

PENJUAL KEDONDONG DAN KERIPIK PISANG DI UNIVERSITAS SAM RATULANGI MANADO

Melinda A. Manutty
NIM 080817001

ABSTRACT

The informal sector are also found at the University of Sam Ratulangi, they sold drinks and snacks in all the faculty. Marketers this trading at a gate or on the cusp of around campus, bananas green ice, coconut young ice, Opa Alex jelly ice , meatballs, kedondong, crisps bananas etc.

They sold huckster at the University of Sam Ratulangi by means of a huckster will carry them in front of the breastbone those who placed inside a small basket tied by a drawstring plastic and was hanged in their necks. They walked went around campus to peddle their trading up even often we see them until the afternoon.

Almost all the seller kedondong and chips this mobile were children who dropped out of school, between the ages of 12-26 years, they comes from the town of Gorontalo come try their luck in Manado hopes to get a bite of rice. But to be a seller of kedondong not required qualification and appearance interesting, are especially only a willingness to work without shame and prestige.

There are two factors causing they choose to into sellers kedondong, because dropouts so they do not have requested qualification as conditions must in search of work, and secondly because the economy family who cannot so they choose to wander and jobs to help their parents.

Keywords: kedondong, snack, seller

Pendahuluan

Jumlah penduduk yang semakin pesat yang tidak diimbangi dengan jumlah lapangan pekerjaan yang tersedia, menjadikan masyarakat harus berlomba-lomba untuk bisa mendapatkan pekerjaan agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Bahkan untuk mendapatkan pekerjaan dengan gaji sesuai Upah Minimum Pekerja (UMP) yang telah ditetapkan pemerintahpun tidak mudah karena ketatnya persaingan dalam mencari pekerjaan, karena setiap perusahaan akan melihat tingkat pendidikan dari pelamar. Susahnya mencari pekerjaan di kota-kota besar Indonesia termasuk Manado membuat tidak sedikit orang yang memilih berdagang.

Apabila kita perhatikan setiap negara atau daerah yang kondisi kehidupan ekonominya rendah atau di bawah rata-rata adalah negara atau daerah yang tingkat pengetahuan tekniknya masih rendah. Walaupun kekayaan

alam amat besar dan banyak hewan yang dimiliki akan tetapi jika alat-alat kerja yang digunakan masih sangat sederhana, hasil yang dicapai akan tidak memuaskan. Bagi produksi yang penting adalah adanya kerja yang efisien dan efektif. Kondisi alam dapat memberikan masukan terhadap perkembangan tertentu atau menjurus ke arah perkembangan yang lain, akan tetapi kondisi alam tidak menetapkan secara mutlak garis-garis mana yang akan diikuti perkembangan ekonomi. Manusia merupakan faktor yang aktif dalam menanggapi pengaruh alam itu.

Masalah dari mata pencaharian hidup tidak semata-mata ditinjau dari segi teknologinya melainkan dari pola-pola aktivitas dan interaksi yang menguasai proses produksi, distribusi dan konsumsi.

Studi mengenai mata pencaharian hidup seperti yang dilakukan oleh antropologi berhubungan erat dengan tingkat-

tingkat masyarakat dalam perkembangannya sebelum masyarakat itu mencapai tingkat teknologi mesin. Mata pencaharian hidup yang terdapat pada masyarakat dapat dibagi dalam 2 kategori :

- a. Mata pencaharian hidup yang intinya bersifat mengumpulkan bahan-bahan makanan yang sudah disediakan oleh alam.
- b. Mata pencaharian hidup yang intinya adalah menghasilkan produksi artinya, masyarakat mengolah alam sebagaimana adanya dan menghasilkan kebutuhan untuk hidup. (Harsojo, 1967)

Sektor informal mudah disajikan sebagai lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang tingkat pendidikannya rendah maupun bisa digeluti dari semua kalangan baik dari anak-anak sampai orang dewasa, tidak heran sekarang banyak masyarakat yang memilih untuk menekuni bisnis ini.

Pekerjaan di bidang sektor informal juga banyak ditemui di Universitas Sam Ratulangi, mereka menjajakan minuman dan makanan ringan di semua fakultas. Para penjual-penjual ini berjualan di pintu gerbang atau berada di batas lingkungan kampus seperti, Es Pisang Ijo, Es Kelapa Muda, Es Jelly Opa Alex, Bakso Tusuk, kedondong, keripik pisang dan lain-lain. Mereka berjualan di luar lingkungan kampus tapi masih bisa dijangkau sehingga memudahkan mahasiswa yang hendak membeli jajanan karena tidak perlu pergi jauh keluar kampus. Sedangkan untuk penjual kedondong dan keripik pisang keliling, mereka menjajakan jualannya di setiap fakultas di Universitas Sam Ratulangi dengan cara menggendong jualan mereka di depan dada mereka yang diletakkan di dalam keranjang kecil yang diikat dengan tali plastik dan digantung di leher mereka. Mereka berjalan berkeliling kampus

untuk menjajakan jualan mereka sampai habis bahkan sering kita menemui mereka sampai sore hari, mereka duduk berkelompok di pertigaan jalan depan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Ada beberapa dari penjual kedondong ini bahkan masih terlihat anak-anak dan remaja. Bahkan rata-rata dari penjual kedondong dan keripik pisang ini adalah anak-anak yang putus sekolah.

Strategi Adaptasi

Secara umum strategi adaptasi dapat diartikan sebagai rencana tindakan yang dilakukan manusia baik secara sadar maupun dalam keadaan tidak sadar, secara eksplisit, maupun implisit dalam merespon berbagai kondisi internal atau eksternal. Pemahaman terhadap strategi adaptasi yang diterapkan mencerminkan bentuk kognitif yang dipelajari melalui sosialisasi dari pendukung suatu budaya, yang kemudian diharapkan mampu memberikan penjelasan terhadap fenomena sosial

yang dihadapi (Poerwanto, 2006).

Menurut Marzali, strategi adaptasi merupakan perilaku manusia dalam mengalokasikan sumberdaya yang mereka miliki dalam menghadapi masalah-masalah sebagai pilihan-pilihan tindakan yang tepat guna sesuai dengan lingkungan sosial, kultural, ekonomi dan ekologi ditempat dimana mereka hidup (Marzali 2003:26).

Adaptasi merupakan tingkah laku penyesuaian yang menunjuk pada tindakan. Proses adaptasi merupakan salah satu bagian dari proses evolusi kebudayaan, yakni proses yang mencakup rangkaian usaha-usaha manusia untuk menyesuaikan diri atau memberi respon terhadap perubahan lingkungan, fisik maupun ekonomi yang terjadi seiring waktu.

Pengambilan Keputusan

Pada dasarnya setiap manusia yang masih hidup akan selalu berhadapan dengan masalah, baik masalah besar ataupun

kecil, masalah pribadi ataupun kelompok dan untuk menyelesaikannya manusia akan mencari solusi dari permasalahan tersebut dan segera menetapkan keputusan yang terbaik untuk menyelesaikan masalah tersebut. Menurut George R. Terry pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku (kelakuan) tertentu dari dua atau lebih alternatif yang ada.

Ada beberapa dasar pendekatan yang bisa digunakan dalam pengambilan keputusan digunakan menurut Terry dan Brinckloe, antara lain :

1. Intuisi

Dimana pengambilan keputusan yang didasarkan pada intuisi atau perasaan bersifat subjektif sehingga mudah terkena pengaruh.

2. Pengalaman

Pengambilan keputusan berdasarkan pengalaman memiliki manfaat bagi pengetahuan praktis, yaitu seseorang dapat memperkirakan suatu keadaan

berdasarkan keputusan yang akan diambil. Orang memiliki banyak pengalaman akan lebih matang dalam membuat keputusan, sekalipun peristiwa lampau tidak sama dengan peristiwa hari ini.

3. Fakta

Pengambilan keputusan berdasarkan fakta dapat memberikan keputusan yang baik. Tingkat kepercayaan terhadap pengambilan keputusan juga naik, sehingga orang dapat menerima keputusan yang dibuat dengan rela dan lapang dada.

4. Wewenang

Biasanya pengambilan keputusan berdasarkan wewenang dilakukan oleh seorang pemimpin terhadap bawahannya atau kepada yang tingkat kedudukannya lebih rendah.

5. Logika atau rasional

Pengambilan keputusan berdasarkan logika ialah suatu studi yang rasional terhadap semua unsur pada setiap sisi dalam proses pengambilan keputusan

karena keputusan yang dihasilkan bersifat objektif, logis, lebih transparan, konsisten untuk memaksimalkan hasil atau nilai dalam batas kendala tertentu. Ada beberapa hal juga perlu diperhatikan dalam pengambilan keputusan secara logika, yaitu kejelasan masalah, orientasi tujuan, pengetahuan alternatif, preferensi yang jelas dan hasil maksimal.

Kebudayaan

Kebudayaan ataupun yang disebut peradaban mengandung pengertian yang luas, meliputi pemahaman perasaan suatu bangsa yang kompleks, meliputi pengetahuan, kepercayaan, seni, moral, hukum, adat istiadat (kebiasaan) dan pembawaan lainnya yang diperoleh dari anggota masyarakat (Taylor 1897).

Menurut Koenjaraningrat (1980), kata "kebudayaan" berasal dari kata sansakerta *buddayah*, yaitu bentuk jamak dari budhi yang berarti "budi" atau "akal". Dengan demikian

kebudayaan dapat diartikan "hal-hal yang bersangkutan dengan akal". Sedangkan kata "budaya" merupakan perkembangan majemuk dari "budi daya" yang berarti "daya dari budi" sehingga dibedakan antara "budaya" yang berarti "daya dari budi" yang berupa cipta, karsa dan rasa dengan "kebudayaan" yang berarti hasil dari cipta, karsa dan rasa (Munandar Sulaeman, 1998:).

Dengan demikian hampir semua tindakan manusia adalah kebudayaan, karena jumlah tindakan yang dilakukannya dalam kehidupan bermasyarakat yang tidak dibiasakannya dengan belajar (tindakan naluri, reflex, atau tindakan-tindakan yang dilakukan akibat suatu proses fisiologi, maupun berbagai tindakan membabi buta), sangat terbatas. Bahkan berbagai tindakan yang merupakan nalurinya (misalnya makan, minum, dan berjalan) juga telah banyak dirombak oleh manusia sendiri sehingga menjadi tindakan

berkebudayaan
(Koenjtaraningrat, 2005).

Masyarakat

Kata masyarakat sendiri berakar dari bahasa arab *syaraka*, yang artinya "ikut serta atau berperan serta". Sedangkan kata masyarakat sendiri berasal dari kata latin, *socius* yang memiliki arti kawan. Yang disebut dengan masyarakat adalah sekumpulan manusia yang saling berinteraksi. Suatu kesatuan masyarakat dapat memiliki prasarana yang memungkinkan para warganya untuk berinteraksi. Warga dari suatu negara dengan wilayah yang kecil memiliki potensi untuk berinteraksi secara lebih intensif daripada warga dari suatu negara yang sangat luas, apalagi seperti negara kita yang terdiri dari banyak pulau yang terpencar. Tetapi tidak semua kesatuan manusia yang berinteraksi adalah masyarakat, karena suatu kesatuan manusia yang disebut masyarakat terikat

oleh pola tingkah laku yang menyangkut semua aspek kehidupan dalam batas kesatuan tersebut, yang sifatnya khas, mantap, dan berkesinambungan, sehingga menjadi adat-istiadat (Koentjaraningrat, 2005).

Masyarakat adalah sekelompok orang yang membentuk sebuah sistem semi tertutup atau semi terbuka, dimana kebanyakan interaksi adalah antara individu-individu yang terdapat dalam kelompok tersebut. Pada umumnya sebutan masyarakat dipakai untuk sekelompok individu yang hidup bersama dalam satu komunitas yang teratur. Menurut kamus besar bahasa Indonesia masyarakat adalah sejumlah manusia dalam arti seluas-luasnya dan terkait oleh suatu kebudayaan yang mereka anggap sama.

Sektor Informal

Konsep sektor informal pertama kali muncul di dunia ketiga, yaitu ketika dilakukan serangkaian penelitian tentang

pasar tenaga kerja perkotaan di Afrika. Keith Hart mengatakan bahwa sektor informal adalah bagian angkatan kerja dikota yang berada diluar pasar tenaga kerja yang terorganisir (Manning 1991). Sebagai contohnya, apabila berjalan menyusuri jalan-jalan suatu kota, kita dapat melihat pedagang kaki lima, penjual koran, pengamen, pengemis, pedagang asongan seperti penjual minuman dan makanan ringan dan masih banyak lagi. Pedagang asongan seperti penjual minuman dan makanan ringan merupakan pekerja yang tidak terikat dan tidak terampil dengan pendapatan yang rendah dan tidak tetap. Kebanyakan para pedagang asongan seperti penjual minuman dan makanan ringan akan bekerja secara efektif dengan jumlah jam kerja yang lebih panjang karena pendapatan yang belum memadai pada hari itu serta jualan yang belum habis terjual.

Beberapa kegiatan perekonomian yang tidak memenuhi kriteria sektor informal, terorganisir, terdaftar dan dilindungi oleh hukum dimasukkan ke dalam sektor informal, yang sering disalah artikan sebagai usaha sendiri. Sektor informal sendiri merupakan jenis kesempatan kerja yang kurang terorganisir, sulit dicacah dan sering dilupakan dalam sensus resmi, serta merupakan kesempatan kerja yang persyaratan kerjanya jarang dijangkau oleh aturan-aturan hukum. Kriteria yang dapat dipakai untuk menerangkan sektor informal antara lain umur dimana pekerja di sektor informal tidak mengenal umur, rata-rata para pekerjanya berpendidikan rendah, dan jam kerja yang tidak teratur, inilah indikator untuk menggambarkan karakteristik pekerja sektor informal.

Di Manado sendiri ada beberapa jenis pekerjaan yang banyak digeluti sebagai sistem mata pencaharian dalam sektor

informal, antara lain adalah pedagang asongan, seperti penjual Koran, penjual rokok, penjual minuman dan makanan kecil dan lain-lain. Kita bisa menemukan mereka di beberapa tempat pusat perbelanjaan bahkan di Kampus. Cara berjualan mereka yang langsung menyentuh konsumen membuat tidak banyak produsen kalangan industri menengah memanfaatkan mereka sebagai tenaga pemasar, seperti produsen Koran, rokok, dan produsen minuman serta makanan kecil.

Mata Pencaharian

Mata pencaharian adalah pekerjaan yang menjadi pokok penghidupan (sumbu atau pokok), pekerjaan atau pencaharian utama yang dikerjakan untuk biaya sehari-hari. Mata pencaharian juga merupakan salah satu dari unsur kebudayaan yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia. Bagi ilmu sosial arti kebudayaan amat luas, yang meliputi seluruh dari

kelakuan dan hasil kelakuan manusia, yang teratur oleh tata kelakuan, yang harus didapatkannya dengan belajar dan yang semuanya tersusun dalam kehidupan masyarakat (Harsojo, 1967). Dengan kata lain seluruh kelakuan, apa yang dilakukan dan hasil yang didapatnya dengan proses belajar sendiri adalah kebudayaan, sama halnya dengan bekerja atau mata pencaharian sebagai pedagang. Para pedagang juga memiliki gagasan-gagasan atau ide-ide yang dipraktekkan dalam karyanya, dan sebagai hasilnya yang merupakan suatu wujud dari kebudayaan yang berbentuk benda-benda dan dapat kita lihat yang berguna dan bernilai tinggi.

Semua orang yang bekerja memiliki tujuannya masing-masing. Mereka bekerja pada dasarnya untuk memenuhi kebutuhannya dan ada hal yang ingin dicapai. Setiap orang yang bekerja juga berharap untuk

setiap aktivitas kerja yang dilakukannya akan membawanya pada suatu keadaan yang lebih memuaskan dari keadaan sebelumnya dengan tujuan tertentu. Dengan adanya tujuan-tujuan inilah yang mendorong orang-orang untuk melakukan suatu aktivitas yang biasa disebut dengan kerja.

Bekerja juga merupakan suatu kegiatan pemenuhan kebutuhan kehidupan yang nantinya dilakukan terus menerus. Ada berbagai macam pekerjaan yang bisa kita dapati saat ini baik pekerjaan yang ada di pedesaan sampai dikota seperti, mengumpulkan hasil hutan, perburuan, perikanan, pertanian, peternakan, perdagangan, perindustrian dan masih banyak lagi (Mahjunir, 1965). Melalui pekerjaan-pekerjaan inilah orang-orang bisa memenuhi kebutuhan hidup dan tujuan yang hendak dicapai mereka, jadi mata pencaharian adalah pekerjaan yang dilakukan manusia dan merupakan salah

satu aspek penting dalam kehidupan manusia yang tidak dapat dipisahkan.

Pedagang

Berbicara tentang pedagang kita berbicara tentang pelaku ekonomi. Menurut Sardono Sukirno ada tiga golongan pelaku ekonomi, yaitu Rumah tangga. Rumah tangga adalah pemilik berbagai faktor produksi yang tersedia dalam perekonomian, sektor ini menyediakan tenaga kerja dan tenaga usahawan juga memiliki faktor-faktor produksi yang lain seperti barang-barang modal, kekayaan alam, dan harta tetap seperti tanah dan bangunan. Perusahaan. Perusahaan adalah organisasi yang dikembangkan oleh seseorang atau sekumpulan orang (dikenal sebagai pengusaha) dengan tujuan untuk menghasilkan berbagai barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat.

Secara etimologi, pedagang adalah orang yang berdagang atau bisa juga disebut saudagar.

Jadi pedagang adalah orang-orang yang melakukan kegiatan-kegiatan perdagangan sehari-hari sebagai mata pencaharian mereka. Pedagang adalah orang atau instansi yang memperjual belikan produk atau barang kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung (Damsar, 1997).

Adapun yang dikemukakan Damsar (1997) membedakan pedagang menurut jalur distribusi barang yang dilakukan, yaitu :

- Pedagang distributor (tunggal), yaitu pedagang yang memegang hak distribusi satu produk dari perusahaan tertentu.
- Pedagang partai (besar), yaitu pedagang yang membeli produk dalam jumlah besar yang dimaksudkan untuk dijual kepada pedagang yang lain seperti grosir.
- Pedagang eceran, yaitu pedagang yang menjual

produk langsung kepada konsumen.

Faktor Pendidikan

Sebagaimana yang diketahui salah satu faktor penyebab mereka memilih menjadi penjual, sebagai mata pencaharian hidup adalah karena tingkat pendidikan mereka, dimana sebagian besar dari penjual merupakan anak-anak yang putus sekolah. Sementara realita yang ada di tengah kota Manado ini, untuk mendapatkan sebuah pekerjaan baik di kantor-kantor swasta maupun di toko-toko, ijazah merupakan syarat utama dalam lampiran surat lamaran. Tidak heran anak-anak ini memilih untuk menjadi penjual kedondong dan keripik keliling, ditambah lagi dengan jam kerja dan cara kerja yang tidak terikat karena dengan santai sambil berkeliling mereka menjajakan jualan mereka.

Semua penjual kedondong dan keripik pisang ini berasal dari Gorontalo, dari kecamatan

Batu Da'a bahkan ada yang berasal dari satu desa. Sebagian besar dari mereka datang karena diajak saudara mereka atau teman mereka karena dilihat tidak ada yang dikerjakan dikampung dan sudah tidak sekolah. Bahkan ada beberapa penjual juga yang memiliki hubungan keluarga dengan produsen kedondong dan keripik pisang ini.

Faktor Ekonomi

Selain faktor pendidikan, faktor ekonomi juga merupakan salah satu faktor penyebab mereka memilih menjadi penjual, sekalipun mereka tidak sekolah sampai selesai bisa dibilang para penjual ini juga jeli dan pintar dalam melihat keuntungan dari hasil penjualan mereka. Tidak hanya kebutuhan mereka sehari-hari yang terpenuhi dengan menjual kedondong dan keripik pisang ini, bahkan beberapa dari mereka mengirim hasil kerja atau upah mereka kepada orang tua mereka.

Proses Produksi Kedondong

Proses pembuatan kedondong bisa dibilang masih tradisional dan apa adanya, tidak menggunakan alat-alat produksi yang mewah dan mahal hanya dengan menggunakan alat-alat sederhana yang biasa dipakai dihampir setiap rumah. Bahkan dari proses sortir bahan sampai menjadi barang siap untuk dijualpun semua dilakukan dengan cara manual.

Bahan baku

Bahan baku utama dalam proses produksi kedondong adalah buah kedondong itu sendiri. Buah kedondong ini biasanya para penjual dapat langsung dari produsen dan siap di pasarkan. Buah kedondong ini biasanya di kirim dari Gorontalo langsung menggunakan kendaraan seperti truk dan mobil pick-up. 1 karung buah kedondong dihargai dengan Rp.100.000,-. Tidak menentu berapa kali dalam seminggu karena itu disesuaikan dari berapa banyak kedondong yang terjual dihari sebelumnya.

Bahan baku yang digunakan produsen dalam pembuatan kedondong adalah :

- Buah yang masih setengah matang yang masih berwarna hijau. Produsen jarang menggunakan buah kedondong yang sudah terlalu matang karena biasanya kurang disukai konsumen.
- Air dan gula digunakan dalam proses perendaman. Untuk mengurangi rasa asam dari buah tersebut.
- Garam dan cabe, sebagai bahan pelengkap untuk makan buah kedondong tersebut.

Alat-Alat Dalam Proses Produksi

Proses produksi atau pembuatan kedondong ini cukuplah sederhana, mereka tidak menggunakan teknologi canggih lainnya asalkan bahan baku utamanya yaitu buah kedondong ada tersedia. Sedangkan alat yang dipakai selama proses pembuatan

kedondong ini hanyalah menggunakan pisau yang diasah tajam untuk pengupasan buah kedondong, cobek untuk menghaluskan cabe dengan garam, lilin dalam proses pengisian dalam kemasan dan wadah-wadah plastic yang nanti dipakai untuk menaruh buah kedondong selama proses pembuatan. Mereka tidak menggunakan teknologi canggih lainnya.

Proses Distribusi dan Pemasaran

Dalam kegiatan ekonomi dikenal dengan proses produksi, distribusi dan konsumsi. Proses distribusi disini berfungsi untuk membawa atau menawarkan barang dari produsen ke konsumen. Dalam mendistribusikan sebuah barang seorang penjual harus bisa bekerja sama dengan produsen dan juga konsumen. Seperti menjaga hubungan baik dengan produsen agar tetap bisa mengambil barang yang akan dijual tetap dengan harga murah dan

begitu juga dengan hubungan baik dengan konsumen, setiap barang yang akan dijual ke konsumen juga harus dalam keadaan baik agar kepercayaan dengan para konsumennya tetap terjaga. Begitu juga dengan para penjual ini, mereka menjaga hubungan mereka dengan produsen Kedondong dan keripik pisang. Jika mereka sakit atau berhalangan untuk berjualan, maka mereka akan memberitahu terlebih dahulu agar produsen tidak mengupas kedondong dan mengolahnya dan hanya mengupas dan mengolah kedondong untuk teman-temannya saja. Karena jika tidak diberitahu lebih dahulu dan produsen terlanjur membuat dan tidak jadi dijual, maka dilain waktu saat mereka meminta kedondong untuk dijual, mereka sudah tidak akan dipercayai lagi. Hubungan inilah yang sangat dijaga oleh para penjual kedondong dan keripik ini.

Menurut pengakuan beberapa penjual yang biasa menjual

kedondong dan keripik pisang di kawasan kampus, barang dagangan mereka lebih cepat habis terjual dari pada berdiri dipinggir jalan menawarkan barang dagangan mereka di kendaraan-kendaraan umum dan pribadi.

Lokasi Pemasaran

Penjual kedondong ini biasa menjual barang dagangan mereka di seputaran kampus Universitas Sam Ratulangi Manado. Mereka berkeliling dari satu fakultas ke fakultas yang lain. Biasanya mereka memulai proses penjualan mereka setelah Sholat Lohor yaitu sekitar jam 1 siang, mereka mulai memutari Fakultas Pertanian dan Peternakan menuju Fakultas Mipa, kembali keluar lewat Auditorium dan turun ke Fakultas Teknik menuju Fakultas Ekonomi dan Fakultas Hukum dan Fakultas Sastra, pada akhirnya mereka akan duduk sambil beristirahat di fakultas ISIPOL, bahkan disore hari kita bisa mendapati mereka duduk

berkelompok di jalan masuk Fakultas ISPOL dan Fakultas Hukum.

Menurut pengakuan beberapa pedagang, berapa kali mereka masuk ke ruang kuliah dan menyangka sudah tidak ada dosen karena melihat kursi dosen telah kosong, tapi begitu mereka masuk dan baru saja memulai aksi penawaran mereka terhadap mahasiswa-mahasiswa yang masih duduk dalam ruang kuliah, ternyata dosen masih didalam kelas tapi sedang berjalan memutar berkeliling kelas. Mereka biasanya diusir dengan menggunakan isyarat kepala untuk disuruh keluar karena proses belajar masih sedang berlangsung.

Mereka menjual kedondong dan keripik pisang ini disesuaikan dengan jam kuliah mahasiswa. Dari hari senin sampai jumat mereka berkeliling disekitaran kampus sedangkan pada hari sabtu dan minggu mereka kadang berdiri di tengah

jalan tepat dibelakang Swalayan Multi Mart bahkan kadang mereka sampai memutari kawasan Mega Mas. Para penjual hanya akan dilarang berjualan diarea kampus pada saat waktu Ujian Semester diadakan, karena mereka sering berteriak mendagangkan jualan mereka sehingga para satpam kampus kadang menegur mereka untuk tidak berjualan diwaktu Ujian Semester, tetapi terlepas dari pada itu mereka dapat berjualan dengan bebas.

Pendapatan

Dalam 1 hari para penjual biasanya mengambil kedondong pada produsennya sebanyak 40-50 bungkus dengan harga satuan Rp. 2.200,- per bungkus dan dijual dengan harga Rp. 5.000,- per bungkusnya, sedangkan keripik pisang mereka ambil sebanyak 20-30 bungkus dengan harga satuan Rp. 1.800,- per bungkus dan dijual dengan harga Rp. 4.000,- per bungkusnya. Dengan kata

lain untuk setiap bungkus kedondong mereka bisa mendapat keuntungan Rp. 2.800,- per bungkus dan untuk keripik pisang Rp. 2.200,- per bungkus. Jadi pendapatan mereka dalam 1 hari untuk menjual kedondong bisa mencapai Rp. 112.000,- sampai Rp. 140.000,- dan penjualan keripik pisang mereka bisa mendapat Rp. 44.000,- sampai Rp. 66.000,-. Jadi jika ditotal dalam 1 hari pendapatan mereka adalah Rp. 156.000,- sampai Rp. 206.000,- untuk penjualan kedondong dan keripik pisang. Jadi 1 bulan mereka bisa mendapat Rp. 4.680.000,- sampai Rp. 6.180.000,- per 30 hari. Belum lagi dengan air mineral yang mereka beli sendiri untuk dijual berkeliling bersama dengan kedondong dan keripik pisang. Dalam 1 kardus ada 24 botol air mineral berukuran 600ml dibeli dengan harga Rp. 55.000,- . Jika dijual perbotol dengan harga Rp. 5.000,-maka mereka bisa mendapat untung

sampai Rp. 65.000,- per kardusnya.

Tapi tidak selamanya mereka bisa mendapatkan keuntungan sebesar ini dalam 1 hari seperti diwaktu liburan hari raya, atau diwaktu cuaca yang buruk. Jika waktu hujan keripik pisang lebih cepat laris dibandingkan kedondong, tetapi mereka dibayang-bayangi kerugian jika ada dagangan yang tidak habis terjual. Karena sekalipun keripik pisang yang mereka bawa habis terjual, hasil penjualannya akan menutupi jumlah kedondong yang tidak habis terjual.

Kendala

Setiap pekerjaan memiliki resikonya masing-masing, kadang untung dan kadang juga merugi. Tidak selamanya kita bisa menikmati hasil jerih payah kita dengan berlimpah, karena setiap manusia sudah ditentukan rejeki atau berkatnya. Para penjual ini mengaku bahwa bulan-bulan tersulit untuk melakukan penjualan adalah di bulan Desember sampai

Februari, dimana itu merupakan libur hari raya. Tempat-tempat yang biasa mereka berjualan sunyi karena orang-orang juga liburan. Seperti dikampus, aktivitas kampus akan sunyi begitu selesai Ujian Semester dibulan desember sampai kembali lagi ramai pada bulan Januari akhir sampai awal Februari. Sedangkan di area pertokoan, untuk akhir desember sampai awal januari orang tidak lagi berbelanja baju jadi untuk toko-toko pakaian akan sunyi pengunjung, hanya swalayan-swalayan yang menjual bahan makanan saja yang tetap ramai pengunjung. Hal inilah yang membuat para penjual kedondong dan keripik pisang merasa susah hati untuk berjualan diantara bulan Desember sampai Februari baik di kampus maupun di kawasan Mega Mas

Ada juga penjual kedondong yang mengeluh tentang perubahan rute jalan yang baru

saja pemerintah terapkan untuk sepanjang jalur boulevard menjadi 1 arah. Jika mereka berdiri berjualan dibelakang MultiMart, dagangan mereka menjadi lama habis, karena kendaraan yang lewat sudah tidak akan kembali lagi. Berbeda dengan rute jalan yang lama, mereka bisa menjual hasil dagangan mereka lebih cepat karena rute masih 2 arus bolak-balik, sehingga mereka masih bisa kembali untuk beli kedondong dan keripik pisang.

Demikianlah kendala-kendala yang biasa didapati oleh penjual kedondong dan keripik pisang ini selama mereka berjualan. Mereka menyesuaikan jumlah dagangan yang akan mereka bawa jual di waktu-waktu tertentu, karena mereka juga tidak mau merugi.

Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah penulis kemukakan berdasarkan data-data yang penulis dapat dari lapangan,

dapat disimpulkan bahwa hampir semua penjual kedondong dan keripik keliling ini merupakan anak-anak yang putus sekolah, berusia antara 12-26 tahun, mereka berasal dari kota Gorontalo datang mengadu nasib di kota Manado berharap bisa mendapatkan sesuap nasi. Tetapi untuk menjadi seorang penjual kedondong tidak diperlukan ijazah dan penampilan menarik, yang diutamakan hanyalah kemauan untuk bekerja tanpa malu dan gengsi juga tahu bagaimana cara menghitung uang karena selama penjualan akan terjadi pertukaran uang sehingga setiap penjual harus tahu bagaimana menghitung uang.

Ada dua faktor yang menyebabkan mereka memilih untuk menjadi penjual kedondong, yaitu karena putus sekolah sehingga tidak memiliki ijazah yang diminta sebagai

syarat wajib dalam mencari pekerjaan, dan kedua karena kondisi ekonomi keluarga yang tidak mampu sehingga mereka memilih untuk merantau dan mencari kerja guna membantu orang tua mereka.

Pendapatan seorang penjual kedondong dan keripik pisang bahkan lebih besar dari UMP yang ditetapkan pemerintah untuk tahun 2015 ini yaitu sebesar Rp. 2.100.000,- dan pendapatan seorang penjual kedondong dari kisaran 4 juta rupiah sampai 6 juta rupiah.

Masing-masing ada 6 tahap dalam proses pembuatan kedondong dan keripik pisang ini sampai siap untuk dipasarkan. Kedondong: sortir, pengupasan, pencucian, perendaman, penirisan dan pengemasan. Keripik pisang: Sortir, pengupasan dan pengirisan, perendaman, penggorengan, penirisan dan pengemasan.

Daftar Pustaka

- Damsar. 1997. *"Sosiologi Ekonomi"*. Cet. 1 – Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.
- Harsojo. 1967. *"Pengantar Antropologi"*. Binacipta.
- Hassan Shadily. 1984. *"Sosiologi Untuk Masyarakat Indonesia"*. Jakarta : Bina Aksara.
- Keesing Roger. 1992. *"Antropologi Budaya Suatu Perspektif Kontemporer"*. Edisi kedua jilid I. Jakarta : Erlangga.
- Koenjaraningrat. 1999. *"Manusia dan Kebudayaan di Indonesia"*. Cet. 18-Jakarta : Djambatan.
- 1984. *"Masyarakat Desa di Indonesia"*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Mahjunir. 1967. *"Mengenal Pokok-pokok Antropologi dan Kebudajaan"* 1967. Djakarta : Bharatara.
- Manning C dan Tadjuddin N. E. 1991. *"Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota"* Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.
- Marzali Amri. 2003. *"Strategi Peisan Cikalong Dalam Menghadapi Kemiskinan"*. Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.
- Poerwanto H. 2006. *"Kebudayaan dan Lingkungan Dalam Perspektif Antropologi"*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Sairin S, Semedi P dan Hidayana B. 2002. *"Pengantar Antropologi Ekonomi"*. Yogyakarta : Pustaka pelajar.
- Sukirno Sadono. 2012. *"Makroekonomi Teori Pengantar"*. PT RajaGrafindo Persada.
- 2013. *"Mikroekonomi teori pengantar edisi ketiga."* PT RajaGrafindo Persada.

- 2010. "*Materi kuliah teori ekonomi makro*".
- Soedjono Dirdjosisworo. 1985. "*Asas-Asas Sosiologi*". Bandung : C.V. Armico.
- Soekanto Soerjono, 2003. "*Sosiologi Suatu Pengantar*". Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada.
- Soemarwoto Otto. 2008. " *Ekologi, Lingkungan Hidup dan Pembangunan*". Jakarta : Djambatan.
- Sulaeman M. Munandar. 1998. "*Ilmu Budaya Dasar.*" Bandung : PT. Refika Aditama.