

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PENDAPATAN USAHA SEKTOR INFORMAL  
DI BIDANG PERDAGANGAN  
(Kasus Pada Tiga Pasar di Kota Sorong)**

**ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING  
INFORMAL SECTOR REVENUE  
IN THE FIELD OF TRADE  
(Case in Three Markets in Sorong)**

**ADRIAN MJESFA**

**P0400211405**



**PROGRAM PASCASARJANA  
JURUSAN EKONOMI SUMBERDAYA  
UNIVERSITAS HASANUDDIN MAKASSAR**

**2 0 1 3**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PENDAPATAN USAHA SEKTOR INFORMAL  
DI BIDANG PERDAGANGAN  
(Kasus Pada Tiga Pasar di Kota Sorong)**

Tesis

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar Magister

Program Studi  
Ekonomi Sumberdaya

Disusun dan diajukan oleh

ADRIAN MJESFA

Kepada

**PROGRAM PASCASARJANA  
JURUSAN EKONOMI SUMBERDAYA  
UNIVERSITAS HASANUDDIN MAKASSAR  
2013**

TESIS

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN  
USAHA SEKTOR INFORMAL DI BIDANG PERDAGANGAN  
( Kasus Pada Tiga Pasar Di Kota Sorong )

Disusun dan diajukan oleh

**ADRIAN MJESFA**

Nomor Pokok P0400211405

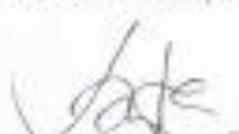
Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Tesis  
pada tanggal 21 Agustus 2013  
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Menyetujui,

Komis Penasehat

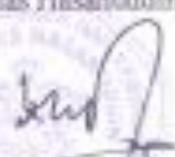
  
Prof. Dr. Hj. Rahmatia, SE, MA  
Ketua

Mengetahui,  
Ketua Program Studi,  
Ekonomi Sumberdaya

  
Dr. Sanusi Fajriah, SE, M.Si

  
Dr. Paulus Ungun, SE, MA  
Anggota

Direktur Program Pascasarjana  
Universitas Hasanuddin,

  
Prof. Dr. Ir. Isturain

## **PERNYATAAN KEASLIAN TESIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Adrian Mjesfa

Nomor Induk Mahasiswa : P0400211405

Program Studi : Ekonomi Sumberdaya

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pemikiran orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan tesis ini hasil karya orang lain, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, 21 Agustus 2013

Yang menyatakan

**ADRIAN MJESFA**

## PRAKATA

“ *Segala Sesuatu Indah Pada WaktuNYA*”, Terima kasih kepada Tuhan Yesusku untuk kasih setia, kekuatan, penyertaan, serta berkatNYA yang melimpah sehingga tesis ini dapat selesai dengan baik. Sebagai syarat penyelesaian studi pada Program Studi Ekonomi Sumberdaya Pasca Sarjana Universitas Hasanuddin Makassar.

Kerinduan penulis untuk memberikan yang terbaik sesuai dengan ilmu dan kemampuan dalam penulisan tesis ini, namun menyadari segala kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki serta hambatan dan kendala yang dihadapi penulis sehingga tesis ini belum sempurna. Kritik dan saran yang membangun penulis sangat harapkan guna penyempurnaan penulisan-penulisan ilmiah selanjutnya.

Proses penyusunan tesis ini juga tidak lepas dari arahan, dukungan, bantuan, dan semangat yang diberikan kepada penulis. Rasa terima kasih serta penghargaan yang tulus kepada :

1. Prof. Dr. Hj. Rahmatia,SE. MA, selaku dosen pembimbing pertama yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk mencurahkan perhatian, tenaga serta dorongan kepada penulis hingga selesainya tesis ini.
2. Dr. Paulus Uppun,SE. MA, selaku dosen pembimbing anggota yang telah memberikan banyak waktu untuk membantu, mengarahkan, memeriksa, dan memberikan saran-saran serta perhatian sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini.

3. Istri tercinta Welmina Rahanra yang telah memberikan kesempatan studi dengan kesabaran yang luar biasa kepada penulis sehingga penyusunan tesis ini selesai.
4. Orang tua, kakak, adik dan semua keluarga yang telah membantu dengan cinta dan ketulusannya sehingga penyusunan tesis ini selesai.
5. Para staf pengajar dan staf administrasi Program Pascasarjana Ekonomi Sumberdaya Universitas Hasanuddin Makassar, untuk semua yang telah diberikan kepada penulis.
6. Sahabat dan teman-teman kuliah angkatan 2011 yang telah berjuang bersama dan memberikan dukungan, semangat, serta persahabatan yang baik selama berkuliah di Program Pascasarjana Ekonomi Sumberdaya Universitas Hasanuddin Makassar.

Akhir kata terima kasih kepada semua yang sudah membantu dan semoga penelitian ini dapat bermanfaat serta turut memberikan sumbangsih kepada pengembangan ilmu pengetahuan di Indonesia.

Makassar, 21 Agustus 2013

Adrian Mjesfa

## **ABSTRAK**

**ADRIAN MJESFA.** *Analisis Faktor-faktor yang Memengaruhi Pendapatan Usaha Sektor Informal di Bidang Perdagangan: Kasus pada Tiga Pasar di Kota Sorong* (dibimbing oleh Rahmatia dan Paulus Uppun).

Penelitian ini bertujuan mengetahui seberapa besar pengaruh unit modal usaha, lama usaha, dan jam operasional terhadap pendapatan usaha kecil, dan perbedaan pendapatan usaha kecil berdasarkan insentif pemerintah dan letak tempat usaha.

Penelitian ini dilaksanakan di Kota Sorong. Data dikumpulkan melalui pendekatan lapangan dan dianalisis dengan alat regresi berganda. Dari populasi sebanyak 883 unit usaha kecil dipilih sampel sebanyak 100 unit usaha dengan metode sampel acak sederhana (*simple random sampling*).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha, lama usaha, insentif pemerintah, dan letak tempat usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha kecil, sedangkan jam operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha kecil. Terdapat perbedaan pendapatan usaha kecil berdasarkan insentif pemerintah dan letak tempat usaha. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,742 menunjukkan bahwa variabel modal usaha, lama usaha, jam operasional, insentif pemerintah, dan letak tempat usaha dapat menjelaskan variasi pendapatan sebesar 74,2%, sedangkan 25,8% disebabkan oleh variabel-variabel lain di luar model.

Kata kunci: modal usaha, jam operasional, insentif pemerintah, letak tempat usaha, pendapatan

## ABSTRACT

**ADRIAN MJESFA. *Analysts on Factors influencing Business Income of Informal Sectors in Trade Field : Cases at Three Markets in Sorong City* (supervised by Rahmatia and Paulus Uppun).**

The research aimed to investigate to what extent The impact of the working capital unit, business duration, business opening hour on the small scale business income, the small scale business income difference based on the government's incentive and business location.

The research was carried out In Sorong City. Data were collected by using a filed approach. The data were analysed by the multiple *regression* method. Of the population as many as 883 small scale business units, 100 business units were selected as the samples. The samples were taken by the *simple random sampling* technique.

The research result indicates that the working capital, business duration, governments incentive, and business location have the significant impact on the small scale business income, whereas the business opening hour does not have the significant effect on the small scale business income. There is the small scale business income difference based on the government's incentive and business location. The determination coefficient ( $R^2$ ) as much as 0.742 indicates that the working capital variation, business duration, business opening hour, government's incentive, and business location can justify the income variation as much as 742%, whereas the rest 25,8% is caused *by* the other variables out of the models.

**Key-word& Working capital, business opening hour, government's incentive, business location, and income.**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
PRAKATA .....	iii
ABSTRAK .....	v
ABSTRACT .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	10
C. Tujuan Penelitian .....	11
D. Manfaat Penelitian .....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	12
A. Konsep Sektor Informal.....	12
B. Pengertian Dan Klasifikasi Kegiatan Perdagangan .....	25
C. Konsep Pendapatan .....	29

D. Konsep Modal .....	32
E. Hubungan Modal Usaha Dengan Pendapatan .....	34
F. Hubungan Lama Usaha Dengan Pendapatan Sektor Informal .....	35
G. Hubungan Jam Operasional dengan Pendapatan Sektor Informal .....	36
H. Hubungan Insentif Usaha Dengan Pendapatan.....	36
I. Hubungan Letak Tempat Usaha Dengan Pendapatan.....	37
J. Tinjauan Empiris .....	39
K. Kerangka Pemikiran .....	40
L. Hipotesis .....	40
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>43</b>
A. Jenis Penelitian .....	43
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	43
C. Populasi dan Teknik Sampel .....	43
D. Metode Pengumpulan Data .....	44
E. Analisis Data .....	45
F. Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran .....	46
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>47</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	47

B. Karakteristik Responden .....	51
C. Hubungan Variabel-Variabel Dengan Pendapatan Usaha Kecil .....	58
D. Analisis Pendapatan Unit Usaha Kecil di Kota Sorong .....	64
E. Pengujian Hipotesis .....	69
F. Pembahasan Hasil Penelitian .....	72
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....	78
A. Kesimpulan .....	78
B. Saran .....	80
DAFTAR PUSTAKA .....	82
LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Perkembangan jenis usaha kecil sektor Informal di Kota Sorong tahun 2003-2012 .....	9
2.3 Jumlah sampel yang diambil dari tiga lokasi usaha kecil terbanyak.....	44
4.1 Jumlah Penduduk kota Sorong tahun 2006-2011 .....	49
4.2 Perkembangan usaha kecil di kota Sorong tahun 2003-2011 .....	50
4.3 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut modal usaha di kota Sorong .....	52
4.4 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut lama usaha di kota Sorong .....	53
4.5 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut jam operasional di kota Sorong.....	54
4.6 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut insentif pemerintah di kota Sorong .....	55
4.7 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut letak tempat usaha di kota Sorong.....	56
4.8 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut pendapatan usaha kecil di kota Sorong .....	57
4.9 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut modal usaha dan pendapatan di kota Sorong .....	58
4.10 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut lama usaha dan pendapatan di kota Sorong .....	59
4.11 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut jam operasional di kota Sorong.....	60
4.12 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut insentif pemerintah dan pendapatan di kota Sorong .....	61
4.13 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut letak tempat usaha dan pendapatan di kota Sorong.....	62

4.14 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut jenis barang tahan lama, tidak tahan lama dan pendapatan di kota Sorong.....	63
4.15 Hasil Analisis Regresi Berganda .....	64

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kerangka Pemikiran .....	41

## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1. Kuesioner .....	87
2. Data awal .....	98
3. Data regresi .....	101
4. Hasil regresi .....	104

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Sektor Informal di Indonesia merupakan salah satu topik menarik, mengingat berdasarkan laporan Biro Pusat Statistik (BPS) pertahunnya sampai saat ini, memperlihatkan sekitar 70 persen pekerja di Indonesia bekerja di sektor informal dan 30 persen sisanya di sektor formal. Laporan BPS tersebut jelas memperlihatkan sekaligus menuansakan besarnya persentasi perekonomian tidak teramati atau bahkan kita sendiri terkadang tidak menyadari bahwa perekonomian tersebutlah yang sesungguhnya lebih dekat dengan kehidupan nyata. Ada beberapa penyebab besarnya sektor informal di Indonesia, di antaranya *Unskilled labor* yang di latarbelakangi rendahnya tingkat pendidikan sehingga tidak memenuhi kualifikasi bekerja di sektor formal, ini dapat dikaitkan dengan pengangguran karena beberapa pekerja sektor informal terpaksa bekerja pada sektor ini karena guna memenuhi kebutuhannya (Budiono,2010).

Permasalahan-permasalahan yang ditimbulkan oleh golongan sektor informal seperti pemukiman yang jorok, sampah berserakan, kemacetan lalu lintas, tindak kriminal dan lain-lain yang mengganggu ketertiban, keindahan dan tata ruang kota. Kemiskinan perkotaan seringkali merupakan kemiskinan pedesaan yang beralih dari desa dengan cepatnya laju pertumbuhan penduduk dan lingkungan ekonomi. Selanjutnya

memunculkan masalah-masalah sosial. Dalam kaitan inilah dirasa perlu adanya suatu studi dari masing-masing sudut. Untuk memulai hal ini akan dilihat dari segi *"households"*, yaitu dengan pendekatan analisis ekonomi rumah tangga. Sebab secara realistis rumah tangga pekerja sektor informal selain konsumen sekaligus juga sebagai produsen. Hal ini sesuai sekali dengan salah satu asumsi ekonomi rumah tangga yang dikembangkan Becker (1984), yaitu rumah tangga selain sebagai konsumen juga sekaligus sebagai produsen.

Pengertian dualisme sosial mula-mula sekali dicetuskan oleh Boeke (dalam Sukirno, 1985) yang mengatakan bahwa di dalam suatu masyarakat mungkin terdapat dua sistem sosial yang sangat berbeda. Kedua sistem sosial tersebut adalah sistem sosial modern terutama berasal dari negara-negara Barat dan berkembang di suatu negara sebagai akibat dari penjajahan dan perdagangan luar negeri. Dualisme sosial di negara berkembang menurut teori Boeke sebagai suatu pertentangan dari suatu sistem sosial yang diimpor dengan sistem sosial pribumi yang memiliki corak yang berbeda.

Lapangan kerja pada sektor formal terkadang menjadi prioritas bagi para tenaga kerja. Namun akibat adanya krisis ekonomi yang melanda Indonesia, berdampak pada terjadi PHK di sektor formal. Maka sebagai alternatif penting perhatian pemerintah untuk memperhatikan sekaligus mengembangkan lapangan kerja di sektor informal melalui usaha kecil, karena nampaknya sektor formal hingga saat ini belum mampu meredam

gejolak ketenagakerjaan sesuai harapan, (*Breman, 1976*). Sementara itu terdapat banyak bidang usaha yang cukup berpotensi mendatangkan *income* bagi keluarga sekaligus menyerap tenaga kerja, di antaranya adalah perdagangan (*Sethuraman, 1993*).

Adapun Kendala klasik seputar usaha kecil di Indonesia sampai saat ini adalah soal kekurangan modal, insentif pemerintah, tenaga kerja, di samping peralatan atau teknologi dan juga pemasaran. Sehingga muncul pertanyaan yang paling esensial dari dampak permasalahan tersebut yaitu bagaimana sektor usaha kecil dalam negeri dapat didorong menjadi sektor usaha berskala besar sehingga memberikan tingkat pendapatan masyarakat yang cukup baik (*Simanjuntak, 1985*)

Selain itu terlihat banyak bidang usaha yang cukup berpotensi diangkat dan digali menjadi salah satu bidang usaha yang mendatangkan keuntungan serta *income* bagi keluarga sekaligus menyerap tenaga kerja. Di antaranya usaha di bidang perdagangan yang boleh kata dapat dijadikan alternatif penyediaan lapangan kerja di sektor usaha kecil, yang ternyata banyak menyerap tenaga kerja. Yang hasil pendapatan tersebut, dapat menjadi tumpuan pendapatan keluarga. (*Sethuraman, 1993*)

Jumlah penduduk yang relatif tinggi di daerah pedesaan, serta kehidupan yang masih miskin dan tertinggal. Disebabkan karena pendapatan tersentral pada sektor pertanian semata, padahal dengan semakin banyaknya jumlah penduduk, tidaklah memungkinkan sektor

pertanian untuk menjadi penampung ledakan jumlah tenaga kerja yang semakin berlipat ganda dari waktu ke waktu. Sedangkan pada kenyataannya lahan pertanian semakin berkurang karena telah banyak digunakan untuk pemukiman (*Todaro, 2000*)

Mengacu pada permasalahan tersebut maka pemerintah menghimbau pada masyarakat agar sekiranya memiliki kemampuan dalam menciptakan lapangan kerja sendiri seperti berdagang misalnya. Bagi masyarakat Sorong contohnya aktivitas di luar sektor pertanian bukan merupakan hal yang baru, hal inipun dilatar belakangi beberapa hal antara lain : a) tidak cukupnya pendapatan di sektor pertanian, b).pekerjaan dan pendapatan di usaha tani bersifat musiman, sehingga diperlukan waktu untuk menunggu serta c) Usaha tani mengandung resiko dan ketidak-pastian (*Scheinder, 2002*).

Sebagaimana yang telah dihimbau oleh pemerintah, dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga agar menciptakan usaha di luar sektor pertanian. Maka masyarakat Kota Sorong menyikapinya dengan melandasi aktivitas perekonomian rumah tangga di bidang perdagangan. Dimana barang yang diperdagangkan berbeda-beda seperti sepatu, pakaian, tas, sembako, ikan, sayur-sayuran dan lain-lain.

Pada dasarnya keberadaan dan kelangsungan usaha kecil dengan sistem ekonomi kontemporer, bukanlah gejala negatif namun lebih sebagai realitas ekonomi kerakyatan yang berperan penting bagi pengembangan masyarakat dan pembangunan nasional. Mengapa

demikian karena ketika program pembangunan dirasakan kurang mampu menyediakan peluang kerja bagi angkatan kerja yang terus mengalami lonjakan jumlah, maka usaha kecil dalam segala kekurangannya mampu berperan sebagai penampung dan alternatif peluang dan kesempatan kerja bagi para pencari kerja (Manurung, 2006)

Gelombang ketidakpuasan kaum miskin dan para penganggur terhadap ketidakmampuan pembangunan menyediakan peluang kerja, untuk sementara dapat diredam lantaran tersedia peluang kerja melalui usaha kecil. Bahkan tatkala perekonomian nasional mengalami kemunduran akibat resesi, usaha kecil pun dianggap mampu bertahan tanpa membebani perekonomian nasional, sehingga yang terlihat roda perekonomian di masyarakat pada lapisan terbawahpun tetap masih bisa dipertahankan (Rahmat Lubis, 2009)

Peran usaha kecil pada dasarnya berlangsung dalam kondisi pasang surut, seiring perkembangan masyarakat dan dinamika perkembangan ekonomi. Dimana dipedomani oleh ciri-ciri utama dari usaha kecil yang antara lain kegiatan usaha bermodal utama pada kemandirian rakyat, memanfaatkan teknologi sederhana, bahan baku usaha kebanyakan memanfaatkan sumber daya lokal, pendidikan dan kualitas sumber daya pelaku tergolong rendah, umumnya dilakukan oleh dan melayani golongan masyarakat berpendapatan rendah (*Sethurman dan ILO, 1991*).

Kegiatan sektor informal ini mencakup berbagai macam kegiatan di bidang usaha antara lain usaha perdagangan seperti (pedagang keliling;

pedagang kaki lima) demikian pula di bidang usaha jasa misalnya jasa angkutan. Sektor informal ini terutama melayani kebutuhan golongan ekonomi lemah, yang sebagian besar berpusat pada penyediaan kebutuhan pokok bagi golongan berpenghasilan rendah. Sektor informal umumnya berupa usaha berskala kecil, dengan modal, ruang lingkup, dan pengembangan yang terbatas. Meskipun demikian sektor informal sangat membantu masyarakat dalam menyediakan lapangan pekerjaan dan menyediakan kebutuhan masyarakat golongan menengah ke bawah.

Pengelompokkan terhadap jenis usaha atau pekerjaan sektor informal yaitu menggolongkan atas acuan kategori yaitu perdagangan, industri pengolahan, angkutan, bangunan dan sektor perbankan. Setiap bagian terdiri dari sub-sub bagian misalnya sektor perbankan terdiri dari rentenir, jasa terbagi atas kegiatan menjadi pembantu dan sejenisnya. Di antara kategori tersebut individu merupakan pilihan kegiatan dan sekaligus menciptakannya ( *Sjahrir 1985* ).

Teori ekonomi rumah tangga pertama kali diletakkan dasarnya oleh Wesley Mitchel pada tahun 1912. Kemudian dikembangkan oleh Margaret Reid di tahun 1931. Selanjutnya pada tahun 1965 mulai dikembangkan pemikiran-pemikiran ekonomi rumah tangga secara modern oleh Becker, serta Lancaster dan Muth pada tahun 1966, dan tahun 1972 oleh Michall dan kembali Becker. Pada tahun 1974 dilakukan modifikasi-modifikasi ke arah penyempurnaan oleh Nerlove, dan Gronau serta Evenson, dan King pada tahun 1976 (*Halide, 1989*). ( *Hill 1976, dalam Singarimbun, 1985*).

Pertumbuhan ekonomi selama pembangunan jangka panjang pertama berkisar antara 5-8% per tahun, proporsi pekerja usaha kecil, khususnya diperkotaan cenderung meningkat. Pada tahun 1971 proporsi pekerja usaha kecil terhadap jumlah angkatan kerja di kota mencapai 25%. Angka ini meningkat sekitar 36% pada tahun 1980 dan menjadi 42%. Pada tahun 1990. Sedangkan pada tahun 2000 angka tersebut menjadi sekitar 65%. Hal ini menunjukkan bahwa usaha kecil masih cukup dominan menyerap angkatan kerja khususnya di perkotaan. Selain itu perkembangan ekonomi belum dapat mengatasi persoalan klasik keterbatasan peluang kerja (Sakernas, 1998 dan BPS Medan, 2002)

Usaha kecil masih memegang peranan penting menampung angkatan kerja, terutama angkatan kerja muda yang masih belum berpengalaman, angkatan kerja yang pertama kali masuk pasar kerja. Keadaan ini dapat mempunyai dampak positif mengurangi tingkat pengangguran terbuka, tetapi disisi lain menunjukkan gejala tingkat produktivitas yang rendah, karena masih menggunakan alat-alat tradisional dengan tingkat pendidikan serta ketrampilan yang relatif rendah (Syarifudin dalam Rahmat Lubis, 2009)

Beberapa kebijakan baik langsung maupun tidak langsung, untuk membantu pengembangan masyarakat melalui pembinaan kegiatan usaha kecil memang sudah dilakukan. Namun ada kecenderungan kegiatan ekonomi pada usaha kecil belum banyak mengalami perubahan. Tanpa bermaksud mengurangi arti pentingnya kebijakan Peraturan

Pemerintah No. 32 tahun 1998 ) yang biasa diberikan kepada pengusaha besar mungkin dapat dikurangi, kemudian prioritas diberikan pada kegiatan usaha kecil dan memihak pada kepentingan masyarakat.

Usaha kecil di kota harus dipandang sebagai unit-unit usaha berskala kecil yang terlibat dalam produksi, dan distribusi barang-barang dan jasa yang masih dalam suatu proses evolusi untuk menjelma sebagai sekelompok perusahaan berskala kecil dengan masukan-masukan modal (*capital*) dan pengelolaan (*managerial*) yang lebih besar. (Sjaifudin, 1995).

Akumulasi penduduk di kota-kota besar seperti halnya di Indonesia, dalam kenyataannya sering tidaklah serta merta diikuti dengan penyediaan dan kesempatan kerja formal yang luas. Hal tersebutlah memposisikan penduduk yang tidak mampu berkompetisi di sektor formal masuk ke sektor informal. Dengan mereka bekerja seadanya, pada lapangan usaha apa saja, tentunya seperti jenis pekerjaan yang tidak membutuhkan ketrampilan dan pendidikan tinggi (Syaifudin dalam Widiyanto, 2003)

Secara struktural suatu gejala ekonomi mempengaruhi usaha melalui sisi permintaan dan sisi penawaran. Besarnya efek tersebut bervariasi menurut jenis kegiatan atau sector, sub sektor, skala usaha dan wilayah usaha (lokasi pasar) yang berbeda. Perbedaan ini karena orientasi dan struktur pasar output dan input, pola proses produksi, dan jenis serta intensitas pemakaian output, bahan baku berbeda menurut kegiatan ekonomi yang berbeda, (Raharjo, 2003)

Gambaran yang lebih spesifik tentang pendapatan usaha kecil perkotaan pada hasil penelitian yang dilakukan oleh Winarti (1985), data dari responden bahwa usaha yang mereka lakukan 25 jam perminggu (75,13%) dan berpenghasilan rendah (79,89%). Penelitian yang dilakukan pada beberapa daerah di Sulawesi Selatan seperti kabupaten Polmas (Farid, 2002) bahwa dari responden, umumnya usaha yang mereka lakukan belum lama (52,5%), dengan tingkat pendapatan antara Rp 20.000,00 s/d Rp 25.000,00 perhari (68,8%). Kenyataan di masyarakat, menunjukkan bahwa pendapatan tenaga kerja pada sektor informal masih tergolong rendah.

Kota Sorong merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi sumber daya alam yang cukup potensial untuk dikembangkan. Sama seperti kota-kota lainnya, di Kota Sorong terdapat pelaku usaha sektor informal, yang bergerak di bidang industri kecil, perdagangan dan jasa. Bidang usaha perdagangan yang termasuk skala usaha kecil dalam penelitian ini meliputi pedagang keliling dan pedagang menetap yang berlokasi di pasar yang ada di Kota Sorong dan pemilik kios di rumah. Selanjutnya bidang usaha industri kecil yang dimaksud dalam penelitian ini meliputi usaha industri kerajinan tangan yang tidak berbentuk usaha formal. Sementara bidang usaha jasa dalam penelitian ini meliputi usaha angkutan seperti ojek dan becak. Berdasarkan data statistik pada akhir tahun 2012, diketahui bahwa pelaku usaha sektor informal di Kota Sorong di bidang industri kecil sebanyak 1.238 unit usaha yang dikelompokkan ke

dalam usaha bidang perdagangan, industri kecil dan jasa, sebagaimana tercantum dalam tabel berikut.

Table 1.1. Perkembangan Jenis Usaha Kecil Sektor Informal di Kota Sorong Tahun 2003 – 2012

Tahun	Bidang Usaha			Jumlah
	Perdagangan	Industri Kecil	Jasa	
2003	55	12	125	192
2004	95	15	135	245
2005	163	20	160	343
2006	225	24	173	422
2007	300	29	187	516
2008	450	27	194	671
2009	550	33	204	787
2010	725	33	210	968
2011	983	40	215	1.238

Sumber : BPS Kota Sorong, 2012

Berdasarkan data dalam Tabel 1.1. Menjelaskan bahwa dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2011 sektor informal di Kota Sorong senantiasa mengalami peningkatan, baik pada bidang perdagangan, industri kecil maupun jasa. Namun demikian, usaha di bidang perdagangan mengalami peningkatan jumlah pelaku usaha yang lebih banyak dibandingkan dengan bidang lainnya. Peningkatan ini menunjukkan bahwa sektor informal di Kota Sorong dapat diandalkan sebagai penyerap tenaga kerja yang cukup besar, dan mampu bersaing dengan penyerapan tenaga kerja di sektor formal.

Penelitian ini difokuskan pada sektor usaha informal bidang perdagangan, yang didasari atas pertimbangan bahwa perdagangan merupakan bidang yang paling banyak ditekuni oleh para pelaku sektor informal di Kota Sorong dibandingkan dengan bidang usaha lainnya.

Karena bidang ini paling banyak diminati maka juga memberikan kontribusi terhadap pendapatan asli daerah (PAD) berupa tagihan retribusi yang lebih banyak dibandingkan dengan bidang lainnya.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka menarik untuk diteliti mengenai analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha Sektor informal di bidang perdagangan di Kota Sorong.

## **B. Perumusan Masalah**

Adapun pokok masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah modal usaha, lama usaha, jam operasional, berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha kecil sektor informal di Kota Sorong.
2. Apakah ada perbedaan signifikan antara insentif pemerintah dan letak tempat usaha terhadap usaha sektor informal di kota Sorong.

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengetahui apakah modal usaha, lama usaha, jam operasional, insentif pemerintah serta letak tempat usaha berpengaruh terhadap pendapatan usaha kecil sektor informal di Kota Sorong.
2. Mengetahui apakah ada pengaruh insentif pemerintah, letak tempat usaha terhadap pendapatan usaha sektor informal di kota Sorong.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah :

1. Sebagai masukan bagi pengusaha (pekerja) usaha kecil dan dinas pasar pemerintah daerah Kota Sorong untuk dijadikan bahan pertumbuhan dalam rangka pembinaan dan pengembangan usaha kecil.
2. Sebagai salah satu acuan dan bahan pertimbangan bagi penelitian berikutnya yang hubungannya dengan usaha kecil sektor informal.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Konsep sektor informal

Ada dua sudut pandang terhadap sektor informal. Pandangan tradisional menganggap sektor informal sebagai sumber pendapatan bagi masyarakat miskin, dan juga asosiasi dengan tidak produktif dan pekerja dikecualikan (Tokman 1992). Pandangan yang lebih baru adalah bahwa sektor informal memiliki potensi untuk mencapai tingkat produktivitas yang tinggi melalui dinamis, karakter kewirausahaan dari usaha mikro yang terdiri dari sektor ini (*Portes dan Schaufler 1993*). Terkait dengan pandangan ini adalah studi yang menunjukkan bahwa sektor informal bukan hanya mekanisme bertahan hidup bagi masyarakat miskin, tetapi cara dengan mana individu terdidik dan terampil menghindari pajak penghasilan. Misalnya, dalam ujian dari sektor informal di Polandia, Bedi (1998) menemukan bahwa pekerja di sektor publik, yang berpendidikan tinggi, lebih rentan untuk berpartisipasi di sektor informal. Apa yang sebenarnya terjadi di dalam ekonomi tertentu jelas merupakan pertanyaan empiris dan perlu untuk menyelidiki struktur dan karakteristik ekonomi seperti itu.

Sektor informal menunjuk pada adanya dikotomi dengan sektor formal yang ciri kedua bagiannya saling bertentangan. Sektor formal digunakan dalam pengertian sejumlah pekerjaan yang saling berhubungan, yang merupakan bagian dari suatu struktur pekerjaan yang

terjalin dan amat terorganisir, pekerjaan yang secara resmi terdaftar dalam statistik perekonomian, dan syarat-syarat bekerja yang dilindungi oleh hukum. Kegiatan-kegiatan perekonomian yang tidak memenuhi kriteria ini kemudian dimasukkan dalam istilah sektor informal, yaitu merupakan suatu kegiatan yang secara umum dinamakan wirausaha “usaha sendiri”. Ini merupakan jenis kesempatan kerja yang kurang terorganisir, yang sulit dicacah, dan karena itu sering dilupakan dalam sensus resmi, serta merupakan kesempatan kerja yang persyaratan kerjanya jarang dijangkau oleh aturan-aturan hukum.

Konsep sektor informal muncul melalui keterlibatan pakar-pakar internasional dalam perencanaan pembangunan sektor informal ditandai oleh usaha kecil dalam jumlah yang banyak dan biasanya dimiliki oleh keluarga dengan menggunakan teknik produksi yang sederhana dan padat karya. Studi yang didasarkan atas data Sakernas 1998 dan 2002 dari BPS menyatakan bahwa 82,9% tenaga kerja utama penjualan berada pada sektor informal, dan umumnya mereka berada di daerah perkotaan yang sebagian besar didominasi oleh Pedagang kaki lima. (*Firnandy, 2002*).

Sethuraman (1985) menyatakan sektor informal biasanya digunakan untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Sektor informal merupakan manifestasi dari situasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara berkembang, karena mereka yang memasuki sektor ini bertujuan mencari kesempatan kerja dan pendapatan daripada

memperoleh keuntungan. Pekerja yang memasuki sektor ini pada umumnya miskin, berpendidikan rendah, tidak terampil dan kebanyakan para migran. Sethuraman menyimpulkan sektor informal di perkotaan harus dipandang sebagai unit-unit berskala kecil yang terlibat dalam produksi dan distribusi barang-barang yang masih dalam suatu proses evolusi daripada dianggap sebagai sekelompok perusahaan yang berskala besar dengan masukan-masukan (*inputs*) modal dan pengelolaan (managerial) yang besar (Manning dan Tajuddin, 1989).

Hart (1973) menggambarkan sektor informal sebagai bagian angkatan kerja di kota yang berada di luar pasar kerja yang terorganisir. Hart menambahkan sektor informal meliputi bermacam-macam hal, mulai dari usaha-usaha marginal sampai perusahaan-perusahaan besar. Hart lebih jauh membagi sektor informal menjadi sektor informal sah dan informal tidak sah. Dalam sektor informal sah, kegiatan dibagi dalam kegiatan utama, yaitu: kegiatan primer dan sekunder (pertanian, perkebunan, pengerajin), kegiatan tersier (perdagangan, transportasi dan sewa-menyewa), distribusi kecil-kecilan (pedagang kelontong, pedagang kaki lima), Jasa (pengamen, penyemir sepatu, tukang cukur dan perantara) dan transaksi pribadi (pinjam-meminjam dan pengemis). Kegiatan informal tidak sah dibagi dalam kegiatan jasa (perdagangan gelap, lintah darat, pelacur) dan transaksi (pencuri, pemalsuan uang).

Pendapat para peneliti dunia mengenai sektor informal cukup beragam. Di antaranya de Soto, mendefinisikan sektor informal sebagai

kegiatan ekonomi di luar sistem yang legal; sedangkan menurut Portes & Castells (1989) sektor informal adalah "*common sense notion*" yang karena batas-batasnya terus bergeser, tidak dapat dipahami sebagai sebuah definisi ketat. Mereka melihat ekonomi informal sebagai suatu proses perolehan penghasilan yang mempunyai cirisentral, yaitu; tidak diatur oleh lembaga-lembaga sosial, dalam suatu lingkungan legal dan sosial dimana kegiatan-kegiatan serupa diatur. Batasan ekonomi informal menurut mereka, bervariasi secara substansial sesuai dengan konteks dan kondisi historisnya masing-masing. Dapat disimpulkan bahwa, konsep sektor informal merupakan hasil dari proses panjang perubahan sosial ekonomi dan menemukan bentuknya yang terdefinisi oleh kondisijumlah tenaga kerja yang tidak tertampung dalam sektor formal maupun migran yang datang dari desa.

Sektor informal merupakan salah satu sektor usaha yang mudah dimasuki ataupun ditekuni, mengingat sektor ini lebih cenderung memanfaatkan sumber-sumber daya lokal, kepemilikan sederhana yakni oleh keluarga, biasanya berskala kecil, bersifat pekerjaan padat karya dengan menggunakan teknologi sederhana, keterampilan yang dimiliki untuk terlibat langsung menekuni bidang ini pun di luar sistem pendidikan formal, serta sektor ini bergerak di pasar yang kompetitif dan tidak berada di bawah pengaturan resmi, (Setiono,2004).

Sektor informal biasanya digunakan untuk memajukan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Dikatakan berskala kecil

karena umumnya mereka berasal dari kalangan miskin, sebagai suatu manifestasi dari situasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara berkembang, bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan untuk memperoleh keuntungan, umumnya mereka berpendidikan sangat rendah, mempunyai keterampilan rendah, dan umumnya dilakukan oleh para migran, (Sthuraman dalam Manning dan Tajuddin,1989)

Sektor informal sebagai pasaran tenaga kerja yang tidak dilindungi. Dikatakannya bahwa salah satu aspek penting dari perbedaan antara sektor formal dan informal sering dipengaruhi oleh jam kerja yang tidak tetap dalam jangka waktu tertentu. Hal ini disebabkan oleh tidak adanya hubungan kontrak kerja jangka panjang dalam sektor informal dan upah cenderung dihitung per hari atau per jam serta menonjolnya usaha mandiri, (Dipak Mazundar dalam Manning dan Noer,1989)

Sektor formal dalam pengertian pekerja bergaji atau harian dalam pekerjaan yang permanen meliputi: a), sejumlah pekerjaan yang saling berhubungan yang merupakan bagian dari suatu struktur pekerjaan yang terjalin dan amat terorganisir. b), pekerjaan secara resmi terdaftar dalam statistik perekonomian dan c), syarat-syarat bekerja dilindungi oleh hukum (*Jan Breman dalam Manning dan Noer, 1996*)

Sektor informal pada umumnya bekerja tanpa bantuan orang lain dan bekerja dibantu anggota keluarga ataupun buruh tidak tetap yang

kebanyakan mereka bekerja dalam jam kerja yang tidak teratur dan jumlah jam kerja di bawah kewajaran, melakukan semua kegiatan yang tidak sesuai dengan pendidikan atau keahliannya. Berdasarkan berbagai pendapat dan beberapa penelitian terdahulu dapat disampaikan bahwa konsep sektor informal lebih difokuskan pada aspek-aspek ekonomi, aspek sosial dan budaya, (Wirasarjono dalam Didin, 1987).

Dari aspek ekonomi sektor informal sendiri meliputi penggunaan modal yang rendah, pendapatan rendah, skala usaha relatif kecil. Sedangkan dari aspek sosial meliputi tingkat pendidikan formal rendah berasal dari kalangan ekonomi lemah, umumnya berasal dari migran. Sedangkan dari aspek budaya di antaranya kecenderungan untuk beroperasi diluar sistem regulasi, penggunaan teknologi sederhana, tidak terikat oleh curahan waktu kerja. Dengan demikian cara pandang di atas tentang sektor informal lebih menitik beratkan kepada suatu proses memperoleh penghasilan yang dinamis dan bersifat kompleks, (Todaro, 1998)

Adapun ciri-ciri kegiatan sektor informal sebagai berikut :

Manajemennya sederhana, Tidak memerlukan izin usaha, Modal rendah, Padat karya, Tingkat produktivitas rendah, Tingkat pendidikan formal biasanya rendah, Penggunaan teknologi sederhana, Sebagian besar pekerja adalah keluarga dan pemilikan usaha oleh keluarga, Mudahnya keluar masuk usaha, Kurangnya dukungan dan pengakuan

pemerintah, (Hart, 1971). Dalam ILO (*International Labor Organisation*) dan berbagai penelitian sektor Informal di Indonesia telah menghasilkan 10 ciri pokok sektor Informal: 1) kegiatan usaha tidak terorganisasikan dengan baik 2) pada umumnya unit usaha tidak mempunyai ijin usaha 3) pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti letak tempat usaha dan jam operasinal 4) pada umumnya kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai pada sektor ini 5) unit usaha mudah keluar masuk dari satu sub sektor lain ke lain sub sektor 6) teknologi yang di gunakan masih bersifat primitif atau bersifat sederhana 7) modal usaha relatif kecil 8) pada umumnya tenaga kerja berasal dari keluarga 9) sumber modal usaha berasal dari tabungan sendiri atau lembaga keuangan tidak resmi 10) hasil produksi dikonsumsi oleh kalangan masyarakat berpenghasilan rendah.

Sedangkan Wirosarjono (1985) mendefinisikan sektor informal sebagai sektor kegiatan ekonomi marginal (kecil-kecilan) yang mempunyai ciri-ciri sebagai berikut : (1) Pola kegiatan tidak teratur, baik dalam arti waktu, permodalan, maupun penerimaannya; (2) Tidak tersentuh oleh ketentuan atau peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah; (3) Modal, peralatan, dan perlengkapan maupun omzetnya biasanya kecil dan diusahakan atas dasar hitungan harian; (4) Umumnya tidak mempunyai tempat usaha yang permanen dan terpisah dari tempat tinggalnya; (5) Tidak mempunyai keterikatan (*linkages*) dengan usaha lain yang besar; (6) Umumnya dilakukan oleh dan melayani golongan masyarakat yang

berpendapatan rendah; (7) Tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus, sehingga secara luwes dapat menyerap bermacam-macam tingkat pendidikan tenaga kerja; (8) Tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, dan lain sebagainya; dan (9) Umumnya tiap-tiap satuan usaha mempekerjakan tenaga yang sedikit dan dari lingkungan hubungan keluarga, kenalan, atau dari daerah yang sama. Sementara itu Tadjudin Noer Effendi (1985) memberi batasan sektor informal sebagai pekerja yang berusaha sendiri dengan buruh tidak tetap dan dibantu tenaga kerja keluarga yang tidak dibayar dimana tidak memerlukan ketrampilan. Ini menunjukkan peluang yang ada dalam sektor informal tidak memerlukan persyaratan tertentu dimana setiap orang dapat keluar masuk dalam sektor tersebut.

Adapun ciri-ciri sektor informal menurut Payaman Simanjuntak (1985) meliputi : (1) kegiatan usaha umumnya sederhana; (2) Tidak terikat banyak orang; (3) Skala usaha relatif kecil; (4) Tidak mempunyai ijin usaha; (5) Tingkat penghasilan umumnya rendah; (6) Bebas dapat dilakukan oleh semua orang; (7) Berfungsi sebagai produsen atau penyalur kecil yang langsung melayani konsumen; dan (8) Mempunyai keanekaragaman bentuk usaha.

Berdasarkan ciri-ciri sektor informal yang dikemukakan oleh beberapa ahli di atas, terdapat makna bahwa sektor informal merupakan suatu istilah yang mencakup pengertian berbagai kegiatan usaha yang bersifat "wiraswasta" (usaha sendiri). Ini merupakan jenis kesempatan

kerja yang kurang terorganisir sebagai sumber berwiraswasta, namun dilihat daya serapnya, khususnya di daerah perkotaan persentase pekerja di sektor informal berkembang semakin besar. Besarnya daya serap tersebut merupakan pencerminan ketidak mampuan sektor formal untuk menampung pertambahan angkatan kerja, sehingga dapat diasumsikan bahwa kalau orang tidak dapat bekerja di sektor formal, dan tidak ada lowongan di sektor formal, maka orang lalu mencari atau menciptakan kesempatan kerja di sektor informal, selain itu sektor informal mudah dilakukan oleh siapapun bahkan yang berpendidikan rendah dapat masuk dan income dan sektor ini, juga mampu mencukupi kebutuhan hidup masyarakat.

Suatu pendekatan yang menekankan pada unit individu menafsirkan pengertian sektor informal sebagai pekerja-pekerja yang bekerja di sektor yang tidak terlindungi (*unprotected sector*). Menurut pandangan ini lapangan kerja di sektor formal sangat terlindungi (aturan hukum) dan menawarkan tingkat gaji dan kondisi kerja yang jelas, dan sektor formal tidak mudah diperoleh, kecuali apabila calon pekerja mampu lolos seleksi kriteria rekrutmen kerja yang disyaratkan. Sebaliknya sektor informal merupakan lapisan pasar tenaga kerja yang relatif tidak terlindungi, akan tetapi orang masuk ke sektor ini relatif bebas (*free entry*). Adanya '*free entry*' membuat sektor informal dibanjiri pekerja yang kurang terdidik dan kurang terampil ataupun tenaga kerja yang tidak bisa atau belum terserap sektor formal.

Ada dua pandangan atau sikap sehubungan dengan meluasnya sektor informal di perkotaan. Pertama yaitu pandangan yang berpendapat mengalirnya angkatan kerja dari pedesaan yang memasuki sektor informal merupakan gejala positif, karena Keberadaan sektor informal dipandang sebagai pelengkap dan penunjang serta sebagai sumber potensi perkembangan ekonomi kota. Kedua, pandangan bahwa sektor informal berdiri sendiri dan terpisah dari kegiatan ekonomi kota (Tadjuddin Noer Effendi, 1996).

Pada hakekatnya sektor informal dan formal saling mengisi satu sama lain. Sektor informal menghasilkan dan menyediakan barang dan jasa bagi sektor formal. Sebaliknya, sektor formal dapat merangsang terciptanya peluang kerja dan berusaha bagi penduduk miskin. Sektor informal akan dapat berkembang menjadi formal sejalan dengan meningkatnya pertumbuhan ekonomi kota, karena itu sektor informal perlu dibantu dan diupayakan terkait dengan sektor formal.

Kegiatan sektor informal berperan sebagai penampung angkatan kerja yang belum bekerja baik dikota maupun di desa yang tidak tertampung pada sektor formal. Kegiatan sektor informal bukan gejala sementara melainkan gejala permanen yang terlepas dari perkembangan sektor formal. Pengakuan terhadap sektor informal sebagai lapangan usaha yang potensial dalam membantu penyediaan lapangan kerja akan melahirkan kebijakan yang berusaha untuk mempertahankan eksistensinya.

Oleh karena itu sektor informal secara langsung ataupun tidak langsung mempunyai peran penting dalam menanggulangi masalah pengangguran dan kemiskinan. Untuk mengidentifikasi suatu kegiatan usaha yang memperoleh profit (secara sah) adalah termasuk sektor informal atau bukan, maka bidang usaha ini dibagi dalam beberapa kelompok yaitu : (1) kegiatan-kegiatan primer dan sekunder, contoh, pertanian perkebunan yang berorientasi pasar, kontraktor bangunan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengannya, pengrajin usaha sendiri, pembuat sepatu, penjahit, dll. (2) Usaha tersier dengan modal yang relatif besar, contoh perumahan, transportasi, usaha-usaha untuk kepentingan umum, spekulasi barang-barang dagangan, kegiatan sewa-menyewa. (3) Distribusi kecil-kecilan, contoh pedagang pasar, pedagang kelontong, pedagang kaki lima, pengusaha makanan jadi, pelayan bar, pengangkut barang, agen atas komisi, dan penyalur. (4) Jasa yang lain, contoh pemusik pengusaha binatu, penyemir sepatu, tukang cukur, pembuang sampah, juru potret, reparasi kendaraan maupun reparasi lainnya, makelar. (5) Transaksi pribadi, contoh arus uang dan barang pemberian maupun semacamnya; pinjam-meminjam, pengemis.

Dari penggolongan-penggolongan tersebut di atas maka akan lebih jelas dalam mengidentifikasi sebuah kegiatan usaha tertentu yang termasuk sektor informal. Masih banyak lagi contoh dari kegiatan usaha yang termasuk sektor informal yang tidak disebutkan di sini karena berkembangnya kebutuhan masyarakat dan kebutuhan pasar serta

inovasi masyarakat pelaku pasar lain. Hal itu dapat diidentifikasi masuk dalam kelompok mana usaha tersebut dengan pengelompokan tersebut.

Dari pengertian, ciri-ciri dan penggolongan sektor informal yang telah dijelaskan di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sektor informal adalah suatu unit usaha dengan pola kegiatan tidak teratur baik waktu, modal, maupun penerimaannya, hampir tidak tersentuh oleh peraturan atau ketentuan dari pemerintah; modal, peralatan dan perlengkapan serta omzet yang diperoleh biasanya kecil dan dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah, tidak membutuhkan keahlian khusus dalam menjalankan kegiatannya, dan pada umumnya satuan usahanya mempekerjakan tenaga kerja yang sedikit dari lingkungan, hubungan keluarga, serta dengan mudah dapat berganti atau beralih ke usaha lain. Sektor informal merupakan unit usaha yang mampu menciptakan lapangan kerja, kesempatan kerja dan mempunyai daya serap yang tinggi bagi para angkatan kerja. Sektor informal adalah bentuk kegiatan ekonomi yang umumnya berasal dari golongan ekonomi menengah ke bawah dengan menggunakan modal kecil, berpendapatan relatif rendah, aktivitasnya tanpa bantuan orang lain cukup dengan dibantu anggota keluarga ataupun buruh tidak tetap, kebanyakan bekerja dalam jam kerja tidak teratur atau di bawah kewajaran, serta tidak begitu memperhatikan masalah pendidikan atau keahlian dalam menggelutinya.

Kritikan terhadap konsep sektor informal muncul pada dekade terakhir, konsep sektor informal dianggap terlalu simplistik (Saptari, 1997).

Di mana dalam konsep tersebut hanya membagi sistem ekonomi dalam dua bagian, yang formal dan yang informal dan dianggap bergerak secara terpisah dalam suatu sistem ekonomi yang bersifat dualistik. Konsep sektor informal ini dinilai terlalu luas cakupannya sehingga tidak mempunyai daya analisa yang operasional. Hal ini sejalan dengan pendapat Breman (1985), menurutnya gambaran sektor informal kurang memadai, definisi yang kurang baik itu sangat arbitrer dimanamenganggap mereka yang berada di sektor ini adalah golongan yang memiliki pendapatan rendah, hidup serba susah dan semi-kriminal pada batas-batas perekonomian kota. Padahal, menurut Breman (1985) kegiatan-kegiatan dalam sektor informal secara ekonomis sangat efisien dan menguntungkan serta tidak bisa dibatasi pada suasana ekonomi dan/atau suasana perburuhan yang terpisah (dualistik). Kegiatan yang termasuk sektor informal sangat beraneka ragam dan tidak mungkin untuk membuat klasifikasi sistematis mengenai pelbagai kegiatan ini dalam satu sektor. Breman melihat sektor informal sebagai sebuah *continuum* dengan garis-garis pembagiannya yang hampir sembarang dan sulit untuk meletakkan garis-garis tersebut dalam situasi yang nyata.

Kritik Breman terhadap konsep dualistik perekonomian kota (formal vs informal) dijawab dengan definisinya mengenai pengelompokan kelas sosial penduduk pekerja. Kelas sosial tersebut adalah: elit pekerja (karyawan-karyawan perusahaan swasta dan lembaga pemerintahan, pekerja dalam industri besar), borjuis kecil (pemilik toko kecil, kelompok

usaha perseorangan, pedagang eceran, pemilik toko), kaum sub-proletar (buruh-buruh tidak tetap, pembantu rumah tangga, pedagang kaki lima) dan kaum proletar (pengemis, pengumpul sampah).

## **2.2. Pengertian dan Klasifikasi Kegiatan Perdagangan**

Kegiatan penduduk dalam perekonomian suatu kota secara umum dijalin oleh tiga faktor yang mempunyai arti penting di dalam kehidupan suatu kota, yaitu kegiatan produksi, distribusi dan konsumsi. Ketiga kegiatan utama tersebut merupakan mata rantai yang saling berkaitan satu sama lain (Ratcliff dalam Karyani, 1992:61). Kegiatan produksi merupakan kegiatan menghasilkan barang atau jasa dari bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi untuk memenuhi kebutuhan penduduk. Pihak yang melakukan kegiatan produksi ini disebut produsen. Kegiatan konsumsi merupakan kegiatan permintaan dari pihak yang memakai atau menghabiskan barang atau jasa. Pihak ini biasa disebut konsumen. Sedangkan kegiatan distribusi ialah kegiatan yang menghubungkan atau mempertemukan kegiatan produksi dengan kegiatan konsumen. Kegiatan inilah yang kemudian lebih dikenal sebagai kegiatan pedagang.

Kegiatan perdagangan dapat diklasifikasikan berdasarkan volume barang yang dijual, bentuk tempat, jenis komoditas yang dijual, cara transaksi barang, dan lain-lain. Berdasarkan volume barang yang dijual, kegiatan perdagangan dibagi atas perdagangan grosir dan perdagangan eceran. Perdagangan grosir atau *wholesaler* adalah pedagang yang

memperjualbelikan komoditas dalam partai atau skala yang besar dan konsumennya merupakan konsumen pertama yang akan mendistribusikan lagi kepada konsumen berikutnya. Sedangkan pedagang eceran atau retail adalah perdagangan yang memperjual-belikan komoditas dalam partai kecil dan konsumennya merupakan konsumen akhir yang langsung memakai komoditas tersebut untuk memenuhi kebutuhannya sendiri.

Menurut Kotler, perdagangan eceran adalah semua perdagangan yang berkenaan dengan penjualan barang-barang dan jasa-jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi, bukan penggunaan bisnis (Kotler, 1986:116). Perdagangan eceran juga sering diutarakan sebagai *the sale of goods in small quantities*. Hal ini sesuai dengan jumlah yang diperlukan untuk konsumen akhir seperti kebutuhan rumah tangga untuk langsung dikonsumsi (J.A. Sinungan dalam Prisma, 1987). Meskipun definisi perdagangan eceran mencakup barang dan jasa, namun pada umumnya ia lebih mengutamakan barang yang kongkrit (*tangible goods*). Di dalamnya tidak tercakup jasa-jasa seperti listrik, jasa komunikasi ataupun hiburan.

Berdasarkan cara distribusi barang kegiatan perdagangan dibagi atas dua cara. Cara pertama adalah penjual mendatangi lokasi konsumen, sedangkan cara kedua adalah konsumen mendatangi lokasi penjual. Khusus untuk cara kedua, para pedagang akan menempati lokasi-lokasi dalam ruang yang menguntungkan dan strategis dijelaskan pada uraian prinsip penentuan lokasi. Proses terjadinya interaksi antara produsen

dengan konsumen disebut pasar (Smith dalam Karyani, 1992:28). Pasar dalam konteks Smith ini secara umum tanpa memperhatikan unsur ruang. Bila pasar ditinjau dari segi ruang maka pasar hanyalah merupakan salah satu tempat kegiatan perdagangan.

Bentuk tempat perdagangan eceran di Indonesia, dapat dibedakan sebagai berikut: pasar tradisional, warung toko, pusat perbelanjaan, pusat pertokoan, *departement store*, *supermarket*, *super bazaar*, *spesciality store*, *boutique*, dan pasar khusus (J.A. Sinungan dalam Prisma , 1987). Sedangkan menurut Direktorat Bina Sarana Pasar Dalam Negeri, pasar dibagi menjadi dua jenis, yaitu Pasar Modern (meliputi: *departement store* dan pasar swalayan) serta pasar tradisional (meliputi: pasar tradisional dan pasar desa).

Dengan demikian yang dimaksudkan dengan sektor informal adalah bentuk kegiatan ekonomi yang umumnya berasal dari golongan ekonomi menengah ke bawah dengan menggunakan modal kecil, berpendapatan relatif rendah, aktivitasnya tanpa bantuan orang lain cukup dengan dibantu anggota keluarga ataupun buruh tidak tetap, kebanyakan bekerja dalam jam kerja tidak teratur atau di bawah kewajaran, serta tidak begitu memperhatikan masalah pendidikan atau keahlian dalam menggelutinya.

### **2.3. Konsep Pendapatan**

Adapun Tujuan utama suatu usaha adalah bagaimana memperoleh pendapatan, selanjutnya dapat digunakan guna kelangsungan serta kebutuhan hidupnya suatu usaha. Pendapatan yang diterima tersebut

biasanya dalam bentuk uang, dimana uang sendiri merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran (*Samuelson dan Nordhaus, 1997*).

Lebih lanjut pendapatan dapat pula terdefinisikan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun), pendapatan sendiri terdiri dari upah, atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran (*Samuelson dan Nordhaus, 1997*).

Pendapatan pun dapat diklasifikasikan atas dua jenis, yaitu jenis pendapatan perorangan dan pendapatan disposable. Pendapatan perorangan adalah pendapatan yang dihasilkan oleh atau dibayarkan kepada perorangan sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan perorangan. Dimana jika diperhatikan secara baik maka terkadang sebagian dari pendapatan perorangan tersebut dimanfaatkan untuk membayar pajak, serta jika masih tersisa sebagian ditabung oleh rumah tangga; sehingga boleh dikatakan pendapatan perorangan yang telah dikurangi dengan pajak penghasilan. Pendapatan disposable merupakan sejumlah pendapatan saat ini yang dapat di belanjakan atau ditabung oleh rumah tangga ; yaitu pendapatan perorangan dikurangi dengan pajak penghasilan (*Lipsey, 1991*).

Pendapatan atau penghasilan adalah sebagai balas karya. Pendapatan sebagai balas karya terbagi dalam enam kategori, yaitu

upah/gaji yang merupakan balas jasa untuk pekerjaan yang dilaksanakan dalam hubungan kerja dengan orang/instansi lain (sebagai karyawan yang dibayar), laba usaha sendiri yaitu balas karya untuk pekerjaan yang dilakukan sebagai pengusaha yang mengorganisir produksi, mengambil keputusan tentang kombinasi faktor produksi serta menanggung resikonya sendiri entah sebagai petani, tukang/pedagang dan sebagainya, laba perusahaan (perseroan) atau laba yang diterima atau diperoleh perusahaan yang berbentuk atau badan hukum, sewa atas jasa yang diterima oleh pemilik atas penggunaan hartanya seperti tanah, rumah atau barang-barang tahan lama, penghasilan campuran yaitu penghasilan yang diperoleh dari usaha seperti ; petani, tukang, warungan, pengusaha kecil, dan sebagainya disebut bukan laba, melainkan terdiri dari berbagai kombinasi unsur-unsur pendapatan, serta bunga atau balas jasa untuk pemakaian faktor produksi uang (*Gilarso, 1998*)

Seluruh perusahaan dalam perekonomian adalah kompetitif dan memaksimalkan laba, maka setiap faktor produksi dibayar berdasarkan kontribusi marginalnya pada proses produksi. Upah riil yang dibayar kepada setiap pekerja sama dengan produk marginal tenaga kerja (*marginal product of labor, MPL*) dan harga sewa riil yang dibayar kepada setiap pemilik modal sama dengan produk marginal modal (*marginal product of capital, MPK*). Karena itu upah riil total yang dibayar kepada tenaga kerja adalah  $MPL \times L$  (*Mankiw, 2007*)

Akan tetapi konsep yang paling sering digunakan untuk mengukur kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga adalah melalui konsep pendapatan. pendapatan adalah seluruh uang atau hasil material lainnya yang diterima seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu dalam suatu kegiatan ekonomi (*Winardi, 1997*).

Dapat disimpulkan pendapatan itu sendiri merupakan bentuk balasan atas serangkaian aktivitas ekonomi yang dilaksanakan, baik yang dilakukan pribadi, keluarga, maupun kelompok, unit kerja tertentu, yang telah dikurangi pajak penghasilan (pajak usaha baik perhari maupun perbulan). Sedangkan untuk pendapatan yang disisihkan bagi aktivitas menabung sebagai cadangan berjaga-jaga untuk normalisasi modal tidaklah ikut diperhitungkan akan tetapi telah terselip secara langsung didalamnya.

#### **2.4. Konsep Modal**

Secara historis konsep modal selalu mengalami perubahan, perkembangan, oleh karenanya dalam ilmu ekonomi, istilah modal merupakan konsep yang pengertiannya cukup beraneka ragam, tergantung dari konteks penggunaannya dan aliran pemikiran yang dianut (*Snavely, 1980*).

Istilah saham dan istilah modal pun sering kali digunakan secara sinonim. Dalam abad ke-16 dan 17 istilah modal dipergunakan untuk menunjukkan stok uang yang akan dipakai untuk membeli komoditi fisik, kemudian dijual guna memperoleh keuntungan, atau stok komoditi itu sendiri.

Modal dan modal berputar, hanyalah dapat terbedakan melalui kriteria sejauh mana suatu unsur modal dikonsumsi dalam jangka waktu tertentu (misalnya satu tahun) (*Smith, 1776*). Dimana jika saja suatu unsur modal dalam jangka waktu tertentu hanya dikonsumsi sebagian sehingga hanya sebagian (kecil) nilainya menjadi susut, maka unsur tersebut disebut modal tetap (misalnya mesin, bangunan, dan sebagainya). Tetapi jika unsur modal dikonsumsi secara total, maka ia disebut modal berputar (misal tenaga kerja, bahan mentah dan sarana produksi). Perbedaan semacam ini (yang juga masih umum dipergunakan sampai sekarang), mendapat kritik dari (*Marx Bottomore, 1983*).

Istilah modal dapat terdefiniskan sebagai barang fisik yang dipergunakan untuk menghasilkan barang lain, serta suatu dana yang tersedia untuk mengupah buruh. Sedangkan Pada akhir abad ke-19, modal terdefiniskan sebagai barang fisik yang dipergunakan untuk menghasilkan barang lain, serta salah satu di antara empat faktor utama produksi (tiga lainnya adalah tanah, tenaga kerja dan organisasi atau manajemen) (*Mill, 1848* )

Saat ini, modal sebagai suatu konsep ekonomi dipergunakan dalam konteks yang berbeda-beda. Dalam rumusan yang sederhana, memberikan definisi modal adalah barang atau uang, yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang baru. Dalam

artian yang lebih luas, menurut pandangan ekonomi non-Marxian, modal mengacu kepada asset yang dimiliki (Mubyarto,1973)

Berdasar sejumlah definisi modal yang boleh tersampaikan, maka konsep modal yang dipergunakan pada penelitian ini adalah sejumlah dana yang disediakan secara khusus untuk tujuan pengembangan usaha dalam periode waktu sesuai kebutuhan. Oleh karena berapa besar nilai dana dalam bentuk rupiah yang disedia/disisihkan khusus untuk maksud ataupun tujuan pengembangan usaha baik perhari maupun perbulan bagi aktivitas usaha, inilah yang boleh disebut sebagai modal, yang boleh kata disejajarkan pendefinisiannya dengan modal lancar atau modal yang secara spesifik termanfaatkan secara khusus untuk kelancaran usaha.

## **2.5. Hubungan modal usaha dengan Pendapatan**

Sarana permodalan merupakan kebutuhan utama dalam menjalankan suatu kegiatan usaha baik pada saat awal memulai usaha, mengembangkan usaha maupun saat terjadinya penurunan usaha. Modal awal berfungsi dalam pembelian peralatan (*capital goods*), seperti tempat pasaran, peralatan dorongan dan peralatan lainnya. Selanjutnya, modal kerja (*working capital*) diperlukan untuk menjalankan kegiatan usaha seperti pembelian bahan/barang dagangan dan biaya-biaya lainnya. Sumber modal pedagang berasal dari tabungan sendiri dan dari dana pinjaman yang berasal dari keluarga dan teman pinjaman dari koperasi, bank atau lembaga non formal lainnya (*Wirasarjono dalam Didi, 1987*)

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output (*Irawan dan M. Suparmoko, 1988*).

Modal dapat dibagi atas : a). modal tetap yakni modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dalam jangka waktu yang relatif lama dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi, b). modal lancar sebagai modal yang memberikan jasa hanya sekali dalam proses produksi, bisa dalam bentuk bahan-bahan baku dan kebutuhan lain sebagai penunjang usaha tersebut, c) keseluruhan dana yang diperlukan untuk menghasilkan laba tahun berjalan (Functional Working Capital) atau konsep fungsional (*Kamarudin, 1997*)

Modal adalah sejumlah uang yang digunakan untuk mengelola dan membiayai usaha dagangan setiap bulan atau setiap hari. Di mana di dalamnya terdapat ongkos untuk pembelian sumber-sumber produksi yang digunakan untuk memproduksi suatu output tertentu/opportunity cost dan untuk menggunakan input yang tersedia.

#### **2.1.4 Hubungan lama usaha dengan Pendapatan sektor Informal**

Faktor lama berusaha bisa juga dikatakan dengan pengalaman. Dalam aktivitas usaha kecil dengan semakin berpengalamannya seorang penjual, maka semakin meningkatkan pendapatan atau keuntungan usaha.

Menurut Syaifudin (1995) mengatakan bahwa pengalaman berusaha merupakan pembelajaran yang baik guna memperoleh informasi

apa yang dibutuhkan dan digunakan dalam pengambilan keputusan. Misalkan jumlah pendapatan atau penjualan yang dihasilkan selama satu bulan, dengan pengalaman berusaha yang baik maka dapat dianalisis bahwa pendapatan yang dihasilkan menunjukkan perputaran aset atau modal yang dimiliki seorang pedagang, sehingga semakin besar pendapatan atau penjualan yang diperoleh seorang pedagang semakin besar pula tingkat kompleksitas usaha.

Syaifudin dalam Didianto (2003) mengemukakan bahwa pengalaman dan lamanya berusaha akan memberikan pelajaran yang berarti dalam menyikapi situasi pasar dan perkembangan ekonomi saat ini memberikan kontribusi yang berarti bagi usaha kecil dalam menjalankan kegiatan usaha jika dibandingkan kepada usaha kecil yang masih pemula. Pengambilan keputusan dalam menjalankan kegiatan usaha demi kelangsungan hidup usaha terfokus pada pengalaman masa lalu, pengalaman masa lalu akan berguna sebagai tolok ukur dalam mengambil sikap ke depan dalam upaya mengembangkan usaha ke arah yang lebih maju dan berkesinambungan.

## **2.6. Hubungan jam operasional dengan Pendapatan Sektor Informal**

Michael P.Todaro (2000:7) megatakan alokasi waktu usaha kecil adalah total waktu usaha atau jam operasional yang digunakan oleh seorang pedagang di dalam berdagang. Semakin tinggi jam kerja yang kita berikan untuk membuka usaha maka probabilitas omset yang diterima pedagang akan semakin tinggi. Kerja diartikan sebagai proses penciptaan

atau pembentukan nilai baru pada suatu unit sumber daya, pengubahan atau penambahan nilai pada suatu unit alat pemenuhan kebutuhan yang ada.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2001) jam kerja adalah waktu yang dijadwalkan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pekerja untuk bekerja. Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja.

Analisis jam kerja merupakan bagian dari ekonomi mikro, khusus pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan pendapatan yang seharusnya didapatkan. Kesediaan tenaga kerja untuk bekerja dengan jam kerja panjang atau pendek merupakan keputusan individu (Firdausa, 2012). Jam kerja dalam penelitian ini adalah jumlah atau lamanya waktu yang digunakan untuk berdagang atau membuka usaha dalam melayani konsumen setiap harinya.

## **2.7. Hubungan Insentif usaha dengan Pendapatan**

Dalam prakteknya, insentif pemerintah yang diberikan bank umum dan bank perkreditan rakyat untuk usaha kecil terdiri dari berbagai jenis dengan tujuan untuk keperluan produksi dalam operasionalnya perluasan suatu usaha. Insentif pemerintah yang diberikan kepada pedagang dengan maksud digunakan untuk membiayai aktivitas dan perdagangan.

Seperti untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut (*Hidayat, 1978*)

Dengan demikian pendapatan usaha perdagangan, sangat dipengaruhi oleh bagaimana kemudahan pengembalian pinjaman dan besar kecilnya insentif pemerintah yang diperoleh usaha perdagangan.

## **2.8. Hubungan Letak tempat usaha dengan Pendapatan**

Perkembangan usaha dipengaruhi oleh letak tempat usaha. Letak tempat usaha pada daerah yang strategis akan sangat menguntungkan bagi si pemilik usaha, karena dengan letak tempat usaha yang strategis tersebut, akan terbantu dalam melakukan aktivitasnya sehari-hari, sehingga letak tempat usaha mempunyai fungsi yang strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan usaha. Secara ekonomi, letak tempat usaha menunjukkan tempat dimana perusahaan melakukan operasional untuk mencari laba (*Kuncoro, 2009*)

Memilih lokasi bisnis yang tepat untuk kegiatan bisnis adalah sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan bisnis buat masa depan, dimana untuk menetapkan lokasi bisnis. yaitu menentukan masyarakat yang akan dilayani dan memilih letak tempat usaha di sekitar masyarakat tersebut. (*Buchari, 2008*)

Keputusan letak tempat usaha akan menjadi masalah pada saat suatu bisnis yang akan dijalankan, karena akan melihat dari segi biaya dan juga letak posisi dari usaha tersebut. Oleh karena itu menurut Irawan, dkk (2009), dalam menentukan letak tempat usaha yang layak dan tidak

layak untuk suatu bisnis sangat dipengaruhi oleh; a). Bentuk bisnis yang dilakukan, b) Tujuan bisnis yang akan dikerjakan, c). Bentuk teknologi yang akan dikerjakan, dan d). Biaya transportasi.

Letak tempat usaha pada kenyataan cukup mempengaruhi besarnya perolehan pendapatan usaha. Hal ini mengingat strategisnya posisi tempat dimana usahanya di letakkan, cukup menentukan seberapa besar daya tarik terhadap hadir konsumen untuk membeli atau membelanjakan jasa lainnya yang ditawarkan. Seperti letaknya tempat usaha pada bagian yang dekat akses jalan masuk pasar atau tidak terlalu jauh dari jalur lalu-lalangnya para konsumen di pasar, ataupun dekat dengan lokasi yang disediakan secara khusus berdasarkan jenis usaha. Hal demikian mengingat jika semakin dekatnya tempat usaha dengan jalur-jalur strategis yang terlalui oleh pengunjung pasar dapat membantu meningkatkan pendapatan usaha.

Hal seperti tersampaikan di ataslah yang membuat penulis beranggapan bahwa pentingnya memasukan faktor letak tempat usaha terhadap perolehan pendapatan usaha. Dengan dasar bahwa semakin strategis maka semakin baik pula tingkat perolehan pendapan usaha demikian sebaliknya.

## **2.9. Tinjauan Empiris**

Mendorong tingkat pendapatan usaha kecil merupakan permasalahan yang cukup mendapatkan perhatian bagi kalangan akademisi. Hal ini dapat diketahui melalui penelaahan terhadap berbagai

penelitian tentang pendaptan usaha kecil dengan tujuan secara khusus memberikan gambaran pada penelitian ini tentang dimensi-dimensi yang memiliki keterkaitan dengan upaya meningkatkan pendapatan usaha kecil sebagai salah satu pilar dalam perekonomian masyarakat.

Penelitian tentang usaha kecil di Indonesia yang menurutnya sangat berkaitan dengan keberadaan usaha rumah tangga. Fokus penelitian ini yakni mengenai profil usaha kecil serta masalah utama yang dihadapi usaha kecil dan rumah tangga di Indonesia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa program kemitraan dan keterkaitan antara usaha besar dan kecil ternyata masih dalam tahap embrionik. Implikasinya agaknya sudah saatnya diperlukan reorientasi prinsip kemitraan. Jalinan kemitraan harus didasarkan atas prinsip sinergi, yaitu saling membutuhkan dan saling membantu. Prinsip saling membutuhkan akan menjamin kemitraan berjalan lebih langgeng karena bersifat alami dan tidak atas dasar belas kasihan (*Mudrajad Kuncoro, 2001*)

Meneliti tentang usaha kecil dan menengah serta kaitannya terhadap pembiayaan usaha kecil dan menengah melalui insentif pemerintah pada Bank Muallamat Indonesia. Terdapat beberapa point penting yang juga merupakan hasil penelitian ini yaitu meliputi :

- a). Perhatian Bank Muallamat Indonesia dalam memberikan pembiayaan terhadap UKM semakin meningkat, b). Pengaruh pembiayaan untuk UKM dan non UKM terhadap pendapatan Bank Muallamat relatif sama, dan

c). Pembiayaan terhadap UKM tidak dapat dijadikan indikator bahwa Bank Muallamat telah menjalankan fungsi sosialnya (*Juardi, 2005*)

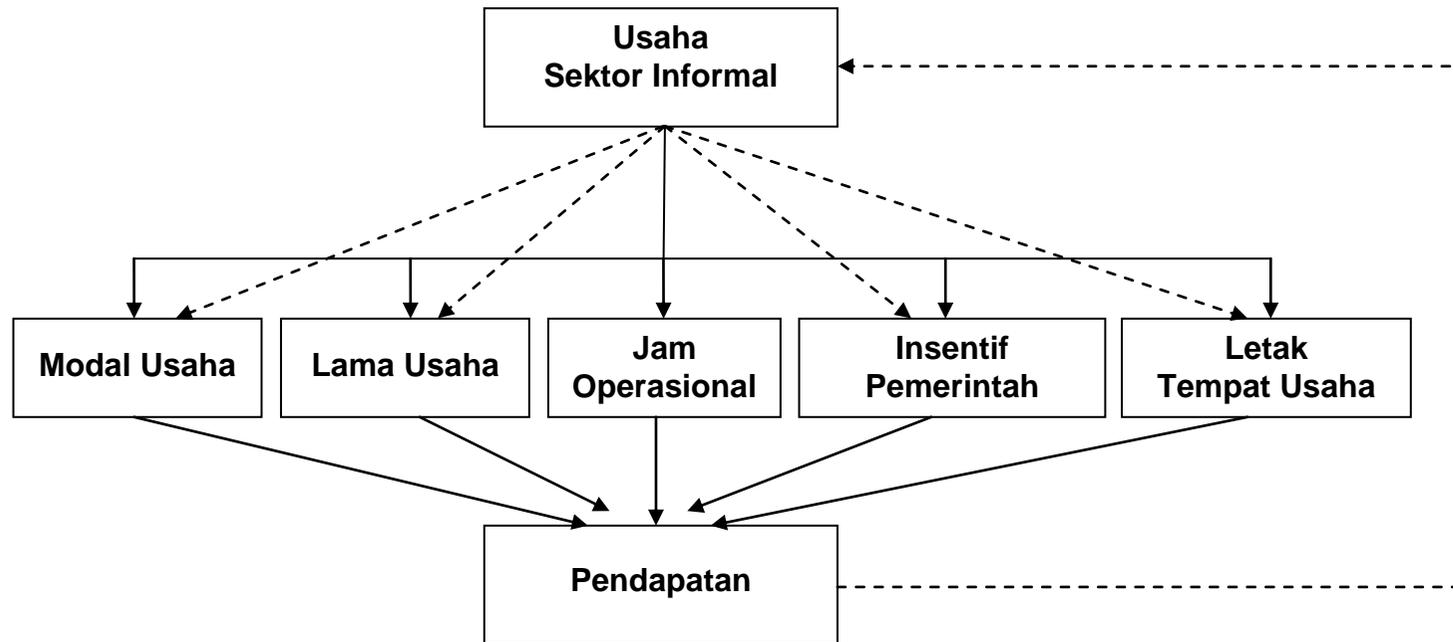
Studi tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan sektor informal perkotaan di Sulawesi Selatan. Ia menemukan bahwa pendidikan, umur, lama usaha, jumlah tenaga kerja, jam kerja, sangat mempengaruhi pendapatan sektor informal perkotaan di Sulawesi Selatan (*Soeharto, 2004*)

Demikian pula studi lainnya yang mengatakan bahwa bila masyarakat mau mengembangkan usaha informalnya maka bagaimana masyarakat dapat mengakses lembaga prekreditasi, meningkatkan modal, pengalaman usaha, meningkatkan ketrampilan, berusaha untuk mengembangkan usahanya sehingga tenaga kerja dapat meningkat dan pada akhirnya berpengaruh terhadap pendapatan (*Slamet, 1989*) di Sulawesi tengah.

## **2.10. Kerangka Pemikiran**

Kerangka pemikiran dari rancangan penelitian ini dirumuskan mulai dari masalah sampai menarik kesimpulan, sesuai tujuan penelitian sehingga diperoleh uraian pokok-pokok pikiran. Berdasarkan landasan teori yang ada serta latar belakang dan rumusan masalah, maka dapat dikemukakan kerangka pemikiran dalam rangka menyelesaikan masalah penelitian ini sebagai berikut.

**Bagan 1**  
**Kerangka Pemikiran**



Keterangan :

- Hub. Fungsional
- - - - -→ Hub. Hierearki

### **2.11. Hipotesis**

Berdasarkan masalah pokok yang telah dikemukakan diatas, maka dapat diajukan hipotesis sebagai berikut :

1. Diduga bahwa Modal usaha, lama usaha, jam operasional, insentif pemerintah, letak tempat usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha kecil di Kota Sorong.
2. Diduga bahwa ada perbedaan signifikan pendapatan usaha di sektor informal terkait insentif pemerintah, dan letak tempat usaha terhadap pendapatan usaha kecil di Kota Sorong.