ANALISA PENDAPATAN DAN PREFERENSI KONSUMEN PADA *STREET FOOD VENDORS* DI UNIVERSITAS BRAWIJAYA

JURNAL ILMIAH

Disusun oleh :

Moh Kholisul Imam
115020101111044

JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2015

LEMBAR PENGESAHAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

Artikel Jurnal dengan judul :

ANALISA PENDAPATAN DAN PREFERENSI KONSUMEN PADA *STREET FOOD VENDORS* DI UNIVERSITAS BRAWIJAYA

Yang disusun oleh :

Nama	:	Moh Kholisul Imam
NIM	:	115020101111044
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis
Jurusan	:	S1 Ilmu Ekonomi

Bahwa artikel Jurnal tersebut dibuat sebagai ***persyaratan ujian skripsi*** yang dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 10 Juli 2015.

Malang, 10 Juli 2015

Dosen Pembimbing,

Wildan Syafitri, SE., ME.c., Ph.D.

NIP. 19691210 199703 1 003

Analisa Pendapatan dan Preferensi Konsumen Pada *Street Food Vendors* di Universitas Brawijaya

Oleh: Moh Kholisul Imam
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
Email: sircolez@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang asongan makanan UB dan mengetahui preferensi konsumen membeli pada pedagang sektor informal UB. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa deskriptif dengan tabulasi silang. Hasil menunjukkan bahwa faktor jam kerja, tingkat pendidikan, status migran, jumlah tanggungan keluarga, jumlah konsumen, lama usaha, status pekerjaan, usia, dan regulasi memiliki pengaruh terhadap pendapatan. Namun adanya tindakan pelarang yang berbeda menyebabkan variasi pendapatan pada pedagang. Keputusan mahasiswa memilih membeli pada pedagang sektor indormal adalah lamanya jam buka penjual, hubungan yang dekat antar pelaku, pelayanan penjual, tingkat kesehatan makanan.

Kata kunci: Street Food Vendors (pedagang asongan makanan), pendapatan, preferensi konsumen.

A. PENDAHULUAN

Universitas Brawijaya merupakan universitas dengan tingkat penerimaan mahasiswa baru terbanyak se-Indonesia (Universitas Brawijaya, 2015). Setiap universitas harus dapat memenuhi kebutuhan mahasiswanya, salah satunya adalah kebutuhan untuk makan. Permintaan potensial (*demand potential*) di Universitas Brawijaya tinggi namun penyedia kebutuhan formal semisal kantin, kopma, dan pujasera hanya buka hingga sore hari. Padahal kebutuhan mahasiswa tidak terbatas hingga sore hari. Sedangkan sektor informal memiliki minat dan tertarik untuk memasuki kampus, namun terdapat regulasi yang melarang.

Keberadaan pedagang asongan makanan di Universitas Brawijaya sebenarnya memiliki manfaat bagi civitas akademika UB. Bagi mahasiswa, dosen, dan karyawan UB, mereka tidak perlu mengeluarkan biaya dan waktu yang lebih banyak untuk mencari penyedia makanan di luar kampus UB. Akses beli menjadi lebih mudah karena jarak penjual dengan pembeli menjadi lebih dekat. Selanjutnya jam kerja yang fleksibel menjadi kelebihan karena konsumen mampu memenuhi kebutuhannya ketika sektor formal tutup.

Berdasarkan survei awal diketahui bahwa terdapat beberapa pedagang asongan makanan berjualan di dalam UB. hal ini menandakan adanya faktor kelembagaan/aturan main yang tidak berjalan baik. Melihat hal tersebut terdapat dua macam analisa yang dapat dilakukan, yaitu analisa mengenai penjual dan pembeli (dalam hal ini mahasiswa). Kedua hasil analisa tersebut dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk mengkaji ulang kebijakan pelarangan pedagang asongan makanan (sektor informal) di UB.

B. KERANGKA TEORITIS

Terdapat tiga poin penting terkait penelitian ini, tiga poin tersebut adalah pentingnya pekerja informal bagi perekonomian, konsep pedagang asongan makanan sebagai pekerja sektor informal, dan preferesi konsumen.

A. Peran Penting Pekerja Informal bagi Perekonomian

Di negara dunia ketiga, sektor informal tidak bisa terlepas dari perekonomian suatu negara (Mulyadi, 2003). Sektor informal berisikan tenaga kerja yang tidak dapat terserap di pasar tenaga kerja sektor formal dan akhirnya memilih sektor informal sebagai mata pencaharian. Perekonomian di sektor informal relatif dapat lebih mandiri karena barang dan jasa yang dihasilkan di sektor ini merupakan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat sehari-hari. Pertumbuhan di sektor informal secara langsung memperbaiki kesejahteraan golongan ekonomi lemah dan memperbaiki distribusi pendapatan. Berdasarkan alasan tersebut, mestinya para pengambil tindakan membalikkan

arah pembangunan ekonomi dari yang berorientasi pada pembangunan ekonomi menjadi pemerataan ekonomi (Mulyadi, 2003).

B. **Penjual Nomaden sebagai Pekerja Setor Informal**

Sektor informal diartikan sebagai unit-unit usaha yang tidak atau sedikit sekali menerima proteksi pemerintah. Sedangkan unit-unit usaha yang mendapatkan prioritas ekonomi secara resmi dari pemerintah disebut sebagai sektor formal (Mulyadi, 2003). Sethuraman dalam tulisannya menganggap sektor informal sebagai suatu manifesti dari seituasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara sedang berkembang, sehingga mereka memasuki kegiatan sektor informal di kota dengan orientasi mencari kesemaptan kerja dan pendapatan daripada keuntungan. karakteristik mereka pada umumnya miskin, berpendidikan rendah, tidak terampil dan kebanyakan merupakan orang migran (Manning dan Effendi, 1996a).

Ciri-ciri sektor informal menurut Sethuraman sebagaimana dikutip oleh Manning dan Effendi (1996a) adalah sebagai berikut:

1. Unit-unit yang memiliki pekerja kurang dari 10 orang
2. Solusi pekerjaan akibat pengangguran sektoral
3. Lapangan pekerjaan awal bagi kaum migran
4. Modal awal usaha jauh lebih rendah dibandingkan sektor informal
5. Merupakan usaha sendiri
6. Hambatan yang ditemui biasanya terkait modal, sumber daya, pasar, dan keahlian
7. Jenis barang dagangan adalah barang-barang kebutuhan pokok
8. Usia pekerja kebanyakan berada pada usia matang
9. Tingkat pendidikan pekerja relatif rendah/tidak berpendidikan
10. Sebagian besar para pekerja tidak mampu memenuhi kebutuhan minimum dalam hal perumahan dan pelayanan yang berkaitan dengannya
11. Para pekerja tidak selalu dapat pengartikulasikan dan menetapkan kebutuhannya

Berdasarkan ciri-ciri tersebut, pedagang asongan makanan UB dapat digolongkan menjadi pekerja sektor informal.

Gilbert dan Gugler (1996) mengklasifikasikan kegiatan informal melalui berbagai hal yaitu mudah untuk dimasuki, bersandar pada sumber daya lokal, usaha milik sendiri, operasinya dalam skala kecil, padat karya dengan teknologi bersifat adaptif, keterampilan diperoleh di luar sistem pendidikan formal, dan pasarnya bersifat kompetitif. Selain itu, aktivits-aktivitas sektor informal pada umunya dikesampingkan, jarang didukung bahkan seringkali diatur oleh aturan yang ketat, dan terkadang tidak diperhatikan oleh pemerintah. Berdasarkan klasifikasi tersebut, karakter pedagang asongan makanan UB terdasuk dalam sektor informal.

Hart dalam tulisannya mengelompokkan jenis-jenis pekerjaan yang dapat dikategorikan sebagai sektor informal. Kelompok kategori tersebut adalah: kegiatan-kegitan primer dan sekunder, usaha tersier dengan modal yang relatif besar, distribusi kecil-kecilan, jasa yang lain dan transaksi pribadi. Pedagang asongan makanan oleh Hart dikelompokkan dalam kelompok kategori distribusi kecil-kecilan. Kebanyakan pedagang informal merupakan pengecer kecil (Manning dan Effendi, 1996b).

C. **Teori Prefensi Konsumen**

Sudah sewajarnya bila semua konsumen memiliki keinginan untuk mengkonsumsi banyak barang dan jasa. Namun anggaran yang dimiliki konsumen terbatas, untuk itu diperlukan urutan prioritas yang menunjukkan peringkat barang dan jasa yang paling dibutuhkan konsumen. Urutan tersebut biasa dinamakan preferensi konsumen. Urutan prioritas tiap konsumen berbeda, hal ini menunjukkan adanya perbedaan kebutuhan antar konsumen (Prianto, 2008).

Suatu unit konsumen akan mendapatkan kepuasan (*satisfaction*) dan guna (*utility*) karena mengkonsumsi sejumlah komoditi dalam periode waktu tertentu. Tujuan semua konsumen adalah sama yaitu dapat memaksimalkan tingkat kepuasan yang diperoleh atas uang yang dibelanjakan. Untuk itu, setiap konsumen dapat membuat urutan preferensi berdasarkan kepuasan terbesar (Sudarman, 1997).

Menurut Sudarman (1997), di dalam membuat daftar urutan preferensi terdapat syarat-syarat yang harus dipenuhi. Syarat-syarat tersebut adalah sebagai berikut:

1. Untuk setiap dua untai komoditi, misalnya A dan B, bila A memberi kepuasan yang lebih besar dibanding B maka A harus dipilih dan bukan B (A is prefered to B); dan begitu juga sebaliknya. Bila antara A dan B memberi kepuasan yang sama, maka konsumen dapat memilih A atau B.

2. Penentuan preferensi berlaku hubungan yang bersifat transitif. Bila A harus dipilih dan bukan B, sedang B harus dipilih dan bukan C, maka dipastikan A harus dipilih dan bukan C
3. Bila untaian komoditi A terdiri unsur-unsur yang sama dengan B, sedangkan untuk setiap unsurnya untai A lebih besar dari B (A is strickly larger than B), maka A harus dipilih dan bukan B. Tetapi bila hanya sebagaian unsur-unsur saja yang lebih besar sedang unsur-unsur yang lain lebih kecil atau sama, maka tidak dapat dikatakan begitu saja bahwa A harus dipilih dan bukan B.

C. METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan tujuan untuk menguji kebenaran suatu pengetahuan dalam bidang yang sudah ada (penelitian verifikatif). Penelitian ini dilakukan selama dua bulan, dimulai pada bulan Maret–Mei 2015. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan kuesioner. Metode analisa yang digunakan metode analisa deskriptif dengan tabulasi silang.

A. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi pedagang dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang asongan makanan yang beraktivitas di dalam kampus UB Malang dengan batasan yang beraktivitas pada hari kerja (Senin-Jumat) dengan jam kerja minimal satu jam. Penentuan sampel dilakukan dengan menggunakan *convinience sampling* yaitu dengan mengambil sampel secara spontan yang ditemui. Selama waktu penelitian ditemukan 20 pedagang asongan makanan UB dan dijadikan sebagai sampel penelitian.

Populasi konsumen dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa UB Malang. Pengambilan sampel dilakukan dengan teknik sampling kuota. Sampling kuota merupakan sampling nonprobabilitas yang mencirikan lebih dahulu sesuatunya yang berhubungan dengan pengambilan sampel, seperti proporsi setiap lapisan. Dengan proporsi tersebut, maka jumlah unsur atau kuota setiap lapisan dapat ditentukan. Siapa yang akan diambil menjadi anggota sampel setiap lapisan, diserahkan kepada pengumpul data.

Dalam penelitian ini, sampel yang diambil adalah mahasiswa Fakultas Pertanian (FP), Fakultas Ilmu Sosial dan Politik (FISIP), Fakultas Ilmu Administrasi (FIA), Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB), Fakultas Ilmu Komputer (FILKOM), Fakultas Kedokteran (FK), Fakultas Teknik (FT), dan Fakultas Matematika Ilmu Pengetahuan Alam (FMIPA). Penentuan fakultas dan responden pada tiap fakultas dilakukan dengan metode acak. Jumlah kuesioner yang disebar di tiap fakultas adalah sebesar 50 lembar sehingga total sampel yang diharapkan adalah 400 responden. Selanjutnya, kuesioner yang kembali akan disortir berdasarkan mereka yang pernah membeli pada pedagang informal yang kemudian dijadikan sebagai responden penelitian.

Berdasarkan data yang disajikan ub.ac.id (2015), jumlah mahasiswa per Januari 2015 adalah sebanyak 59.469 mahasiswa. Penentuan jumlah sampel yang digunakan mengacu pada tabel pada pustaka Hasan (2002), sehingga jumlah mahasiswa yang dijadikan sampel adalah sebanyak 346 orang dengan taraf nyata 5%. Selengkapnya penentuan sampel dapat dilihat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Penentuan Ukuran Sampel dari Populasi dengan Taraf Nyata 1%, 5%, dan 10%

N	s			N	s			N	s		
	1%	5%	10%		1%	5%	10%		1%	5%	10%
...	...	...	...	30000	649	344	268	50000	655	346	269
20000	642	342	267	40000	653	345	269	75000	658	346	269

Sumber: Hasan, 2002

B. Definisi Operasional

Variabel-variabel yang akan diteliti harus didefinisikan secara operasional, yaitu definisi yang didasarkan atas sifat-sifat hal yang didefinisikan yang dapat diamati (diobservasi), sehingga apa yang dilakukan oleh peneliti terbuka untuk diuji kembali oleh orang lain (Narbuko dan Achmadi, 2007). Beberapa definisi operasional faktor dan variabel dalam penelitian ini selengkapnya dapat dilihat pada tabel 2 berikut.

Tabel 2. Definisi Operasional Faktor dan Variabel

Faktor/Variabel	Definisi	Pengukuran	Satuan
Pendapatan	Penjual sektor informal yang berjualan minimal sehari di dalam UB selama minimal satu jam	Rata-rata omset penjualan satu hari selama seminggu terakhir	Rp
Jam Operasional	Rata-rata jam pedagang asongan makanan UB beraktivitas di UB	Dimulainya berjualan hingga penjual keluar dari UB	Jam
Tingkat Pendidikan Formal	Waktu yang telah dihabiskan pedagang asongan makanan UB untuk menempuh pendidikan formal	Lama studi sekolah formal pedagang asongan makanan UB	Tahun
Asal Daerah/ Status Migran	Variabel dummy dimana angka 0 menunjukkan bukan migran dan angka 1 bagi mereka yang berasal dari luar kota Malang/migran		0 = BM 1 = M
Jumlah Tanggungan Keluarga	Banyaknya orang yang ditanggung penghidupannya oleh pedagang asongan makanan		Orang
Jumlah Konsumen	Banyaknya orang yang membeli	Rata-rata banyaknya mahasiswa yang membeli saat jam operasional dalam seminggu terakhir	Orang
Lama Usaha	Lamanya penjual menjalankan usahanya beraktivitas di dalam UB (pengalaman kerja)		Tahun
Status Pekerjaan	Variabel dummy dimana angka 0 untuk pekerjaan sekunder dan 1 untuk pekerjaan utama		0 = S 1 = U
Usia	Umur pedagang		Tahun
Regulasi	Variabel dummy dimana angka 0 menunjukkan tidak adanya upaya pelarangan terhadap pedagang asongan makanan untuk beraktivitas di dalam UB dan angka 1 menunjukkan sebaliknya		0 = TD 1 = D
Lamanya Jam Buka Penjual	Jam kerja pedagang asongan makanan UB beraktivitas di UB		Skala Likert 1-6
Hubungan yang Dekat Antar Pelaku	Aktivitas jual beli tidak hanya berupa transaksi melainkan juga terdapat perbincangan-perbincangan ringan yang dilakukan		Skala Likert 1-6
Pelayanan Penjual	Penjual memberikan pelayanan pria terhadap pembeli seperti penyediaan tissu, plastik/kantong, uang kembalian yang pas, dsb		Skala Likert 1-6
Tingkat Kesehatan Makanan	Kualitas makanan yang diukur dari makanan yang higienis dan halal		Skala Likert 1-6
Regulasi	Tidak adanya pelarangan kepada pedagang makanan asongan UB akan menyebakan mahasiswa semakin banyak membeli pada pedagang sektor informal		Skala Likert 1-6
Preferensi Mahasiswa	Variabel dummy dimana angka 0 menunjukkan mahasiswa membeli pada pedagang sektor formal dan 1 bagi mahasiswa membeli pada pedagang sektor informal		0 = F 1 = I

Sumber: Penulis, 2015

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Terdapat temuan-temuan yang berkaitan dengan pedagang asongan makanan UB dan keputusan mahasiswa membeli pada pedagang informal.

A. Temuan 1

Pedagang asongan makanan UB didominasi oleh kelompok usia produktif dengan rata-rata usia 40 tahun, usia termuda 18 tahun dan tertua 58 tahun. Sebesar 90% pedagang adalah pedagang berjenis kelamin laki-laki. Sebesar 40% pedagang memiliki jumlah tanggungan keluarga sebanyak 0-2 orang. Sebesar 70% pedagang adalah pedagang yang berasal dari luar kota Malang/migran. Pedagang asongan makanan UB didominasi oleh kelompok berpendidikan rendah dengan rata-rata masa studi 8 tahun (setara SMP tingkat 2), masa studi paling sedikit 3 tahun dan paling lama 16

tahun. Pedagang asongan makanan UB didominasi oleh kelompok pedagang baru, yaitu pedagang dengan lama usaha/pengalaman kerja kurang dari 10 tahun, dengan rata-rata 10 tahun, pengalaman kerja paling sedikit 3 bulan dan paling lama 30 tahun. Rata-rata jam kerja pedagang asongan makanan adalah 5 jam dengan yang paling rendah 1,5 jam dan paling tinggi 8 jam. Sebesar 75% pedagang menjadikan berjualan di UB sebagai pekerjaan utama. Sebesar 55% pedagang tidak dilarang berjualan di dalam UB. Pedagang asongan makanan UB didominasi oleh pedagang dengan jenis dagangan bakso (25%) dan cilok (35%). Rata-rata jumlah pembeli adalah 60 mahasiswa dengan jumlah pembeli terendah adalah 5 orang dan tertinggi 150 orang. Pedagang asongan makanan UB didominasi oleh kelompok beromset rendah (60%) dengan rata-rata Rp 216.250, omset terendah Rp 50.000 dan omset tertinggi Rp 500.000. Pedagang asongan makanan UB banyak berjualan di Fakultas Teknik (30%) dan Fakultas Pertanian (25%).

1) Hasil Tabulasi Silang: Tabulasi silang digunakan untuk menganalisa hubungan karakteristik pedagang asongan makanan UB (faktor) dengan pendapatan harian/omset. Tabulasi silang ini digunakan dengan dua cara, *pertama*, dua variabel yaitu untuk mengetahui hubungan faktor dengan omset, dan *kedua*, untuk mengetahui pengaruh regulasi terhadap faktor sehingga mempengaruhi omset. Hasil tabulasi silang selengkapnya dapat dilihat pada tabel 3 berikut.

Tabel 3. Hasil Tabulasi Silang

DUA VARIABEL		
Faktor	**Temuan**	**Kesesuaian dengan Teori**
Jam Kerja	Jam kerja tinggi → omset tinggi	Sesuai
Pendidikan	Pendidikan rendah → omset tinggi	Sesuai
Status Migran	Pedagang migran → omset rendah	Tidak Sesuai
Beban Keluarga	Beban sedikit → omset rendah	Sesuai
Jumlah Konsumen	Konsumen tinggi → omset tinggi	Sesuai
Lama Usaha	Pedagang baru → omset rendah	Sesuai
Status Pekerjaan	Pekerjaan utama → omset rendah	Tidak Sesuai
Usia	Usia < 40 tahun → omset rendah	Sesuai
Regulasi	Tidak dilarang → omset tinggi	Sesuai
TIGA VARIABEL		
Faktor	**Temuan**	**Kesesuaian dengan Teori**
Regulasi–Jam Kerja	Tidak dilarang → jam kerja tinggi → omset tinggi	Sesuai
Regulasi–Jumlah Konsumen	Tidak dilarang → jumlah konsumen tinggi → omset tinggi	Sesuai

Sumber: Data Primer, 2015

Adanya ketidaksesuaian dengan teori pada faktor status migran, dimana teori menyebutkan bahwa pedagang migran akan memiliki pendapatan tinggi untuk biaya pulang, karena banyak diantara pedagang migran berusia lebih dari 40 tahun sehingga produktivitas menurun. Adanya ketidaksesuaian dengan teori pada faktor status pekerjaan, dimana teori menyebutkan bahwa pedagang yang menjadikan usahanya sebagai pekerjaan utama akan memiliki pendapatan yang tinggi, karena banyak diantara pedagang yang menjadikan berjualan di UB sebagai pekerjaan utama dilarang untuk berjualan di dalam UB. Adanya upaya pelarangan tersebut menyebabkan jam kerja sedikit sehingga jumlah konsumen sedikit yang menyebabkan pendapatan yang diterima dalam sehari/omset rendah. Sebaliknya terjadi pada pedagang asongan makanan yang tidak dilarang berjualan di dalam UB, mereka mendapatkan omset yang tinggi karena jam kerja lebih banyak sehingga jumlah konsumen juga lebih banyak. Berdasarkan temuan tersebut diketahui bahwa semua faktor memiliki pengaruh terhadap pendapatan yang diterima dalam sehari/omset, namun adanya upaya pelarangan/regulasi yang tidak sama menyebabkan perbedaan pendapatan di antara pedagang.

B. Temuan 2

Berdasarkan kuesioner yang kembali, Fakultas dengan tingkat kesesuaian 100% adalah Fakultas Ilmu Komputer (FILKOM) dan Fakultas Teknik (FT). Responden didominasi oleh mahasiswi dengan perbandingan 6:4. Responden paling banyak adalah mahasiswa angkatan 2013 (sebanyak 6

dari 10 mahasiswa). Sebanyak 7 dari 10 mahasiswa merupakan mahasiswa berasal dari Jawa Timur dengan 2 diantaranya berasal dari Malang.

1) Persepsi Mahasiswa: Diasumsikan bahwa mahasiswa membeli pada pedagang sektor informal dipengaruhi oleh persepsi terhadap karakteristik penjual. Variabel yang diduga mempengaruhi keputusan mahasiswa membeli pada pedagang sektor informal (preferensi konsumen) adalah lamanya jam buka penjual, hubungan yang dekat antar pelaku, pelayanan penjual, tingkat kesehatan makanan, dan regulasi. Kelima variabel tersebut diukur dengan skala Likert 1-6 dimana 1 untuk sangat tidak penting/sangat tidak setuju dan 6 untuk sangat penting/sangat setuju. Persepsi mahasiswa terhadap keputusan membeli pedagang sektor informal selengkapnya dapat dilihat pada tabel 4 berikut.

Tabel 4. Persepsi Mahasiswa

Peringkat	Variabel	Nilai	Kategori
I	Tingkat kesehatan makanan	5.656	Penting
II	Pelayanan penjual	5.127	Penting
III	Hubungan yang dekat antar pelaku	4.185	Cukup Penting
IV	Lamanya jam buka penjual	4.177	Cukup Penting
V	Regulasi	3.873	Agak Tidak Setuju

Sumber: Data Primer, 2015

Keputusan membeli mahasiswa pada pedagang asongan makanan UB dipengaruhi oleh tingkat kesehatan makanan (penting), pelayanan penjual (penting), hubungan yang dekat antar pelaku (cukup penting), lamanya jam buka penjual (cukup penting). Sedangkan mereka agak tidak setuju dengan pernyataan membolehkan penjual informal berjualan di dalam UB akan menambah jumlah pembeli.

2) Rekomendasi intuk Meningkatkan Pembeli: Pada pertanyaan lain, mahasiswa diminta untuk membuat rekomendasi untuk penjual agar jumlah pembeli bertambah. Untuk mengetahui rekomendasi mahasiswa bagi pedagang asongan makanan UB dapat dilihat pada tabel 5 berikut.

Tabel 5. Persepsi Mahasiswa

Rekomendasi	f	%	Rekomendasi	f	%
Perbaikan tempat (kebersihan, menarik, dll)	30	8.67	Meningkatkan kualitas produk (cita rasa, halal, dll)	98	28.32
Meningkatkan kebersihan produk	60	17.34	Tidak menjawab	28	8.09
Inovasi produk	37	10.69	Lain-lain	49	14.16

Sumber: Data Primer, 2015

Sebesar 28.32% mahasiswa merekomendasikan pedagang asongan makanan UB untuk meningkatkan kualitas produk. Sebesar 17.34% mahasiswa merekomendasikan pedagang asongan makanan UB untuk meningkatkan kebersihan produk.

3) Variabel di Luar Model: Terdapat 85 mahasiswa yang menyatakan bahwa kelima variabel (lama jam buka penjual, hubungan yang dekat, pelayanan, tingkat kesehatan, dan regulasi) tidak mempengaruhi keputusan membeli pada pedagang sektor informal. Menurut mereka terdapat variabel-variabel yang mempengaruhi keputusan membeli pada pedagang sektor informal di luar dari model yang diberikan. Untuk mengetahui variabel di luar model yang diduga mempengaruhi keputusan membeli pada pedagang sektor informal dapat dilihat pada tabel 6 berikut.

Tabel 6. Variabel Diluar Model yang Diduga Mempengaruhi Keputusan Membeli pada Pedagang Sektor Informal

Variabel	f	%
Kenyamanan tempat	3	3.53
Kebersihan produk	8	9.41
Ingin mencoba	1	1.18
Harga produk	16	18.82
Lapar	16	18.82
Kualitas produk	13	15.29
Kasihan	2	2.35
Mudah dijangkau	11	12.94
Mood	1	1.18
Jenis produk	8	9.41
Variasi produk	3	3.53
Legalitas	3	3.53
Total	85	100

Sumber: Data Primer, 2015

Sebesar 18.82% atau sebanyak 16 mahasiswa menganggap variabel harga produk dan kondisi lapar adalah variabel yang mempengaruhi keputusan mahasiswa membeli pada pedagang sektor informal.

E. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan pada bagian sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa:

1. Semua faktor memiliki pengaruh terhadap pendapatan/omset (tinggi/rendah), namun adanya upaya pelarangan/regulasi yang tidak sama menyebabkan perbedaan pendapatan di antara pedagang.
2. Keputusan membeli mahasiswa pada pedagang asongan makanan UB dipengaruhi oleh tingkat kesehatan makanan (penting), pelayanan penjual (penting), hubungan yang dekat antar pelaku (cukup penting), jam buka penjual (cukup penting). Sedangkan mahasiswa agak tidak setuju dengan pernyataan membolehkan penjual informal berjualan di dalam UB akan menambah jumlah pembeli.

Berdasarkan hasil temuan dalam penelitian ini, dapat dapat dikemukakan beberapa saran dan rekomendasi antara lain:

1. Kebijakan pelarangan pedagang makanan asongan UB perlu dikaji ulang. Adanya aturan main yang tidak jelas membuat beberapa penjual informal dapat memasuki kampus dan sebagiannya lagi tidak diperbolehkan/dilarang. Tindakan pelarangan yang berbeda menyebabkan ketidak adilan bagi beberapa pedagang makanan asongan UB. Diperlukan aturan yang pro kepada pedagang makanan asongan karena terdapat beberapa manfaat keberadaan pedagang makanan asongan UB yaitu dapat memenuhi kebutuhan konsumen di saat sektor formal tutup dan akses beli yang mudah (jarak dan waktu). Namun di sisi lain aturan tersebut tidak harus mengorbankan kepentingan kampus. Artinya dibutuhkan win-win solution bagi semua pihak. Langkah strategis yang secepatnya harus segera dilakukan adalah mendata pedagang makanan asongan di dalam UB. Setelah hal tersebut terlaksana, rekomendasi regulasi yang diberikan adalah: memberikan kartu tanda anggota (KTA) dan membolehkan pekerja informal yang memiliki KTA masuk kampus dengan syarat dapat menjaga ketertiban dan kebersihan selama berjualan dan membayar biaya sewa/retribusi kepada darma wanita/koperasi UB sebagai kompensasi.
2. Upaya yang telah dilakukan UB untuk menghimpun seluruh pedagang informal dan memberikan fasilitas tempat dirasa kurang tepat karena tempat tersebut sepi dari pembeli

dan memiliki biaya sewa yang mahal sehinga tidak jarang pedagang di sana kembali bermobilitas untuk mencari konsumen.

3. Penelitian ini masih mengandung beberapa keterbatasan, terutama berkaitan pada jumlah sampel yang digunakan dan analisis yang digunakan. Sampel pedagang makanan asongan UB yang berjumlah 20 orang dapat dimaksimalkan menjadi 30 orang sebagai syarat analisa statistik. Sampel mahasiswa UB dapat menggunakan rumus Slovin yaitu n = N/(1+Ne^2). Serta penggunaan analisis deskriptif sekiranya dapat diperkuat dengan analisa statistik seperti probit/logit.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu sehingga panduan ini dapat terselesaikan.Ucapan terima kasih khusus kami sampaikan kepada Asosiasi Dosen Ilmu Ekonomi Universitas Brawijaya dan Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya yang memungkinkan jurnal ini bisa diterbitkan.

DAFTAR PUSTAKA

Hasan, M.I. 2002. *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian & Implikasinya*. Jakarta : Ghalia Indonesia.

Gilbert, A dan Gugler, J. 1996. Urbanisasi dan Kemiskinan di Dunia Ketiga. Terjemahan oleh Anshori dan Juanda. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya.

Manning, C dan Effendi, T.N. 1996a. Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota. Terjemahan oleh Al Ghozali Usman dan Andre Bayo Ala. Dalam S.V. Sethuraman (Eds), *Sektor Informal di Negara Sedang Berkembang* (hlmn. 90-108). Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Manning, C dan Effendi, T.N. 1996b. Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota. Terjemahan oleh Al Ghozali Usman dan Andre Bayo Ala. Dalam Keith Hart (Eds), *Sektor Informal* (hlmn. 78-89). Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Mulyadi. S. 2003. *Ekonomi Sumber Daya manusia Dalam Perspektif Pembangunan, Edisi Ke-1*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Narbuko, C. dan Achmadi, A. 2007. Metodologi Penelitian: Memberikan bekal teoritis pada mahasiswa tentang metodologi penelitian serta diharapkan dapat melaksanakan penelitian dengan langkah-langkah yang benar, Cetakan Kedelapan. Jakarta: Bumi Aksara.

Prianto, A. 2008. *Ekonomi Mikro, Kajian dari Sisi Teoritis dan Praktis*. Malang: Setara Press.

Sudarman, A. 1997. *Teori Ekonomi Mikro, Buku 1, Edisi Ketiga Cetakan Keenam*. Yogyakarta : BPFE

Universitas Brawijaya. 2015. *University Profile*. www.ub.ac.id diakses tanggal 5 Juni 2015