



## KOMITMEN PEDAGANG PASAR BULU KOTA SEMARANG PASCA RELOKASI PENJUALAN

Palupiningdyah ✉

Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang, Semarang, Indonesia

### Info Artikel

*Sejarah Artikel:*  
Diterima April 2011  
Disetujui Juni 2011  
Dipublikasikan September 2011

*Keywords:*  
Commitment;  
Traders;  
Market;  
Relocation

### Abstrak

Penelitian ini menunjukkan komitmen pedagang di Pasar Bulu, Kota Semarang terhadap penjualan pasca-relokasi. Subjek penelitian ini adalah pedagang di Pasar Bulu. Sampel adalah semua pedagang yang menjual di lantai dua Pasar Bulu dengan jumlah pedagang adalah 102 responden. Data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder dari Kantor Wilayah III Pasar Bulu. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan kualitatif. Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa semua pedagang di lantai dua pasar Bulu di Semarang memiliki komitmen cukup afektif, *continuance* dan normatif cukup tinggi, namun para pedagang tidak memiliki inkonsistensi antara sikap dengan perilaku.

### Abstract

*This research shows the commitment of traders in Bulu Market, Semarang city towards the sales post-relocation. The subject of this research is the traders in Bulu Market. The samples are all traders who sell in the two-storey of Bulu Market with the number traders are 102 respondents. The data are primary data and secondary data of Bulu Market office in Area III. The methods used in this research are descriptive and qualitative methods. The conclusions of this study indicate that all traders in the two-storey in Bulu market Semarang have quite high affective commitment, continuance and normative, but traders have inconsistency between the attitudes with behavior.*

JEL Classification: M3, M30, M39

✉ Alamat korespondensi:  
Gedung C6 Lantai 1 FE Unnes  
Kampus Sekaran, Gunungpati, Semarang  
E-mail: [upik33@gmail.com](mailto:upik33@gmail.com)

ISSN  
2086-0668 (cetak)  
2337-5434 (online)

## PENDAHULUAN

Penataan lingkungan merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan kebersihan dan keindahan yang sekaligus akan meningkatkan tingkat kesehatan masyarakat. Akan tetapi sering muncul banyak kendala yang dihadapi terutama bagi masyarakat yang terkena penataan tersebut, sehingga walaupun terpaksa tetap saja harus taat pada peraturan yang sudah ditentukan oleh pemerintah. Kondisi transisi setelah relokasi sering mengalami perubahan pada sikap, bahkan akan muncul tidak adanya komitmen lagi pada lokasi baru atau pada pekerjaannya.

Permasalahan komitmen kerja semakin menarik, literatur saat ini cenderung memfokuskan pada konsep komitmen kerja yang lebih luas meliputi obyek-obyek komitmen seperti organisasional, kelompok kerja, pekerjaan, serikat dan pekerjaan seseorang sehingga, masih diperlukannya studi-studi konseptual dan empiris dalam memilih bentuk-bentuk komitmen yang berhubungan dengan perilaku yang lain. Morrow dan McElroy (1986), menyebutkan semua komitmen kerja relevan dengan para karyawan dan bentuk-bentuk komitmen kerja yang *universal* adalah komitmen afektif terhadap organisasi, komitmen *continuance* (berkelanjutan) terhadap organisasi, dukungan etika kerja, komitmen kerja dan keterlibatan kerja.

Menurut Robin (1996), bahwa orang-orang selalu mengusahakan konsistensi diantara sikap-sikap dan perilakunya. Hal ini berarti bahwa individu akan menunjukkan sikap yang konsisten dengan perilakunya. Festinger (dalam Robin, 1996) bahwa hasrat untuk mengurangi *disonans kognitif* akan ditetapkan oleh pentingnya unsur-unsur yang menciptakan *disonans* itu, derajat pengaruh yang diyakini dimiliki oleh individu terhadap unsur-unsur itu. Setiap individu tidak dapat menghindari *disonans* sama sekali, sehingga masing-masing individu memiliki derajat *disonans* yang berbeda, artinya *gap* antara sikap dan perilaku setiap orang tidak sama. Jadi jika unsur yang menciptakan *disonans* itu tidak penting maka tekanan untuk mengoreksi ketidakseimbangan ini akan rendah.

Pemerintah kota Semarang selalu berupaya untuk melakukan kegiatan penataan tersebut secara terus menerus tanpa menimbulkan kerugian bagi semua pihak. Penataan dilakukan pada lingkungan antara lain pasar. Pada lingkungan pasar sering dilakukan penataan dengan tujuan menata lokasi berjualan agar nampak bersih, rapi dan indah yang akhirnya dapat meningkatkan kesehatan khususnya bagi pedagang di pasar, konsumen serta kesehatan masyarakat pada umumnya. Pedagang memiliki kemauan agar mendapat tempat yang strategis artinya lokasi berjualan yang mudah dijangkau oleh konsumen. Demikian halnya pihak konsumen selalu mencari lokasi pembelian yang mudah terjangkau, namun di sisi lain jika lokasi penjualan tidak teratur muncullah keluhan baik dari penjual maupun konsumen.

Pedagang pasar Bulu Kota Semarang berjumlah pedagang 174 orang yang semula berjualan di halaman pasar, meliputi jenis jualan buah, pisang, sayuran, daging (ayam potong dan ikan), tahu/tempe, bumbu dapur, gorengan, jajanan, minuman ringan, jam, *snack* ringan, kaset, sandal, kelapa, sol sepatu dan pakaian. Tahun 2007 pemerintah kota Semarang melakukan penataan lingkungan dengan memindahkan tempat berjualan dari halaman pasar Bulu ke Lantai dua yang sudah disediakan berdasarkan jenis penjualannya sejumlah 174 pedagang, namun setelah upaya pemindahan itu banyak pedagang yang pindah ke lokasi lain, sehingga jumlah pedagang yang berjualan hanya 102 orang.

Kondisi pasca relokasi menunjukkan bahwa komitmen para pedagang berubah sesuai dengan kondisi masing-masing. Hal ini disebabkan karena jumlah lokasi penjualan yang tersedia tidak semua ditempati oleh pedagang sehingga tempat tersebut digunakan untuk menempatkan barang-barang. Kondisi lokasi yang sebenarnya sudah memadai namun tidak dimanfaatkan secara maksimal, banyak pedagang yang merasa tidak mendapatkan tempat yang sesuai dengan keinginan dan harapannya. Sementara pemerintah kota Semarang

memberikan peluang berjualan di halaman parkir pada pagi hari sampai dengan jam 08.00, setelah itu pedagang harus pindah ke lantai dua sesuai dengan pembagian masing-masing. Disisi lain, ada beberapa pedagang tidak menempati sesuai dengan pembagiannya walaupun juga tetap bersedia di lantai dua bahkan menempati lokasi tangga. Hal ini sudah ditata lagi oleh petugas pasar namun masih saja ada beberapa pedagang yang belum mentaatinya. Kondisi itulah menunjukkan bahwa tidak semua pedagang bersedia menempati lokasi yang baru artinya tidak semua memiliki komitmen yang sama baik komitmen afektif, komitmen *continuance* dan komitmen normatif. Sikap yang berbeda dalam merespon relokasi penjualan dapat mengakibatkan sulitnya dalam menertibkan lokasi penjualan.

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, maka akan dikaji Komitmen Pedagang Pasar Bulu Kota Semarang Pasca Relokasi Penjualan, apakah pedagang pasar Bulu Semarang masih memiliki komitmen afektif, *continuance*, dan normatif pasca relokasi penjualan dan sejauhmana hasil penelitian ini bermanfaat baik bagi lembaga akademisi, peneliti selanjutnya, maupun masukan bagi pemerintah Kota Semarang.

## METODE

Populasi dari penelitian ini adalah seluruh pedagang yang berjualan di lantai dua pasar Bulu, Semarang dengan jumlah 102 pedagang meliputi pedagang lauk pauk, sayur-mayur, buah-buahan dan lain-lain. Teknik sampling yang digunakan adalah teknik populasi. Variabel penelitian ini meliputi Komitmen Afektif, *Continuance*, dan Normatif. Teknik pengambilan data menggunakan angket dan wawancara. Skala instrumen menggunakan skala Likert dengan lima option (skor tertinggi 5 dan terendah 1). Sedang analisis data menggunakan metode deskriptif prosentase.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pedagang berdasarkan status tinggal sangat penting karena dengan mengetahui status tinggal, maka dapat dilihat tingkat komitmen pedagang pasca relokasi penjualan. Berdasarkan data pedagang seperti terlihat dalam Tabel 1 terdapat 52 orang (50,98%) adalah pedagang tetap, sedangkan sisanya atau sebanyak 50 orang (49,02%) adalah pedagang tidak tetap. Dilihat dari sisi status tinggal menunjukkan bahwa hampir separuh dari jumlah pedagang yang seharusnya menempati merupakan pedagang tidak tetap dengan alasan bahwa mereka mencari tempat di manapun selama menguntungkan. Sedangkan sisanya merupakan pedagang tetap yang beralasan bahwa berapapun keuntungan yang diterima dari hasil penjualan, tetap tidak berkehendak pindah dengan berbagai alasan.

**Tabel 1.** Status Tinggal Pedagang

Status Tinggal	Jumlah	Persentase (%)
Tetap	52	50,98
Tidak Tetap	50	49,02
Total	102	100%

Sumber: data yang diolah (2008)

### STATUS PEDAGANG DI PASAR BULU



**Gambar 1.** Status Pedagang

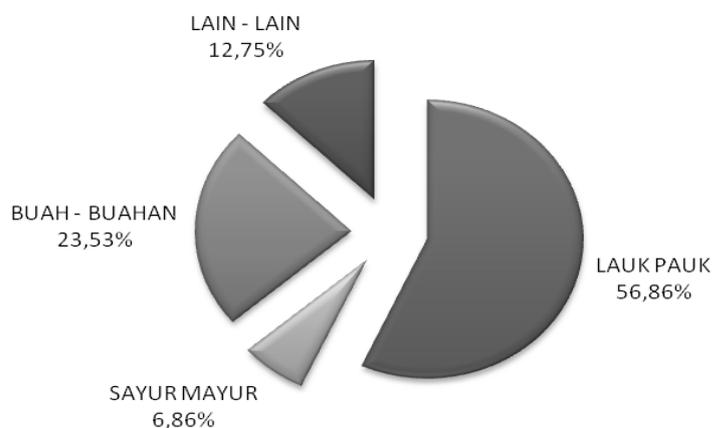
Untuk melihat penyebaran pedagang dalam suatu populasi dari jumlah 102 pedagang di lantai dua Pasar Bulu Semarang menunjukkan bahwa jenis penjualan yang terbanyak adalah pedagang Lauk Pauk meliputi pedagang tahu, tempe, daging, ikan segar, ikan asin, ayam yaitu sebesar 58 orang (56,9%). Pedagang Sayur Mayur sebesar 7 pedagang (6,9%) dan 24 pedagang buah-buahan (23,5%). Sedangkan jumlah pedagang paling kecil adalah jumlah pedagang Lain-Lain, dengan jumlah 13 pedagang (12,7%).

**Tabel 2.** Jenis Penjualan Pedagang

Jenis Usaha	Jumlah	Persentase (%)
LAUK PAUK	58	56,86
SAYUR MAYUR	7	6,86
BUAH-BUAHAN	24	23,53
LAIN-LAIN	13	12,75
Total	102	100

Sumber: data yang diolah (2008)

### JENIS PEDAGANG DI PASAR BULU

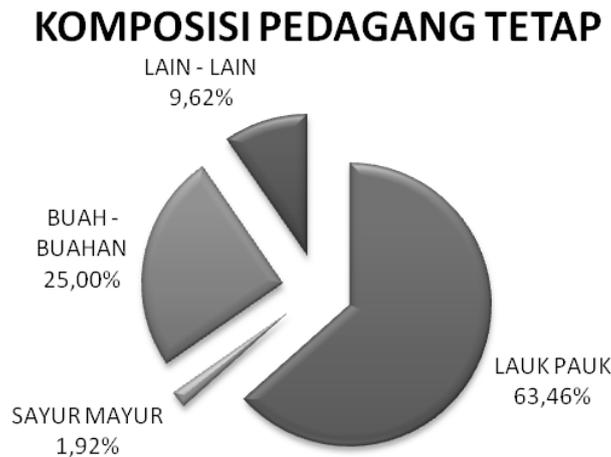


**Gambar 2.** Jenis Pedagang

**Tabel 3.** Jumlah Pedagang Berdasarkan jenis Penjualan yang Berstatus Tetap

NO	JENIS PENJUALAN	TETAP
1	LAUK PAUK	63,46%
2	SAYUR MAYUR	1,92%
3	BUAH-BUAHAN	25,00%
4	LAIN-LAIN	9,62%
	TOTAL	100%

Sumber: data yang diolah (2008)



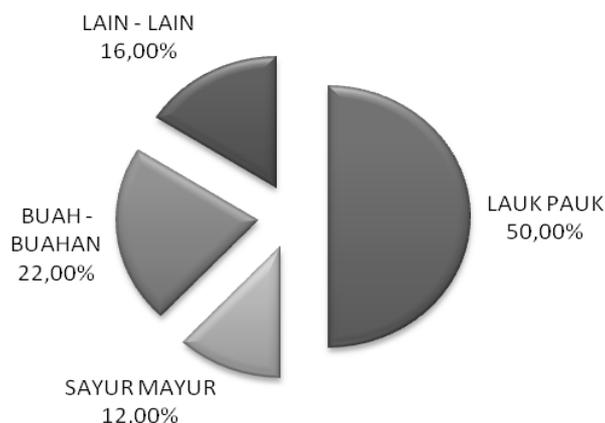
**Gambar 3.** Komposisi Pedagang Tetap

**Tabel 4.** Jumlah Pedagang Berdasarkan Jenis Penjualan Yang berstatus Tidak Tetap

NO	JENIS PENJUALAN	TIDAK TETAP
1	LAUK PAUK	50,00%
2	SAYUR MAYUR	12,00%
3	BUAH-BUAHAN	22,00%
4	LAIN-LAIN	16,00%
	TOTAL	100%

Sumber: data yang diolah (2008)

### KOMPOSISI PEDAGANG TIDAK TETAP



Gambar 4. Komposisi Pedagang Tidak Tetap

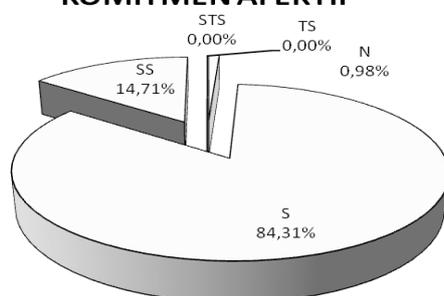
Tabel 5. Pedagang yang Memiliki Komitmen Afektif

NO	JENIS PENJUALAN	AFEKTIF				
		1	2	3	4	5
1.	LAUK PAUK	0,00%	0,00%	1,72%	84,48%	13,79%
2.	SAYUR MAYUR	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%
3.	BUAH-BUAHAN	0,00%	0,00%	0,00%	75,00%	25,00%
4.	LAIN-LAIN	0,00%	0,00%	0,00%	92,31%	7,69%
5.	SEMUA JENIS PENJUALAN	0,00%	0,00%	0,98%	84,31%	14,71%

Sumber: data yang diolah (2008)

Semua pedagang sayur-mayur (100%) menjawab setuju bahwa berjualan di pasar Bulu karena suka kebersihan, rapi, terbiasa berjualan di pasar Bulu dan kondisi pasar sehat. Sedangkan pedagang buah-buahan 75% setuju dan 25% sangat setuju. Pedagang lauk pauk ada 1,72% yang menyatakan netral artinya tidak memberikan respon walaupun dalam kondisi apapun.

### PEDAGANG YANG MEMPUNYAI KOMITMEN AFEKTIF



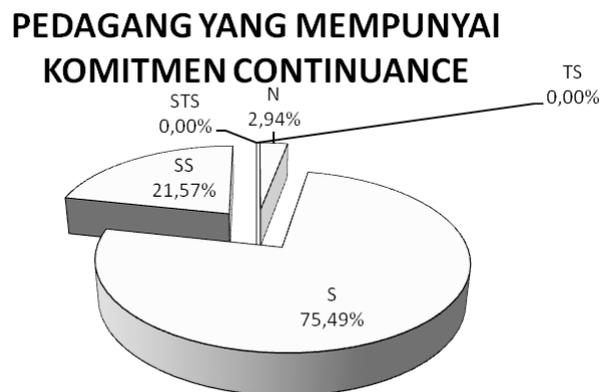
Gambar 5. Pedagang yang Memiliki Komitmen Afektif

**Tabel 6.** Pedagang yang Memiliki Komitmen *Continuance*

NO	JENIS PENJUALAN	CONTINUANCE				
		1	2	3	4	5
1.	LAUK PAUK	0,00%	0,00%	1,72%	77,59%	20,69%
2.	SAYUR MAYUR	0,00%	0,00%	0,00%	85,71%	14,29%
3.	BUAH-BUAHAN	0,00%	0,00%	4,17%	66,67%	29,17%
4.	LAIN-LAIN	0,00%	0,00%	7,69%	76,92%	15,38%
5.	SEMUA JENIS PENJUALAN	0,00%	0,00%	2,94%	75,49%	21,57%

Sumber: data yang diolah (2008)

Pedagang yang memiliki Komitmen *Continuance*, artinya pedagang yang memiliki rasa ketergantungan dengan lokasi pasar Bulu bahkan merasa akan memperoleh keuntungan, sehingga semakin merasa sulit meninggalkan pasar ini. Dari jumlah pedagang sayur mayur ada 85,71% menyatakan setuju dan 14,29% menyatakan sangat setuju, sedangkan untuk pedagang lauk pauk 1,72%, buah-buahan 4,17% dan pedagang lain-lain 7,69% menyatakan netral artinya tidak menyatakan setuju atau tidak setuju, sedangkan yang menyatakan sangat setuju untuk pedagang lauk pauk 20,69%, pedagang sayur mayur 14,29%, pedagang buah-buahan 29,17% dan pedagang lain-lain 15,57%. Jika dilihat dari 102 jumlah seluruh pedagang paling banyak yang menyatakan setuju yaitu 75,49% dan pedagang yang menyatakan netral hanya 2,94%.



**Gambar 6.** Pedagang yang memiliki komitmen *Continuance*

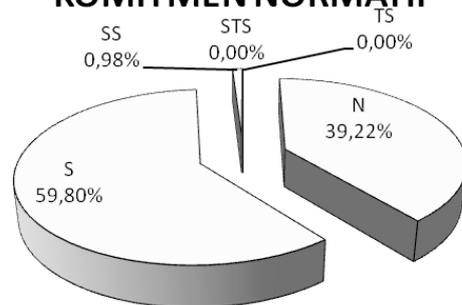
**Tabel 7.** Pedagang yang Memiliki Komitmen Normatif

NO	JENIS PENJUALAN	NORMATIF				
		1	2	3	4	5
1.	LAUK PAUK	0,00%	0,00%	31,03%	67,24%	1,72%
2.	SAYUR MAYUR	0,00%	0,00%	14,29%	85,71%	0,00%
3.	BUAH-BUAHAN	0,00%	0,00%	62,50%	37,50%	0,00%
4.	LAIN-LAIN	0,00%	0,00%	46,15%	53,85%	0,00%
5.	SEMUA JENIS PENJUALAN	0,00%	0,00%	39,22%	59,80%	0,98%

Sumber: data yang diolah (2008)

Pedagang yang memiliki Komitmen Normatif, artinya bahwa pedagang harus selalu loyal pada pasar, memiliki kewajiban secara moral dan tidak perlu pindah dari pasar Bulu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk pedagang sayur mayur hampir semua jumlah pedagang menjawab setuju dan hanya 14,29% menjawab netral, sedangkan untuk pedagang buah-buahan 62,50% menjawab netral dan 37,50% menjawab setuju, sedangkan dilihat dari jumlah seluruh pedagang hanya separuh lebih yang menjawab setuju yaitu 59,80% dan lainnya menjawab netral 39,22% dan 0,98% sangat setuju.

**PEDAGANG YANG MEMPUNYAI KOMITMEN NORMATIF**



**Gambar 7.** Pedagang yang Memiliki Komitmen Normatif

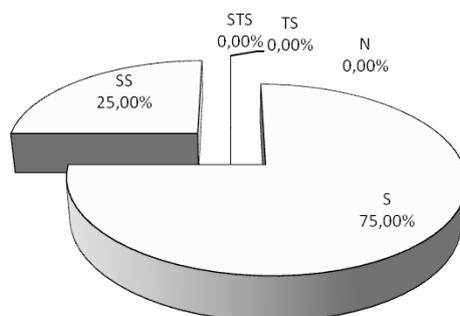
**Tabel 8.** Komitmen Afektif Pada Pedagang Tetap Dan Tidak Tetap

NO	STATUS PEDAGANG	JUMLAH	AFEKTIF				
			STS	TS	N	S	SS
1	TETAP	50,98%	0,00%	0,00%	0,00%	75,00%	25,00%
2	TIDAK TETAP	49,02%	0,00%	0,00%	2,00%	94,00%	4,00%

Sumber: data yang diolah (2008)

Dilihat dari status pedagang tetap dan pedagang tidak tetap dapat mencerminkan komitmen yang dimilikinya, karena seharusnya pedagang tetap akan memiliki komitmen yang tinggi dibandingkan dengan komitmen yang dimiliki pedagang tidak tetap. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bagi pedagang tetap memiliki komitmen afektif yang dilihat dari hasil angket menunjukkan bahwa dari jumlah 52 pedagang yang menjawab setuju 75% dan menjawab sangat setuju 25%, sedangkan dari 50 pedagang tidak tetap yang menjawab setuju 94%, sangat setuju 4% dan netral 2%.

**KOMITMEN AFEKTIF PADA PEDAGANG TETAP**



**Gambar 8.** Komitmen Afektif pada pedagang Tetap



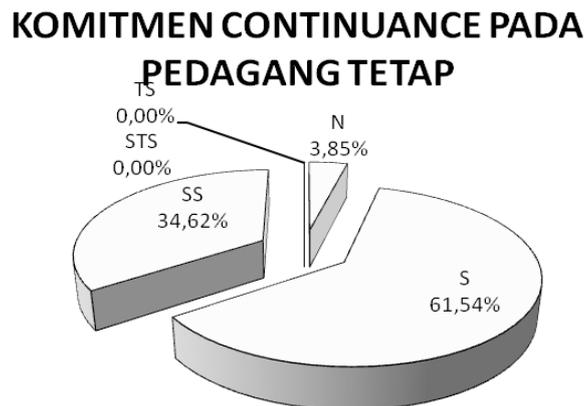
**Gambar 9.** Komitmen afektif pada pedagang tidak tetap

**Tabel 9.** Komitmen *Continuance* Pada Pedagang Tetap Dan Tidak Tetap

NO	STATUS PEDAGANG	JUMLAH	CONTINUANCE				
			STS	TS	N	S	SS
1	TETAP	50,98%	0,00%	0,00%	3,85%	61,54%	34,62%
2	TIDAK TETAP	49,02%	0,00%	0,00%	2,00%	90,00%	8,00%

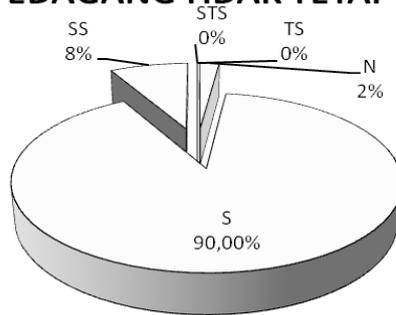
Sumber: data yang diolah (2008)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah pedagang tetap yang menjawab setuju 61,54%, sangat setuju 34,62% dan netral 3,85%. Sedangkan untuk pedagang tidak tetap menunjukkan yang menjawab sangat setuju 8% jauh lebih rendah dibandingkan pedagang tetap, dan 90% menjawab setuju berarti lebih tinggi dibandingkan pedagang tetap dan netral 2% hampir sama dengan pedang tetap, ditunjukkan pada Gambar 10.



**Gambar 10.** Komitmen *Continuance* Pada Pedagang Tetap

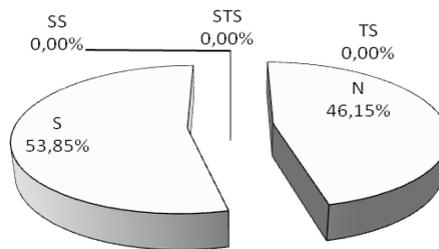
**KOMITMEN CONTINUANCE PADA  
PEDAGANG TIDAK TETAP**



**Gambar 11.** Komitmen *Continuance* Pada Pedagang Tidak Tetap

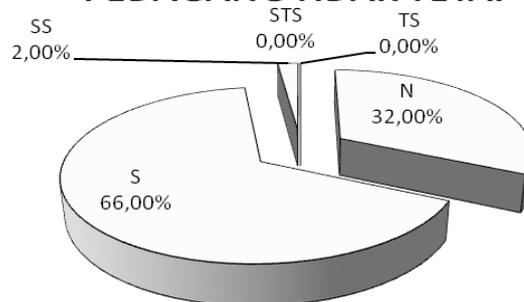
Hasil penelitian menunjukkan bahwa komitmen normatif bagi pedagang tetap menunjukkan hasil bahwa pedagang tetap yang menjawab setuju 53,85% dan netral 46,15%, sedangkan pada pedagang tidak tetap menunjukkan bahwa setuju 66%, netral 32,% dan sangat setuju 2%

**KOMITMEN NORMATIF PADA  
PEDAGANG TETAP**



**Gambar 12.** Komitmen Normatif pada Pedagang Tetap

**KOMITMEN NORMATIF PADA  
PEDAGANG TIDAK TETAP**



**Gambar 13.** Komitmen Normatif pada Pedagang Tidak Tetap

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang lauk pauk menunjukkan komitmen afektif yang paling tinggi jika dibandingkan dengan komitmen *continuance* dan komitmen normatif, artinya pedagang ini merasa ada keterikatan pada lokasi pasar Bulu, sehingga walaupun dipindah dari halaman depan pasar di pindah ke lantai dua tetap dilakukannya sesuai aturan, namun manakala ada kesempatan untuk berjualan di halaman akan lebih

senang. Hal ini disebabkan jenis penjualan lauk pauk merupakan barang yang banyak dibutuhkan oleh konsumen setiap hari, namun karena banyak pesaing maka penjual berusaha menawarkan dagangannya ke lokasi di mana konsumen berbelanja sehingga penjual keberatan dipindah ke lokasi lantai dua pasar Bulu. Pada umumnya pedagang lauk pauk merasa sudah terbiasa berjualan di pasar Bulu, sehingga bersedia ikut menjaga kebersihan, kesehatan dan kerapihan. Komitmen *continuance* dan normatif menunjukkan lebih rendah, karena disamping tidak akan pindah ke lokasi lain pedagang ini merasa akan mendapatkan keuntungan walaupun tidak sebanyak sebelum pindah. Jika harus pindah ke luar pasar Bulu akan membutuhkan biaya yang tinggi. Oleh karena itu pedagang lauk pauk juga ada yang menjawab netral karena pedagang ini merasa terikat sekali dengan lokasi pasar Bulu bahkan mengharapkan adanya kondisi yang lebih menguntungkan.

Semua pedagang sayur-mayur memiliki komitmen afektif yang tinggi karena barang ini merupakan jenis yang banyak dibutuhkan oleh konsumen dan mudah rusak namun juga memiliki komitmen *continuance* dan komitmen *normative* walaupun lebih rendah dibandingkan komitmen afektif. Pedagang juga merasa kesulitan mencari pasar baru yang juga belum pasti tentang keperolehan keuntungannya. Untuk pedagang buah-buahan juga memiliki komitmen afektif yang paling tinggi dibandingkan komitmen *continuance* dan komitmen normatif, namun pada komitmen normatif cenderung lebih banyak yang menjawab netral bahkan lebih dari 50% dari jumlah pedagang buah menjawab tidak pasti, karena jenis barang yang dijual meliputi spesialisasi berjualan pisang yang jumlahnya lebih banyak dibandingkan pedagang buah yang beraneka ragam buah seperti mangga, jeruk, melon, apel, anggur, kelengkeng tidak banyak diminati konsumen setiap hari kecuali buah pisang.

Pedagang lain-lain meliputi; pedagang bumbu dapur, jajanan, minuman ringan, reparasi jam, kaset, sandal, kelapa, sol sepatu dan pakaian, juga memiliki komitmen afektif paling tinggi dibandingkan komitmen *continuance* dan *normative*. Hal ini disebabkan juga sudah terbiasanya berjualan di pasar Bulu sehingga sulit meninggalkan pasar ini dan memiliki rasa keterikatan yang tinggi. Jika dilihat dari sisi pedagang secara keseluruhan, bahwa komitmen afektif paling tinggi yang dimiliki pedagang dibandingkan dengan komitmen *continuance* dan normatif. Namun pada komitmen normatif terdapat pedagang yang tidak merasa memiliki kewajiban untuk ikut menjaga kebersihan dan kesehatan, karena menganggap kebersihan dan kesehatan adalah tugas dari petugas pasar.

Hasil penelitian ini menunjukkan adanya hubungan sikap dan konsisten seperti pendapat Robbin (1996), bahwa sejumlah individu mengusahakan konsistensi di antara sikap-sikap dan perilakunya, artinya individu-individu menunjukkan sikap-sikap dan perilakunya itu sama sehingga tampak rasional dan konsisten. Pada pedagang lantai dua pasar Bulu Semarang juga terdapat unsur sikap dan perilaku yang sama sehingga muncul rasional dan konsisten di mana pedagang yang memiliki komitmen afektif, *continuance* maupun *normative* yang tinggi juga melakukan hal yang sama atau berperilaku sama dengan tingkat sikap masing-masing. Di mana pedagang senang akan kebersihan maka juga ikut bertanggungjawab untuk ikut menjaga kebersihan. Hal ini juga didukung dengan Sears (1985), bahwa segala sesuatu yang mendukung sikap yang kuat pasti meningkatkan konsistensi sikap dan perilaku.

Akan tetapi, ada juga pedagang yang rasional tetapi tidak konsisten, artinya bahwa pedagang mengerti dan paham tentang arti kebersihan, kerapihan dan kesehatan tetapi sikap itu tidak diikuti dengan perilaku yang sama. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang mengerti dan senang dengan keindahan, kerapihan namun berkeberatan untuk melakukan menuju kerapihan dan keindahan, hal ini terbukti pedagang keberatan untuk diatur agar menempati lokasi lantai dua sehingga terlihat rapi, indah dan sehat, hal ini disebabkan alasan tradisional yaitu sudah terbiasa berjualan di halaman dan alasan kekhawatiran tidak laku. Hal ini berarti kurang adanya dukungan sikap yang kuat sehingga muncul *inconsistency*

antara sikap dengan perilaku. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku seseorang secara nyata sering tidak sesuai dengan sikap dan orang dapat merasa hidup nyaman walaupun dengan ketidaksesuaian itu, namun titik akhir sebab akibat antara sikap dan perilaku hanyalah masalah minat.

Dilihat dari sisi status tinggal hampir separuh dari 102 pedagang di lantai dua, yaitu 50 pedagang tak tetap dan 52 pedagang tetap, artinya pedagang tak tetap tersebut tidak selalu berjualan di pasar Bulu dapat pindah ke lokasi mana yang dianggap lebih menguntungkan. Untuk mengatasi *inconsistency* tersebut pemerintah yang dalam hal ini Dinas Pasar, telah melakukan berbagai upaya agar pedagang memenuhi peraturan yang telah ditetapkan demi kepentingan bersama yaitu memberikan penyuluhan tentang kebersihan dan keindahan, memberi kesempatan berjualan di halaman pasar pagi hari sampai jam 08.00 kemudian dibersihkan. Setelah jam 08.00 pedagang harus pindah ke lokasi lantai dua, namun tidak semua pedagang menempati lokasi yang telah ditentukan bahkan pedagang menempati lokasi di tangga naik atau tempat yang bukan semestinya.

Sementara tempat yang telah ditentukan masih dibiarkan kosong dengan alasan khawatir dagangannya tidak laku. Secara periodik pemerintah juga selalu memberikan penyuluhan tentang arti pentingnya keindahan, kebersihan dan kesehatan, namun hasilnya juga belum optimal. Walaupun sudah berusaha untuk melakukan penataan namun masih belum tertatanya lokasi penjualan dengan mengelompokkan pedagang sesuai dengan jenis barang yang dijual. Teori konsistensi menyatakan bahwa tekanan dapat dikurangi dengan berbagai cara yaitu bila penerima komunikasi mengubah sikapnya, yang mengurangi *diskrepansi* maka tekanan ini menjadi berkurang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang tetap memiliki komitmen yang tidak sama, namun hasilnya menunjukkan perbandingan yang relatif sama. Faktor yang menyebabkan adalah pedagang cenderung memilih dan menentukan lokasi penjualannya mempertimbangkan ada dan tidaknya keuntungan yang diperoleh. Hal ini didukung dengan *rational decision making theory* yang mengemukakan bahwa orang memperhitungkan kerugian dan keuntungan berbagai tindakan, serta secara rasional mengambil alternatif yang paling baik. Pedagang akan memilih tindakan mana yang memberikan keuntungan sebesar mungkin dan kerugian sekecil mungkin.

Teori konsistensi menunjukkan bahwa jika muncul adanya sikap yang tidak sama dengan perilakunya atau munculnya ketidakkonsistenan akan menimbulkan ketegangan *psychologic*. Oleh karena itu faktor penting dari konsistensi antar sikap dengan perilaku adalah memunculkan sikap yang relevan. Konsistensi antar sikap yang tidak toleran dengan perilaku diskriminasi mungkin akan cukup rendah jika orang akan memikirkan sikap lain pada waktu bertindak.

## SIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa semua pedagang di lantai dua pasar Bulu Semarang memiliki komitmen afektif, *continuance* dan normatif yang cukup tinggi, namun ada pedagang memiliki *inconsistency* antara sikap dengan perilaku. Sedangkan alasan utama pedagang berkeberatan pindah ke lantai dua karena kekhawatiran kekurangan pembeli, yang mengakibatkan berkurangnya jumlah penghasilannya.

Rekomendasi dari hasil penelitian ini, sebaiknya ada pengelompokan jenis barang yang dijual, sehingga tidak beraneka jenis dalam satu los, misalnya ayam menjadi satu los, sayur menjadi satu los, dan juga ada larangan bagi pedagang untuk berjualan di tangga kecuali lokasi penjualan yang ditentukan sudah penuh. Penelitian berikutnya disarankan untuk menambah variabel lain sehingga dapat lebih menambah wacana.

## DAFTAR PUSTAKA

- Allen, N. J & Meyer, J. P. 1990. The Measurement and Antecedents of Affective, *Continuance* and *Normative* Commitment to The Organization. *Journal of Occupational Psychology*. Vol. 63, pp: 1-18.
- Allen, N. J & Meyer, J. P. 1991. A Three Component Conceptualisation of Organizational Commitment. *Human Resource Management Review*. Vol. 1, pp: 61-89.
- Allen, N. J & Meyer, J. P. 1993. Organizational Commitment: Evidence of Career Stage Effect?. *Journal of Business Research*. Vol. 26, pp: 49-61.
- Becker, T. E. 1992. Face And Basis of Commitment: Are They Distinctions Worth Making?. *Academy of Management Journal*. Vol. 35, pp: 232-244.
- Departemen Tenaga Kerja RI. *Informasi Pasar Tenaga Kerja*. Departemen Jendral Pembinaan Penempatan Tenaga Kerja.
- Morrow, P & McElroy, J. 1986. On Assessing Measures of Work Commitment. *Journal of Occupational Behavior*. Vol. 7, pp: 139-145.
- Robbins, S. P. 1996. *Organizational Behavior, Concepts, Controversies, Applications Seventh Edition*. New Jersey: Englewood.
- Sears, D. O. 1985. *Psikologi Sosial*. Terjemahan Michael A & Savitri Sukrisno, SH. Jakarta: Erlangga.