan keuntungan)	1
4.	Persepsi pedagang kaki lima buah-buahan tentang pelaksanaan kebersihan tempat usaha	
	a. Sederhana (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan mudah dilakukan)	3
	b. Kurang mudah (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan terkadang sulit dilakukan)	2
	c. Kompleks (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan sulit dilakukan)	1
	Skor maksimal	12
	Skor minimal	4
	SIKAP	
1.	Kebersihan tempat usaha dan barang dagangan dapat memberikan keuntungan bagi pedagang kaki lima buah-buahan	
	a. Setuju	3
	b. Kurang setuju (sedikit memberikan keuntungan)	2
	c. Tidak setuju	1
2.	Kebersihan tempat usaha dan barang dagangan sesuai dengan norma dan aturan	
	a. Setuju	3
	b. Kurang setuju (terkadang sesuai dengan norma dan aturan)	2
	c. Tidak setuju	1
3.	Kebersihan tempat usaha dan barang dagangan dapat memberikan keuntungan yang cepat	
	a. Setuju	3
	b. Kurang setuju (terkadang dapat memberikan keuntungan yang cepat)	2
	c. Tidak setuju	1
4.	Kebersihan tempat usaha dan barang dagangan merupakan hal yang mudah untuk dilakukan	
	a. Setuju	3
	b. Kurang setuju	2
	c. Tidak setuju	1
	Skor maksimal	12
	Skor minimal	4
	TINDAKAN/KETRAMPILAN	
1.	Pelaksanaan pengelolaan sampah di sekitar tempat usaha	
	a. Sepenuhnya dilaksanakan	3
	b. Kurang sepenuhnya dilaksanakan	2
	c. Tidak dilaksanakan	1
2.	Pelaksanaan pembuatan/pengelolaan selokan di sekitar tempat usaha	
	a. Sepenuhnya dilaksanakan	3

	b. Kurang sepenuhnya dilaksanakan	2
	c. Tidak dilaksanakan	1
3.	Pelaksanaan cara menjaga kerapian dagangan	
	a. Sepenuhnya dilaksanakan	3
	b. Kurang sepenuhnya dilaksanakan	2
	c. Tidak dilaksanakan	1
4.	Pelaksanaan cara pengemasan dagangan yang baik	
	a. Sepenuhnya dilaksanakan	3
	b. Kurang sepenuhnya dilaksanakan	2
	c. Tidak dilaksanakan	1
	Skor maksimal	12
	Skor minimal	4

Tabel 3: Faktor yang mempengaruhi perilaku

No	Variabel dan Indikator	Skor
1.	Sifat rasional didasarkan pada tingkat pendidikan formal yang ditempuh oleh pedagang kaki lima buah-buahan dalam jumlah tahun	
	a. > 12 tahun	3
	b. 6 – 12 tahun	2
	c. < 6 tahun	1
2.	Keberanian mengambil resiko didasarkan pada jumlah pengambilan kredit yang dilakukan oleh pedagang kaki lima buah-buahan untuk usaha yang mereka lakukan selama satu tahun terakhir	
	a. > Rp. 1.009.000	3
	b. < Rp. 1.009.000	2
	c. tidak mengambil kredit	1
3.	Motivasi pedagang kaki lima buah-buahan dapat diukur berdasarkan Teori Maslow	
	a. Usaha pedagang kaki lima buah-buahan untuk memperoleh keuntungan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan fisiologis, kebutuhan keamanan, dan kebutuhan bersosialisasi	3
	b. Usaha pedagang kaki lima buah-buahan untuk memperoleh keuntungan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan fisiologis dan kebutuhan keamanan	2
	c. Usaha pedagang kaki lima buah-buahan untuk memperoleh keuntungan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan fisiologis saja	1
	Skor maksimal	9
	Skor minimal	3

Tabel 4: Keberhasilan Usaha

No	Variabel dan Indikator	Skor
	Keberhasilan finansial	
1.	Keberhasilan finansial diukur berdasarkan keuntungan pedagang kaki lima buah-buahan yang dihitung per bulan	
	a. > Rp. 447.650	3
	b. Rp. 330.211 – Rp. 447.650	2
	c. < 330.211	1
	Keberhasilan non finansial	
1.	Keberhasilan non finansial dapat diukur berdasarkan kepuasan yang diperoleh dari hasil usaha yang dilakukan oleh pedagang kaki lima buah-buahan	
	a. memuaskan (selalu dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari pedagang kaki lima buah-buahan tersebut)	3
	b. kurang memuaskan (terkadang dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari pedagang kaki lima buah-buahan tersebut)	2
	c. tidak memuaskan (tidak dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari pedagang kaki lima buah-buahan tersebut)	1
	Skor maksimal	6
	Skor minimal	2

IV. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode penelitian survei, yaitu penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuisioner sebagai pengumpulan data yang pokok (Singarimbun, 1995). Penelitian ini menggunakan tipe penelitian *explanatory research*, yaitu untuk menjelaskan hubungan kausal dan pengujian hipotesis (Singarimbun, 1995).

4.1 Prosedur Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian

Penentuan lokasi pada penelitian ini dilakukan secara purposive (sengaja) yaitu di kota Batu khususnya di kecamatan Bumiaji. Alasan dipilihnya daerah penelitian tersebut karena kota Batu merupakan kota agropolitan yang merupakan ciri khas masyarakat pertanian sehingga banyak masyarakatnya yang mencoba memasarkan hasil-hasil pertanian dengan berbagai cara salah satunya melalui pedagang kaki lima buah-buahan ini. Sedangkan kegiatan penyuluhan dilaksanakan pada pedagang kaki lima buah-buahan di kecamatan Bumiaji.

Penelitian berlangsung selama satu bulan pada bulan Juli 2007.

4.2 Prosedur Penentuan Sampel

Prosedur penentuan sampel dilakukan dengan menggunakan metode *simple random sampling*. Hal ini karena diketahui populasi pedagang kaki lima buah-buahan relatif homogen berdasarkan tingkat pendidikan ($\bar{X} = 11,5$ dan $S^2 = 7,08$).

Jumlah sampel yang diambil berdasarkan rumus Parel (dalam Hidayat, 1989) sebagai berikut:

$$n = \frac{NZ^2S^2}{Nd^2 + Z^2S^2}$$

Keterangan:

n = jumlah sampel minimal

d = kesalahan maksimal yang harus diterima

N = jumlah populasi

Z = nilai pada tingkat kesalahan tertentu

S = kuadrat variance dari populasi

Berdasarkan perhitungan menurut rumus di atas diketahui jumlah sampel minimal 27. Tetapi yang diambil dalam penelitian ini adalah 30 dari 42 pedagang kaki lima buah-buahan (perhitungan lihat lampiran).

4.3 Prosedur Pengambilan Data

Pada penelitian ini metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data primer

a. Teknik Wawancara

Untuk mengumpulkan data primer maka peneliti menggunakan kuisisioner untuk memperoleh jawaban dari responden yang meliputi data yang berkaitan dengan judul penelitian. Wawancara pada hakekatnya merupakan suatu bentuk guna memperoleh keterangan-keterangan yang umumnya bersifat fleksibel dan dapat disesuaikan pada kondisi setempat serta individualnya

b. Teknik wawancara mendalam (indepth interview)

Teknik indepth interview yaitu peneliti mengadakan komunikasi secara langsung kepada key informan untuk dimintai informasi yang berkaitan dengan judul penelitian. Data yang diambil melalui metode ini berupa keterangan tambahan yang mendukung data primer yang diperoleh dari kuisioner.

c. Observasi

Observasi merupakan suatu kegiatan pengamatan secara langsung atau melihat secara langsung fenomena-fenomena yang terjadi. Selain itu juga untuk mengetahui bagaimana gambaran umum mengenai keadaan lingkungan yang diteliti. Dalam penelitian diantaranya melakukan pengamatan secara langsung terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima buah-buahan.

2. Pengumpulan data sekunder

Untuk mendapatkan data sekunder, peneliti menggunakan metode dokumentasi yaitu pengumpulan data yang bersumber dari beberapa dokumen baik yang tertulis maupun tidak tertulis yang diperoleh dari instansi-instansi terkait yaitu kecamatan Bumiaji dan Koperasi Kalimajaya. Data yang diambil melalui metode ini adalah data mengenai keadaan umum daerah penelitian.

4.4 Prosedur Analisa Data

1. Untuk menjawab tujuan 1 dan 2 yaitu untuk mendeskripsikan pelaksanaan kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan dan untuk mendeskripsikan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan digunakan metode skoring dan skala Likert. Dalam skala Likert ini digunakan kategori tinggi, sedang, dan rendah. Tahap-tahapnya meliputi:

- (1) Menentukan banyaknya selang kelas

Selang kelas yang ditetapkan dalam penelitian ini ada 3 yaitu tinggi, sedang, dan rendah

- (2) Menentukan kisaran

Kisaran adalah selisih nilai pengamatan tertinggi dengan terendah atau

$$R = X_t - X_r \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

R: kisaran

X_t : nilai pengamatan tertinggi

X_r : nilai pengamatan terendah

- (3) Menentukan interval kelas

$$I = R/k \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

I: interval kelas k: kelas

R: kisaran

Sehingga pengkategorian untuk komunikator, pesan, metode, media, sasaran adalah sebagai berikut:

a) Komunikator

Kisaran atau rentang data untuk komunikator adalah $R = 9 - 3 = 6$ maka selang kelas untuk variabel komunikator adalah $I = 6/3 = 2$.

Sehingga variabel komunikator dapat dikategorikan sebagai berikut:

Rendah : 3 – 5 atau 33,33% - 55,56%

Sedang : 5,1 – 7,1 atau 56,67% - 78,89%

Tinggi : 7,2 – 9 atau 80% - 100%

b) Pesan

Kisaran atau rentang data untuk pesan adalah $R = 9 - 3 = 6$ maka selang kelas untuk variabel keberhasilan usaha adalah $I = 6/3 = 2$.

Sehingga variabel pesan dapat dikategorikan sebagai berikut:

Rendah : 3 – 5 atau 33,33% - 55,56%

Sedang : 5,1 – 7,1 atau 56,67% - 78,89%

Tinggi : 7,2 – 9 atau 80% - 100%

c) Metode

Kisaran atau rentang data untuk metode adalah $R = 3 - 1 = 2$ maka selang kelas untuk variabel metode adalah $I = 2/3 = 0,67$.

Sehingga variabel metode dapat dikategorikan sebagai berikut:

Rendah : 1 – 1,67 atau 33,33% - 55,67%

Sedang : 1,68 – 2.35 atau 56% - 78,33%

Tinggi : 2,36 – 3 atau 78,67% - 100%

d) Sasaran

Kisaran atau rentang data untuk metode adalah $R = 3 - 1 = 2$ maka selang kelas untuk variabel sasaran adalah $I = 2/3 = 0,67$.

Sehingga variabel metode dapat dikategorikan sebagai berikut:

Rendah : 1 – 1,67 atau 33,33% - 55,67%

Sedang : 1,68 – 2,35 atau 56% - 78,33%

Tinggi : 2,36 – 3 atau 78,67% - 100%

e) Kegiatan Penyuluhan

Kisaran atau rentang data untuk kegiatan penyuluhan adalah $R = 24 - 8 = 16$ maka selang kelas untuk kegiatan penyuluhan adalah $I = 16/3 = 5,3$.

Sehingga kegiatan penyuluhan dapat dikategorikan sebagai berikut:

Rendah : 8 – 13,3 atau 33,33% - 55,41%

Sedang : 13,4 – 18,7 atau 55,83% - 77,91%

Tinggi : 18,8 - 24 atau 78,33% - 100%

f) Persepsi

Kisaran atau rentang data untuk persepsi adalah $R = 12 - 4 = 8$ maka selang kelas untuk variabel persepsi adalah $I = 8/3 = 2,67$.

Sehingga variabel persepsi dapat dikategorikan sebagai berikut:

Rendah : 4 – 6,67 atau 33,33% - 55,58%

Sedang : 6,68 – 9,35 atau 55,67% - 77,92%

Tinggi : 9,36 - 12 atau 78% - 100%

g) Sikap

Kisaran atau rentang data untuk sikap adalah $R = 12 - 4 = 8$ maka selang kelas untuk variabel persepsi adalah $I = 8/3 = 2,67$.

Sehingga variabel sikap dapat dikategorikan sebagai berikut:

Rendah : 4 – 6,67 atau 33,33% - 55,58%

Sedang : 6,68 – 9,35 atau 55,67% - 77,92%

Tinggi : 9,36 - 12 atau 78% - 100%

h) Tindakan/ketrampilan

Kisaran atau rentang data untuk tindakan/ketrampilan adalah $R = 12 - 4 = 8$ maka selang kelas untuk variabel persepsi adalah $I = 8/3 = 2,67$.

Sehingga variabel tindakan/ketrampilan dapat dikategorikan sebagai berikut:

Rendah : 4 – 6,67 atau 33,33% - 55,58%

Sedang : 6,68 – 9,35 atau 55,67% - 77,92%

Tinggi : 9,36 - 12 atau 78% - 100%

i) Perilaku

Kisaran atau rentang data untuk perilaku adalah $R = 36 - 12 = 24$ maka selang kelas untuk perilaku adalah $I = 24/3 = 8$.

Sehingga variabel persepsi dapat dikategorikan sebagai berikut:

Rendah : 12 - 20 atau 33,33% - 55,56%

Sedang : 20,1 – 28,1 atau 55,83% - 78,06%

Tinggi : 28,2 - 36 atau 78,33% - 100%

2. Untuk menjawab tujuan 3, 4, dan 5 yaitu menganalisis hubungan antara kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan,

menganalisis hubungan antara faktor kepribadian dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan, menganalisis hubungan antara perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan tersebut digunakan analisis korelasi Rank-Spearman. Menurut Siegel (1992), untuk mengetahui hubungan 2 himpunan skor yang diukur sekurang-kurangnya dalam skala ordinal, dapat dilakukan dengan koefisien korelasi Rank-Spearman. Koefisien korelasi Rank-Spearman didasarkan atas ranking (jenjang) yang diukur dengan r_s atau rho. Untuk menghitung r_s dimulai dengan membuat daftar N subyek, kemudian membuat rangking untuk variabel X dan rangking untuk variabel Y. Selanjutnya menentukan berbagai harga d_i = perbedaan antara kedua rangking itu dan mengkuadratkan serta menjumlahkan semua harga d_i^2 untuk mendapatkan jumlah d_i^2 lalu harga ini serta harga N dimasukkan dalam rumus sebagai berikut:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{N^3 - N} \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

r_s = Nilai hubungan atau koefisien korelasi Rank-Spearman

d_i^2 = Disparitas (simpangan atau selisih rangking)

N = jumlah responden

Jika terjadi angka yang sama, masing-masing mendapatkan rangking yang sedianya akan diberikan andaikata angka sama tidak terjadi. Jika proporsi

angka sama itu besar, maka harus dipergunakan suatu faktor koreksi dalam perhitungan r_s . Faktor koreksinya adalah T.

$$T = \frac{T^3 - t}{12} \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan:

- T = Faktor koreksi
- T = Banyak observasi yang berangka sama
- 12 = Merupakan angka konstan

Kalau terdapat jumlah besar angka yang sama, maka rumus dalam perhitungan r_s adalah:

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} \dots\dots\dots(5)$$

Dimana:

$$\sum x^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum T_x \dots\dots\dots(6)$$

$$\sum y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum T_y \dots\dots\dots(7)$$

Keterangan:

- $\sum x^2$ = Jumlah kuadrat rangking variabel x
- $\sum y^2$ = Jumlah kuadrat rangking variabel y
- $\sum T_x$ = Faktor koreksi untuk $\sum x^2$

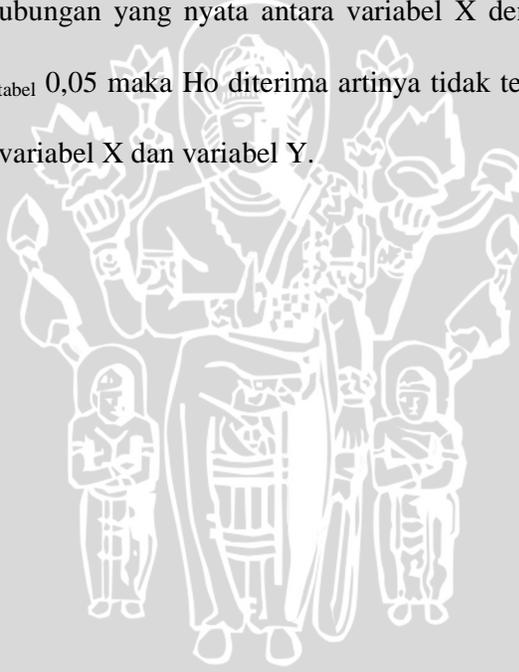


$\sum T_y =$ Faktor koreksi untuk $\sum y^2$

Jika harga $N \geq 10$, maka uji signifikansi terhadap r_s yang diperoleh dapat diuji dengan menghitung besarnya nilai t terlebih dahulu, yaitu:

$$t = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} \dots\dots\dots(8)$$

Untuk mengetahui tingkat signifikan maka t hitung dibandingkan dengan t tabel. Pada taraf kepercayaan 95%. Jika $t_{hitung} > t_{tabel} 0,05$ maka tolak H_0 artinya terdapat hubungan yang nyata antara variabel X dengan variabel Y. Dan jika $t_{hitung} \leq t_{tabel} 0,05$ maka H_0 diterima artinya tidak terdapat hubungan yang nyata antara variabel X dan variabel Y.



V. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

5.1 Keadaan Daerah

Kota Batu mempunyai 3 kecamatan yang salah satunya adalah kecamatan Bumiaji. Kecamatan Bumiaji merupakan salah satu kecamatan dari tiga kecamatan yang ada di kota Batu. Luas wilayah kecamatan Bumiaji adalah 13019 Ha. Kecamatan Bumiaji terbagi atas 8 desa yaitu Pandanrejo, Bumiaji, Bulukerto, Gunungsari, Punten, Tulungrejo, Sumbergondo, dan Giripurno.

Batas-batas wilayah kecamatan Bumiaji adalah sebagai berikut:

1. Sebelah utara : Kabupaten Mojokerto
2. Sebelah selatan : Kecamatan Batu
3. Sebelah barat : Kecamatan Pujon dan Batu
4. Sebelah timur : Karangploso dan Kecamatan Dau

Kecamatan Bumiaji terletak pada ketinggian $> 725 - 1600$ m dpl. Kecamatan Bumiaji mempunyai suhu udara antara $20^{\circ}\text{C} - 31^{\circ}\text{C}$. Kecamatan Bumiaji ini merupakan daerah dataran tinggi dengan jenis tanahnya adalah:

1. Tanah andosol sebanyak 14,7%
2. Tanah kamsol sebanyak 6,88%
3. Tanah alluvial sebanyak 1,08%
4. Tanah latosol sebanyak 2,1%

5.2 Keadaan Penduduk

5.2.1 Komposisi Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Kecamatan Bumiaji merupakan wilayah yang mempunyai sumberdaya manusia yang cukup besar diantara kecamatan-kecamatan lain di Kota Batu. Dimana menurut data yang diperoleh jumlah penduduk kecamatan Bumiaji adalah 50.188 jiwa yang terdiri dari jenis kelamin laki-laki dan perempuan. Perincian jumlah penduduk kecamatan Bumiaji berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 5 berikut:

Tabel 5. Komposisi Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin di Kecamatan Bumiaji Kota Batu

No	Jenis kelamin	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Laki-laki	24901	49,62
2.	Perempuan	25287	50,38
	Total	50188	100,00

Sumber: Kantor Camat Bumiaji, 2006

Berdasarkan tabel 5 di atas dapat diketahui bahwa komposisi penduduk Kecamatan Bumiaji lebih didominasi oleh penduduk perempuan yaitu sebanyak 25287 jiwa atau 50,38% dari total jumlah penduduk di Kecamatan Bumiaji. Sedangkan jumlah penduduk laki-laki sebanyak 24901 jiwa atau 49,62% dari total penduduk di Kecamatan Bumiaji. Jumlah penduduk yang cukup besar di Kecamatan Bumiaji tersebut sangat perlu ditingkatkan peran sertanya secara optimal guna terlaksananya perencanaan dan pembangunan di Kecamatan Bumiaji. Sehingga nantinya diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan para penduduk di Kecamatan Bumiaji.

5.2.2 Komposisi Penduduk Berdasarkan Umur

Umur merupakan salah satu hal yang sangat penting yang dapat menentukan mudah tidaknya suatu wilayah berkembang. Hal ini dimungkinkan semakin banyak penduduk usia produktif di suatu wilayah maka semakin mudah pula wilayah tersebut untuk berkembang dan sebaliknya. Berdasarkan umur, komposisi penduduk Kecamatan Bumiaji dapat dilihat pada tabel 6 berikut:

Tabel 6. Komposisi Penduduk Berdasarkan Umur di Kecamatan Bumiaji Kota Batu

No	Kelompok Umur (tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	< 5	2666	5,31
2.	6 - 9	2448	4,88
3.	10 - 17	5521	11,00
4.	18 - 25	6516	12,98
5.	26 - 40	7614	15,17
6.	41 - 60	13862	27,62
7.	> 61	11561	23,04
Total		50188	100,00

Sumber: Kantor Camat Bumiaji, 2006

Berdasarkan tabel 6 tersebut dapat diketahui bahwa komposisi penduduk menurut umur di Kecamatan Bumiaji yang paling banyak adalah penduduk usia produktif yaitu pada umur 18 – 40 tahun sebanyak 28,15%. Hal ini menunjukkan bahwa usia penduduk di wilayah penelitian termasuk usia yang produktif atau termasuk angkatan kerja sehingga wilayah tersebut lebih mudah berkembang. Sedangkan usia kurang dari 18 tahun yaitu sebanyak 21,19%, usia 41 sampai 60 tahun sebanyak 27,62%, dan usia lebih dari 61 tahun sebanyak 23,04%.

5.2.3 Komposisi Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkatan pendidikan merupakan salah satu hal yang sangat penting yang dapat menentukan mudah tidaknya suatu wilayah dapat berkembang. Sehingga semakin banyak penduduk yang menempuh pendidikan hingga jenjang tinggi di suatu wilayah maka semakin mudah pula suatu wilayah untuk berkembang. Dan sebaliknya semakin sedikit maka semakin sulit suatu wilayah untuk berkembang. Pada tabel 7 berikut ini dijelaskan distribusi penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di Kecamatan Bumiaji Kota Batu.

Tabel 7. Komposisi Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kecamatan Bumiaji Kota Batu

No	Keterangan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Tidak sekolah	7551	15,31
2.	Tamat SD	27837	56,45
3.	Tamat SLTP/ sederajat	7333	14,87
4.	Tamat SLTA/ sederajat	5134	10,41
5.	Akademi	169	0,34
6.	Sarjana (S1)	1170	2,38
7.	Pasca sarjana	116	0,24
Total		49310	100,00

Sumber: Kantor Camat Bumiaji, 2006

Berdasarkan tabel 7 diatas dapat diketahui bahwa kualitas sumber daya manusia di Kecamatan Bumiaji masih tergolong rendah. Hal ini dapat ditunjukkan pada jumlah penduduk terbanyak hanya menempuh pendidikan SD yaitu sebanyak 27837 atau 56,45%. Tetapi sebagian penduduk juga telah mempunyai kesadaran akan pentingnya pendidikan. Hal ini dapat ditunjukkan pada jumlah penduduk yang menempuh pendidikan sarjana sebesar 1170 atau 2,38%. Bahkan ada sebagian penduduk yang menempuh pendidikan hingga jenjang pasca sarjana yaitu sebesar 116 atau 0,24% dari total jumlah penduduk.

5.2.4 Komposisi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Penduduk kecamatan Bumiaji sebagian besar adalah petani. Sebagian kecil bermatapencaharian di luar usaha tani. Adapun komposisi penduduk kecamatan Bumiaji berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada tabel 8 berikut:

Tabel 8. Komposisi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian di Kecamatan Bumiaji Kota Batu

No	Keterangan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Petani	15739	50,27
2.	Pedagang	1114	3,56
3.	Pegawai negeri	298	0,95
4.	Pegawai Swasta	2576	8,23
5.	Wiraswasta	4494	14,35
6.	Ibu rumah tangga	5334	17,04
7.	Pembantu	84	0,26
8.	Lain-lain	1673	5,34
Total		31312	100,00

Sumber: Kantor Camat Bumiaji, 2006

Berdasarkan tabel 8 di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar penduduk Kecamatan Bumiaji bermatapencaharian di sektor pertanian yaitu sebesar 15739 orang atau 50,27%. Sektor pertanian merupakan sektor yang tergolong sebagai mata pencaharian pokok penduduk kecamatan Bumiaji. Selain itu matapencaharian selain di sektor pertanian yaitu sebagai ibu rumah tangga sebesar 5334 orang atau 17,04%. Sedangkan 1114 orang lainnya atau 3,56% memilih sektor perdagangan sebagai mata pencaharian. 298 orang atau 0,95% memilih pegawai negeri sebagai mata pencaharian mereka. Selain itu 2576 orang atau 8,23% memilih pegawai swasta sebagai mata pencaharian dan 4494 orang atau 14,35% memilih bermatapencaharian sebagai wiraswasta. Sedangkan 84 orang

lainnya atau 0,26% memilih berrmatapencapaian sebagai pembantu dan 1673 orang atau 5,34% memilih berrmatapencapaian di luar bidang-bidang tersebut.

5.3 Keadaan Pertanian

5.3.1 Keadaan Lahan Menurut Penggunaannya

Keadaan lahan di Kecamatan Bumiaji menurut penggunaannya dapat dilihat pada tabel 9 berikut:

Tabel 9. Keadaan Lahan Kecamatan Bumiaji Menurut Penggunaannya

No	Lahan	Luas (Ha)	Persentase (%)
1.	Sawah	2207,14	16,95
2.	Pemukiman	2106,66	16,18
3.	Hutan	5097,09	29,16
4.	Tegal/ladang	3114,07	23,92
5.	Lain-lain	494,04	3,79
Total		13019,00	100,00

Sumber: Kantor Camat Bumiaji, 2006

Berdasarkan tabel 9 diatas dapat diketahui bahwa lahan di kecamatan Bumiaji menurut penggunaannya yang terluas adalah hutan dengan luas 5097,09 Ha atau 29,16%. Yang kedua adalah tegal/ladang dengan luas 3114,07 Ha atau 23,92%. Kemudian sawah dengan luas 2207,14 Ha atau 16,95%. Pemukiman dengan luas 2106,66 Ha atau 16,18%. Dan yang terakhir luas 494,04 atau 3,79% digunakan sawah, pemukiman, hutan, dan tegal/ladang.

5.3.2 Luas Tanam dan Produktivitas

Selain tanaman padi sebagai komoditas utama di kecamatan Bumiaji juga terdapat beberapa komoditi lain. Luas tanam rata-rata untuk tanaman pangan yang diusahakan oleh penduduk kecamatan Bumiaji dapat dilihat pada tabel 10 berikut:

Tabel 10. Rata-rata Luas Tanam Komoditi Tanaman Pangan di Kecamatan Bumiaji Kota Batu

No	Jenis Komoditi	Bentuk produksi	Luas Tanam (Ha)	Produktivitas (Ton/Ha)
1.	Padi	Gabah	362,8	5,12
2.	Jagung	Tongkol	160,2	4,66
3.	Ubi jalar	Umbi	16,4	13,54
4.	Ubi kayu	Umbi	28,5	19,32
5.	Kedelai	Polong	2,5	2,04
6.	Kacang tanah	Polong	20,1	1,94
7.	Kacang Merah	Polong	30,4	2,59

Sumber: Kantor Camat Bumiaji, 2006

Berdasarkan tabel 10 di atas dapat diketahui bahwa luas tanam tertinggi adalah padi seluas 362,8 Ha dengan tingkat produktivitas 5,12 ton/Ha kemudian jagung seluas 160,2 Ha dengan tingkat produktivitas 4,66 ton/Ha. Di samping itu juga terdapat komoditi ubi jalar yang walaupun luas tanamnya lebih kecil dibandingkan padi dan jagung, tetapi tingkat produktivitasnya lebih tinggi. Yaitu sebesar 13,54 ton/Ha dengan luas tanam 16,4 Ha. Selain itu juga terdapat ubi kayu dengan luas tanam 28,5 Ha dengan tingkat produktivitas 19,32 ton/Ha. Juga terdapat kedelai dengan produktivitas 2,04 ton/Ha pada luas tanam 2,5 Ha. Sedangkan kacang tanah pada luas tanam 20,1 Ha dengan produktivitas 1,94 ton/Ha. Dan kacang merah dengan luas tanam 30,4 Ha dengan tingkat produktivitas 2,59 ton/Ha.

5.4 Sarana yang Berhubungan dengan Kegiatan Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

Kota Batu merupakan salah satu kota tujuan wisata di Jawa Timur. Salah satunya Kecamatan Bumiaji. Sebagai salah satu tujuan wisata di kota Batu, kecamatan Bumiaji telah menyediakan berbagai sarana penginapan. Sarana

penginapan ini dapat berupa hotel berbintang dan hotel melati. Hotel berbintang ini umumnya banyak dimanfaatkan oleh para wisatawan yang memiliki dana besar. Sedangkan hotel melati sendiri umumnya dimanfaatkan oleh para wisatawan yang mempunyai dana yang tidak terlalu banyak. Sarana penginapan tersebut yaitu berupa hotel berbintang sebanyak 2 buah. Selain itu juga terdapat hotel melati sebanyak 18 buah. Sarana penginapan ini ditujukan untuk dimanfaatkan oleh para wisatawan baik wisatawan domestik maupun wisatawan mancanegara yang ingin berkunjung ke tempat-tempat wisata di kecamatan Bumiaji maupun tempat-tempat wisata di Kota Batu.

5.4 Keadaan Kelembagaan yang Berkaitan dengan Usaha Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

Keberadaan kelembagaan yang berkaitan dengan usaha pedagang kaki lima buah-buahan ini lebih ditujukan untuk membantu melancarkan kegiatan usaha pedagang kaki lima buah-buahan. Kelembagaan ini dapat berupa koperasi simpan pinjam yang bernama koperasi Kalimajaya. Koperasi ini didirikan pada tahun 2003 dengan badan hukum No 518/22-BH/422.107/2003.

Koperasi ini bertujuan menaungi para anggotanya yaitu pedagang kaki lima yang pada hakekatnya tidak mempunyai kekuatan hukum. Sehingga dengan adanya koperasi ini diharapkan para pedagang kaki lima buah-buahan lebih mempunyai kekuatan hukum di tatanan pemerintahan. Sedangkan misi dari koperasi kalimajaya ini yaitu menjembatani organisasi dengan pemerintahan daerah setempat dan menjalankan program-program yang telah dierncanakan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Koperasi ini terletak di Jalan raya Punten

No. 6 Batu. Koperasi ini mempunyai unit usaha simpan pinjam dengan bunga 2% perbulannya. Selain itu koperasi kalimaja ini juga memfasilitasi kegiatan penyuluhan yang dilakukan pada pedagang kaki lima khususnya para pedagang kaki lima buah-buahan yang diadakan setiap 2 bulan sekali. Koperasi kalimajaya ini juga di bawah naungan SPSI (Serikat Pekerja Seluruh Indonesia).

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



VI. HASIL DAN PEMBAHASAN

6.1 Deskripsi Responden

6.1.1 Deskripsi Responden Menurut Umur

Komposisi pedagang kaki lima buah-buahan menurut umur dapat diketahui persentase (%) pedagang usia produktif sehingga akan terlihat semangat mereka dalam menjalankan usahanya. Data responden menurut umur disajikan dalam tabel 11 di bawah ini:

Tabel 11. Karakteristik Responden Berdasarkan Golongan Umur

No	Umur Responden (tahun)	Jumlah pedagang (orang)	Persentase (%)
1.	< 31	5	17
2.	31 - 53	22	73
3.	> 53	3	10
	Total	30	100

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Berdasarkan tabel 11 diatas terlihat bahwa kebanyakan pedagang kaki lima buah-buahan yang dijadikan responden dalam penelitian ini berumur antara 31 sampai 53 tahun yaitu sebanyak 22 orang atau 73%. Hal ini dikarenakan kebanyakan dari responden adalah wanita yang mencoba mambantu perekonomian keluarga. Sehingga meskipun mereka berumur antara 31 sampai 53 tahun tetapi mereka tetap termotivasi untuk menjadi pedagang kaki lima buah-buahan. Sedangkan yang berumur kurang dari 31 tahun sebanyak 5 orang atau 17% dan yang berumur lebih dari 53 tahun sebanyak 3 orang atau 10%. Pedagang yang berumur lebih dari 53 tahun tetap melakukan usahanya dikarenakan mereka

tidak ingin merepotkan keluarga mereka dan mereka juga ingin tetap menyenangkan anak cucu mereka dengan cara tetap melakukan usaha ini.

6.1.2 Deskripsi Responden Menurut Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan sarana belajar. Pengambilan keputusan yang tepat dan ketajaman berfikir dipengaruhi oleh tingkat pendidikan. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang akan mempengaruhi pemikiran serta mendorong orang itu untuk menjadi yang lebih baik. Dengan melihat tingkat pendidikan responden, diharapkan dapat diketahui sejauh mana perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dalam menjalankan usahanya. Data responden menurut tingkat pendidikan dapat dilihat pada tabel 12 di bawah ini:

Tabel 12. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah pedagang (orang)	Persentase (%)
1.	Tidak Tamat SD	2	6,67
2.	Tamat SD/Sederajat	12	40,00
3.	Tamat SMP/Sederajat	10	33,33
4.	Tamat SMA/Sederajat	4	13,33
5.	Akademi	2	6,67
Total		30	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Berdasarkan tabel 12 di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dalam penelitian ini tamat SD/ sederajat yaitu sebanyak 12 orang atau 40%. Sedangkan responden yang tidak tamat SD 2 orang atau 6,67%. Responden yang menempuh pendidikan akademi yaitu sebanyak 2 orang atau 6,67%. Hal ini dapat diartikan bahwa walaupun tingkat pendidikan mereka tinggi, mereka tetap melakukan profesi mereka sebagai pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini dikarenakan selain untuk membantu perekonomian keluarga juga karena mereka

merasa kesulitan untuk memasuki pekerjaan di sektor formal. Selain itu mereka melakukan usaha ini juga karena mereka tidak mau hanya menjadi pengangguran yang hanya akan merepotkan keluarga mereka.

6.1.3 Deskripsi Responden Menurut Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah keluarga yang menjadi tanggungan pedagang kaki lima buah-buahan secara tidak langsung akan mempengaruhi keberhasilan finansial pedagang kaki lima buah-buahan. Data responden menurut jumlah tanggungan keluarga dapat dilihat pada tabel 13 berikut ini:

Tabel 13. Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

No	Jumlah Tanggungan Keluarga	Jumlah pedagang (orang)	Persentase (%)
1.	< 1 orang	3	10,00
2.	1 - 5 orang	25	83,33
3.	> 5 orang	2	6,67
Total		30	100,00

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

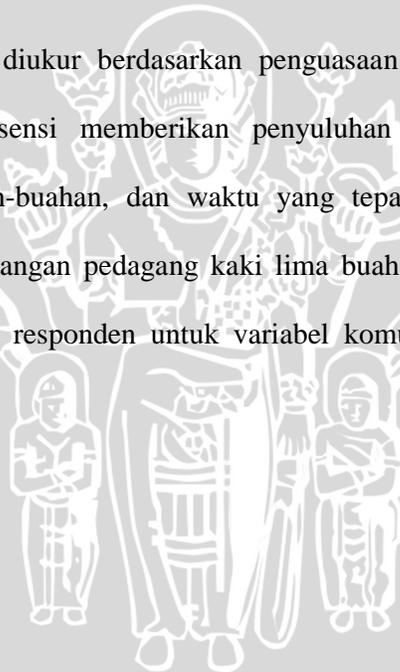
Berdasarkan tabel 13 di atas dapat diketahui bahwa 25 responden dari total 30 responden atau 83,33% memiliki jumlah tanggungan keluarga diantara 1 sampai 5 orang. Hal ini menunjukkan bahwa beban tanggungan untuk memenuhi kebutuhan semakin bertambah sehingga diperlukan penghasilan keluarga yang tidak sedikit. Sedangkan 6,67% merupakan responden yang memiliki jumlah tanggungan keluarga lebih dari 5 orang yaitu 2 responden dari total 30 responden dan 3 responden yang memiliki kurang dari 1 tanggungan keluarga atau 10%. Hal ini dapat terjadi karena responden tersebut tidak memiliki tanggungan keluarga lain selain dirinya sendiri sehingga beban tanggungan hidup tidak banyak.

6.2 Deskripsi Kegiatan Penyuluhan Pada Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

Kegiatan penyuluhan merupakan sebuah sistem pendidikan luar sekolah untuk membantu masyarakat dalam mengambil keputusan dari berbagai alternatif pemecahan masalah. Kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan disini dilihat berdasarkan unsur-unsur atau komponen-komponen komunikasi. Komponen-komponen tersebut yaitu komunikator, pesan, metode, media, dan sasaran.

6.2.1 Komunikator

Komunikator disini diukur berdasarkan penguasaan penyampaian materi oleh komunikator, frekuensi memberikan penyuluhan menurut pandangan pedagang kaki lima buah-buahan, dan waktu yang tepat dalam memberikan penyuluhan menurut pandangan pedagang kaki lima buah-buahan. Lebih lanjut skor yang diperoleh pada responden untuk variabel komunikator dapat dilihat pada tabel 14 berikut ini:



Tabel 14. Indikator komunikator pada kegiatan penyuluhan

No	Indikator	Skor max	Skor di lapang	Persentase terhadap skor max (%)	Kategori
1.	Penguasaan penyampaian materi oleh komunikator	3	2,63	87,77	Tinggi
2.	Frekuensi memberikan penyuluhan	3	2,80	93,33	Tinggi
3.	Waktu yang tepat dalam memberikan penyuluhan	3	1,87	62,33	Sedang
Total		9	7,30	81,11	Tinggi

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Keterangan:

Kategori:

Rendah : 33,33% - 55,56%

Sedang : 56,67% - 78,89%

Tinggi : 80% - 100%

Secara keseluruhan dari tabel di atas dapat dilihat bahwa komunikator pada kegiatan penyuluhan termasuk dalam kategori tinggi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persentase komunikator pada kegiatan penyuluhan adalah 81,11% dari skor maksimum 9. Persentase 81,11% terletak pada kisaran 80%–100% dalam kategori tinggi yang berarti bahwa komunikator sudah menguasai materi penyuluhan dengan frekuensi yang sesuai kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan. Tiap indikator memiliki kategori yang berbeda, ada yang tinggi, sedang, dan rendah. Untuk lebih jelasnya tiap-tiap indikator komunikator dalam kegiatan penyuluhan akan dijelaskan dibawah ini:

1. *Penguasaan penyampaian materi oleh komunikator*

Pada indikator penguasaan penyampaian materi oleh komunikator diperoleh skor rata-rata 2,63 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 87,77% sehingga termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa komunikator sudah menguasai dalam hal penyampaian materi menurut pandangan pedagang kaki lima buah-buahan. Seperti yang dikemukakan oleh salah seorang pedagang kaki lima buah-buahan berikut ini:

”...Bapaknya jelas sekali mbak waktu memberikan informasi kepada kita sehingga kita semua bisa mengerti informasi-informasi tersebut...”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan dapat menangkap informasi-informasi yang diberikan oleh komunikator kepada mereka. Dan hal ini berarti bahwa komunikator yang memberikan informasi tersebut telah menguasai materi yang disampaikan kepada pedagang kaki lima buah-buahan.

2. *Frekuensi memberikan penyuluhan*

Pada indikator frekuensi memberikan penyuluhan diperoleh skor rata-rata 2,8 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 93,33% sehingga termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa semakin sering kegiatan penyuluhan dilakukan maka informasi-informasi yang didapat oleh pedagang kaki lima buah-buahan juga semakin banyak. Seperti yang disebutkan oleh pedagang kaki lima buah-buahan berikut ini:

”...Sebenarnya saya senang sekali mbak kalau bapak-bapak sama ibu-ibu itu sering memberikan penyuluhan. Soalnya saya semakin tahu informasi-informasi yang belum saya ketahui...”

Berdasarkan pernyataan tersebut diatas dapat diketahui bahwa semakin sering komunikator memberikan penyuluhan kepada pedagang kaki lima buah-buahan maka semakin banyak pula informasi-informasi yang akan diterima oleh para pedagang kaki lima buah-buahan tersebut. Dan hal tersebut tentu akan memberikan keuntungan tersendiri bagi mereka.

3. Waktu yang tepat dalam kegiatan penyuluhan

Pada indikator waktu yang tepat dalam memberikan penyuluhan diperoleh skor rata-rata 1,87 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 62,33% dan termasuk dalam kategori sedang. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan bersedia mengikuti kegiatan penyuluhan jika kegiatan tersebut tidak memakan waktu yang lama. Seperti yang disebutkan oleh salah seorang pedagang kaki lima buah-buahan berikut ini:

”...Kita ini sebenarnya tidak keberatan ikut penyuluhan asalkan tidak lama-lama soalnya kita kan juga harus dagang...”

Berdasarkan pernyataan tersebut di atas dapat diketahui bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan tersebut bersedia mengikuti kegiatan penyuluhan jika kegiatan penyuluhan tersebut tidak memakan waktu yang lama. Hal ini disebabkan karena mereka tidak mau jika kegiatan ini mengganggu kegiatan usaha mereka.

6.2.2 Pesan

Indikator dari pesan disini yaitu kemudahan dalam mengerjakan isi pesan yang disampaikan, kesesuaian pesan dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan, dan jumlah materi yang diberikan dalam kegiatan penyuluhan. Skor yang didapat di lapangan dapat dilihat pada tabel 15 berikut:

Tabel 15. Indikator pesan pada kegiatan penyuluhan

No	Indikator	Skor max	Skor di lapang	Persentase terhadap skor max (%)	Kategori
1.	Kemudahan dalam mengerjakan isi pesan yang disampaikan	3	2,7	90,00	Tinggi
2.	Kesesuaian pesan dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan	3	2,5	83,33	Tinggi
3.	Jumlah materi yang diberikan dalam 1 kali kegiatan penyuluhan	3	2,5	83,33	Tinggi
Total		9	7,7	85,56	Tinggi

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Keterangan:

Kategori:

Rendah : 33,33% - 55,56%

Sedang : 56,67% - 78,89%

Tinggi : 80% - 100%

Secara keseluruhan dari tabel di atas dapat dilihat bahwa pesan pada kegiatan penyuluhan termasuk dalam kategori tinggi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persentase pesan pada kegiatan penyuluhan adalah 85,56% dari skor

maksimum 9. Persentase 85,56% terletak pada kisaran 80%– 100% dalam kategori tinggi yang berarti bahwa pesan yang disampaikan dalam kegiatan penyuluhan sudah sesuai dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan. Tiap indikator memiliki kategori yang berbeda, ada yang tinggi, sedang, dan rendah. Untuk lebih jelasnya tiap-tiap indikator pesan dalam kegiatan penyuluhan akan dijelaskan dibawah ini:

1. *Kemudahan dalam mengerjakan isi pesan yang disampaikan*

Pada indikator ini diperoleh skor rata-rata 2,7 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 90% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa isi pesan yang disampaikan mudah untuk dikerjakan. Seperti yang dikemukakan oleh salah seorang pedagang kaki lima buah-buahan berikut ini:

“...Lha wong cuma gimana cara menjaga kebersihan ya saya pasti bisa, itu mudah dilakukan...”

Berdasarkan pernyataan tersebut diatas dapat diketahui bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan mudah mengerjakan isi pesan tentang kebersihan tempat usaha. Karena mereka juga telah melakukan di tempat tinggal mereka. Tetapi mereka belum mengetahui bahwa tempat usaha yang mereka gunakan selama ini juga harus dijaga kebersihannya.

Selain itu ada juga dari mereka yang berpendapat lain yaitu sebagai berikut:

“...Penyuluhan tentang cara pengemasan itu mbak yang kadang kurang mudah dilakukan. Soalnya modalnya cuma cukup buat buah saja. Selain itu juga agak malas...”

Berdasarkan pernyataan tersebut diatas dapat diketahui bahwa penyuluhan tentang cara pengemasan barang dagangan kurang mudah untuk mereka lakukan. Hal ini disebabkan karena tidak ada cadangan dana yang diperuntukkan untuk pengemasan dan kurangnya niat dari pedagang kaki lima buah-buahan itu sendiri. Dan banyak dari mereka yang takut untuk pinjam modal di bank dengan alasan tidak dapat mengembalikan pinjaman. Sebenarnya di koperasi yang menaungi mereka juga terdapat usaha simpan pinjam. Tetapi pinjaman tersebut lebih banyak digunakan untuk kebutuhan sehari-hari daripada digunakan sebagai modal usaha.

2. *Kesesuaian pesan dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan*

Pada indikator kesesuaian pesan dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan diperoleh skor rata-rata 2,5 dari skor maksimal 3. Sehingga persentase terhadap skor maksimal sebesar 83,33% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa isi pesan yang diberikan sudah sesuai dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan. Seperti halnya penyuluhan tentang bagaimana cara menjaga kerapian dan mengemas dagangan yang baik. Seperti yang disebutkan oleh salah seorang pedagang kaki lima buah-buahan berikut ini:

”...Menurut saya sich sudah sesuai. Soalnya menurut saya menjaga kebersihan penting agar pelanggan tidak lari...”

Berdasarkan pernyataan tersebut di atas dapat diketahui bahwa materi yang disampaikan oleh komunikator sudah sesuai dengan kebutuhan para pedagang kaki lima buah-buahan tersebut. Hal ini juga sangat penting untuk menjaga agar pelanggan tidak beralih dari mereka.

3. Jumlah materi yang disampaikan

Pada indikator jumlah materi yang disampaikan diperoleh skor rata-rata 2,5 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 83,33% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak materi yang disampaikan dalam kegiatan penyuluhan maka semakin bertambah pula informasi yang mereka dapatkan. Seperti yang dikemukakan oleh salah seorang pedagang kaki lima buah-buahan berikut ini:

”...Baik banget mbak kalau informasi yang diberikan banyak dan tidak hanya itu-itu saja...”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan menginginkan materi yang lebih dari materi yang mereka dapatkan selama ini. Sehingga informasi yang mereka dapatkan juga semakin banyak.

6.2.3 Metode

Metode disini diukur berdasarkan jenis metode yang digunakan dalam kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan. Skor yang didapat di lapangan dapat dilihat pada tabel 16 berikut ini:

Tabel 16. Indikator metode pada kegiatan penyuluhan

No	Indikator	Skor max	Skor di lapang	Persentase terhadap skor max (%)	Kategori
	Jenis metode yang digunakan pada kegiatan penyuluhan	3	1,6	33,33	Rendah

Sumber: Analisis data primer, 2007

Keterangan:

Kategori:

Rendah : 33,33% - 55,67%

Sedang : 56% - 78,33%

Tinggi : 78,67% - 100%

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa skor rata-rata yang dicapai di lapang sebesar 1,6 dari skor maksimal 3. Sehingga persentase berdasarkan skor maksimal yang didapat sebesar 33,33%. Hal ini menunjukkan bahwa metode termasuk dalam kategori rendah. Berdasarkan penelitian diketahui bahwa metode yang digunakan belum memuaskan bagi pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini seperti yang disebutkan oleh salah seorang pedagang kaki lima buah-buahan berikut ini:

"...Waduh mbak kalau kita cuma dikumpulkan jadi satu sangat sulit menerima informasi. Saya sich maunya bapak-bapak atau ibu-ibu itu mendatangi kita satu-satu..."

Berdasarkan pernyataan tersebut diatas dapat diketahui bahwa mereka sebenarnya ingin perwakilan dari dinas-dinas terkait mendatangi mereka satu-persatu dalam memberikan penyuluhan di tempat usaha mereka. Sehingga mereka lebih mudah dalam menangkap informasi-informasi yang disampaikan oleh para komunikator tersebut.

6.2.5 Sasaran

Sasaran dalam hal ini yaitu para pedagang kaki lima buah-buahan. Sasaran disini diukur berdasarkan ketertarikan sasaran terhadap kegiatan penyuluhan. Skor yang didapat di lapangan dapat dilihat pada tabel 18 berikut ini:

Tabel 18. Indikator sasaran pada kegiatan penyuluhan

No	Indikator	Skor max	Skor di lapang	Persentase terhadap skor max (%)	Kategori
	Ketertarikan sasaran terhadap kegiatan penyuluhan	3	2,56	85,33	Tinggi

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Keterangan:

Kategori:

Rendah : 33,33% - 55,67%

Sedang : 56% - 78,33%

Tinggi : 78,67% - 100%

Berdasarkan tabel tersebut diperoleh skor di lapangan sebesar 2,56 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 85,33% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar dari mereka tertarik untuk mengikuti kegiatan penyuluhan yang dapat memberikan informasi yang lebih banyak bagi usaha mereka. Sehingga nantinya diharapkan dapat meningkatkan keberhasilan usaha yang mereka jalankan selama ini.

Berdasarkan dari uraian-uraian tersebut dan berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada para pedagang kaki lima buah-buahan maka diperoleh nilai rata-rata untuk kegiatan penyuluhan yang mempunyai unsur-unsur komunikator, pesan, metode dan sasaran termasuk dalam kategori sedang dengan nilai skor atau

rata-rata 19,16 atau 79,83%. Hal ini disebabkan karena kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan di Kecamatan Bumiaji ini dilaksanakan secara rutin setiap 2 bulan sekali sehingga para pedagang kaki lima buah-buahan dapat memperoleh informasi lebih banyak. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 18 berikut ini:

Tabel 18. Nilai/Skor Rata-Rata Unsur-Unsur Kegiatan Penyuluhan Pada Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

No	Unsur-Unsur Kegiatan Penyuluhan	Nilai/Skor			Kategori
		Maksimal	Lapang	Persentase Terhadap Skor Max (%)	
1.	Komunikator	9	7,3	81,11	Tinggi
2.	Pesan	9	7,7	85,56	Tinggi
3.	Metode	3	1,6	53,33	Rendah
4.	Sasaran	3	2,56	85,33	Tinggi
Total		24	19,16	79,83	Tinggi

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Berdasarkan tabel total kelima unsur kegiatan penyuluhan tersebut di dapat bahwa persentase tertinggi adalah pesan yaitu sebesar 85,56% dari skor maksimal 9 dan skor yang didapat di lapang sebesar 7,7 sehingga dapat dikatakan termasuk dalam kategori tinggi. Kemudian sasaran dengan persentase sebesar 85,33% dari skor maksimal 3 dan skor yang didapat di lapang sebesar 2,56 sehingga dapat dikatakan termasuk dalam kategori tinggi. Variabel selanjutnya yaitu komunikator dengan persentase sebesar 81,11% dari skor maksimal 9 dan skor yang didapat di lapang sebesar 7,3 sehingga dapat dikatakan termasuk dalam kategori tinggi. Kemudian variabel metode dengan persentase sebesar 53,33% dari skor maksimal 3 dan skor yang didapat di lapang sebesar 1,6 sehingga dapat dikatakan bahwa variabel metode termasuk dalam kategori rendah.

6.3 Deskripsi Perilaku Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

Perilaku merupakan respon terhadap stimuli yang diwujudkan dalam bentuk kelakuan dan aktivitas dalam menerapkan suatu inovasi baru. Perilaku di sini dapat diteliti dari variabel persepsi, sikap, dan tindakan/ketrampilan dari kegiatan penyuluhan yang telah dilakukan pada pedagang kaki lima buah-buahan.

6.3.1 Persepsi

Persepsi disini diukur berdasarkan tingkat keuntungan, kesesuaian dengan nilai dan aturan yang ada, kecepatan memperoleh keuntungan, dan tingkat kerumitan dari pelaksanaan kegiatan penyuluhan yang telah diberikan oleh komunikator kepada pedagang kaki lima buah-buahan tersebut. Skor yang didapat di lapangan dapat dilihat pada tabel 19 berikut ini:

Tabel 19. Indikator persepsi

No	Indikator	Skor max	Skor di lapang	Persentase terhadap skor max (%)	Kategori
1.	Tingkat keuntungan	3	3	100	Tinggi
2.	Kesesuaian dengan nilai dan aturan	3	3	100	Tinggi
3.	Kecepatan memperoleh keuntungan	3	2,7	90	Tinggi
4.	Tingkat kerumitan	3	2,6	86,7	Tinggi
Total		12	11,3	94,17	Tinggi

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Keterangan:

Kategori:

Rendah : 4 – 6,67 atau 33,33% - 55,58%

Sedang : 6,68 – 9,35 atau 55,67% - 77,92%

Tinggi : 9,36 - 12 atau 78% - 100%

Secara keseluruhan dari tabel di atas dapat dilihat bahwa persepsi termasuk dalam kategori tinggi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persentase persepsi adalah 94,17% dari skor maksimum 12. Persentase 94,17% terletak pada kisaran 78%– 100% dalam kategori tinggi yang berarti bahwa persepsi pedagang kaki lima buah-buahan pada materi yang disampaikan dalam kegiatan penyuluhan sudah cukup baik. Tiap indikator memiliki kategori yang berbeda, ada yang tinggi, sedang, dan rendah.

Berdasarkan tabel tersebut pada indikator tingkat keuntungan diperoleh skor di lapang sebesar 3 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 100% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan pedagang kaki lima buah-buahan berpendapat bahwa kegiatan penyuluhan tentang kebersihan tempat usaha dan barang dagangan sangat menguntungkan bagi mereka baik dari segi finansial maupun nonfinansial.

Pada indikator kesesuaian dengan nilai dan aturan diperoleh skor di lapang 3 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 100% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan merasa kebersihan tempat usaha dan barang dagangan sudah sesuai dengan nilai dan aturan yang ada. Sehingga mereka merasa bahwa kebersihan tempat usaha dan barang dagangan harus dilaksanakan.

Pada indikator kecepatan memperoleh keuntungan diperoleh skor di lapang 2,7 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 90% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan berpendapat jika kebersihan tempat usaha

dan barang dagangan dilaksanakan maka mereka pasti akan cepat mendatangkan keuntungan baik dari segi finansial maupun nonfinansial.

Pada indikator tingkat kerumitan pelaksanaan diperoleh skor di lapang 2,6 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 86,7% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan berpendapat pesan atau materi yang disampaikan pada kegiatan penyuluhan mudah atau sederhana untuk dilaksanakan. Hal ini karena dalam kehidupan sehari-hari sebagian dari pesan tersebut sudah pernah dilaksanakan.

6.3.2 Sikap

Sikap disini diukur berdasarkan tingkat keuntungan, kesesuaian dengan nilai dan aturan yang ada, kecepatan memperoleh keuntungan, dan tingkat kerumitan dari pelaksanaan kegiatan penyuluhan yang telah diberikan oleh komunikator kepada pedagang kaki lima buah-buahan tersebut. Skor yang didapat di lapangan dapat dilihat pada tabel 20 berikut ini:

Tabel 20. Indikator sikap

No	Indikator	Skor max	Skor di lapang	Persentase terhadap skor max (%)	Kategori
1.	Tingkat keuntungan	3	2,83	94,3	Tinggi
2.	Kesesuaian dengan nilai dan aturan	3	3	100	Tinggi
3.	Kecepatan memperoleh keuntungan	3	2,7	90	Tinggi
4.	Tingkat kerumitan	3	2,83	94,3	Tinggi
	Total	12	11,36	94,67	Tinggi

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Keterangan:

Kategori:

Rendah : 4 – 6,67 atau 33,33% – 55,58%

Sedang : 6,68 – 9,35 atau 55,67% – 77,92%

Tinggi : 9,36 – 12 atau 78% – 100%

Secara keseluruhan dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sikap termasuk dalam kategori tinggi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persentase sikap adalah 94,67% dari skor maksimum 12. Persentase 94,67% terletak pada kisaran 78%–100% dalam kategori tinggi yang berarti bahwa sikap pedagang kaki lima buah-buahan terhadap materi yang disampaikan dalam kegiatan penyuluhan sudah cukup baik. Tiap indikator memiliki kategori yang berbeda, ada yang tinggi, sedang, dan rendah.

Berdasarkan tabel tersebut pada indikator tingkat keuntungan diperoleh skor di lapang sebesar 2,83 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 94,3% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan pedagang kaki lima buah-buahan setuju bahwa kegiatan penyuluhan tentang kebersihan tempat usaha dan barang dagangan

menguntungkan bagi mereka baik dari segi finansial maupun nonfinansial. Walaupun keuntungan yang diperoleh nantinya tidak terlalu besar bagi orang lain tetapi bagi mereka hal ini sudah cukup berarti.

Pada indikator kesesuaian dengan nilai dan aturan diperoleh skor di lapang 3 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 100% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini dapat diartikan bahwa mereka setuju tentang kegiatan penyuluhan dan materi yang disampaikan dalam kegiatan penyuluhan karena sudah sesuai dengan nilai dan aturan yang ada.

Pada indikator kecepatan memperoleh keuntungan diperoleh skor di lapang 2,7 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 90% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan setuju jika kebersihan tempat usaha dan barang dagangan akan cepat mendatangkan keuntungan baik dari segi finansial maupun nonfinansial. Hal ini berarti bahwa keuntungan yang diperoleh selain tergantung dari kondisi pasar juga tergantung pada kebersihan tempat usaha dan barang dagangan.

Pada indikator tingkat kerumitan pelaksanaan diperoleh skor di lapang 2,83 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 94,3% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan setuju jika pelaksanaan pesan atau materi yang disampaikan pada kegiatan penyuluhan mudah atau sederhana untuk dilaksanakan. Walaupun ada sebagian dari mereka yang masih belum

melaksanakan pesan dari kegiatan penyuluhan ini tetapi persentasenya cukup kecil.

6.3.3 Tindakan/ketrampilan

Tindakan/ketrampilan disini diukur berdasarkan pelaksanaan pengelolaan sampah di sekitar tempat usaha, pelaksanaan pembuatan/pengelolaan selokan di sekitar tempat usaha, pelaksanaan cara menjaga kerapian dagangan, pelaksanaan cara pengemasan dagangan yang baik. Skor yang didapat di lapangan dapat dilihat pada tabel 21 berikut ini:

Tabel 21. Indikator tindakan/ketrampilan

No	Indikator	Skor max	Skor di lapang	Persentase terhadap skor max (%)	Kategori
1.	Pelaksanaan pengelolaan sampah di sekitar tempat usaha	3	2,8	93,3	Tinggi
2.	Pelaksanaan pembuatan/pengelolaan selokan di sekitar tempat usaha	3	2,6	86,67	Tinggi
3.	Pelaksanaan cara menjaga kerapian dagangan	3	2,53	84,3	Tinggi
4.	Pelaksanaan cara pengemasan dagangan yang baik	3	1,9	63,3	Sedang
Total		12	9,83	81,92	Tinggi

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Keterangan:

Kategori:

Rendah : 4 – 6,67 atau 33,33% - 55,58%

Sedang : 6,68 – 9,35 atau 55,67% - 77,92%

Tinggi : 9,36 - 12 atau 78% - 100%

Secara keseluruhan dari tabel di atas dapat dilihat bahwa tindakan/ketrampilan termasuk dalam kategori tinggi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persentase tindakan/ketrampilan adalah 81,92% dari skor maksimum 12. Persentase 81,92% terletak pada kisaran 78%– 100% dalam kategori tinggi yang berarti bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan sudah melaksanakan materi atau pesan yang disampaikan pada kegiatan penyuluhan tersebut. Tiap indikator memiliki kategori yang berbeda, ada yang tinggi, sedang, dan rendah.

Berdasarkan tabel tersebut pada indikator pelaksanaan pengelolaan sampah di sekitar tempat usaha diperoleh skor di lapang sebesar 2,8 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 93,3% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar dari mereka telah melaksanakan pesan ini. Karena mereka dan juga para pembeli tidak ingin terganggu oleh adanya bau sampah yang membusuk sehingga nantinya diharapkan dapat semakin meningkatkan keberhasilan usaha para pedagang kaki lima buah-buahan itu sendiri.

Pada indikator pelaksanaan pembuatan/pengelolaan selokan di sekitar tempat usaha diperoleh skor di lapang 2,6 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 86,67% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini dapat diartikan bahwa sebagian dari mereka sudah melaksanakan pesan ini. Ini disebabkan karena menurut mereka pembuatan selokan ataupun menjaga selokan supaya tetap bersih di sekitar tempat usaha akan menghindarkan tempat usaha mereka dari bahaya banjir dan becek jika musim hujan datang.

Sehingga nantinya diharapkan para pembeli juga tidak enggan untuk datang ke tempat usaha mereka.

Pada indikator pelaksanaan cara menjaga kerapian dagangan diperoleh skor di lapang 2,53 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 84,3% dan termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang kaki lima buah-buahan sudah melaksanakan pesan ini. Karena mereka berpendapat bahwa jika dagangan mereka tertata dengan rapi maka juga akan indah pula dipandang mata sehingga mereka berharap pembeli yang datangpun juga akan semakin banyak.

Pada indikator pelaksanaan cara pengemasan dagangan yang baik diperoleh skor di lapang 1,9 dari skor maksimal 3. Sehingga diperoleh persentase terhadap skor maksimal sebesar 63,3% dan termasuk dalam kategori sedang. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian dari mereka ada yang belum melaksanakan pesan ini. Hal ini disebabkan karena modal yang mereka miliki hanya cukup untuk membeli buah saja sedangkan untuk membeli bahan pengemas mereka tidak mempunyai modal yang besar lagi.

Berdasarkan dari uraian-uraian tersebut dan berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada para pedagang kaki lima buah-buahan maka diperoleh nilai rata-rata untuk perilaku yang mempunyai unsur-unsur persepsi, sikap, dan tindakan/ketrampilan termasuk dalam kategori tinggi dengan nilai skor atau rata-rata 32,49 atau 90,25%. Hal ini disebabkan karena persepsi dan sikap mereka yang tinggi pada kegiatan penyuluhan ini. Selain itu tindakan/ketrampilan dari pelaksanaan kegiatan penyuluhan ini juga tinggi yang berarti mereka telah

melaksanakan pesan atau materi dari kegiatan penyuluhan ini waktu kegiatan penyuluhan ini tidak dilaksanakan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 22 berikut ini:

Tabel 22. Nilai/Skor Rata-Rata Perilaku Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

No	Perilaku	Nilai/Skor			Kategori
		Maksimal	Lapang	Persentase Terhadap Skor Max (%)	
1.	Persepsi	12	11,3	94,17	Tinggi
2.	Sikap	12	11,36	94,67	Tinggi
3.	Tindakan/ ketrampilan	12	9,83	81,92	Tinggi
Total		36	32,49	90,25	Tinggi

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Berdasarkan tabel total ketiga variabel perilaku tersebut di dapat bahwa persentase tertinggi adalah sikap yaitu sebesar 94,67% dari skor maksimal 12 dan skor yang didapat di lapang sebesar 11,36 sehingga dapat dikatakan termasuk dalam kategori tinggi. Kemudian persepsi dengan persentase sebesar 94,17% dari skor maksimal 12 dan skor yang didapat di lapang sebesar 11,3 sehingga dapat dikatakan termasuk dalam kategori tinggi. Variabel selanjutnya yaitu tindakan/ketrampilan dengan persentase sebesar 81,92% dari skor maksimal 12 dan skor yang didapat di lapang sebesar 9,83 sehingga dapat dikatakan termasuk dalam kategori tinggi.

6.4 Hubungan Antara Kegiatan Penyuluhan Dengan Perilaku Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

Hubungan antara kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dianalisis dengan menggunakan analisis korelasi Rank Spearman yang dapat dilihat pada tabel 23 dimana dalam penelitian ini kegiatan penyuluhan (X) yang meliputi komunikator (X_1), pesan (X_2), metode (X_3) dan sasaran (X_4) dihubungkan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan (Y) yang meliputi persepsi (Y_1), sikap (Y_2), dan tindakan/ketrampilan (Y_3). Berikut tabel hubungan antara kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan:

Tabel 23. Hubungan antara kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan

No	Kegiatan Penyuluhan (X)	r_s			T_{hitung}		
		Y_1	Y_2	Y_3	Y_1	Y_2	Y_3
1.	Komunikator (X_1)	0,13	0,26	0,30	0,693	1,425	1,665
2.	Pesan (X_2)	0,23	0,51*	0,31	1,251	3,137*	1,727
3.	Metode (X_3)	0,28	0,20	0,19	-1,543	1,08	1,024
4.	Sasaran (X_4)	0,12	0,06	0,03	-0,610	0,318	0,1587

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Keterangan:

T_{tabel} pada taraf kepercayaan 95% = 2,048

*: Terdapat hubungan

Y_1 : persepsi

Y_2 : sikap

Y_3 : tindakan/ketrampilan

Dibandingkan dengan nilai T_{tabel} pada taraf kepercayaan 95% dan $\alpha = 0,05$ untuk $n = 30$, $r_s(0,05;30)$ yaitu sebesar 2,048 maka bila nilai T_{hitung} lebih kecil atau sama dengan nilai T_{tabel} ($T_{hitung} \leq$ nilai T_{tabel}) artinya tidak terdapat hubungan antara kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan (terima H_0). Sedangkan bila nilai T_{hitung} lebih besar dari nilai T_{tabel} ($T_{hitung} > T_{tabel}$)

maka terdapat hubungan antara kegiatan penyuluhan dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan (tolak H_0).

Menurut Margono Slamet (1980), komunikator mempunyai hubungan dengan persepsi, sikap, maupun tindakan/ketrampilan. Berdasarkan analisis korelasi Rank Spearman didapatkan r_s sebesar 0,13 pada hubungan komunikator dengan persepsi dengan T_{hitung} sebesar 0,693. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara komunikator dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena kurangnya waktu komunikator dalam memberikan penyuluhan sehingga tidak dapat meningkatkan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan. Sedangkan pada hubungan komunikator dengan sikap didapatkan nilai r_s sebesar 0,26 dengan T_{hitung} sebesar 1,425. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara komunikator dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena masih kurangnya penguasaan materi oleh komunikator sehingga reaksi dari pedagang kaki lima buah-buahan tersebut juga kurang. Pada hubungan komunikator dengan tindakan/ketrampilan didapatkan nilai r_s sebesar 0,30 dengan T_{hitung} sebesar 1,665. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara komunikator dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena kurangnya frekuensi dalam pemberian penyuluhan sehingga

pengetahuan yang didapat pedagang kaki lima buah-buahan juga kurang. Dan hal ini menyebabkan kurang adanya tindakan yang nyata dari pedagang kaki lima buah-buahan.

Berdasarkan teori dalam Margono Slamet (1980), pesan mempunyai hubungan dengan persepsi, sikap, maupun tindakan/ketrampilan. Berdasarkan hasil analisis korelasi Rank Spearman dimana didapatkan r_s sebesar 0,23 pada hubungan pesan dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan dengan T_{hitung} sebesar 1,251. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara pesan dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena kurangnya materi yang diberikan menurut pedagang kaki lima buah-buahan sehingga pengetahuan yang didapatpun juga kurang dan tidak merubah persepsi mereka. Sedangkan pada hubungan pesan dengan sikap didapatkan nilai r_s sebesar 0,51 dengan T_{hitung} sebesar 3,137. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} > T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara pesan dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan. Pada hubungan pesan dengan tindakan/ketrampilan didapatkan nilai r_s sebesar 0,31 dengan T_{hitung} sebesar 1,727. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara pesan dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena sebagian besar dari mereka tidak mengerjakan/melaksanakan pesan dalam kegiatan penyuluhan. Sehingga

tindakan/ketrampilan mereka juga sedikit atau bahkan tidak mengalami perubahan.

Berdasarkan teori dalam Margono Slamet (1980), metode mempunyai hubungan dengan persepsi, sikap, maupun tindakan/ketrampilan. Berdasarkan hasil analisis korelasi Rank Spearman didapatkan nilai r_s sebesar $-0,28$ pada hubungan metode dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan dengan T_{hitung} sebesar $-1,543$ sedangkan T_{tabel} pada level of signifikan 95% sebesar $2,048$. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara metode dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena metode yang digunakan dalam kegiatan penyuluhan ini kurang efektif sehingga pengetahuan yang mereka dapatkan juga tidak maksimal dan persepsi mereka juga tidak mengalami perubahan. Sedangkan pada hubungan metode dengan sikap didapatkan nilai r_s sebesar $0,20$ dengan T_{hitung} sebesar $1,08$. Sedangkan T_{tabel} sebesar $2,048$ dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara metode dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena metode yang digunakan masih kurang efektif sehingga reaksi dari pedagang kaki lima buah-buahan tersebut juga masih kurang. Pada hubungan metode dengan tindakan/ketrampilan didapatkan nilai r_s sebesar $0,19$ dengan T_{hitung} sebesar $1,024$. Sedangkan T_{tabel} sebesar $2,048$ dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara metode dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena metode yang

digunakan dalam kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan ini kurang efektif. Sehingga informasi yang disampaikan tidak sepenuhnya dapat diterima oleh pedagang kaki lima buah-buahan tersebut.

Berdasarkan teori yang disebutkan dalam Margono Slamet (1980), sasaran mempunyai hubungan dengan persepsi, sikap, maupun tindakan/ketrampilan. Berdasarkan hasil analisis korelasi Rank Spearman didapatkan nilai r_s sebesar -0,12 pada hubungan sasaran dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan dengan T_{hitung} sebesar -0,610 sedangkan T_{tabel} pada level of signifikan 95% sebesar 2,048. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara sasaran dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena walaupun sasaran tertarik mengikuti kegiatan penyuluhan, tetapi mereka hanya mengikutinya saja sehingga pengetahuan yang didapat juga kurang dan ini akan berpengaruh terhadap persepsi mereka. Sedangkan pada hubungan sasaran dengan sikap didapatkan nilai r_s sebesar 0,06 dengan T_{hitung} sebesar 0,318. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara sasaran dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena reaksi dari pedagang kaki lima buah-buahan terhadap kegiatan ini masih kurang walaupun mereka tertarik mengikuti kegiatan penyuluhan ini. Pada hubungan sasaran dengan tindakan/ketrampilan didapatkan nilai r_s sebesar 0,03 dengan T_{hitung} sebesar 0,1587. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat

hubungan yang positif antara sasaran dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena sasaran hanya tertarik mengikuti kegiatan penyuluhan ini tetapi sebagian dari mereka tidak melaksanakan pesan yang didapatkan dari kegiatan penyuluhan ini.

6.5 Hubungan Antara Kegiatan Penyuluhan Total dengan Perilaku Total Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

Jika dilihat secara total hubungan kegiatan penyuluhan yang terdiri dari variabel komunikator, pesan, metode, media, dan variabel sasaran dengan perilaku yang terdiri dari persepsi, sikap, dan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan didapatkan dari hasil penelitian di lapang bahwa terdapat hubungan antara kegiatan penyuluhan total dengan perilaku total pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini ditunjukkan dengan hasil analisis korelasi Rank Spearman dimana nilai r_s sebesar 0,64 dengan T_{hitung} sebesar 4,410 sedangkan T_{tabel} pada level of signifikan 95% sebesar 2,048. Dimana coefficient determination yang diperoleh adalah 40,96%. Adanya hubungan ini disebabkan karena unsur-unsur kegiatan penyuluhan dalam hal ini komunikator tergolong tinggi, pesan tergolong tinggi, metode termasuk kategori rendah, dan sasaran termasuk kategori tinggi. Hal ini berarti bahwa kegiatan penyuluhan yang dilaksanakan pada pedagang kaki lima buah-buahan sudah cukup efektif dalam merubah perilaku pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini berarti sudah sesuai dengan teori seperti yang disebutkan oleh Margono Slamet (1980) bahwa penyuluhan merupakan pendidikan non formal untuk merubah perilaku sasaran sesuai yang diinginkan melalui proses komunikasi.

6.6 Hubungan Antara Kepribadian Dengan Perilaku Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

Hubungan antara faktor kepribadian dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dianalisis dengan menggunakan analisis korelasi Rank Spearman yang dapat dilihat pada tabel 24 dimana faktor kepribadian (X) meliputi rasionalitas (X_1), keberanian mengambil resiko (X_2), dan motivasi (X_3). Faktor-faktor kepribadian tersebut akan dihubungkan dengan perilaku (Y) yang meliputi persepsi (Y_1), sikap (Y_2), dan tindakan/ketrampilan (Y_3). Berikut tabel hubungan antara faktor kepribadian dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan:

Tabel 24. Hubungan antara faktor kepribadian dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan

No	Kegiatan Penyuluhan (X)	r_s			T_{hitung}		
		Y_1	Y_2	Y_3	Y_1	Y_2	Y_3
1.	Rasionalitas(X_1)	0,16	0,013	0	-0,858	0,069	0
2.	Keberanian mengambil resiko (X_2)	0,19	0,15	0,11	1,024	0,803	-0,586
3.	Motivasi (X_3)	0,33	0,10	0,02	1,848	0,532	0,106

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Keterangan:

T_{tabel} pada taraf kepercayaan 95% = 2,048

*: Terdapat hubungan

Y_1 : persepsi

Y_2 : sikap

Y_3 : tindakan/ketrampilan

Dibandingkan dengan nilai T_{tabel} pada taraf kepercayaan 95% dan $\alpha = 0,05$ untuk $n = 30$ $r_s(0,05;30)$ yaitu sebesar 2,048 maka bila nilai T_{hitung} lebih kecil atau sama dengan nilai T_{tabel} ($T_{hitung} \leq$ nilai T_{tabel}) artinya tidak terdapat hubungan antara kepribadian dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan (terima H_0). Sedangkan bila nilai T_{hitung} lebih besar dari nilai T_{tabel} ($T_{hitung} > T_{tabel}$) maka

terdapat hubungan antara kepribadian dengan perilaku pedagang kaki lima buah-buahan (tolak H_0).

Berdasarkan teori Roger, rasionalitas mempunyai hubungan dengan persepsi, sikap, maupun kepribadian. Berdasarkan analisis korelasi Rank Spearman didapatkan nilai r_s -0,16 pada hubungan rasionalitas dengan persepsi dengan T_{hitung} sebesar -0,858 sedangkan T_{tabel} pada level of signifikan 95% sebesar 2,048. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara rasionalitas dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena walaupun sebagian dari mereka tingkat pendidikannya tinggi tetapi umumnya pengetahuan tentang materi penyuluhan ini rendah sehingga persepsi mereka pun juga kurang terhadap kegiatan penyuluhan ini. Sedangkan pada hubungan rasionalitas dengan sikap didapatkan nilai r_s sebesar 0,013 dengan T_{hitung} sebesar 0,069. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara rasionalitas dengan sikap. Hal ini disebabkan karena reaksi mereka terhadap kegiatan penyuluhan ini masih kurang dalam arti mereka kurang antusias karena kurangnya pengetahuan mereka tentang kegiatan penyuluhan ini. Pada hubungan rasionalitas dengan tindakan/ketrampilan didapatkan nilai r_s 0 dengan T_{hitung} sebesar 0 sedangkan T_{tabel} pada level of signifikan 95% sebesar 2,048. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara rasionalitas dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan.

Hal ini disebabkan karena umumnya mereka tidak melaksanakan hasil dari kegiatan penyuluhan ini.

Berdasarkan teori Roger, keberanian mengambil resiko mempunyai hubungan dengan persepsi, sikap, maupun tindakan/ketrampilan. Berdasarkan analisis korelasi Rank Spearman didapatkan nilai r_s sebesar 0,19 pada hubungan keberanian mengambil resiko dengan persepsi dengan T_{hitung} sebesar 1,024. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat diambil kesimpulan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara keberanian mengambil resiko dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena kredit yang mereka peroleh tidak mampu memperbaiki persepsi mereka. Sedangkan pada hubungan keberanian mengambil resiko dengan sikap didapatkan nilai r_s 0,15 dengan T_{hitung} sebesar 0,803 sedangkan T_{tabel} pada level of signifikan 95% sebesar 2,048. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara keberanian mengambil resiko dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena kredit yang mereka peroleh lebih banyak digunakan untuk kepentingan sehari-hari sehingga reaksi mereka pun juga kurang. Sedangkan pada hubungan keberanian mengambil resiko dengan tindakan/ketrampilan didapatkan nilai r_s sebesar -0,11 dengan T_{hitung} sebesar -0,586. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara keberanian mengambil resiko dengan tindakan/ketrampilan. Tidak adanya hubungan antara keberanian mengambil resiko dengan

tindakan/ketrampilan ini disebabkan karena sebagian besar pedagang kaki lima buah-buahan tidak berani untuk mengambil kredit di bank. Hal itu dikarenakan mereka takut tidak bisa mengembalikan pinjaman tersebut. Sedangkan bagi mereka yang telah mengambil kredit, lebih banyak menggunakan pinjaman tersebut untuk kepentingan sehari-hari bukan sebagai modal usaha.

Berdasarkan teori Roger, motivasi mempunyai hubungan dengan persepsi, sikap, maupun tindakan/kepribadian. Pada hubungan motivasi dengan persepsi didapatkan nilai r_s 0,33 dengan T_{hitung} sebesar 1,848 sedangkan T_{tabel} pada level of signifikan 95% sebesar 2,048. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara motivasi dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena persepsi mereka tidak dapat merubah memperbaiki motivasi mereka yang telah tertanam sebelum kegiatan penyuluhan ini dilakukan. Dan pada hubungan motivasi dengan sikap didapatkan nilai r_s sebesar 0,10 dengan T_{hitung} sebesar 0,532. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95%. Dengan demikian $T_{hitung} < T_{tabel}$ dan dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara motivasi dengan sikap. Hal ini disebabkan karena reaksi mereka terhadap kegiatan penyuluhan ini masih kurang. Sedangkan pada hubungan motivasi dengan tindakan/ketrampilan didapatkan nilai r_s sebesar 0,02 dengan T_{hitung} sebesar 0,106. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 dengan taraf kepercayaan 95% dan dapat diambil kesimpulan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara motivasi dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena mereka tetap memegang teguh motivasi yang telah tertanam

dalam diri mereka sehingga penyuluhan yang diberikan hanya diambil pengetahuannya saja tanpa diaplikasikan.

6.7 Hubungan Antara Faktor Kepribadian Total Dengan Perilaku Total Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

Jika dilihat secara total hubungan faktor kepribadian yang meliputi rasionalitas, keberanian mengambil resiko, dan motivasi dengan perilaku total yang meliputi persepsi, sikap, dan tindakan/ketrampilan, berdasarkan hasil penelitian di lapang bahwa tidak terdapat hubungan antara faktor kepribadian total dengan perilaku total. Tidak adanya hubungan ini ditunjukkan dengan hasil analisis korelasi Rank Spearman dimana nilai r_s sebesar 0,18 dengan T_{hitung} sebesar 0,968 sedangkan T_{tabel} pada level of signifikan 95% sebesar 2,048. Dimana coefficient determination yang diperoleh sebesar 3,24%. Tidak adanya hubungan antara faktor kepribadian total dengan perilaku total ini disebabkan karena faktor kepribadian yang terdiri dari rasionalitas, keberanian mengambil resiko, dan motivasi mempunyai keragaman yang cukup rendah. Sehingga nantinya perlu dicari lagi populasi yang keragamannya besar.

6.8 Hubungan Antara Perilaku Dengan Keberhasilan Usaha Yang Dicapai Oleh Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

Hubungan antara perilaku dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan dianalisis dengan menggunakan analisis Rank Spearman yang dapat dilihat pada tabel 25. Berikut tabel hubungan perilaku dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan:

Tabel 25. Hubungan antara perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dengan keberhasilan usaha

No	Perilaku (X)	r_s		T_{hitung}	
		Y_1	Y_2	Y_1	Y_2
1.	Persepsi (X_1)	0,26	0,26	1,425	1,425
2.	Sikap (X_2)	0,13	0,12	0,694	0,640
3.	Tindakan/ketrampilan (X_3)	0,19	0,39*	1,024	2,243*

Sumber: Analisis Data Primer, 2007

Keterangan:

T_{tabel} pada taraf kepercayaan 95% = 2, 048

*: Terdapat hubungan

Y_1 : keberhasilan finansial

Y_2 : keberhasilan nonfinansial

Dibandingkan dengan nilai T_{tabel} pada taraf kepercayaan 95% dan $\alpha = 0,05$ untuk $n = 30$, $r_s(0,05;30)$ yaitu sebesar 2,048 maka bila nilai T_{hitung} lebih kecil atau sama dengan nilai T_{tabel} ($T_{hitung} \leq$ nilai T_{tabel}) artinya tidak terdapat hubungan antara perilaku dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan (terima H_0). Sedangkan bila nilai T_{hitung} lebih besar dari nilai T_{tabel} ($T_{hitung} > T_{tabel}$) maka terdapat hubungan antara perilaku dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan (tolak H_0).

Pada hubungan persepsi dengan keberhasilan finansial berdasarkan hasil analisis korelasi Rank Spearman didapatkan nilai r_s sebesar 0,26 dengan T_{hitung} sebesar 1,425. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 pada taraf kepercayaan 95%. Berdasarkan hasil analisis tersebut bahwa $T_{hitung} < T_{tabel}$. Hal ini dapat diartikan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara persepsi dengan keberhasilan finansial yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena keberhasilan finansial yang dicapai tidak hanya ditentukan oleh persepsi

tetapi juga ditentukan oleh kondisi pasar. Sedangkan pada hubungan sikap dengan keberhasilan finansial didapat nilai r_s sebesar 0,13 dengan T_{hitung} sebesar 0,694. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 pada taraf kepercayaan 95%. Berdasarkan hasil analisis tersebut bahwa $T_{hitung} < T_{tabel}$. Hal ini dapat diartikan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara sikap dengan keberhasilan finansial yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena walaupun sikap mereka tinggi tetapi jika kondisi pasar sepi keberhasilan finansial yang dicapai juga rendah. Dan pada hubungan tindakan/ketrampilan dengan keberhasilan finansial didapat nilai r_s sebesar 0,19 dengan T_{hitung} sebesar 1,024. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 pada taraf kepercayaan 95%. Berdasarkan hasil analisis tersebut bahwa $T_{hitung} < T_{tabel}$. Hal ini dapat diartikan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara tindakan/ketrampilan dengan keberhasilan finansial yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena walaupun mereka sudah melaksanakan pesan yang disampaikan dalam kegiatan penyuluhan tetapi jika kondisi pasar sepi keuntungan finansial yang mereka dapatkan juga rendah dan sebaliknya.

Pada hubungan persepsi dengan keberhasilan nonfinansial berdasarkan hasil analisis korelasi Rank Spearman didapatkan nilai r_s sebesar 0,26 dengan T_{hitung} sebesar 1,425. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 pada taraf kepercayaan 95%. Berdasarkan hasil analisis tersebut bahwa $T_{hitung} < T_{tabel}$. Hal ini dapat diartikan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara persepsi dengan keberhasilan nonfinansial yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena keberhasilan nonfinansial yang dicapai oleh pedagang kaki lima

buah-buahan tidak hanya ditentukan oleh persepsi mereka tetapi juga ditentukan oleh banyaknya tanggungan keluarga yang harus ditanggung. Sedangkan pada hubungan sikap dengan keberhasilan nonfinansial berdasarkan hasil analisis korelasi Rank Spearman didapatkan nilai r_s sebesar 0,12 dengan T_{hitung} sebesar 0,640. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 pada taraf kepercayaan 95%. Berdasarkan hasil analisis tersebut bahwa $T_{hitung} < T_{tabel}$. Hal ini dapat diartikan bahwa tidak terdapat hubungan yang positif antara sikap dengan keberhasilan nonfinansial yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan. Seperti halnya dengan persepsi, keberhasilan nonfinansial yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan tidak hanya ditentukan oleh sikap pedagang kaki lima buah-buahan itu sendiri. Dan pada hubungan tindakan/ketrampilan dengan keberhasilan nonfinansial berdasarkan hasil analisis korelasi Rank Spearman didapatkan nilai r_s sebesar 0,39 dengan T_{hitung} sebesar 2,243. Sedangkan T_{tabel} sebesar 2,048 pada taraf kepercayaan 95%. Berdasarkan hasil analisis tersebut bahwa $T_{hitung} > T_{tabel}$. Hal ini dapat diartikan bahwa terdapat hubungan yang positif antara tindakan/ketrampilan dengan keberhasilan nonfinansial yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan. Hal ini disebabkan karena sebagian besar dari mereka sudah melaksanakan materi yang diberikan dalam kegiatan penyuluhan sehingga akan berdampak pada keberhasilan nonfinansial mereka.

6.9 Hubungan Antara Perilaku Total Dengan Keberhasilan Usaha Total Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

Jika dilihat secara total hubungan perilaku total yang terdiri dari persepsi, sikap, dan tindakan/ketrampilan dengan keberhasilan usaha total pedagang kaki

lima buah-buahan yang terdiri dari keberhasilan finansial dan keberhasilan nonfinansial, berdasarkan hasil penelitian di lapang bahwa terdapat hubungan antara perilaku total dengan keberhasilan usaha total pedagang kaki lima buah-buahan. Adanya hubungan ini ditunjukkan dengan hasil analisis korelasi Rank Spearman dimana nilai r_s sebesar 0,43 dengan T_{hitung} sebesar 2,520 sedangkan T_{tabel} pada level of signifikan 95% sebesar 2,048. Adanya hubungan ini disebabkan karena unsur-unsur kegiatan penyuluhan dalam hal ini komunikator tergolong tinggi, pesan tergolong tinggi, metode termasuk kategori rendah, dan sasaran termasuk kategori tinggi. Sedangkan variabel-variabel perilaku dalam hal ini persepsi tergolong tinggi, sikap tergolong tinggi, dan tindakan/ketrampilan tergolong tinggi. Sehingga dapat diartikan bahwa kegiatan penyuluhan ini cukup efektif merubah perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dan nantinya dapat berimbas pada keberhasilan usaha yang diperoleh para pedagang kaki lima buah-buahan tersebut.

VII. KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

1. Berdasarkan penelitian didapat bahwa kegiatan penyuluhan yang dilakukan pada pedagang kaki lima buah-buahan di Kecamatan Bumiaji termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini disebabkan karena kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan di Kecamatan Bumiaji ini dilaksanakan secara rutin setiap 2 bulan sekali walaupun sesekali waktu kegiatan penyuluhan ini tidak dilaksanakan karena kesibukan para pedagang kaki lima buah-buahan itu sendiri.
2. Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada para pedagang kaki lima buah-buahan diperoleh bahwa perilaku termasuk dalam kategori tinggi. Hal ini disebabkan karena persepsi dan sikap mereka yang tinggi pada kegiatan penyuluhan ini. Selain itu variabel tindakan/ketrampilan juga tergolong tinggi yang berarti mereka telah melaksanakan pesan atau materi dari kegiatan penyuluhan ini waktu kegiatan penyuluhan ini tidak dilaksanakan
3. Terdapat hubungan antara kegiatan penyuluhan yang terdiri dari komunikator, pesan, metode, dan sasaran dengan perilaku yang terdiri dari persepsi, sikap, dan tindakan/ketrampilan. Adanya hubungan ini disebabkan karena unsur-unsur kegiatan penyuluhan dalam hal ini komunikator tergolong tinggi, pesan tergolong tinggi, metode termasuk kategori rendah, dan sasaran termasuk kategori tinggi. Hal ini berarti bahwa kegiatan penyuluhan yang dilaksanakan

pada pedagang kaki lima buah-buahan sudah cukup efektif dalam merubah perilaku pedagang kaki lima buah-buahan.

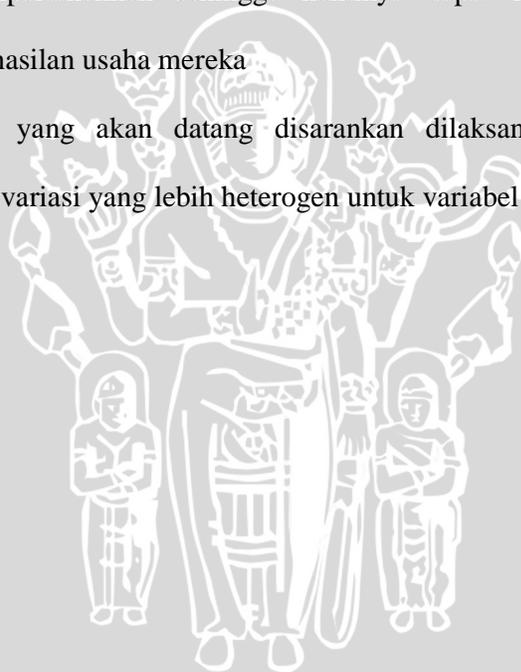
4. Tidak terdapat hubungan antara faktor kepribadian yang terdiri dari rasionalitas, keberanian mengambil resiko, dan motivasi dengan perilaku yang terdiri dari persepsi, sikap, dan tindakan/ketrampilan. Tidak adanya hubungan antara faktor kepribadian dengan perilaku ini disebabkan karena faktor kepribadian yang terdiri dari rasionalitas, keberanian mengambil resiko, dan motivasi mempunyai keragaman yang cukup rendah.
5. Terdapat hubungan antara perilaku yang terdiri dari persepsi, sikap, dan tindakan/ketrampilan dengan keberhasilan usaha yang terdiri dari keberhasilan finansial dan nonfinansial. Adanya hubungan ini disebabkan karena unsur-unsur kegiatan penyuluhan dalam hal ini komunikator tergolong tinggi, pesan tergolong tinggi, metode termasuk kategori rendah, dan sasaran termasuk kategori tinggi. Sedangkan variabel-variabel perilaku dalam hal ini persepsi tergolong tinggi, sikap tergolong tinggi, dan tindakan/ketrampilan tergolong tinggi. Sehingga dapat diartikan bahwa kegiatan penyuluhan ini cukup efektif merubah perilaku pedagang kaki lima buah-buahan dan nantinya dapat berimbas pada keberhasilan usaha yang diperoleh para pedagang kaki lima buah-buahan tersebut.

7.2 Saran

1. Sebaiknya kegiatan penyuluhan yang telah dilakukan dipertahankan pelaksanaannya sehingga nantinya diharapkan perilaku pedagang kaki lima

buah-buahan juga dapat dipertahankan terutama ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan dalam menjalankan usahanya. Selain itu dalam hal metode dan media dalam kegiatan penyuluhan perlu diadakan perbaikan ataupun peningkatan metode maupun media penyuluhan. Jangan hanya menggunakan media penyampaian secara langsung tetapi juga media-media lain sehingga nantinya dapat lebih mengefektifkan kegiatan penyuluhan yang akan datang.

2. Sebaiknya perilaku pedagang kaki lima buah-buahan yang sudah tinggi tersebut dapat dipertahankan sehingga nantinya dapat lebih menunjang pencapaian keberhasilan usaha mereka
3. Untuk penelitian yang akan datang disarankan dilaksanakan di daerah penelitian dengan variasi yang lebih heterogen untuk variabel kepribadian



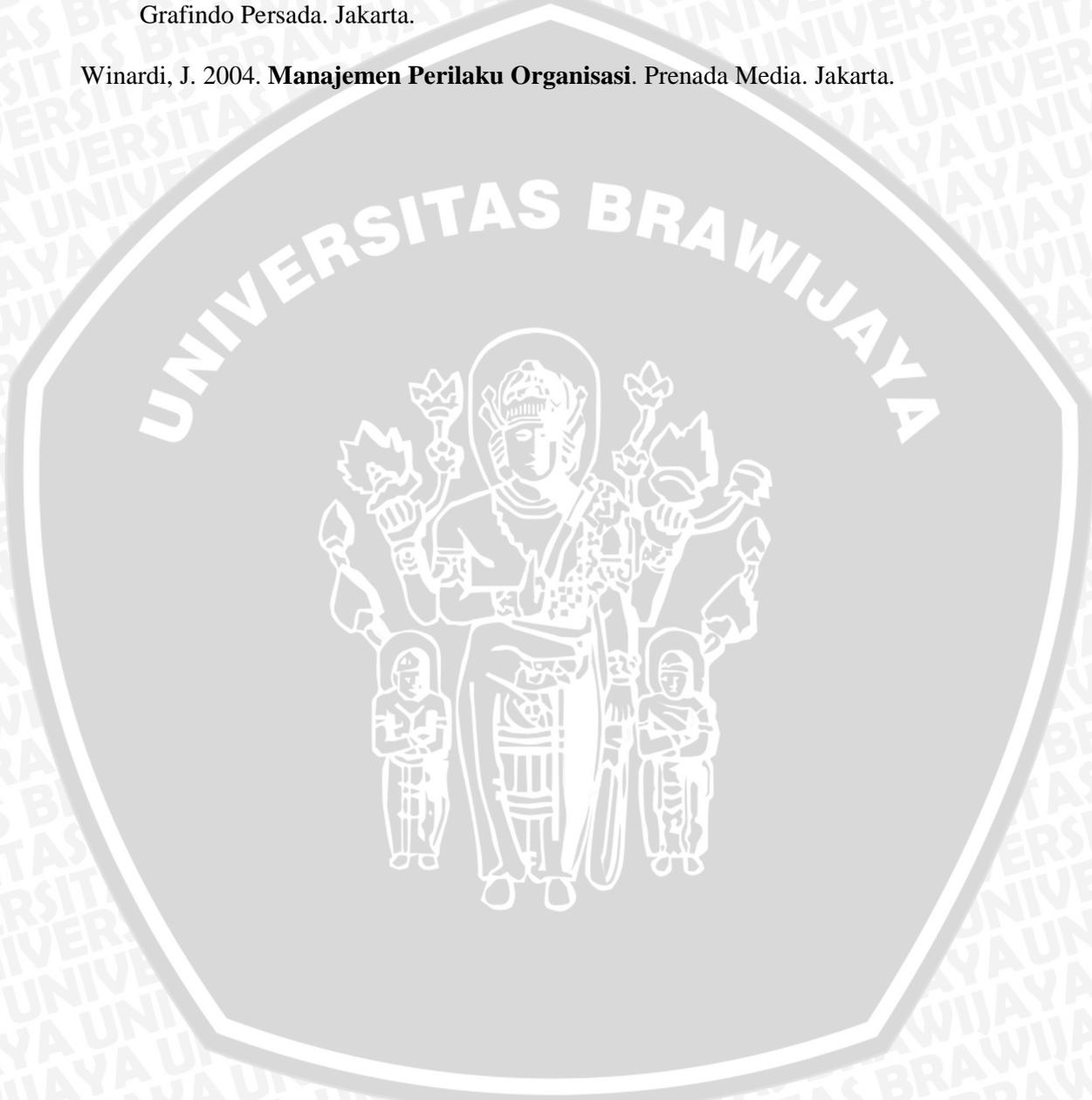
DAFTAR PUSTAKA

- Ernawati, Jenny. 1995. **Laporan Penelitian Preferensi PKL Terhadap Faktor-Faktor Lokasi Tempat Mangkal Dalam Melakukan Aktivitas Perdagangan di Kota Malang**. FT UB. Malang.
- Gibson, James, dkk. 1996. **Organisasi dan Manajemen Perilaku Struktur Proses edisi kedelapan jilid I**. Binarupa Aksara. Jakarta.
- Hidayat, Hamid. 1989. **Diktat Kuliah Metode Penelitian Sosial**. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. Malang.
- Kartasapoetra, A.G. 1997. **Teknologi Penyuluhan Pertanian**. PT Bina Aksara. Jakarta.
- Manning, Chris dan Effendi, N, Tadjuddin. 1996. **Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota**. Yayasan Obor Indonesia. Jakarta.
- Priyanto, H, P. 2000. **Pedagang Kaki Lima Upaya Menanggulangi Pengangguran di Era Krisis Ekonomi Seri Kajian Ilmiah**. Universitas Katolik Soegijapranata. Semarang.
- Rogers, M, E dan Shoemaker, F, F. 1971. **Communication of Inovation**. Collier Macmillan Publishers. New York.
- Siegel, Sidney. 1992. **Statistik Non Parametrik Untuk Ilmu-Ilmu Sosial**. PT Gramedia. Jakarta.
- Singarimbun, M dan Effendi, S. 1995. **Metode Penelitian Survai**. LP3ES. Jakarta.
- Slamet, Margono. 1980. **Seminar Pengembangan Pedesaan**. Unibraw. Malang.
- Soedarmanto. 2003. **Penyuluhan dan Komunikasi Pertanian**. FP Unibraw. Malang.
- Soekanto, Soerjono. 1983. **Kamus Sosiologi**. CV Rajawali. Jakarta.
- Sudjono, Anas. 1996. **Pengantar Evaluasi Pendidikan**. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Supriatna, Slamet. 1988. **Dasar-Dasar Filsafat**. Akademi Pressindo. Jakarta.

Theodorson, A, George. 1979. **A Modern Dictionary of Sociology**. Barnes and Noble Books. New York.

Winardi, J. 2001. **Motivasi dan Pemotivasian dalam Manajemen**. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Winardi, J. 2004. **Manajemen Perilaku Organisasi**. Prenada Media. Jakarta.



LAMPIRAN

Lampiran 1: Daftar Kuisioner Untuk Reponden

KUISIONER

**HUBUNGAN KEGIATAN PENYULUHAN DENGAN PERILAKU
PEDAGANG KAKI LIMA BUAH-BUAHAN UNTUK
MENJALANKAN USAHANYA DI KOTA BATU
(Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan di Kota Batu)**

No. Responden : _____

Tanggal : _____

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : _____
 Alamat : _____
 Umur : _____
 Jenis Kelamin : _____
 Lokasi Usaha : _____
 No. Telp/HP : _____
 Pengalaman Usaha : _____
 Tanggungan keluarga : _____
 Frekuensi kegiatan penyuluhan : _____

A. Kegiatan Penyuluhan

KOMUNIKATOR

1. Bagaimana penguasaan penyampaian materi oleh komunikator dalam kegiatan penyuluhan?



- d. Menguasai jika materi yang disampaikan oleh komunikator mampu diterima oleh pedagang kaki lima buah-buahan
- e. Kurang menguasai jika materi yang disampaikan oleh komunikator kurang dapat diterima oleh pedagang kaki lima buah-buahan
- f. Tidak menguasai jika materi yang disampaikan oleh komunikator tidak dapat diterima oleh pedagang kaki lima buah-buahan
- a. Berapa kali komunikator memberikan penyuluhan dalam satu tahun terakhir?
 - a. > 2 kali
 - b. < 2 kali
 - c. tidak pernah memberikan penyuluhan
- i. Berapa lama waktu yang digunakan dalam memberikan penyuluhan?
 - c. Lebih dari 2 jam dalam satu kali kegiatan penyuluhan
 - d. Antara 1 – 2 jam dalam satu kali kegiatan penyuluhan
 - e. Kurang dari satu jam dalam satu kali kegiatan penyuluhan

PESAN

1. Bagaimana kemudahan dalam mengerjakan isi pesan yang disampaikan dalam kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan?
 - a. Mudah jika isi pesan yang disampaikan selalu dapat dilakukan oleh pedagang kaki lima buah-buahan
 - b. Kurang mudah jika isi pesan yang disampaikan tidak selalu dapat dilakukan oleh pedagang kaki lima buah-buahan
 - c. Sulit jika isi pesan yang disampaikan tidak dapat dilakukan oleh pedagang kaki lima buah-buahan
2. Bagaimana pesan yang disampaikan dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan?
 - a. materi atau pesan yang disampaikan sudah sesuai dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan
 - b. materi atau pesan yang disampaikan kurang sesuai dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan
 - c. materi atau pesan yang disampaikan tidak sesuai dengan kebutuhan pedagang kaki lima buah-buahan

Kebutuhan pedagang:

-
-
3. Berapa jumlah materi yang diberikan dalam 1 kali kegiatan penyuluhan?
 - d. Lebih dari 3 materi dalam 1 kali kegiatan penyuluhan
 - e. Antara 2 – 3 materi dalam 1 kali kegiatan penyuluhan
 - f. Kurang dari 2 materi dalam 1 kali kegiatan penyuluhan

METODE

1. Jenis metode apa yang digunakan dalam kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan?
 - a. Individu (dengan kunjungan ke rumah, telepon)
 - b. Kelompok (diskusi, pertemuan)
 - c. Massal (koran, radio, televisi)

MEDIA

1. Jenis media yang digunakan dalam kegiatan penyuluhan pada pedagang kaki lima buah-buahan?
 - a. Media cetak (gambar atau foto, leaflet)
 - b. Media elektronik (radio, televisi, transparansi)
 - c. Penyampaian secara langsung

SASARAN

1. Apakah anda tertarik dengan kegiatan penyuluhan ini?
 - d. Tertarik jika sasaran selalu hadir dalam kegiatan penyuluhan
 - e. Kurang tertarik jika sasaran tidak selalu hadir dalam kegiatan penyuluhan
 - f. Tidak tertarik jika sasaran tidak pernah hadir

B. PERILAKU

PERSEPSI

1. Bagaimana persepsi anda terhadap terhadap kebersihan tempat usaha dan barang dagangan dilihat dari tingkat keuntungan?
 - d. Menguntungkan (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan dapat memberikan keuntungan bagi PKL buah-buahan)

- e. Kurang menguntungkan (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan kurang dapat memberikan keuntungan bagi PKL buah-buahan)
 - f. Tidak menguntungkan (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan tidak dapat memberikan keuntungan bagi PKL buah-buahan)
2. Bagaimana anda tentang kebersihan tempat usaha dan barang dagangan terhadap kesesuaian dengan norma dan aturan?
 - d. Sesuai
 - e. Kurang sesuai
 - f. Tidak sesuai
 3. Bagaimana persepsi anda terhadap kebersihan tempat usaha dan barang dagangan dilihat dari kecepatan memperoleh keuntungan?
 - d. Cepat (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan cepat mendatangkan keuntungan)
 - e. Kurang cepat (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan kurang cepat mendatangkan keuntungan)
 - f. Lambat (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan lambat mendatangkan keuntungan)
 4. Bagaimana persepsi anda tentang pelaksanaan kebersihan dan kesehatan tempat usaha
 - d. Sederhana (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan mudah dilakukan)
 - e. Kurang kompleks (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan terkadang sulit dilakukan)
 - f. Kompleks (kebersihan tempat usaha dan barang dagangan sulit dilakukan)

SIKAP

1. Kebersihan tempat usaha dan barang dagangan dapat memberikan keuntungan bagi pedagang kaki lima buah-buahan?
 - d. Setuju
 - e. Kurang setuju (sedikit memberikan keuntungan)
 - f. Tidak setuju

2. Kebersihan tempat usaha dan barang dagangan sesuai dengan norma dan aturan?
 - d. Setuju
 - e. Kurang setuju (terkadang sesuai dengan norma dan aturan)
 - f. Tidak setuju
3. Kebersihan tempat usaha dan barang dagangan dapat memberikan keuntungan yang cepat?
 - d. Setuju
 - e. Kurang setuju (terkadang dapat memberikan keuntungan yang cepat)
 - f. Tidak setuju
4. Kebersihan tempat usaha dan barang dagangan merupakan hal yang mudah untuk dilakukan
 - d. Setuju
 - e. Kurang setuju
 - f. Tidak setuju

TINDAKAN/KETRAMPILAN

1. Apakah anda melaksanakan pengelolaan sampah di sekitar tempat usaha?
 - d. Sepenuhnya dilaksanakan
 - e. Kurang sepenuhnya dilaksanakan
 - f. Tidak dilaksanakan
1. Apakah anda melaksanakan pembuatan/pengelolaan selokan di sekitar tempat usaha?
 - d. Sepenuhnya dilaksanakan
 - e. Kurang sepenuhnya dilaksanakan
 - f. Tidak dilaksanakan
- a. Apakah anda melaksanakan cara menjaga kerapian dagangan?
 - d. Sepenuhnya dilaksanakan
 - e. Kurang sepenuhnya dilaksanakan
 - f. Tidak dilaksanakan
4. Apakah anda melaksanakan cara pengemasan dagangan yang baik?
 - d. Sepenuhnya dilaksanakan

- e. Kurang sepenuhnya dilaksanakan
- f. Tidak dilaksanakan

C. FAKTOR KEPRIBADIAN

- a. Apa pendidikan terakhir anda? (sebutkan)
.....
- b. Berapa kredit yang anda ambil yang digunakan sebagai modal usaha dalam usaha anda ini? (sebutkan)
.....
- c. Apa tujuan anda melakukan usaha ini?
 - d. untuk memenuhi kebutuhan bersosialisasi
 - e. untuk memenuhi kebutuhan keamanan
 - f. untuk memenuhi kebutuhan fisiologis (sebutkan)

D. KEBERHASILAN USAHA

FINANSIAL

1. Berapa keuntungan yang anda peroleh per bulan?

No	Keterangan	Unit	Harga/unit	Total
A.	Biaya			
	1. Biaya Tetap			
	• Sewa tempat			
	• Sampah			
	•			
	•			
	Jumlah biaya tetap			
	2. Biaya variabel			
	• Modal buah			
	a.			
	b.			
	c.			

	d.			
	• Biaya lain-lain			
	•			
	Jumlah biaya variabel			
	3. Jumlah Biaya Total			
B.	Penerimaan			
	a.			
	b.			
	c.			
	d.			
	Jumlah penerimaan			
C.	Keuntungan			
	Keuntungan = jumlah penerimaan – jumlah biaya total			
	=			
	=			

NON FINANSIAL

14. Bagaimana pendapat anda terhadap usaha yang anda lakukan berdasarkan kepuasan yang anda peroleh?
- memuaskan jika hasil dari usaha yang anda lakukan selalu dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari pedagang kaki lima buah-buahan tersebut
 - kurang memuaskan jika hasil dari usaha yang anda lakukan terkadang dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari pedagang kaki lima buah-buahan tersebut
 - tidak memuaskan jika hasil dari usaha yang anda lakukan tidak dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari pedagang kaki lima buah-buahan tersebut

Lampiran 2: Perhitungan Sampel

$$N = 42$$

$$\bar{X} = 11,5$$

$$(\sum X)^2 = 119025$$

$$\sum X^2 = 3125$$

$$\sum X = 345$$

$$S^2 = 7,08$$

$$Sd = 2,66$$

$$d = 0,5$$

$$Z = 1,645$$

$$Sd = \sqrt{\frac{\sum x^2 - \frac{(\sum X)^2}{n}}{n-1}}$$

$$= \sqrt{\frac{3125 - \frac{119025}{42}}{41}}$$

$$= \sqrt{\frac{291,07}{41}}$$

$$= 2,66$$

$$n = \frac{NZ^2S^2}{Nd^2 + Z^2S^2}$$

$$= \frac{42(1,645)^2(7,08)}{42(0,5)^2 + (1,645)^2(7,08)}$$

$$= \frac{42(2,706)(7,08)}{42(0,25) + (2,076)(7,08)}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{804,66}{10,5+19,16} \\ &= 27,12 \\ &= 27 \end{aligned}$$



Lampiran 3: Daftar Populasi Pedagang Kaki Lima Buah-Buahan

No	Nama	Lama Pendidikan (th)
1.	Supinah	9
2.	Emi	8
3.	Nurjanah	6
4.	Rianik	6
5.	Imam	9
6.	Anti	13
7.	Warti	15
8.	Ngaipah	9
9.	Riati	9
10.	Jumami	6
11.	Sulastri	9
12.	Yanis	6
13.	Sukarman	5
14.	Amin	9
15.	Rismaniyati	6
16.	Mariyati	6
17.	Yayuk	9
18.	Legimin	6
19.	Umi	9
20.	Suratno	9
21.	Suwanah	6
22.	Endang	9
23.	Tatik	6
24.	Sri Astutik	9
25.	Jayadi	5
26.	Ramli	12
27.	Nanik	12
28.	Kartini	12
29.	Sunami	12
30.	Susiati	12

No	Nama	Lama Pendidikan (th)
31.	Supardi	9
32.	Sri Utami	6
33.	Sarimi	9
34.	Asmiyanah	9
35.	Prapti	6
36.	Tuminah	5
37.	Dawamah	6
38.	Ali	12
39.	Rukati	9
40.	Agus Triyono	6
41.	Yamini	6
42.	Parmi	3

Lampiran 4. Data Responden

No	Nama	Lama Pendidikan (th)
1.	Nurjanah	6
2.	Rianik	6
3.	Emi	8
4.	Anti	13
5.	Riati	9
6.	Warti	15
7.	Sulastri	9
8.	Yanis	6
9.	Mariyati	6
10.	Rismiyati	6
11.	Amin	9
12.	Yayuk	9
13.	Umi	9
14.	Endang	9
15.	Sri Astutik	9
16.	Kartini	12
17.	Nanik	12
18.	Susiati	12
19.	Sunami	12
20.	Ramli	12
21.	Supardi	9
22.	Sarimi	9
23.	Asmiyanah	9
24.	Tuminah	5
25.	Dawamah	6
26.	Parmi	3
27.	Yamini	6
28.	Agus Triyono	6
29.	Rukati	9
30.	Ali	12

Lampiran 5. Skor kegiatan penyuluhan

No. Responden	Komunikator			Pesan			Metode	Sasaran	Total
	1	2	3	1	2	3			
1	3	3	2	3	3	3	2	3	23
2	3	3	2	2	2	2	2	2	19
3	2	3	1	3	2	2	2	3	19
4	3	3	3	3	3	3	2	3	24
5	3	3	2	3	3	3	1	3	22
6	3	3	3	3	3	3	1	3	23
7	3	2	2	2	2	2	2	2	18
8	3	3	2	3	3	3	1	2	21
9	3	2	1	2	2	2	1	2	16
10	3	3	2	3	3	3	2	3	23
11	3	3	2	3	3	2	1	2	20
12	3	2	3	3	2	2	1	2	19
13	2	3	2	2	2	2	2	3	19
14	2	2	1	3	3	3	2	3	20
15	2	3	2	3	3	3	1	3	21
16	3	3	2	2	2	2	2	2	19
17	3	3	3	3	3	3	2	2	23
18	3	3	1	2	2	2	2	3	19
19	2	3	3	3	3	3	1	2	21
20	3	2	1	3	2	2	2	2	18
21	2	3	1	2	2	2	1	2	16
22	2	3	1	2	2	2	1	3	17
23	2	2	1	2	2	2	2	3	17
24	2	3	1	3	2	3	2	2	19
25	2	3	3	2	2	2	2	3	20
26	3	2	1	3	3	3	2	3	21
27	2	3	3	3	3	3	2	2	22
28	3	3	1	3	2	3	1	3	20
29	3	3	3	3	3	3	2	3	24
30	3	3	1	3	3	3	2	3	22
Total	79	83	56	80	75	76	49	77	605
Rata-rata	2,63	2,8	1,87	2,7	2,5	2,5	1,6	2,56	20,16
Skor max	3	3	3	3	3	3	3	3	
Persentase	87,77	93,33	62,33	90	83,33	83,33	53,33	85,33	

Keterangan:

❖ Komunikator:

1. Penguasaan penyampaian materi
2. Frekuensi kegiatan penyuluhan
3. Ketepatan waktu penyuluhan

❖ Pesan:

1. Kemudahan dalam mengerjakan
2. Kesesuaian pesan
3. Jumlah materi

❖ Sasaran:

1. Ketertarikan sasaran



Lampiran 6. Skor Perilaku

No Rspndn	Persepsi				Sikap				Tindakan				Total
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	35
3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	33
4	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	33
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	1	33
6	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	34
7	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	32
8	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	32
9	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	1	31
10	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	33
11	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	32
12	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	1	31
13	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	32
14	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	33
15	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	34
16	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	31
17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	35
18	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	31
19	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	35
20	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1	32
21	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	1	31
22	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	1	30
23	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	1	28
24	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	33
25	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	32
26	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	35
27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	1	33
28	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	1	32
29	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	32
30	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	1	32
Total	90	90	81	78	85	90	81	85	84	78	76	58	976
Rata-rata	3	3	2,7	2,6	2,83	3	2,7	2,83	2,8	2,6	2,53	1,9	32,53
Skor max	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Persentase	100	100	90	86,7	94,3	100	90	94,3	93,3	86,67	84,3	63,3	

Keterangan:

- Persepsi:

- 1: tingkat keuntungan
- 2: kesesuaian dengan nilai dan aturan yang ada
- 3: kecepatan memperoleh keuntungan
- 4: tingkat kerumitan

- Sikap:

- 1: tingkat keuntungan
- 2: kesesuaian dengan nilai dan aturan yang ada
- 3: kecepatan memperoleh keuntungan
- 4: tingkat kerumitan

- Tindakan:

- 1: pelaksanaan pengelolaan sampah di sekitar tempat usaha
- 2: Pelaksanaan pembuatan/pengelolaan selokan di sekitar tempat usaha
- 3: Pelaksanaan cara menjaga kerapian dagangan
- 4: pelaksanaan cara pengemasan dagangan yang baik

Lampiran 7. Skor kepribadian

No Responden	Rasionalitas	Keberanian mengambil resiko	Motivasi	Total
1	2	1	3	6
2	2	2	2	6
3	2	2	2	6
4	3	1	3	7
5	2	3	3	8
6	3	1	3	7
7	2	1	1	4
8	2	2	3	7
9	2	2	1	5
10	2	2	3	7
11	2	1	2	5
12	2	1	3	6
13	2	1	2	5
14	2	1	1	4
15	2	1	3	6
16	2	2	2	6
17	2	2	3	7
18	2	1	3	6
19	2	2	3	7
20	2	1	3	6
21	2	2	2	6
22	2	1	3	6
23	2	2	1	5
24	1	1	2	4
25	2	2	3	7
26	1	1	2	4
27	2	1	2	5
28	2	2	2	6
29	2	2	3	7
30	2	1	2	5
Total	60	45	71	176
Rata-rata	2	1,5	2,4	5,87
Skor max	3	3	3	
Persentase	66,67	50	80	

Lampiran 8. Skor keberhasilan usaha

No Responden	Finansial	Non finansial	Total
1	3	3	6
2	2	2	4
3	1	3	4
4	2	2	5
5	3	2	4
6	3	3	6
7	3	1	4
8	1	2	4
9	3	1	2
10	1	2	4
11	2	3	6
12	3	2	4
13	2	1	3
14	2	1	2
15	1	2	3
16	1	2	4
17	2	3	6
18	3	2	4
19	2	2	4
20	1	1	2
21	1	1	2
22	1	2	4
23	1	1	2
24	2	3	5
25	2	3	6
26	3	2	4
27	3	3	6
28	3	3	4
29	2	2	4
30	1	1	2
Total	60	61	121
Rata-rata	2	2,03	4,03
Skor max	3	3	
Persentase	66,67	67,67	



Lampiran 9. Hubungan antara komunikator (X₁) dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan (Y₁)

No	X ₁	Y ₁	Rank X ₁	Rank Y ₁	di	di ²
1	8	12	21	24,5	-3,5	12,25
2	8	11	21	11	10	100
3	6	11	6	11	-5	25
4	9	11	28,5	11	17,5	306,25
5	8	12	21	24,5	-3,5	12,25
6	9	11	28,5	11	17,5	306,25
7	7	11	12,5	11	1,5	2,25
8	8	11	21	11	10	100
9	6	11	6	11	-5	25
10	8	11	21	11	10	100
11	8	11	21	11	10	100
12	8	12	21	24,5	-3,5	12,25
13	7	11	12,5	11	1,5	2,25
14	5	11	1,5	11	-9,5	90,25
15	7	12	12,5	24,5	-12	144
16	8	10	21	2	19	361
17	9	12	28,5	24,5	4	16
18	7	10	12,5	2	10,5	110,25
19	8	12	21	24,5	-3,5	12,25
20	6	12	6	24,5	-18,5	342,25
21	6	12	6	24,5	-18,5	342,25
22	6	11	6	11	-5	25
23	5	10	1,5	2	-0,5	0,25
24	6	11	6	11	-5	30,25
25	8	12	21	24,5	-3,5	12,25
26	6	12	6	24,5	-18,5	342,25
27	8	12	21	24,5	-3,5	12,25
28	7	12	12,5	24,5	-12	144
29	9	11	28,5	11	17,5	306,25
30	7	11	12,5	11	1,5	2,25
Total						3396,75

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\begin{aligned} \sum TX &= \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{7^3 - 7}{12} + \frac{6^3 - 6}{12} + \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{4^3 - 4}{12} \\ &= 0,5 + 28 + 17,5 + 110 + 5 \\ &= 161 \end{aligned}$$

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} + \frac{12^3 - 12}{12} = 2 + 280 + 143 = 425$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 161 = 2086,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 425 = 1822,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{2086,5 + 1822,5 - 3396,75}{2\sqrt{2086,5 \cdot 1822,5}} = 0,13$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,13^2 \times 100\% = 1,69\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,13 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,017}} = 0,13 \times 5,33 = 0,693$$

$T_{hitung} (0,693) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara komunikator dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 10. Hubungan antara komunikator (X₁) dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan (Y₂)

No	X ₁	Y ₂	Rank X ₁	Rank Y ₂	di	di ²
1	8	12	21	23,5	-2,5	6,25
2	8	12	21	23,5	-2,5	6,25
3	6	11	6	10	-4	16
4	9	11	28,5	10	18,5	342,25
5	8	12	21	23,5	-2,5	6,25
6	9	12	28,5	23,5	5	25
7	7	11	12,5	10	2,5	6,25
8	8	11	21	10	11	121
9	6	10	6	2	4	16
10	8	11	21	10	11	121
11	8	10	21	2	19	361
12	8	11	21	10	11	121
13	7	11	12,5	10	2,5	6,25
14	5	12	1,5	23,5	-22	484
15	7	11	12,5	10	2,5	6,25
16	8	12	21	23,5	-2,5	6,25
17	9	12	28,5	23,5	5	25
18	7	10	12,5	2	10,5	110,25
19	8	12	21	23,5	-2,5	6,25
20	6	12	6	23,5	-17,5	306,25
21	6	11	6	10	-4	16
22	6	11	6	10	-4	16
23	5	11	1,5	10	-8,5	72,25
24	6	11	6	10	-4	16
25	8	11	21	10	11	121
26	6	12	6	23,5	-17,5	306,25
27	8	12	21	23,5	-2,5	6,25
28	7	12	12,5	23,5	-11	121
29	9	12	28,5	23,5	5	25
30	7	12	12,5	23,5	-11	121
Total						2919,5

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\begin{aligned} \sum TX &= \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{7^3 - 7}{12} + \frac{6^3 - 6}{12} + \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{4^3 - 4}{12} \\ &= 0,5 + 28 + 17,5 + 110 + 5 \\ &= 161 \end{aligned}$$

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 2 + 182 + 227,5 = 411,5$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 161 = 2086,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 411,5 = 1836$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{2086,5 + 1836 - 2919,5}{2\sqrt{2086,5 \cdot 1836}} = 0,26$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,26^2 \times 100\% = 6,76\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,26 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,068}} = 0,26 \times 5,48 = 1,425$$

$T_{hitung} (1,425) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara komunikator dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 11. Hubungan antara komunikator (X₁) dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan (Y₃)

No	X ₁	Y ₃	Rank X ₁	Rank Y ₃	di	di ²
1	8	12	21	29,5	-8,5	72,25
2	8	12	21	29,5	-8,5	72,25
3	6	11	6	23	-17	289
4	9	11	28,5	23	5,5	30,25
5	8	9	21	9,5	11,5	132,25
6	9	11	28,5	23	5,5	30,25
7	7	10	12,5	15	-2,5	6,25
8	8	10	21	15	6	36
9	6	10	6	15	-9	81
10	8	11	21	23	-2	4
11	8	11	21	23	-2	4
12	8	8	21	4	17	289
13	7	10	12,5	15	-2,5	6,25
14	5	10	1,5	15	-13,5	182,25
15	7	11	12,5	23	-10,5	110,25
16	8	9	21	9,5	11,5	132,25
17	9	11	28,5	23	5,5	30,25
18	7	11	12,5	23	-10,5	110,25
19	8	11	21	23	-2	4
20	6	8	6	4	2	4
21	6	8	6	4	2	4
22	6	8	6	4	2	4
23	5	7	1,5	1	0,5	0,25
24	6	11	6	23	-17	289
25	8	9	21	9,5	11,5	132,25
26	6	11	6	23	-17	289
27	8	9	21	9,5	11,5	132,25
28	7	8	12,5	4	8,5	72,25
29	9	9	28,5	9,5	19	361
30	7	9	12,5	9,5	3	9
Total						2919

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{7^3 - 7}{12} + \frac{6^3 - 6}{12} + \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{4^3 - 4}{12}$$

$$= 0,5 + 28 + 17,5 + 110 + 5 = 161$$

$$\begin{aligned}\sum TY &= \frac{1^3-1}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{6^3-6}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{11^3-11}{12} + \frac{2^3-2}{12} \\ &= 0 + 10 + 17,5 + 10 + 110 + 0,5 = 148\end{aligned}$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 161 = 2086,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 148 = 2099,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{2086,5 + 2099,5 - 2919}{2\sqrt{2086,5 \cdot 2099,5}} = 0,30$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,30^2 \times 100\% = 9\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,30 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,09}} = 0,30 \times 5,55 = 1,665$$

$T_{hitung} (1,665) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara komunikator dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 12. Hubungan antara pesan (X₂) dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan (Y₁)

No	X ₂	Y ₁	Rank X ₂	Rank Y ₁	di	di ²
1	9	12	22	24,5	-2,5	6,25
2	6	11	5,5	11	-5,5	30,25
3	7	11	12	11	1	1
4	9	11	22	11	11	121
5	9	12	22	24,5	-2,5	6,25
6	9	11	22	11	11	121
7	6	11	5,5	11	-5,5	30,25
8	9	11	22	11	11	121
9	6	11	5,5	11	-5,5	30,25
10	9	11	22	11	11	121
11	8	11	15	11	4	16
12	7	12	12	24,5	-12,5	156,25
13	6	11	5,5	11	-5,5	30,25
14	9	11	22	11	11	121
15	9	12	2	24,5	-22,5	506,25
16	6	10	5,5	2	3,5	12,25
17	9	12	22	24,5	-2,5	6,25
18	6	10	5,5	2	3,5	12,25
19	9	12	22	24,5	-2,5	6,25
20	7	12	12	24,5	-12,5	156,25
21	6	12	5,5	24,5	-19	361
22	6	11	5,5	11	-5,5	30,25
23	6	10	5,5	2	3,5	12,25
24	8	11	15	11	4	16
25	6	12	5,5	24,5	-19	361
26	9	12	22	24,5	-2,5	6,25
27	9	12	12	24,5	-12,5	156,25
28	8	12	15	24,5	-9,5	90,25
29	9	11	22	11	11	121
30	9	11	22	11	11	121
Total						2886,5

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{10^3 - 10}{12} + \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 82,5 + 2 + 2 + 227,5 = 314$$

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} + \frac{12^3 - 12}{12} = 2 + 280 + 143 = 425$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 314 = 1933,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 425 = 1822,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1933,5 + 1822,5 - 2886,5}{2\sqrt{1933,5 \cdot 1822,5}} = 0,23$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,23^2 \times 100\% = 5,29\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,23 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,053}} = 0,23 \times 5,44 = 1,251$$

$T_{hitung} (1,251) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara pesan dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 13. Hubungan antara pesan (X₂) dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan (Y₂)

No	X ₂	Y ₂	Rank X ₂	Rank Y ₂	di	di ²
1	9	12	22	23,5	-1,5	2,25
2	6	12	5,5	23,5	-18	324
3	7	11	12	10	2	4
4	9	11	22	10	12	144
5	9	12	22	23,5	-1,5	2,25
6	9	12	22	23,5	-1,5	2,25
7	6	11	5,5	10	-4,5	20,25
8	9	11	22	10	12	144
9	6	10	5,5	2	3,5	12,25
10	9	11	22	10	12	144
11	8	10	15	2	13	169
12	7	11	12	10	2	4
13	6	11	5,5	10	-4,5	20,25
14	9	12	22	23,5	-1,5	2,25
15	9	11	2	10	-8	64
16	6	12	5,5	23,5	-18	324
17	9	12	22	23,5	-1,5	2,25
18	6	10	5,5	2	3,5	12,25
19	9	12	22	23,5	-1,5	2,25
20	7	12	12	23,5	-11,5	132,25
21	6	11	5,5	10	-4,5	20,25
22	6	11	5,5	10	-4,5	20,25
23	6	11	5,5	10	-4,5	20,25
24	8	11	15	10	5	25
25	6	11	5,5	10	-4,5	20,25
26	9	12	22	23,5	-1,5	2,25
27	9	12	12	23,5	-11,5	132,25
28	8	12	15	23,5	-8,5	72,25
29	9	12	22	23,5	-1,5	62,25
30	9	12	22	23,5	-1,5	2,25
Total						1849

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{10^3 - 10}{12} + \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 82,5 + 2 + 2 + 227,5 = 314$$

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 2 + 182 + 227,5 = 411,5$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 314 = 1933,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 411,5 = 1836$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1933,5 + 1836 - 1849}{2\sqrt{1933,5 \cdot 1836}} = 0,51$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,51^2 \times 100\% = 26,01\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,51 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,26}} = 0,51 \times 6,15 = 3,137$$

$T_{hitung} (3,137) > T_{tabel} (2,048)$ maka tolak H_0 artinya terdapat hubungan antara pesan dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 14. Hubungan antara pesan (X₂) dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan (Y₃)

No	X ₂	Y ₃	Rank X ₂	Rank Y ₃	di	di ²
1	9	12	22	29,5	-7,5	56,25
2	6	12	5,5	29,5	-24	576
3	7	11	12	23	-11	121
4	9	11	22	23	-1	1
5	9	9	22	9,5	12,5	156,25
6	9	11	22	23	-1	1
7	6	10	5,5	15	-9,5	90,25
8	9	10	22	15	7	49
9	6	10	5,5	15	-9,5	90,25
10	9	11	22	23	-1	1
11	8	11	15	23	-8	64
12	7	8	12	4	8	64
13	6	10	5,5	15	-9,5	90,25
14	9	10	22	15	7	49
15	9	11	2	23	-21	441
16	6	9	5,5	9,5	-4	16
17	9	11	22	23	-1	1
18	6	11	5,5	23	-17,5	306,25
19	9	11	22	23	-1	1
20	7	8	12	4	8	64
21	6	8	5,5	4	1,5	2,25
22	6	8	5,5	4	1,5	2,25
23	6	7	5,5	1	4,5	20,25
24	8	11	15	23	-8	64
25	6	9	5,5	9,5	-4	16
26	9	11	22	23	-1	1
27	9	9	12	9,5	2,5	6,25
28	8	8	15	4	11	121
29	9	9	22	9,5	12,5	156,25
30	9	19	22	9,5	12,5	156,25
Total						2784

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{10^3 - 10}{12} + \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 82,5 + 2 + 2 + 227,5 = 314$$

$$\begin{aligned}\sum TY &= \frac{1^3-1}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{6^3-6}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{11^3-11}{12} + \frac{2^3-2}{12} \\ &= 0 + 10 + 17,5 + 10 + 110 + 0,5 = 148\end{aligned}$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 314 = 1933,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 148 = 2099,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1933,5 + 2099,5 - 2784}{2\sqrt{1933,5 \cdot 2099,5}} = 0,31$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,31^2 \times 100\% = 9,61\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,31 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,096}} = 0,31 \times 5,57 = 1,727$$

$T_{hitung} (1,727) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara pesan dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 15. Hubungan antara metode (X₃) dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan (Y₁)

No	X ₃	Y ₁	Rank X ₃	Rank Y ₁	di	di ²
1	2	12	21	24,5	-3,5	12,25
2	2	11	21	11	10	100
3	2	11	21	11	10	100
4	2	11	21	11	10	100
5	1	12	6	24,5	-18,5	342,25
6	1	11	6	11	-5	25
7	2	11	21	11	10	100
8	1	11	6	11	-5	25
9	1	11	6	11	-5	25
10	2	11	21	11	10	100
11	1	11	6	11	-5	25
12	1	12	6	24,5	-18,5	342,25
13	2	11	21	11	10	100
14	2	11	21	11	10	100
15	1	12	6	24,5	-18,5	342,25
16	2	10	21	2	19	361
17	2	12	21	24,5	-3,5	12,25
18	2	10	21	2	19	361
19	1	12	6	24,5	-18,5	342,25
20	2	12	21	24,5	-3,5	12,25
21	1	12	6	24,5	-18,5	342,25
22	1	11	6	11	-5	25
23	2	10	21	2	19	361
24	2	11	21	11	10	100
25	2	12	21	24,5	-3,5	12,25
26	2	12	21	24,5	-3,5	12,25
27	2	12	21	24,5	-3,5	12,25
28	1	12	6	24,5	-18,5	342,25
29	2	11	21	11	10	100
30	2	11	21	11	10	100
Total						4335

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{19^3 - 19}{12} = 110 + 570 = 680$$

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} + \frac{12^3 - 12}{12} = 2 + 280 + 143 = 425$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 680 = 1567,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 425 = 1822,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1567,5 + 1822,5 - 4335}{2\sqrt{1567,5 \cdot 1822,5}} = -0,28$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = -0,28^2 \times 100\% = 7,84\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = -0,28 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,078}} = -0,28 \times 5,51 = -1,543$$

$T_{hitung} (-1,543) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara metode dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 16. Hubungan antara metode (X₃) dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan (Y₂)

No	X ₃	Y ₂	Rank X ₃	Rank Y ₂	di	Di ²
1	2	12	21	23,5	-2,5	6,25
2	2	12	21	23,5	-2,5	6,25
3	2	11	21	10	11	121
4	2	11	21	10	11	121
5	1	12	6	23,5	-17,5	306,25
6	1	12	6	23,5	-17,5	306,25
7	2	11	21	10	11	121
8	1	11	6	10	-4	16
9	1	10	6	2	4	16
10	2	11	21	10	11	121
11	1	10	6	2	4	16
12	1	11	6	10	-4	16
13	2	11	21	10	11	121
14	2	12	21	23,5	-2,5	6,25
15	1	11	6	10	-4	16
16	2	12	21	23,5	-2,5	6,25
17	2	12	21	23,5	-2,5	6,25
18	2	10	21	2	19	361
19	1	12	6	23,5	-17,5	306,25
20	2	12	21	23,5	-2,5	6,25
21	1	11	6	10	-4	16
22	1	11	6	10	-4	16
23	2	11	21	10	11	121
24	2	11	21	10	11	121
25	2	11	21	10	11	121
26	2	12	21	23,5	-2,5	6,25
27	2	12	21	23,5	-2,5	6,25
28	1	12	6	23,5	-17,5	306,25
29	2	12	21	23,5	-2,5	6,25
30	2	12	21	23,5	-2,5	6,25
Total						2728,5

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{19^3 - 19}{12} = 110 + 570 = 680$$

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 2 + 182 + 227,5 = 411,5$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 680 = 1567,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 411,5 = 1836$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1567,5 + 1836 - 2728,5}{2\sqrt{1567,5 \cdot 1836}} = 0,20$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,20^2 \times 100\% = 4\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,20 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,04}} = 0,20 \times 5,40 = 1,08$$

$T_{hitung} (1,08) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara metode dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 17. Hubungan antara metode (X₃) dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan (Y₃)

No	X ₃	Y ₃	Rank X ₃	Rank Y ₃	di	di ²
1	2	12	21	29,5	-8,5	72,25
2	2	12	21	29,5	-8,5	72,25
3	2	11	21	23	-2	4
4	2	11	21	23	-2	4
5	1	9	6	9,5	-3,5	12,25
6	1	11	6	23	-17	289
7	2	10	21	15	6	36
8	1	10	6	15	-9	81
9	1	10	6	15	-9	81
10	2	11	21	23	-2	4
11	1	11	6	23	-17	289
12	1	8	6	4	2	4
13	2	10	21	15	6	36
14	2	10	21	15	6	36
15	1	11	6	23	-17	289
16	2	9	21	9,5	11,5	132,25
17	2	11	21	23	-2	4
18	2	11	21	23	-2	4
19	1	11	6	23	-17	289
20	2	8	21	4	17	289
21	1	8	6	4	2	4
22	1	8	6	4	2	4
23	2	7	21	1	20	400
24	2	11	21	23	-2	4
25	2	9	21	9,5	11,5	132,25
26	2	11	21	23	-2	4
27	2	9	21	9,5	11,5	132,25
28	1	8	6	4	2	4
29	2	9	21	9,5	11,5	132,25
30	2	9	21	9,5	11,5	132,25
Total						2977

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{19^3 - 19}{12} = 110 + 570 = 680$$

$$\begin{aligned}\sum TY &= \frac{1^3-1}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{6^3-6}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{11^3-11}{12} + \frac{2^3-2}{12} \\ &= 0 + 10 + 17,5 + 10 + 110 + 0,5 = 148\end{aligned}$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 680 = 1567,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 148 = 2099,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1567,5 + 2099,5 - 2977}{2\sqrt{1567,5 \cdot 2099,5}} = 0,19$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,19^2 \times 100\% = 3,61\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,19 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,036}} = 0,19 \times 5,39 = 1,024$$

$T_{hitung} (1,024) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara metode dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 18. Hubungan sasaran (X₅) dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan (Y₁)

No	X ₅	Y ₁	Rank X ₅	Rank Y ₁	di	di ²
1	3	12	22	24,5	-2,5	6,25
2	2	11	7	11	-4	16
3	3	11	22	11	11	121
4	3	11	22	11	11	121
5	3	12	22	24,5	-2,5	6,25
6	3	11	22	11	11	121
7	2	11	7	11	-4	16
8	2	11	7	11	-4	16
9	2	11	7	11	-4	16
10	3	11	22	11	11	121
11	2	11	7	11	-4	16
12	2	12	7	24,5	-17,5	306,25
13	3	11	22	11	11	121
14	3	11	22	11	11	121
15	3	12	22	24,5	-2,5	6,25
16	2	10	7	2	5	25
17	2	12	7	24,5	-17,5	306,25
18	3	10	22	2	20	400
19	2	12	7	24,5	-17,5	306,25
20	2	12	7	24,5	-17,5	306,25
21	2	12	7	24,5	-17,5	306,25
22	3	11	22	11	11	121
23	3	10	22	2	20	400
24	2	11	7	11	-4	16
25	3	12	22	24,5	-2,5	6,25
26	3	12	22	24,5	-2,5	6,25
27	2	12	7	24,5	-17,5	306,25
28	3	12	22	24,5	-2,5	6,25
29	3	11	22	11	11	121
30	3	11	22	11	11	121
Total						3885

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{17^3 - 17}{12} = 182 + 408 = 590$$

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} + \frac{12^3 - 12}{12} = 2 + 280 + 143 = 425$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 590 = 1657,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 425 = 1822,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1657,5 + 1822,5 - 3885}{2\sqrt{1657,5 \cdot 1822,5}} = -0,12$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = -0,12^2 \times 100\% = 1,44\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = -0,12 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,014}} = -0,12 \times 5,33 = -0,610$$

$T_{hitung} (-0,610) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara sasaran dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 19. Hubungan sasaran (X_5) dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan (Y_2)

No	X_5	Y_1	Rank X_5	Rank Y_1	di	di^2
1	3	12	22	23,5	-1,5	2,25
2	2	12	7	23,5	-16,5	272,25
3	3	11	22	10	12	144
4	3	11	22	10	12	144
5	3	12	22	23,5	-1,5	2,25
6	3	12	22	23,5	-1,5	2,25
7	2	11	7	10	-3	9
8	2	11	7	10	-3	9
9	2	10	7	2	5	25
10	3	11	22	10	12	144
11	2	10	7	2	5	25
12	2	11	7	10	-3	9
13	3	11	22	10	12	144
14	3	12	22	23,5	-1,5	2,25
15	3	11	22	10	12	144
16	2	12	7	23,5	-16,5	272,25
17	2	12	7	23,5	-16,5	272,25
18	3	10	22	2	20	400
19	2	12	7	23,5	-16,5	272,25
20	2	12	7	23,5	-16,5	272,25
21	2	11	7	10	-3	9
22	3	11	22	10	12	144
23	3	11	22	10	12	144
24	2	11	7	10	-3	9
25	3	11	22	10	12	144
26	3	12	22	23,5	-1,5	2,25
27	2	12	7	23,5	-16,5	272,25
28	3	12	22	23,5	-1,5	2,25

30 3 12 22 23,5 -1,5 2,25



Total**3298,5**

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{17^3 - 17}{12} = 182 + 408 = 590$$

140

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 2 + 182 + 227,5 = 411,5$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 590 = 1657,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 411,5 = 1836$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1657,5 + 1836 - 3298,5}{2\sqrt{1657,5 \times 1836}} = 0,06$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,06^2 \times 100\% = 0,36\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,06 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,0036}} = 0,06 \times 5,30 = 0,318$$

$T_{hitung} (0,318) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara

a tidak terdapat hubungan antara sasaran dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan





Lampiran 20. Hubungan sasaran (X_5) dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan (Y_3)



ah-buahan (Y₃)



No X₅ Y₃ Rank X₅ Rank Y₃ di di²



UNIVERSITAS BRAWIJAYA



UNIVERSITAS BRAWIJAYA



16 2 9 7 9,5 -2,5 6,25



21 2 8 7 4 3 9



27 2 9 7 9,5 -2,5 6,25



$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{17^3 - 17}{12} = 182 + 408 = 590$$



148

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 590 = 1657,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 148 = 2099,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1657,5 + 2099,5 - 3376,5}{2\sqrt{1657,5 \cdot 2099,5}} = 0,03$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,03^2 \times 100\% = 0,09\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,03 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,0009}} = 0,03 \times 5,29 = 0,1587$$

$T_{hitung} (0,1587) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara sasaran dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan

143

Lampiran 21. Hubungan kegiatan penyuluhan total (X) dengan perilaku total dari pedagang kaki lima buah-buahan (Y)

No	X	Y	Rank X	Rank Y	di	di ²
1	23	36	26,5	30	-3,5	12,25
2	19	35	10	27,5	-17,5	306,25
3	19	33	10	20	-10	100
4	24	33	29,5	20	9,5	90,25
5	22	33	23	20	3	9
6	23	34	26,5	24,5	2	4
7	18	32	5,5	12	-6,5	42,25
8	21	32	19,5	12	7,5	56,25
9	16	31	1,5	5	-3,5	12,25
10	23	33	26,5	20	6,5	42,25
11	20	32	15,5	12	3,5	12,25
12	19	31	10	5	5	25
13	19	32	10	12	-2	4
14	20	33	15,5	20	-4,5	20,25
15	21	34	19,5	24,5	-5	25
16	19	31	10	5	-5	25
17	23	35	26,5	27,5	-1	1
18	19	31	10	5	-5	25
19	21	35	19,5	27,5	-8	64
20	18	32	5,5	12	-6,5	42,25
21	16	31	1,5	5	-3,5	12,25
22	17	30	3,5	2	1,5	2,25
23	17	28	3,5	1	2,5	6,25
24	19	33	10	20	-10	100
25	20	32	15,5	12	3,5	12,25
26	21	35	19,5	27,5	-8	64
27	22	33	23	20	3	9
28	20	32	15,5	12	3,5	12,25
29	24	32	29,5	12	17,5	306,25
30	22	32	23	12	11	121
Total						1564

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{7^3 - 7}{12} + \frac{4^3 - 4}{12} + \frac{4^3 - 4}{12} + \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{4^3 - 4}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} = 144$$

$$= 0,5 + 0,5 + 0,5 + 28 + 5 + 5 + 2 + 5 + 0,5 = 47$$

$$\sum TY = \frac{1^3 - 1}{12} + \frac{1^3 - 1}{12} + \frac{5^3 - 5}{12} + \frac{9^3 - 9}{12} + \frac{7^3 - 7}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{4^3 - 4}{12} + \frac{1^3 - 1}{12}$$



$$= 0 + 0 + 10 + 60 + 28 + 0,5 + 5 + 0 = 103,5$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 47 = 2200,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 103,5 = 2144$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{2200,5 + 2144 - 1564}{2\sqrt{2200,5 \cdot 2144}} = 0,64$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,64^2 \times 100\% = 40,96\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,64 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,4096}} = 0,64 \times 6,89 = 4,410$$

$T_{hitung} (4,410) > T_{tabel} (2,048)$ maka tolak H_0 artinya terdapat hubungan antara kegiatan penyuluhan total dengan perilaku total dari pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 22. Hubungan rasionalitas (X_1) dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan (Y_1)

No	X ₁	Y ₁	Rank X ₁	Rank Y ₁	di	di ²
1	2	12	15,5	24,5	-9	81
2	2	11	15,5	11	4,5	20,25
3	2	11	15,5	11	4,5	20,25
4	3	11	29,5	11	18,5	342,25
5	2	12	15,5	24,5	-9	81
6	3	11	29,5	11	18,5	342,25
7	2	11	15,5	11	4,5	20,25
8	2	11	15,5	11	4,5	20,25
9	2	11	15,5	11	4,5	20,25
10	2	11	15,5	11	4,5	20,25
11	2	11	15,5	11	4,5	20,25
12	2	12	15,5	24,5	-9	81
13	2	11	15,5	11	4,5	20,25
14	2	11	15,5	11	4,5	20,25
15	2	12	15,5	24,5	-9	81
16	2	10	15,5	2	13,5	182,25
17	2	12	15,5	24,5	-9	81
18	2	10	15,5	2	13,5	182,25
19	2	12	15,5	24,5	-9	81
20	2	12	15,5	24,5	-9	81
21	2	12	15,5	24,5	-9	81
22	2	11	15,5	11	4,5	20,25
23	2	10	15,5	2	13,5	182,25
24	1	11	1,5	11	-9,5	90,25
25	2	12	15,5	24,5	-9	81
26	1	12	1,5	24,5	-23	529
27	2	12	15,5	24,5	-9	81
28	2	12	15,5	24,5	-9	81
29	2	11	15,5	11	4,5	20,25
30	2	11	15,5	11	4,5	20,25
Total						2984,5

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{26^3 - 26}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} = 0,5 + 1462,5 + 0,5 = 1463,5$$

146

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} + \frac{12^3 - 12}{12} = 2 + 280 + 143 = 425$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 1463,5 = 784$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 425 = 1822,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{784 + 1822,5 - 2984,5}{2\sqrt{784 \cdot 1822,5}} = -0,16$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = -0,16^2 \times 100\% = 2,56\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = -0,16 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,026}} = -0,16 \times 5,36 = -0,858$$

$T_{hitung} (-0,858) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara rasionalitas dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan

No	X ₁	Y ₂	Rank X ₁	Rank Y ₂	di	di ²
1	2	12	15,5	23,5	-8	64
2	2	12	15,5	23,5	-8	64
3	2	11	15,5	10	5,5	30,25
4	3	11	29,5	10	19,5	380,25
5	2	12	15,5	23,5	-8	64
6	3	12	29,5	23,5	6	36
7	2	11	15,5	10	5,5	30,25
8	2	11	15,5	10	5,5	30,25
9	2	10	15,5	2	13,5	182,25
10	2	11	15,5	10	5,5	30,25
11	2	10	15,5	2	13,5	182,25
12	2	11	15,5	10	5,5	30,25
13	2	11	15,5	10	5,5	30,25
14	2	12	15,5	23,5	-8	64
15	2	11	15,5	10	5,5	30,25
16	2	12	15,5	23,5	-8	64
17	2	12	15,5	23,5	-8	64
18	2	10	15,5	2	13,5	182,25
19	2	12	15,5	23,5	-8	64
20	2	12	15,5	23,5	-8	64
21	2	11	15,5	10	5,5	30,25
22	2	11	15,5	10	5,5	30,25
23	2	11	15,5	10	5,5	30,25
24	1	11	1,5	10	-8,5	72,25
25	2	11	15,5	10	5,5	30,25
26	1	12	1,5	23,5	-22	484
27	2	12	15,5	23,5	-8	64
28	2	12	15,5	23,5	-8	64
29	2	12	15,5	23,5	-8	64
30	2	12	15,5	23,5	-8	64
Total						2589,75

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{26^3 - 26}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} = 0,5 + 1462,5 + 0,5 = 1463,5$$



$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 2 + 182 + 227,5 = 411,5$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 1463,5 = 784$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 411,5 = 1836$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{784 + 1836 - 2589,75}{2\sqrt{784 \cdot 1836}} = 0,013$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,013^2 \times 100\% = 0,0169\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,013 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,000169}} = 0,013 \times 5,29 = 0,069$$

$T_{hitung} (0,069) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara rasionalitas dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 24. Hubungan rasionalitas (X_1) dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan (Y_3)

No	X_1	Y_3	Rank X_1	Rank Y_3	di	di^2
1	2	12	15,5	29,5	-14	196
2	2	12	15,5	29,5	-14	196
3	2	11	15,5	23	-7,5	56,25
4	3	11	29,5	23	6,5	42,25
5	2	9	15,5	9,5	6	36
6	3	11	29,5	23	6,5	42,25
7	2	10	15,5	15	0,5	0,25
8	2	10	15,5	15	0,5	0,25
9	2	10	15,5	15	0,5	0,25
10	2	11	15,5	23	-7,5	56,25
11	2	11	15,5	23	-7,5	56,25
12	2	8	15,5	4	11,5	132,25
13	2	10	15,5	15	0,5	0,25
14	2	10	15,5	15	0,5	0,25
15	2	11	15,5	23	-7,5	56,25
16	2	9	15,5	9,5	6	36
17	2	11	15,5	23	-7,5	56,25
18	2	11	15,5	23	-7,5	56,25
19	2	11	15,5	23	-7,5	56,25
20	2	8	15,5	4	11,5	132,25
21	2	8	15,5	4	11,5	132,25
22	2	8	15,5	4	11,5	132,25
23	2	7	15,5	1	14,5	210,25
24	1	11	1,5	23	-21,5	462,25
25	2	9	15,5	9,5	6	36
26	1	11	1,5	23	-21,5	462,25
27	2	9	15,5	9,5	6	36
28	2	8	15,5	4	11,5	132,25
29	2	9	15,5	9,5	6	36
30	2	9	15,5	9,5	6	36
Total						2883,5

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{26^3 - 26}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} = 0,5 + 1462,5 + 0,5 = 1463,5$$

$$\begin{aligned}\sum TY &= \frac{1^3-1}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{6^3-6}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{11^3-11}{12} + \frac{2^3-2}{12} \\ &= 0 + 10 + 17,5 + 10 + 110 + 0,5 = 148\end{aligned}$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 1463,5 = 784$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 148 = 2099,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{784 + 2099,5 - 2883,5}{2\sqrt{784 \cdot 2099,5}} = 0$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0^2 \times 100\% = 0\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0 \sqrt{\frac{30-2}{1-0}} = 0 \times 5,29 = 0$$

$T_{hitung} (0) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara rasionalitas dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 25. Hubungan keberanian mengambil resiko (X₂) dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan (Y₁)

No	X ₂	Y ₁	Rank X ₂	Rank Y ₂	di	di ²
1	1	12	8,5	24,5	-16	256
2	2	11	23	11	12	144
3	2	11	23	11	12	144
4	1	11	8,5	11	-2,5	6,25
5	3	12	30	24,5	5,5	30,25
6	1	11	8,5	11	-2,5	6,25
7	1	11	8,5	11	-2,5	6,25
8	2	11	23	11	12	144
9	2	11	23	11	12	144
10	2	11	23	11	12	144
11	1	11	8,5	11	-2,5	6,25
12	1	12	8,5	24,5	-16	256
13	1	11	8,5	11	-2,5	6,25
14	1	11	8,5	11	-2,5	6,25
15	1	12	8,5	24,5	-16	256
16	2	10	23	2	21	441
17	2	12	23	24,5	-1,5	2,25
18	1	10	8,5	2	6,5	42,25
19	2	12	23	24,5	-1,5	2,25
20	1	12	8,5	24,5	-16	256
21	2	12	23	24,5	-1,5	2,25
22	1	11	8,5	11	-2,5	6,25
23	2	10	23	2	6,5	42,25
24	1	11	8,5	11	-2,5	6,25
25	2	12	23	24,5	-1,5	2,25
26	1	12	8,5	24,5	-16	256
27	1	12	8,5	24,5	-16	256
28	2	12	23	24,5	-1,5	2,25
29	2	11	23	11	12	144
30	1	11	8,5	11	-2,5	6,25
Total						3023,25

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{16^3 - 16}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{1^3 - 1}{12}$$

$$= 340 + 13 + 0 = 353$$

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} + \frac{12^3 - 12}{12} = 2 + 280 + 143 = 425$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 353 = 1894,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 425 = 1822,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1894,5 + 1822,5 - 3023,25}{2\sqrt{1894,5 \cdot 1822,5}} = 0,19$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,19^2 \times 100\% = 3,61\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,19 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,036}} = 0,19 \times 5,39 = 1,024$$

$T_{hitung} (1,024) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara keberanian mengambil resiko dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 26. Hubungan antara keberanian mengambil resiko (X₂) dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan (Y₂)

No	X ₂	Y ₂	Rank X ₂	Rank Y ₂	di	di ²
1	1	12	8,5	23,5	-15	225
2	2	12	23	23,5	-0,5	0,25
3	2	11	23	10	13	169
4	1	11	8,5	10	-1,5	2,25
5	3	12	30	23,5	6,5	42,25
6	1	12	8,5	23,5	-15	225
7	1	11	8,5	10	-1,5	2,25
8	2	11	23	10	13	169
9	2	10	23	2	21	441
10	2	11	23	10	13	169
11	1	10	8,5	2	6,5	42,25
12	1	11	8,5	10	-1,5	2,25
13	1	11	8,5	10	-1,5	2,25
14	1	12	8,5	23,5	-15	225
15	1	11	8,5	10	-1,5	2,25
16	2	12	23	23,5	-0,5	0,25
17	2	12	23	23,5	-0,5	0,25
18	1	10	8,5	2	6,5	42,25
19	2	12	23	23,5	-0,5	0,25
20	1	12	8,5	23,5	-15	225
21	2	11	23	10	-13	169
22	1	11	8,5	10	-1,5	2,25
23	2	11	23	10	13	169
24	1	11	8,5	10	-1,5	2,25
25	2	11	23	10	13	169
26	1	12	8,5	23,5	-15	225
27	1	12	8,5	23,5	-15	225
28	2	12	23	23,5	-0,5	0,25
29	2	12	23	23,5	-0,5	0,25
30	1	12	8,5	23,5	-15	225
Total						3174

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\begin{aligned} \sum TX &= \frac{16^3 - 16}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{1^3 - 1}{12} \\ &= 340 + 13 + 0 = 353 \end{aligned}$$

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 2 + 182 + 227,5 = 411,5$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 353 = 1894,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 411,5 = 1836$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1894,5 + 1836 - 3174}{2\sqrt{1894,5 \cdot 1836}} = 0,15$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,15^2 \times 100\% = 2,25\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,15 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,0225}} = 0,15 \times 5,35 = 0,803$$

$T_{hitung} (0,803) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara keberanian mengambil resiko dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 27. Hubungan antara keberanian mengambil resiko (X₂) dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan (Y₃)

No	X ₂	Y ₃	Rank X ₂	Rank Y ₃	di	di ²
1	1	12	8,5	29,5	-21	441
2	2	12	23	29,5	-6,5	42,25
3	2	11	23	23	0	0
4	1	11	8,5	23	-14,5	210,25
5	3	9	30	9,5	20,5	420,25
6	1	11	8,5	23	-14,5	210,25
7	1	10	8,5	15	-6,5	42,25
8	2	10	23	15	8	64
9	2	10	23	15	8	64
10	2	11	23	23	0	0
11	1	11	8,5	23	-14,5	210,25
12	1	8	8,5	4	4,5	20,25
13	1	10	8,5	15	-6,5	42,25
14	1	10	8,5	15	-6,5	42,25
15	1	11	8,5	23	-14,5	210,25
16	2	9	23	9,5	13,5	182,25
17	2	11	23	23	0	0
18	1	11	8,5	23	-14,5	210,25
19	2	11	23	23	0	0
20	1	8	8,5	4	4,5	20,25
21	2	8	23	4	-19	361
22	1	8	8,5	4	4,5	20,25
23	2	7	23	1	22	484
24	1	11	8,5	23	-14,5	210,25
25	2	9	23	9,5	13,5	182,25
26	1	11	8,5	23	-14,5	210,25
27	1	9	8,5	9,5	-1	1
28	2	8	23	4	19	361
29	2	9	23	9,5	13,5	182,25
30	1	9	8,5	9,5	-1	1
Total						4445,5

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\begin{aligned} \sum TX &= \frac{16^3 - 16}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{1^3 - 1}{12} \\ &= 340 + 13 + 0 = 353 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\sum TY &= \frac{1^3-1}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{6^3-6}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{11^3-11}{12} + \frac{2^3-2}{12} \\ &= 0 + 10 + 17,5 + 10 + 110 + 0,5 = 148\end{aligned}$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 353 = 1894,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 148 = 2099,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1894,5 + 2099,5 - 4445,5}{2\sqrt{1894,5 \cdot 2099,5}} = -0,11$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = -0,11^2 \times 100\% = 1,21\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = -0,11 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,012}} = -0,11 \times 5,32 = -0,586$$

$T_{hitung} (-0,586) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara keberanian mengambil resiko dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 28. Hubungan antara motivasi (X₃) dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan (Y₁)

No	X ₃	Y ₁	Rank X ₃	Rank Y ₁	di	di ²
1	3	12	23	24,5	-1,5	2,25
2	2	11	10	11	-1	1
3	2	11	10	11	-1	1
4	3	11	23	11	12	144
5	3	12	23	24,5	-1,5	2,25
6	3	11	23	11	12	144
7	1	11	2,5	11	-8,5	72,25
8	3	11	23	11	12	144
9	1	11	2,5	11	-8,5	72,25
10	3	11	23	11	12	144
11	2	11	10	11	-1	1
12	3	12	23	24,5	-1,5	2,25
13	2	11	10	11	-1	1
14	1	11	2,5	11	-8,5	72,25
15	3	12	23	24,5	-1,5	2,25
16	2	10	10	2	8	64
17	3	12	23	24,5	-1,5	2,25
18	3	10	23	2	21	441
19	3	12	23	24,5	-1,5	2,25
20	3	12	23	24,5	-1,5	2,25
21	2	12	10	24,5	-14,5	210,25
22	3	11	23	11	12	144
23	1	10	2,5	2	0,5	0,25
24	2	11	10	11	-1	1
25	3	12	23	24,5	-1,5	2,25
26	2	12	10	24,5	-14,5	210,25
27	2	12	10	24,5	-14,5	210,25
28	2	12	10	24,5	-14,5	210,25
29	3	11	23	11	12	144
30	2	11	10	11	-1	1
Total						2451

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{4^3 - 4}{12} + \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} = 5 + 110 + 280 = 395$$

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} + \frac{12^3 - 12}{12} = 2 + 280 + 143 = 425$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 395 = 1852,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 425 = 1822,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1852,5 + 1822,5 - 2451}{2\sqrt{1852,5 \cdot 1822,5}} = 0,33$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,33^2 \times 100\% = 10,89\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,33 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,109}} = 0,33 \times 5,6 = 1,848$$

$T_{hitung} (1,848) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara motivasi dengan persepsi pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 29. Hubungan motivasi (X₃) dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan (Y₂)

No	X ₃	Y ₂	Rank X ₃	Rank Y ₂	di	di ²
1	3	12	23	23,5	-0,5	0,25
2	2	12	10	23,5	-13,5	182,25
3	2	11	10	10	0	0
4	3	11	23	10	13	169
5	3	12	23	23,5	-0,5	0,25
6	3	12	23	23,5	-0,5	0,25
7	1	11	2,5	10	-7,5	56,25
8	3	11	23	10	13	169
9	1	10	2,5	2	0,5	0,25
10	3	11	23	10	13	169
11	2	10	10	2	8	64
12	3	11	23	10	13	169
13	2	11	10	10	0	0
14	1	12	2,5	23,5	-21	441
15	3	11	23	10	13	169
16	2	12	10	23,5	-13,5	182,25
17	3	12	23	23,5	-0,5	0,25
18	3	10	23	2	21	441
19	3	12	23	23,5	-0,5	0,25
20	3	12	23	23,5	-0,5	0,25
21	2	11	10	10	0	0
22	3	11	23	10	13	169
23	1	11	2,5	10	-7,5	56,25
24	2	11	10	10	0	0
25	3	11	23	10	13	169
26	2	12	10	23,5	-13,5	182,25
27	2	12	10	23,5	-13,5	182,25
28	2	12	10	23,5	-13,5	182,25
29	3	12	23	23,5	-0,5	0,25
30	2	12	10	23,5	-13,5	182,25
Total						3337

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{4^3 - 4}{12} + \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} = 5 + 110 + 280 = 395$$

$$\sum TY = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 2 + 182 + 227,5 = 411,5$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 395 = 1852,5$$

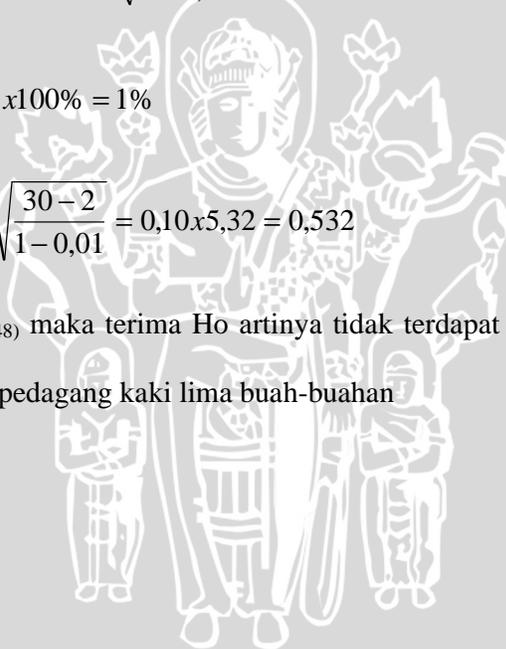
$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 411,5 = 1836$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1852,5 + 1836 - 3337}{2\sqrt{1852,5 \cdot 1836}} = 0,10$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,10^2 \times 100\% = 1\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,10 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,01}} = 0,10 \times 5,32 = 0,532$$

$T_{hitung} (0,532) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara motivasi dengan sikap pedagang kaki lima buah-buahan



Lampiran 30. Hubungan motivasi (X₃) dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan (Y₃)

No	X ₃	Y ₃	Rank X ₃	Rank Y ₃	di	di ²
1	3	12	23	29,5	-6,5	42,25
2	2	12	10	29,5	-19,5	380,25
3	2	11	10	23	-13	169
4	3	11	23	23	0	0
5	3	9	23	9,5	13,5	182,25
6	3	11	23	23	0	0
7	1	10	2,5	15	-12,5	156,25
8	3	10	23	15	8	64
9	1	10	2,5	15	-12,5	156,25
10	3	11	23	23	0	0
11	2	11	10	23	-13	169
12	3	8	23	4	19	361
13	2	10	10	15	-5	25
14	1	10	2,5	15	-12,5	156,25
15	3	11	23	23	0	0
16	2	9	10	9,5	0,5	0,25
17	3	11	23	23	0	0
18	3	11	23	23	0	0
19	3	11	23	23	0	0
20	3	8	23	4	19	361
21	2	8	10	4	-6	36
22	3	8	23	4	19	361
23	1	7	2,5	1	1,5	2,25
24	2	11	10	23	-7	49
25	3	9	23	9,5	13,5	182,25
26	2	11	10	23	-7	49
27	2	9	10	9,5	0,5	0,25
28	2	8	10	4	6	36
29	3	9	23	9,5	13,5	182,25
30	2	9	10	9,5	0,5	0,25
Total						3121

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{4^3 - 4}{12} + \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} = 5 + 110 + 280 = 395$$

$$\begin{aligned}\sum TY &= \frac{1^3-1}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{6^3-6}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{11^3-11}{12} + \frac{2^3-2}{12} \\ &= 0 + 10 + 17,5 + 10 + 110 + 0,5 = 148\end{aligned}$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 395 = 1852,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 148 = 2099,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1852,5 + 2099,5 - 3121}{2\sqrt{1852,5 \cdot 2099,5}} = 0,02$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,02^2 \times 100\% = 0,04\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,02 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,0004}} = 0,02 \times 5,29 = 0,106$$

$T_{hitung} (0,106) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara motivasi dengan tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 31. Hubungan antara faktor kepribadian total (X) dengan perilaku total pedagang kaki lima buah-buahan (Y)

No	X	Y	Rank X	Rank Y	di	di ²
1	6	36	16	30	-14	196
2	6	35	16	27,5	-11,5	132,25
3	6	33	16	20	-4	16
4	7	33	25,5	20	5,5	30,25
5	8	33	30	20	10	100
6	7	34	25,5	24,5	1	1
7	4	32	2,5	12	-9,5	90,25
8	7	32	25,5	12	13,5	182,25
9	5	31	7,5	5	2,5	6,25
10	7	33	25,5	20	5,5	30,25
11	5	32	7,5	12	-4,5	20,25
12	6	31	16	5	11	121
13	5	32	7,5	12	-4,5	20,25
14	4	33	2,5	20	-17,5	306,25
15	6	34	16	24,5	-8,5	72,25
16	6	31	16	5	11	121
17	7	35	25,5	27,5	-2	4
18	6	31	16	5	11	121
19	7	35	25,5	27,5	-2	4
20	6	32	16	12	4	16
21	6	31	16	5	11	121
22	6	30	16	2	14	196
23	5	28	7,5	1	6,5	42,25
24	4	33	2,5	20	-17,5	306,25
25	7	32	25,5	12	13,5	182,25
26	4	35	2,5	27,5	-25	625
27	5	33	7,5	20	-12,5	156,25
28	6	32	16	12	4	16
29	7	32	25,5	12	13,5	182,25
30	5	32	7,5	12	-4,5	20,25
Total						3438

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\begin{aligned} \sum TX &= \frac{4^3 - 4}{12} + \frac{6^3 - 6}{12} + \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{8^3 - 8}{12} + \frac{1^3 - 1}{12} \\ &= 12 + 17,5 + 110 + 42 + 0 = 181,5 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\sum TY &= \frac{1^3-1}{12} + \frac{1^3-1}{12} + \frac{5^3-5}{12} + \frac{9^3-9}{12} + \frac{7^3-7}{12} + \frac{2^3-3}{12} + \frac{4^3-4}{12} + \frac{1^3-1}{12} \\ &= 0 + 0 + 10 + 60 + 28 + 0,5 + 5 + 0 = 103,5\end{aligned}$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 181,5 = 2066$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 103,5 = 2144$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{2066 + 2144 - 3438}{2\sqrt{2066 \cdot 2144}} = 0,18$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,18^2 \times 100\% = 3,24\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,18 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,032}} = 0,18 \times 5,38 = 0,968$$

$T_{hitung} (0,968) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara faktor kepribadian total dengan perilaku total pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 32. Hubungan antara persepsi (X₁) dengan keberhasilan finansial pedagang kaki lima buah-buahan (Y₁)

No	X ₁	Y ₁	Rank X ₁	Rank Y ₁	d _i	d _i ²
1	12	3	24,5	25,5	-1	1
2	11	2	11	15,5	-4,5	20,25
3	11	1	11	5,5	5,5	30,25
4	11	2	11	15,5	-4,5	20,25
5	12	3	24,5	25,5	-1	1
6	11	3	11	25,5	-14,5	210,25
7	11	3	11	25,5	-14,5	210,25
8	11	1	11	5,5	5,5	30,25
9	11	3	11	25,5	-14,5	210,25
10	11	1	11	5,5	5,5	30,25
11	11	2	11	15,5	-4,5	20,25
12	12	3	24,5	25,5	-1	1
13	11	2	11	15,5	-4,5	20,25
14	11	2	11	15,5	-4,5	20,25
15	12	1	24,5	5,5	19	361
16	10	1	2	5,5	-3,5	12,25
17	12	2	24,5	15,5	9	81
18	10	3	2	25,5	-23,5	552,25
19	12	2	24,5	15,5	9	81
20	12	1	24,5	5,5	19	361
21	12	1	24,5	5,5	19	361
22	11	1	11	5,5	5,5	30,25
23	10	1	2	5,5	-3,5	12,25
24	11	2	11	15,5	-4,5	20,25
25	12	2	24,5	15,5	9	81
26	12	3	24,5	25,5	-1	1
27	12	3	24,5	25,5	-1	1
28	12	3	24,5	25,5	-1	1
29	11	2	11	15,5	-4,5	20,25
30	11	1	11	5,5	5,5	30,25
Total						2832,5

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} + \frac{12^3 - 12}{12}$$

$$= 2 + 280 + 143 = 425$$

$$\sum TY = \frac{10^3 - 10}{12} + \frac{10^3 - 10}{12} + \frac{10^3 - 10}{12} = 82,5 + 82,5 + 82,5 = 247,5$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 425 = 1822,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 247,5 = 2000$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1822,5 + 2000 - 2832,5}{2\sqrt{1822,5 \cdot 2000}} = 0,26$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,26^2 \times 100\% = 6,76\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,26 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,0676}} = 0,26 \times 5,48 = 1,425$$

$T_{hitung} (1,425) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara persepsi dengan keberhasilan finansial pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 33. Hubungan antara persepsi (X₁) dengan keberhasilan nonfinansial kaki lima buah-buahan (Y₂)

No	X ₁	Y ₂	Rank X ₁	Rank Y ₂	di	di ²
1	12	3	24,5	26	-1,5	2,25
2	11	2	11	15	-4	16
3	11	3	11	26	-15	225
4	11	2	11	15	-4	16
5	12	2	24,5	15	9,5	90,25
6	11	3	11	26	-15	225
7	11	1	11	4,5	6,5	42,25
8	11	2	11	15	-4	16
9	11	1	11	4,5	6,5	42,25
10	11	2	11	15	-4	16
11	11	3	11	26	-15	225
12	12	2	24,5	15	9,5	90,25
13	11	1	11	4,5	6,5	42,25
14	11	1	11	4,5	6,5	42,25
15	12	2	24,5	15	9,5	90,25
16	10	2	2	15	-13	169
17	12	3	24,5	26	-1,5	2,25
18	10	2	2	15	-13	169
19	12	2	24,5	15	9,5	90,25
20	12	1	24,5	4,5	20	400
21	12	1	24,5	4,5	20	400
22	11	2	11	15	-4	16
23	10	1	2	4,5	-2,5	6,25
24	11	3	11	26	-15	225
25	12	3	24,5	26	-1,5	2,25
26	12	2	24,5	15	9,5	90,25
27	12	3	24,5	26	-1,5	2,25
28	12	3	24,5	26	-1,5	2,25
29	11	2	11	15	-4	16
30	11	1	11	4,5	6,5	42,25
Total						2814

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{15^3 - 15}{12} + \frac{12^3 - 12}{12}$$

$$= 2 + 280 + 143 = 425$$

$$\sum TY = \frac{8^3 - 8}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{9^3 - 9}{12} = 42 + 182 + 60 = 284$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 425 = 1822,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 284 = 1963,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1852,5 + 1963,5 - 2814}{2\sqrt{1822,5 \cdot 1963,5}} = 0,26$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,26^2 \times 100\% = 6,76\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,26 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,0676}} = 0,26 \times 5,48 = 1,425$$

$T_{hitung} (1,425) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara persepsi dengan keberhasilan nonfinansial pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 34. Hubungan antara sikap (X₂) dengan keberhasilan finansial pedagang kaki lima buah-buahan (Y₁)

No	X ₂	Y ₁	Rank X ₂	Rank Y ₁	di	di ²
1	12	3	23,5	25,5	-2	4
2	12	2	23,5	15,5	8	64
3	11	1	10	5,5	4,5	20,25
4	11	2	10	15,5	-5,5	30,25
5	12	3	23,5	25,5	-2	4
6	12	3	23,5	25,5	-2	4
7	11	3	10	25,5	-15,5	240,25
8	11	1	10	5,5	4,5	20,25
9	10	3	2	25,5	-23,5	552,25
10	11	1	10	5,5	4,5	20,25
11	10	2	2	15,5	-13,5	182,25
12	11	3	10	25,5	-15,5	240,25
13	11	2	10	15,5	-5,5	30,25
14	12	2	23,5	15,5	8	64
15	11	1	10	5,5	4,5	20,25
16	12	1	23,5	5,5	18	324
17	12	2	23,5	15,5	8	64
18	10	3	2	25,5	-23,5	552,25
19	12	2	23,5	15,5	8	64
20	12	1	23,5	5,5	18	324
21	11	1	10	5,5	4,5	20,25
22	11	1	10	5,5	4,5	20,25
23	11	1	10	5,5	4,5	20,25
24	11	2	10	15,5	-5,5	30,25
25	11	2	10	15,5	-5,5	30,25
26	12	3	23,5	25,5	-2	4
27	12	3	23,5	25,5	-2	4
28	12	3	23,5	25,5	-2	4
29	12	2	23,5	15,5	8	64
30	12	1	23,5	5,5	18	324
Total						3346

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 2 + 182 + 227,5 = 411,5$$

$$\sum TY = \frac{10^3 - 10}{12} + \frac{10^3 - 10}{12} + \frac{10^3 - 10}{12} = 82,5 + 82,5 + 82,5 = 247,5$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 411,5 = 1836$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 247,5 = 2000$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1836 + 2000 - 3346}{2\sqrt{1836 \cdot 2000}} = 0,13$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,13^2 \times 100\% = 1,69\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,13 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,0169}} = 0,13 \times 5,34 = 0,694$$

$T_{hitung} (0,694) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara sikap dengan keberhasilan finansial pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 35. Hubungan antara sikap (X₂) dengan keberhasilan nonfinansial pedagang kaki lima buah-buahan (Y₂)

No	X ₂	Y ₂	Rank X ₂	Rank Y ₂	di	di ²
1	12	3	23,5	26	-2,5	6,25
2	12	2	23,5	15	8,5	72,25
3	11	3	10	26	-16	256
4	11	2	10	15	-5	25
5	12	2	23,5	15	8,5	72,25
6	12	3	23,5	26	-2,5	6,25
7	11	1	10	4,5	5,5	30,25
8	11	2	10	15	-5	25
9	10	1	2	4,5	-2,5	6,25
10	11	2	10	15	-5	25
11	10	3	2	26	-24	576
12	11	2	10	15	-5	25
13	11	1	10	4,5	5,5	30,25
14	12	1	23,5	4,5	19	361
15	11	2	10	15	-5	25
16	12	2	23,5	15	8,5	72,25
17	12	3	23,5	26	-2,5	6,25
18	10	2	2	15	-13	169
19	12	2	23,5	15	8,5	72,25
20	12	1	23,5	4,5	19	361
21	11	1	10	4,5	5,5	30,25
22	11	2	10	15	-5	25
23	11	1	10	4,5	5,5	30,25
24	11	3	10	26	-16	256
25	11	3	10	26	-16	256
26	12	2	23,5	15	8,5	72,25
27	12	3	23,5	26	-2,5	6,25
28	12	3	23,5	26	-2,5	6,25
29	12	2	23,5	15	8,5	72,25
30	12	1	23,5	4,5	19	361
Total						3338

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{3^3 - 3}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} = 2 + 182 + 227,5 = 411,5$$

$$\sum TY = \frac{8^3 - 8}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{9^3 - 9}{12} = 42 + 182 + 60 = 284$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 411,5 = 1836$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 284 = 1963,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{1836 + 1963,5 - 3338}{2\sqrt{1836 \cdot 1963,5}} = 0,12$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,12^2 \times 100\% = 1,44\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,12 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,0144}} = 0,12 \times 5,33 = 0,640$$

$T_{hitung} (0,640) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara sikap dengan keberhasilan nonfinansial pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 36. Hubungan antara tindakan/ketrampilan (X₃) dengan keberhasilan finansial (Y₁)

No	X ₃	Y ₁	Rank X ₃	Rank Y ₁	di	di ²
1	12	3	29,5	25,5	4	16
2	12	2	29,5	15,5	14	196
3	11	1	23	5,5	17,5	306,25
4	11	2	23	15,5	7,5	56,25
5	9	3	9,5	25,5	-16	256
6	11	3	23	25,5	-2,5	6,25
7	10	3	15	25,5	-10,5	110,25
8	10	1	15	5,5	9,5	90,25
9	10	3	15	25,5	-10,5	110,25
10	11	1	23	5,5	17,5	306,25
11	11	2	23	15,5	7,5	56,25
12	8	3	4	25,5	-21,5	462,25
13	10	2	15	15,5	-0,5	0,25
14	10	2	15	15,5	-0,5	0,25
15	11	1	23	5,5	17,5	306,25
16	9	1	9,5	5,5	4	16
17	11	2	23	15,5	7,5	56,25
18	11	3	23	25,5	-2,5	6,25
19	11	2	23	15,5	7,5	56,25
20	8	1	4	5,5	-1,5	2,25
21	8	1	4	5,5	-1,5	2,25
22	8	1	4	5,5	-1,5	2,25
23	7	1	1	5,5	-4,5	20,25
24	11	2	23	15,5	7,5	56,25
25	9	2	9,5	15,5	-6	36
26	11	3	23	25,5	-2,5	6,25
27	9	3	9,5	25,5	-16	256
28	8	3	4	25,5	-21,5	462,25
29	9	2	9,5	15,5	-6	36
30	9	1	9,5	5,5	4	16
Total						3309,5

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\sum TX = \frac{1^3 - 1}{12} + \frac{5^3 - 5}{12} + \frac{6^3 - 6}{12} + \frac{5^3 - 5}{12} + \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{2^3 - 2}{12}$$

$$= 0 + 10 + 17,5 + 10 + 110 + 0,5 = 148$$

$$\sum TY = \frac{10^3 - 10}{12} + \frac{10^3 - 10}{12} + \frac{10^3 - 10}{12} = 82,5 + 82,5 + 82,5 = 247,5$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 148 = 2099,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 247,5 = 2000$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{2099,5 + 2000 - 3309,5}{2\sqrt{2099,5 \cdot 2000}} = 0,19$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,19^2 \times 100\% = 3,61\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,19 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,0361}} = 0,19 \times 5,39 = 1,024$$

$T_{hitung} (1,024) < T_{tabel} (2,048)$ maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan antara tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan dengan keberhasilan finansial yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 37. Hubungan antara tindakan/ketrampilan (X₃) dengan keberhasilan non finansial (Y₂)

No	X ₃	Y ₂	Rank X ₃	Rank Y ₂	di	di ²
1	12	3	29,5	26	3,5	12,25
2	12	2	29,5	15	14,5	210,25
3	11	3	23	26	-3	9
4	11	2	23	15	8	64
5	9	2	9,5	15	-5,5	30,25
6	11	3	23	26	-3	9
7	10	1	15	4,5	10,5	110,25
8	10	2	15	15	0	0
9	10	1	15	4,5	10,5	110,25
10	11	2	23	15	8	64
11	11	3	23	26	-3	9
12	8	2	4	15	-11	121
13	10	1	15	4,5	10,5	110,25
14	10	1	15	4,5	10,5	110,25
15	11	2	23	15	8	64
16	9	2	9,5	15	-5,5	30,25
17	11	3	23	26	-3	9
18	11	2	23	15	8	64
19	11	2	23	15	8	64
20	8	1	4	4,5	-0,5	0,25
21	8	1	4	4,5	-0,5	0,25
22	8	2	4	15	-11	121
23	7	1	1	4,5	-3,5	12,25
24	11	3	23	26	-3	9
25	9	3	9,5	26	-16,5	272,25
26	11	2	23	15	8	64
27	9	3	9,5	26	-16,5	272,25
28	8	3	4	26	-22	484
29	9	2	9,5	15	-5,5	30,25
30	9	1	9,5	4,5	5	25
Total						2491,5

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\begin{aligned} \sum TX &= \frac{1^3 - 1}{12} + \frac{5^3 - 5}{12} + \frac{6^3 - 6}{12} + \frac{5^3 - 5}{12} + \frac{11^3 - 11}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} \\ &= 0 + 10 + 17,5 + 10 + 110 + 0,5 = 148 \end{aligned}$$

$$\sum TY = \frac{8^3 - 8}{12} + \frac{13^3 - 13}{12} + \frac{9^3 - 9}{12} = 42 + 182 + 60 = 284$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx = \frac{30^3 - 30}{12} - 148 = 2099,5$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 284 = 1963,5$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{2099,5 + 1963,5 - 2491,5}{2\sqrt{2099,5 \cdot 1963,5}} = 0,39$$

$$r_s^2 = rs^2 \times 100\% = 0,39^2 \times 100\% = 15,21\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,39 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,1521}} = 0,39 \times 5,75 = 2,243$$

$T_{hitung} (2,243) > T_{tabel} (2,048)$ maka tolak H_0 artinya terdapat hubungan antara tindakan/ketrampilan pedagang kaki lima buah-buahan dengan keberhasilan nonfinansial yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan

Lampiran 38. Hubungan antara perilaku total (X) dengan keberhasilan usaha total (Y)

No	X	Y	Rank X	Rank Y	di	di ²
1	36	6	30	27,5	2,5	6,25
2	35	4	27,5	15,5	12	144
3	33	4	20	15,5	4,5	20,25
4	33	5	20	23,5	-3,5	12,25
5	33	4	20	15,5	4,5	20,25
6	34	6	24,5	27,5	-3	9
7	32	4	12	15,5	-3,5	12,25
8	32	4	12	15,5	-3,5	12,25
9	31	2	5	3,5	1,5	2,25
10	33	4	20	15,5	4,5	20,25
11	32	6	12	27,5	-15,5	240,25
12	31	4	5	15,5	-10,5	110,25
13	32	3	12	7,5	4,5	20,25
14	33	2	20	3,5	16,5	272,25
15	34	3	24,5	7,5	17	289
16	31	4	5	15,5	-10,5	110,25
17	35	6	27,5	27,5	0	0
18	31	4	5	15,5	-10,5	110,25
19	35	4	27,5	15,5	12	144
20	32	2	12	3,5	8,5	72,25
21	31	2	5	3,5	1,5	2,25
22	30	4	2	15,5	-13,5	182,25
23	28	2	1	3,5	-2,5	6,25
24	33	5	20	23,5	-3,5	12,25
25	32	6	12	27,5	-15,5	240,25
26	35	4	27,5	15,5	12	144
27	33	6	20	27,5	-7,5	56,25
28	32	4	12	15,5	-3,5	12,25
29	32	4	12	15,5	-3,5	12,25
30	32	2	12	3,5	8,5	72,25
Total						2368

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

$$\begin{aligned} \sum TX &= \frac{1^3 - 1}{12} + \frac{1^3 - 1}{12} + \frac{5^3 - 5}{12} + \frac{9^3 - 9}{12} + \frac{7^3 - 7}{12} + \frac{2^3 - 3}{12} + \frac{4^3 - 4}{12} + \frac{1^3 - 1}{12} \\ &= 0 + 0 + 10 + 60 + 28 + 0,5 + 5 + 0 = 103,5 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\sum TY &= \frac{6^3 - 6}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{14^3 - 14}{12} + \frac{2^3 - 2}{12} + \frac{6^3 - 6}{12} \\ &= 17,5 + 0,5 + 227,5 + 0,5 + 17,5 = 263,5\end{aligned}$$

$$\sum X^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 103,5 = 2144$$

$$\sum Y^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Ty = \frac{30^3 - 30}{12} - 263,5 = 1984$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{2144 + 1984 - 2368}{2\sqrt{2144 \cdot 1984}} = 0,43$$

$$r_s^2 = r_s^2 \times 100\% = 0,43^2 \times 100\% = 18,49\%$$

$$T_{hit} = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}} = 0,43 \sqrt{\frac{30-2}{1-0,1849}} = 0,43 \times 5,86 = 2,520$$

$T_{hitung} (2,520) > T_{tabel} (2,048)$ maka tolak H_0 artinya terdapat hubungan antara perilaku total pedagang kaki lima buah-buahan dengan keberhasilan usaha yang dicapai oleh pedagang kaki lima buah-buahan.