

**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 pasa 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. Bremen 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 risikonya 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*)

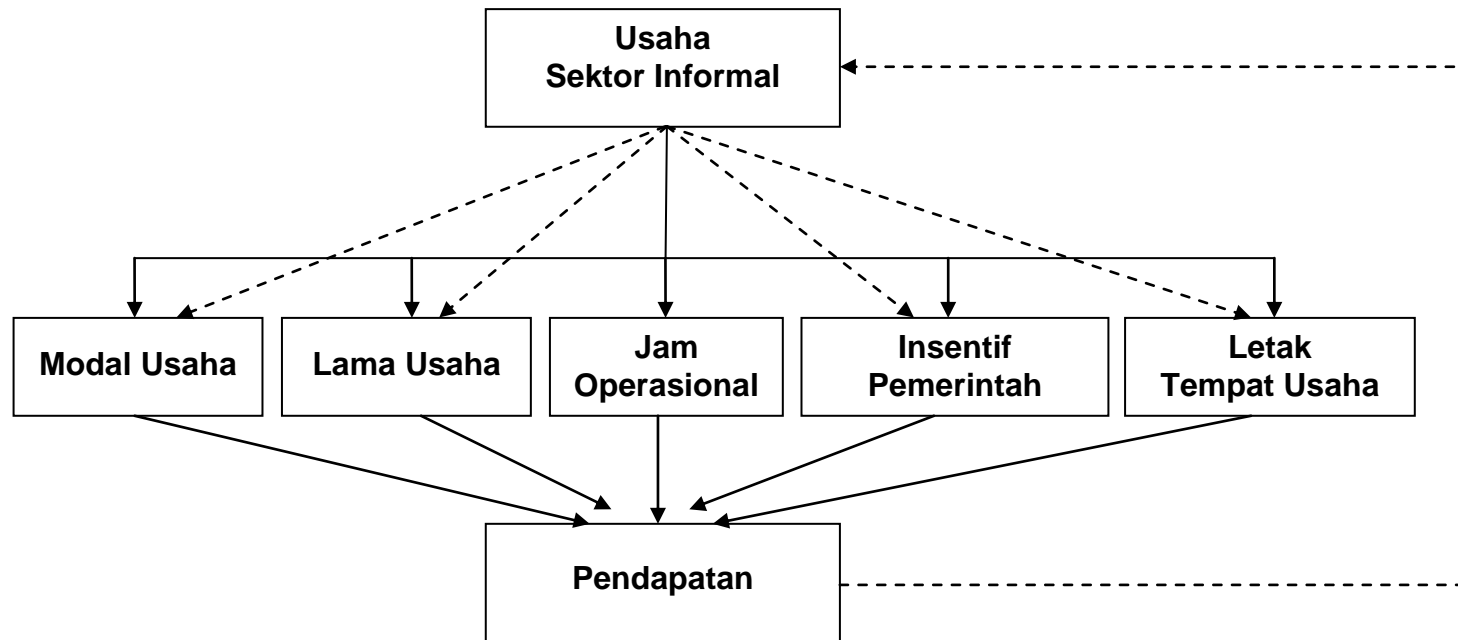
Studi tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan sektor informal perkotaan di Sulawesi Selatan. Ia menemukan bahwa pendidikan, umur, lama usaha, jumlah tenaga kerja, jam kerja, sangat mempengaruhi pendapatan sektor informal perkotaan di Sulawesi Selatan (*Soeharto, 2004*)

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. Hierarchy



### **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.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dan bersifat menerangkan (*explanatory research*). Interpretasi dilakukan dengan menganalisis data primer. Penelitian deskriptif dimaksudkan untuk memberikan gambaran yang mendalam tentang objek penelitian sedangkan penelitian yang bersifat menerangkan dilakukan agar ada kepastian data menyangkut pengujian hipotesis dari variabel-variabel penelitian-penelitian ini dalam deskriptifnya juga mengandung uraian-uraian namun lebih difokuskan pada analisis hubungan antar variabel.

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian dilakukan di Kota Sorong. Objek yang akan penulis teliti adalah pasar Sentral remu, Pasar Bersama dan Pasar Boswesen dimana pedagang melakukan aktivitasnya.

Sedangkan waktu penelitian akan dilaksanakan selama kurang lebih 3 (tiga bulan) yaitu April sampai Juni 2013.

Unit analisis adalah Usaha Kecil yaitu: pedagang makanan, pedagang minuman, pedagang pakaian, pedagang ikan, pedagang sayuran, pedagang sembako, dan lain-lain di Kota Sorong.

### C. Populasi dan Teknik Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah unit usaha kecil meliputi pedagang pakaian, pedagang makanan, pedagang minuman, pedagang buah-buahan, pedagang sayur-sayuran, pedagang campuran (Sembako) dan pedagang ikan dijadikan populasi dalam penelitian ini, jumlah populasi yang ada sebanyak 883 unit usaha dari tiga lokasi yang diteliti.

Tabel 2 : Jumlah sampel yang diambil dari tiga lokasi usaha kecil terbanyak

Lokasi Sampel	Populasi (N)	10% Dari Populasi	Penarikan Sampel
Pasar Sentral Remu	320	32	40
Pasar Bersama	285	28,5	30
Pasar Boswesen	278	27,8	30
Total	883	88,3	100

Sumber Data: Dinas Perdagangan Kota Sorong, Tahun 2012

Berdasarkan populasi yang ada, maka ditarik sampel sebanyak 10% dari jumlah populasi yang ada, penarikan sampel berdasarkan lokasi unit usaha kecil, sehingga didapat sampel sebanyak 100 unit usaha. Penarikan sampel dilakukan berdasarkan cluster sample menurut lokasi usaha, sedangkan penarikan sampel dalam penelitian ini dalam rangka penentuan responden menggunakan metode purposive sampling (Arikunto, 2000).

### D. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari survey, wawancara dan studi kepustakaan.

1. Teknik pengumpulan data melalui survey adalah pengumpulan data primer secara langsung di lapangan oleh peneliti berupa data pendapatan unit usaha, modal usaha, lama usaha, jam operasional, insentif pemerintah, letak tempat usaha kecil di Kota Sorong pada tahun 2013.
2. Teknik wawancara terstruktur digunakan dalam bentuk tanya jawab dengan responden terhadap data primer yang perlu diklarifikasikan oleh peneliti dengan para responden berupa data pendapatan unit usaha, modal usaha, lama usaha, jam operasional, insentif pemerintah, letak tempat usaha kecil di Kota Sorong pada tahun 2013.
3. Studi kepustakaan merupakan teknik pengumpulan data sekunder yang berasal dari berbagai sumber untuk memperoleh data pendukung berupa data pendapatan unit usaha, modal usaha, lama usaha, jam operasional, insentif pemerintah, letak tempat usaha kecil di Kota Sorong pada tahun 2013.

Data sekunder yaitu data pendukung data primer yang diperoleh dari bahan-bahan literatur seperti dokumen-dokumen, hasil penelitian terdahulu, jurnal, artikel, laporan-laporan dan kepustakaan lainnya yang dapat mendukung dalam penyelesaian penelitian ini.

#### **E. Analisis Data**

Untuk mengetahui besarnya pengaruh dari beberapa faktor terhadap pendapatan unit usaha kecil, digunakan analisis statistik regresi berganda dengan fungsi non linier sebagai berikut :

$$Y = X_1^{\beta_1} + X_2^{\beta_2} + X_3^{\beta_3} + e^{(\beta_0 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \mu)} \dots\dots\dots (3.2)$$

Dimana:

$Y_1$	=	Pendapatan unit usaha
$X_1$	=	Modal usaha
$X_2$	=	Lama usaha
$X_3$	=	jam operasional
$X_4$	=	insentif pemerintah
$X_5$	=	letak tempat usaha
$\beta_0$	=	Intersept
$\beta_1 - \beta_5$	=	Parameter
$e$	=	Bilangan eksponensial
$\mu$	=	Error term

Untuk mengestimasi koefisien regresi maka digunakan model linear dengan cara memodifikasi model diatas ke dalam bentuk fungsi logaritma matematik (Ln) sebagai berikut :

$$\ln Y = \ln \beta_0 + \beta_1 \ln X_1 + \beta_2 \ln X_2 + \beta_3 \ln X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \mu \dots\dots\dots (3.3)$$

Persamaan regresi di atas mempunyai pengaruh hubungan antara variabel-variabel independen ( $X_1$ ) terhadap pendapatan ( $Y$ ) sebagai variabel dependen.

Modal usaha, lama usaha, jam operasional, insentif pemerintah, letak tempat usaha.

## F. Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran

- 1. Pendapatan** adalah besarnya hasil penjualan yang diterima oleh pedagang di sektor Informal di Kota Sorong dalam satuan rupiah setiap hari pada tahun 2013.

- 2. Modal usaha** adalah besarnya modal yang dikeluarkan atau dipergunakan untuk membeli penyediaan barang dagang oleh pedagang di sektor Informal di Kota Sorong dalam satuan rupiah setiap hari pada tahun 2013.
- 3. Lama usaha** adalah besarnya umur usaha pada unit usaha sektor informal di bidang perdagangan sejak mulai operasi sampai tahun 2013 dalam satuan hari.
- 4. Jam operasional** adalah rata-rata jam kerja operasional usaha pedagang di sektor Informal di Kota Sorong dalam hari orang kerja (Jam/Hari) pada tahun 2013.
- 5. Insentif usaha** yaitu fasilitas kemudahan memperoleh modal usaha baik oleh Pemda maupun Pihak BUMN (Bank) berupa kredit usaha (Menerima=1, Tidak Menerima = 0) pedagang pada sektor Informal di Kota Sorong pada tahun 2013.
- 6. Letak Tempat Usaha** adalah tempat pedagang pada sektor Informal di Kota Sorong melakukan usaha (jika tetap =1, jika tidak tetap = 0) pada tahun 2013.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

Kota Sorong merupakan salah satu daerah otonom di Propinsi Papua Barat berada tepatnya di wilayah kepala burung pulau Papua. Kota Sorong memiliki tempat yang sangat strategis dalam perkembangan ekonomi, karena merupakan pintu masuk ke Papua. Dengan posisi demikian maka kota Sorong menjadi penghubung antar beberapa kabupaten yang ada di sekelilingnya, seperti Kabupaten Raja Ampat, Kabupaten Sorong Selatan, Kabupaten Maybrat dan Kabupaten Tambrau.

Sebagai daerah yang menjadi penghubung antara daerah-daerah kabupaten di sekelilingnya, kota Sorong menjadi pusat transit, perdagangan dan sentral ekonomi, karena kota Sorong secara strategis dapat menghubungkan arus keluar masuk kegiatan perekonomian, baik melalui laut maupun udara, yang mana dengan adanya pelabuhan dan bandara, sangat membantu roda perekonomian dan perkembangan ekonomi daerah.

Posisi astronomis Kota Sorong terletak di antara  $131^{\circ}17'$ - $131^{\circ}33'$  bujur timur dan  $0^{\circ}53'$ - $1^{\circ}15'$  lintang selatan dengan luas daerah  $1.105,00 \text{ km}^2$ . Secara geografis batas kota Sorong adalah sebagai berikut :

- Sebelah Utara berbatasan dengan selat Dampir dan Kabupaten Sorong (Distrik Makbon).
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Sorong Selatan (Distrik Aimas) dan Kabupaten Raja Ampat (Distrik Salawati).
- Sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Sorong (Distrik Makbon).
- Sebelah barat berbatasan dengan Selat Dampir.

Dari posisi astronomis tersebut, kota Sorong dilewati oleh garis katulistiwa dengan sebagian besar wilayahnya merupakan daerah perbukitan. Secara administratif Kota Sorong terdiri atas enam Distrik, masing-masing Distrik Sorong Barat, Distrik Sorong Timur, Distrik Sorong, Distrik Sorong Kepulauan, Distrik Sorong Utara dan Distrik Sorong Manoi.

Pembentukan Kota Sorong sebagai daerah otonomi didasarkan pada Undang-Undang Nomor 45 Tahun 1999, di mana pada awalnya Kota Sorong hanya terdiri dari dua Distrik, yaitu Distrik Sorong Barat dan Distrik Sorong Timur. Hingga tahun 2012 Kota Sorong telah terbagi atas enam distrik, yang mencakup tiga puluh satu kelurahan.

### **1. Penduduk Kota Sorong**

Penduduk adalah orang yang mendiami suatu daerah atau yang berada di dalam suatu wilayah yang terikat oleh aturan-aturan yang berlaku dan yang berkembang biak di wilayah tersebut serta saling berinteraksi satu dengan yang lainnya.

Jumlah penduduk suatu daerah selalu meningkat dikarenakan laju pertumbuhan penduduk dipengaruhi oleh angka kelahiran dan kematian



yang terjadi pada setiap tahunnya, dimana angka kelahiran lebih besar dibandingkan dengan angka kematian, sehingga jumlah penduduk yang mendiami daerah tersebut akan bertambah secara alamiah, sedangkan besar kecilnya pertumbuhan penduduk juga dipengaruhi oleh pertukaran penduduk yang ada di daerah tersebut ke daerah lain dan sebaliknya, seperti transmigrasi dan urbanisasi.

Adapun jumlah penduduk kota Sorong dapat dilihat pada Tabel 4.1 dibawah ini

Tabel 4.1 Jumlah Penduduk kota Sorong tahun 2006 -2011

Tahun	Jumlah penduduk (jiwa)	Persentase
2006	162.847	
2007	164.068	0,75
2008	172.315	5,03
2009	174.274	1,14
2010	175.798	0,87
2011	177.831	1,16

Sumber : BPS Kabupaten Sorong tahun 2012

Dari data jumlah penduduk Kabupaten Sorong tahun 2006-2011 pada tabel 4.1 dapat dilihat bahwa penduduk kabupaten Sorong dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Pada tahun 2006 ke tahun 2007 jumlah penduduk yang berjumlah 162.847 naik menjadi 164.068 jiwa atau bertambah 1.221 jiwa, terjadi peningkatan sebesar 0,75 persen, pada tahun 2007 ke tahun 2008 jumlah penduduk yang berjumlah 164.068 naik menjadi 172.315 atau bertambah 8.247 jiwa, terjadi peningkatan sebesar 5,03 persen, pada tahun 2008 ke tahun 2009 jumlah penduduk yang

berjumlah 172.315 naik menjadi 174.274 jiwa atau bertambah 1.959 jiwa, terjadi peningkatan sebesar 1,14 persen, pada tahun 2009 ke tahun 2010 jumlah penduduk yang berjumlah 174.274 naik menjadi 175.798 jiwa atau bertambah 1.524 jiwa, terjadi peningkatan sebesar 0,87 persen, pada tahun 2010 ke tahun 2011 jumlah penduduk yang berjumlah 175.798 naik menjadi 177.831 jiwa atau bertambah 2.033 jiwa, terjadi peningkatan sebesar 1,16 persen.

## 2. Perkembangan Usaha Kecil di Kota Sorong

Tumbuh kembang usaha kecil sangat dirasakan di kota Sorong, karena dari tahun ke tahun mengalami pertambahan, namun dalam mengelola dan mengembangkan usaha kecil ini banyak tantangan dan halangan yang dapat menghambat perkembangan dari usaha kecil tersebut.

Dari data yang diperoleh pada dinas perdagangan Kabupaten Sorong, dapat dilihat perkembangan usaha kecil pada Tabel 2.1 dibawah ini.

Tabel 4.2 Perkembangan usaha kecil di kota Sorong Tahun 2003 - 2011

Letak tempat usaha	Jumlah unit Usaha								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Pasar Sentral Remu	30	50	68	100	150	225	250	300	320
Pasar Bersama	15	20	50	65	75	100	150	225	285
Pasar Boswesen	10	25	45	60	75	125	150	200	278

Sumber Data : Dinas Perdagangan Kota Sorong 2012

Berdasarkan Tabel 4.2 diatas dapat dilihat bahwa perkembangan usaha kecil di kota Sorong dari tahun ke tahun mengalami perubahan dan peningkatan jumlah unit usaha kecil.

## **B. Karakteristik Responden**

Pengolahan dan analisis data dilakukan pada 100 unit usaha pada lokasi penelitian yaitu di pasar Sentral Remu, pasar Bersama dan pasar Boswesen.

Hasil penelitian disajikan dalam bentuk tabel disertai dengan identitas (karakteristik dan karakteristik variabel).

### **1. Modal Usaha**

Modal usaha merupakan modal awal seorang pedagang pada saat memulai usaha berdagang. Modal usaha merupakan titik kunci dari setiap usaha dimana modal yang besar akan berpengaruh terhadap besarnya usaha yang pada akhirnya akan meningkatkan jumlah pendapatan usaha yang diperoleh.

Tenaga kerja juga di katakan sebagai modal dimana permintaan tenaga kerja di sektor formal maupun informal dapat terserap dengan suatu ketentuan bahwa memiliki skil dan kemampuan untuk bekerja sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada usaha, bekerja dengan tujuan memberikan kontibusi kepada usaha sehingga mendapatkan upah atau gaji sebagai balas jasa untuk memenuhi kebutuhan (Agenor, P. 1996).

Tabel 4.3 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut modal usaha di kota Sorong

Modal usaha (000)	Jumlah	Persentase
Rp 500 - 5.000	63	63,00
Rp 5.100 - 15.000	32	32,00
Rp 15.100 – 25.000	5	5,00
Jumlah	100	100,00

Sumber : Data Primer April-Juni 2013

Dari Tabel 4.3 di atas dapat dilihat bahwa dari 100 unit usaha yang diteliti didapatkan paling banyak 63 unit usaha menggunakan modal Rp 500.000 hingga Rp 5.000.000,00, ada 32 unit usaha menggunakan modal Rp 5.100.000 hingga Rp 15.000.000,00 dan 5 unit usaha menggunakan modal Rp 15.100.000.

Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pedagang di kota Sorong menggunakan modal Rp 500.000 hingga Rp 5.000.000, untuk itu diperlukan modal kerja yang lebih besar guna memperluas usaha dagang. Banyaknya pedagang dengan klasifikasi tersebut akan mempengaruhi besarnya pendapatan usaha sehingga memungkinkan sebagian besar pedagang di Kota Sorong akan memperoleh pendapatan relatif lebih kecil. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan responden (Salma) mengatakan bahwa dari 63 unit usaha kecil melakukan aktifitas dagangannya dengan menggunakan modal dari tabungan dan memperoleh pinjaman dari Koperasi simpan pinjam sedangkan, untuk mendapatkan pinjaman dari pihak Bank atau Insentif pemerintah sangat

minim karena dilatar belakangi oleh tempat usaha yang tidak tetap maupun ijin usahanya sehingga pedagang tersebut di atas mayoritas menggunakan modal usaha yang relatif kecil.

Umar mewakili 32 unit usaha mengatakan bahwa melakukan kegiatan usaha dagang dari awalnya mempunyai modal yang sangat relatif kecil, tetapi setelah memiliki tempat usaha yang memenuhi syarat yaitu memiliki ijin usaha, memperoleh pendapatan dalam satu bulan lebih dari 10.000.000,00 maka pedagang mengajukan permohonan kepada pemerintah atau Bank memberikan pinjaman kepada pedagang yang telah memenuhi syarat untuk mendapatkan pinjaman sesuai dengan penghasilannya.

Pemilik usaha (syamsul) mewakili 5 unit usaha kecil di Kota Sorong mengatakan bahwa dalam melakukan kegiatan berdagang awalnya mempunyai modal relatif kecil, namun usahanya semakin berkembang baik dari letak tempat usaha, pendapatan maupun memiliki ijin usaha maka seorang pedagang mengajukan permohonan pinjaman kepada pemerintah atau pihak Bank untuk memberikan pinjaman berdasarkan pendapatan perbulan dan pedagang mempunyai kewajiban untuk mengembalikan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya.

## **2. Lama Usaha**

Lama usaha merupakan lamanya pedagang pasar berkarya pada usaha perdagangan pasar yang sedang dijalani saat ini. Pengalaman

kerja merupakan kejadian riil yang dialami oleh pedagang. Dengan belajar pengalaman seseorang akan lebih terampil dalam menjalankan usaha, apabila dibandingkan dengan mereka yang belum berpengalaman.

Tabel 4.4. Distribusi persentase unit usaha kecil menurut lama usaha di kota Sorong

Lama Usaha (tahun)	Jumlah	Persentase
< 4	18	18,00
4 – 7	62	62,00
8 -11	20	20,00
Jumlah	100	100,00

Sumber : Data primer April-Juni 2013

Dari Tabel 4.4 di atas dapat dilihat bahwa dari 100 unit usaha yang ada di kota Sorong, 62 unit usaha mempunyai pengalaman usaha 4 hingga 7 tahun, 20 unit usaha mempunyai pengalaman usaha 8 hingga 11 tahun dan 18 unit usaha berpengalaman kurang dari 4 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pedagang di kota Sorong mempunyai pengalaman berdagang 4 hingga 7 tahun.

Peneliti melakukan wawancara dengan (Hamka) mewakili 18 unit usaha mengatakan bahwa membuka usaha di Kota Sorong mulai tahun 2010 - 2013, karena pedagang bukan orang asli papua tetapi ia merantau dari surabaya ke papua untuk mencari pekerjaan lalu memilih menjadi seorang pedagang pada usaha kecil di sektor Informal di Kota Sorong.

Murni sebagai pemilik usaha mewakili 62 orang atau unit usaha mengatakan bahwa membuka usaha membutuhkan kesabaran dalam

berdagang yaitu memilih tempat usaha yang strategis sehingga memudahkan setiap konsumen untuk memenuhi kebutuhan yang telah dibutuhkan baik dalam hitungan bulan sampai tahun untuk mengembangkan usaha sektor informal di Kota Sorong.

Berdasarkan hasil penelitian yang disampaikan oleh responden (Samsia) mewakili 20 unit usaha mengatakan bahwa dalam melakukan kegiatan perdagangan di usaha sektor Informal sangat membutuhkan waktu sehingga setiap orang yang kepingin mengembangkan usaha dalam hitungan tahun sehingga mencapai tujuan yang telah diinginkan oleh seorang pedagang khususnya usaha kecil sektor informal di Kota Sorong.

### 3. Jam Operasional

Jam operasional merupakan rata-rata waktu yang digunakan untuk menjalankan usahanya yang dihitung dalam jam perhari.

Tabel 4.5 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut jam operasional di kota Sorong

Jam Operasional	Jumlah	Persentase
< 9	18	18,00
9 – 13	56	56,00
14 – 18	26	26,00
Jumlah	100	100,00

Sumber : Data primer April-Juni 2013

Dari Tabel 4.5 di atas dapat dilihat bahwa dari 100 unit usaha paling banyak 56 unit usaha menjalankan usahanya 9 hingga 13 jam

perhari, 26 unit usaha menjalankan usahanya 14 hingga 18 jam perhari dan 18 unit usaha kurang dari 9 jam perhari.

Hal ini menunjukkan bahwa lama aktivitas kerja pedagang bervariasi, dari data yang ada mayoritas pedagang di kota Sorong bekerja 9 hingga 13 jam perhari.

Peneliti melakukan wawancara dengan salah satu responden (Rudi) mewakili 18 unit usaha mengatakan bahwa dalam melakukan aktifitas usaha atau membuka usaha walaupun hanya beberapa jam tetapi seorang pedagang mampu membaca kondisi pada saat ramainya pengunjung untuk memenuhi kebutuhannya.

Salah seorang pedagang usaha kecil sektor informal di Kota Sorong (Wati) mewakili 56 unit usaha mengatakan bahwa seorang pedagang membuka usaha dengan ketentuan waktu yang telah di tetapkan sehingga ketika masih terlihat pengunjung atau konsumen yang berdatangan untuk berbelanja maka ada tambahan waktu (lembur), maka mayoritas pedagang usaha kecil di sektor informal membuka usaha dengan menggunakan metode tersebut.

Dalam membuka usaha yang di ungkapkan oleh (Haris) mewakili 26 orang atau responden mengatakan bahwa dalam membuka usaha tidak tergantung pada curahan waktu, tetapi setiap pedagang membaca peluang pada waktu libur atau hari minggu sehingga banyak pengunjung yang datang berbelanja, namun seorang pedagang melakukan pelayanan prima kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan seorang



pedagang memperoleh keuntungan yang maksimal. Jadi usaha sektor informal di Sorong membuka usaha tidak tergantung kepada jumlah waktu, tetapi seorang pedagang hanya membaca peluang maka akan mendapatkan keuntungan atau mencapai tujuan.

#### 4. Insentif Pemerintah

Untuk mendapatkan Insentif dari Pemerintah hampir semua kegiatan usaha membutuhkannya dari pemerintah membutuhkan jaminan, sehingga untuk mendapatkannya. Insentif Pemerintah rata-rata di dapat dari koperasi. Kalaupun ada yang mendapatkan Insentif Pemerintah dari bank jumlahnya tidak seberapa. Hal ini disebabkan karena bank tidak mau memberi kredit kalau tidak ada jaminan dan kelayakan usaha.

Tabel 4.6 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut Insentif Pemerintah di kota Sorong.

Insentif Pemerintah	Jumlah	Persentase
Menerima	28	28,00
Tidak	72	72,00
Jumlah	100	100,00

Sumber : Data primer April-Juni 2013

Dari Tabel 4.6 di atas dapat dilihat bahwa dari 100 unit usaha, 72 unit usaha tidak menerima Insentif dari Pemerintah dan 28 unit usaha menerima Insentif dari Pemerintah. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pedagang di kota Sorong tidak menerima Insentif dari Pemerintah.

Salah seorang pedagang usaha kecil sektor informal (Marsuki) mewakili 28 orang atau unit usaha kecil yang mengatakan bahwa setiap pemilik usaha mempunyai keinginan untuk mengembangkan usaha tetapi keterbatasan dalam faktor modal, sehingga mengajukan permohonan kepada pemerintah atau pihak bank untuk memberikan pinjaman berdasarkan tempat usaha yang layak dan mempunyai ijin usaha serta memperoleh pendapatan setiap bulan dalam jumlah yang telah ditetapkan oleh bank, karena pedagang mempunyai kewajiban untuk mengembalikan setiap bulan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Ada pula seorang pedagang (Markus) mewakili 27 unit usaha sektor informal di Kota Sorong mengatakan bahwa mayoritas pedagang usaha kecil tidak menerima insentif pemerintah, karena belum memiliki tempat usaha yang layak dan tidak mempunyai ijin usaha sehingga tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah atau bank. Memulai usaha dengan menggunakan modal dari tabungan keluarga dan memperoleh pinjaman dari koperasi simpan pinjam. Ketika usaha kecil yang mendapatkan pinjaman dari koperasi berdasarkan permohonan disertai dengan pendapatan setiap hari karena pengembalian per hari maka setiap usaha kecil harus mempunyai perhitungan untuk mengembalikan selama satu bulan dan melanjutkan pinjaman lagi, tujuan untuk mengembangkan usahanya.

## 5. Letak Tempat Usaha

Letak tempat usaha dalam penelitian ini merupakan tempat berusaha. Umumnya tempat usaha merupakan hal yang sangat penting dan sangat mempengaruhi suksesnya suatu usaha, dan apabila tempat usaha tersebut layak dan strategis maka usaha tersebut bisa maju dan berkembang.

Tabel 4.7 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut letak tempat usaha di kota Sorong.

Letak Tempat Usaha	Jumlah	Persentase
Tetap	62	62,00
Tidak	38	38,00
Jumlah	100	100,00

Sumber : Data primer April-Juni 2013

Dari Tabel 4.7 di atas dapat dilihat bahwa dari 100 unit usaha, 62 unit usaha mempunyai letak tempat usaha tetap, dan 38 unit usaha letak tempat usaha tidak tetap. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pedagang di kota Sorong mempunyai letak tempat usaha tetap.

Setelah peneliti melakukan wawancara dengan salah seorang pedagang (Irianti) mewakili 62 orang atau unit usaha mengatakan bahwa mayoritas pedagang usaha sektor informal di Kota Sorong memiliki tempat usaha yang tetap atau strategis, karena di fasilitasi oleh pemerintah yaitu pasar merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli untuk

melakukan transaksi sehingga terjadilah pembelian. Walaupun banyak pedagang yang bersaing di pasar tetapi setiap pedagang bagaimana caranya untuk menarik perhatian dari calon pembeli sehingga menarik untuk berbelanja di tempat usahanya karena faktor letak tempat usaha yang tetap dan strategis.

Seorang pedagang (Kasman) mewakili 38 unit usaha sektor Informal di Kota Sorong mengatakan bahwa dalam membuka usaha ketika tidak mempunyai tempat usaha yang layak maka usaha berdagang mengalami kesulitan dalam hal memperoleh pinjaman modal dari pemerintah atau bank maupun koperasi untuk mengembangkan usaha sektor Informal.

Hendri mengatakan bahwa kendala untuk mengembangkan usaha hanya karena faktor letak tempat usaha yang tidak tetap sehingga tidak mendapatkan pinjaman dari pemerintah, hanya mereka mendapatkan pinjaman dari koperasi simpan pinjam yang pengembaliannya setiap hari dalam jangka waktu satu bulan, tujuannya adalah untuk mengembangkan usaha sektor Informal.

## **7. Pendapatan Usaha Kecil**

Pada umumnya semua orang yang berusaha ingin mendapatkan keuntungan, tetapi tidak semua keinginan untuk mendapatkan keuntungan biasa diperoleh, bahkan terkadang justru kerugian yang didapatkan, apalagi jika pendapatan pekerja usaha kecil rata-rata sedikit, hanya biasa menghidupi kehidupan sehari-hari.

Tabel 4.8 Distribusi persentase unit usaha kecil menurut pendapatan usaha kecil di kota Sorong

Pendapatan Usaha Kecil ( per hari )	Jumlah	Persentase
< Rp 40.000	58	58,00
Rp 40.000 – 100.000	30	30,00
> Rp 100.000	12	12,00
Jumlah	100	100,00

Sumber : Data primer April-Juni 2013

Dari Tabel 4.8 di atas dapat dilihat bahwa dari 100 unit usaha paling banyak 58 unit usaha berpendapatan kurang dari Rp 40.000,00 per hari, 30 unit usaha berpendapatan Rp 40.000,00 hingga Rp 100.000,00 perhari dan 12 unit usaha lebih dari Rp 100.000,00 perhari.

Rata-rata pendapatan mereka masih tergolong rendah dibawah Rp 40.000,00 per hari atau di bawah Rp 1.000.000,00 per bulan. Apabila dibandingkan dengan Upah Minimum Propinsi khususnya propinsi Papua yakni Rp 1.710.000,00 maka pendapatan unit usaha di kota Sorong rata-rata belum memenuhi standar UMP yang berlaku.

Setelah peneliti melakukan wawancara dengan (Rustam) mewakili 58 unit usaha yang mengatakan bahwa pendapatan pedagang berdasarkan modal karena banyak persaingan sehingga memperoleh pendapatan sangat minim, ketika seorang pedagang sabar dalam

menghadapi tantangan, maka akan merai kesuksesan atau mencapai tujuan yang telah di inginkan.

Hermanto mewakili 30 unit usaha kecil yang melakukan aktifitas usaha di Kota Sorong mengatakan bahwa ketika usaha mempunyai tempat strategis dan ketersediaan modal yang memadai maka penghasilan per hari juga akan memuaskan, bahkan ketersediaan stok dalam jumlah yang banyak akan menarik konsumen untuk berbelanja pada unit usaha sektor informal.

Seorang pemilik usaha kecil (Rasmini) mewakili 12 unit usaha sektor Informal di Kota Sorong mengatakan bahwa ketika seorang pedagang mempunyai penghasilan per hari di atas 100.000,- berdasarkan ketersediaan modal lalu faktor letak tempat usaha yang strategis dan pelayanan kepada konsumen dengan rama sehingga menarik perhatian maka banyak pengunjung yang berbelanja akan meningkatkan pendapatan pada sektor Informal.

### **C. Hubungan Variabel Bebas dengan Variabel Terikat**

#### **1. Hubungan Modal Usaha dengan pendapatan**

Besarnya pendapatan yang diperoleh para pelaku usaha kecil dipengaruhi oleh besarnya modal yang digunakan untuk memulai usaha tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya modal usaha yang digunakan oleh para pelaku usaha bervariasi, sebagaimana disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 4.9 Hubungan modal usaha dan pendapatan usaha kecil di kota Sorong

Modal Usaha (000)	Pendapatan unit usaha per hari			Total
	< Rp. 40.000	Rp. 40.000 – Rp. 100.00	> 100.000	
Rp. 500 - Rp. 5.000	52 (52 %)	11 (11 %)	0	63 (63 %)
Rp. 5.001 - Rp. 15.000	7 (7 %)	19 (19 %)	6 (6 %)	32 (32 %)
Rp. 15. 001 - Rp. 25.000	0	40 (40 %)	3 (3 %)	5 (5 %)
Jumlah	59 (59 %)	32 (32 %)	9 (9 %)	100 (100)

Sumber : Data Primer, 2013

Pada Tabel 4.9 menunjukkan bahwa dengan menggunakan modal usaha antara Rp 500.000,00 hingga Rp 5.000.000,00 pelaku usaha yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 per hari sebanyak 52 unit usaha atau 52 persen dan yang memperoleh pendapatan antara Rp40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 11 orang atau 11 persen. Selanjutnya pelaku usaha dengan modal usaha antara Rp 5.001.00,00 hingga Rp 15.000.000,00 yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 per hari sebanyak 7 unit usaha atau 7 persen. Selanjutnya yang memperoleh pendapatan antara R 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 19 unit usaha atau 19 persen, sedangkan yang memperoleh pendapatan sebesar lebih dari Rp 100.000,00 sebanyak 6 unit usaha atau 6 persen. Selanjutnya pelaku usaha dengan modal usaha antara Rp 15.001.000,00 sampai dengan Rp 25.000.000 yang memperoleh pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 40 unit usaha atau 40 persen. Sementara yang memperoleh pendapatan lebihdari Rp 100.000 per hari terdapat 3 unit usaha atau 3 persen.

Hal ini menunjukkan bahwa ada kecenderungan semakin tinggi modal usaha yang digunakan maka pendapatan yang diperoleh usaha kecil juga semakin tinggi. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa ada hubungan positif antara modal usaha dengan pendapatan unit usaha kecil.

## 2. Hubungan Lama Usaha dengan Pendapatan.

Lama usaha menunjukkan pengalaman pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Semakin lama suatu usaha dijalankan akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh, sebagaimana disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 4.10 Hubungan lama usaha dengan pendapatan di kota Sorong

Lama Usaha (tahun)	Pendapatan unit usaha per hari			Total
	< Rp. 40.000	Rp 40.000 - Rp 100.000	> Rp. 100.000	
< 4	13 (13 %)	3 (3 %)	2 (2 %)	18 (18 %)
4 – 7	39 (39 %)	18 (18 %)	5 (5 %)	62 (62 %)
8 – 11	1 (1 %)	10 (10 %)	9 (9 %)	20 (20 %)
Jumlah	53 (53 %)	31 (31 %)	16 (16 %)	100 (100 %)

Sumber : Data Primer, 2013

Pada Tabel 4.10 menunjukkan bahwa para pelaku usaha kecil dengan lama usaha kurang dari 4 tahun yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 per hari sebanyak 13 unit usaha atau 13 persen. Selanjutnya yang memperoleh pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 per hari sebanyak 3 unit usaha atau 3 persen, dan sebanyak 2 unit usah atau 2 persen yang memperoleh pendapatan lebih dari Rp 100.000,00. Kemudian usaha kecil yang memiliki lama usaha



antara 4 sampai dengan 7 tahun yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 per hari sebanyak 39 unit usaha atau 39 persen, dan yang memiliki pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 18 unit usaha atau 18 persen, serta selebihnya sebanyak 5 unit usaha atau 5 persen yang memiliki pendapatan lebih besar dari Rp 100.000,00. Pelaku usaha yang memiliki lama usaha antara 8 hingga 11 tahun yang memperoleh peroleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 sebanyak 1 unit usaha atau 1 persen, sementara yang memiliki pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 10 unit usaha atau 10 persen dan selebihnya sebanyak 9 unit usaha atau 9 persen yang memperoleh pendapatan lebih besar dari Rp 100.000,00.

Hal ini menunjukkan bahwa keberadaan suatu unit usaha sangat tergantung pada lamanya unit usaha tersebut, di mana semakin lama suatu usaha dijalankan akan berpengaruh secara positif juga terhadap pendapatan yang dihasilkan oleh unit usaha tersebut.

### **3. Hubungan Jam Operasional dengan Pendapatan**

Lamanya operasi suatu usaha dilakukan tidak selamanya akan berpengaruh pula terhadap besarnya pendapatan yang diperoleh. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pelaku usaha yang memiliki jam operasional lebih sedikit dibandingkan yang lainnya namun memperoleh pendapatan yang lebih besar daripada mereka yang memiliki jam operasional lebih lama.

Tabel 4.11 Hubungan jam operasional dengan Pendapatan Usaha Kecil di kota Sorong

Jumlah jam operasional (per hari)	Pendapatan unit usaha per hari			Total
	< Rp. 40.000	Rp 40.000 - Rp 100.000	> Rp. 100.000	
< 9	13 (13 %)	5 (5 %)	0	18 (18 %)
9 – 13	33 (33 %)	27 (27 %)	1 (1 %)	61 (61 %)
14 – 18	10 (10 %)	10 (10 %)	1 (1 %)	21 (21 %)
Jumlah	56 (56 %)	42 (42 %)	2 (2 %)	100 (100 %)

Sumber : Data primer, 2013

Pada Tabel 4.11 menunjukkan bahwa dengan melakukan aktivitas usaha kurang dari 9 jam per hari para pelaku usaha yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 sebanyak 13 unit usaha atau 13 persen. Sementara yang memperoleh pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 5 unit usaha atau 5 persen. Selanjutnya pelaku usaha yang melakukan aktivitas usaha antara 9 sampai dengan 13 jam per hari yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 per hari sebanyak 33 unit usaha atau 33 persen. Sementara yang memperoleh pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 27 unit usaha atau 27 persen, dan selebihnya sebanyak 1 unit usaha yang memperoleh pendapatan lebih besar dari Rp 100.00,00 per hari. Sedangkan pelaku usaha yang melakukan aktivitas usaha antara 14 hingga 18 jam per hari yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 sebanyak 10 unit usaha atau 10 persen, dan yang memperoleh pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 10 unit usaha atau 10 persen, sedangkan yang

memperoleh pendapatan lebih dari Rp 100.000,00 sebanyak 1 unit usaha atau 4,76 persen.

Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada kecenderungan semakin lama aktivitas kerja, semakin tinggi pendapatan unit usaha kecil. Dengan bertambahnya waktu aktivitas usaha tidak mempengaruhi peningkatan pendapatan unit usaha kecil.

#### 4. Hubungan Insentif Pemerintah dengan Pendapatan

Sebagaimana dikemukakan sebelumnya bahwa untuk membantu meningkatkan permodalan usaha kecil dan menengah, pemerintah pusat dan daerah Kota Sorong menyediakan sejumlah dana dalam bentuk dana bergulir yang disalurkan melalui perbankan dan dinas terkait. Namun dari hasil penelitian diketahui bahwa tidak semua pelaku usaha kecil di Kota Sorong menerima insentif tersebut. Selanjutnya diketahui terdapat hubungan antara ada tidaknya insentif pemerintah dengan besar pendapatan yang diperoleh para pelaku usaha, sebagaimana disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 4.12 Hubungan insentif pemerintah dengan pendapatan di kota Sorong.

Insentif Pemerintah	Pendapatan unit usaha per hari			Total
	< Rp. 40.000	Rp 40.000 - Rp 100.000	> Rp. 100.000	
Menerima	3 (3 %)	16 (16 %)	10 (10 %)	29 (29 %)
Tidak menerima	56 (56 %)	15 (15 %)	0	71 (71 %)
Jumlah	59 (59 %)	31 (31 %)	10 (10 %)	100 (100 %)

Sumber : Data Primer, 2013

Pada Tabel 4.12 menunjukkan bahwa para pelaku usaha yang menerima insentif pemerintah yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 per hari sebanyak 3 unit usaha atau 3 persen, sementara yang memperoleh pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan 100.000,00 sebanyak 16 unit usaha atau 16 persen, sedangkan yang memperoleh pendapatan lebih besar dari Rp 100.000,00 sebanyak 10 unit usaha atau 10 persen. Sementara pelaku usaha yang tidak menerima insentif pemerintah yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 sebanyak 56 unit usaha atau 56 persen dan yang memperoleh pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 15 unit usaha atau 15 persen. Hal ini menunjukkan bahwa ada perbedaan pendapatan antara pelaku usaha yang menerima insentif pemerintah dengan yang tidak menerima insentif pemerintah.

## 5. Hubungan Letak Tempat Usaha dengan Pendapatan

Tempat usaha yang menetap atau berpindah-pindah berpengaruh terhadap besarnya pendapatan yang diperoleh para pelaku usaha sebagaimana disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 4.13 Hubungan letak tempat usaha dengan pendapatan di kota Sorong.

Letak Tempat Usaha	Pendapatan unit usaha per hari			Total
	< Rp. 40.000	Rp 40.000 - Rp 100.000	> Rp. 100.000	
Tetap	33 (33 %)	21 (21 %)	8 (8 %)	62 (62 %)
Tidak Tetap	25 (25 %)	12 (12 %)	1 (1 %)	38 (38 %)
Jumlah	58 (58 %)	33 (33 %)	9 (9 %)	100 (100 %)

*Sumber : Data primer, 2013*

Pada Tabel 4.13 menunjukkan bahwa pelaku usaha yang memiliki tempat usaha menetap yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 sebanyak 33 unit usaha atau 33 persen, yang memperoleh pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 21 unit usaha atau 21 persen, dan yang memperoleh pendapatan lebih besar dari Rp 100.000,00 per hari sebanyak 8 unit usaha atau 8 persen. Selanjutnya pelaku usaha yang memiliki tempat usaha yang tidak menetap yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 per hari sebanyak 25 unit usaha atau 25 persen, yang memperoleh pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 12 unit usaha atau 12 persen, dan selebihnya sebanyak 1 unit usaha atau 1 persen yang memperoleh pendapatan lebih dari Rp 100.000,00 per hari.

## **6. Hubungan jenis barang dagangan dengan pendapatan**

Jenis barang dagangan yang diklasifikasikan ke dalam jenis barang tahan lama dan jenis barang tidak tahan lama juga turut mempengaruhi pendapatan yang diperoleh para pelaku usaha. Jenis barang tidak tahan lama meliputi sayur-mayur, ikan dan daging. Sementara jenis barang dagangan yang termasuk kategori barang tahan lama antara lain meliputi sembilan bahan kebutuhan pokok, buah-buahan, dan sebagainya. Hasil

penelitian menunjukkan hubungan antara jenis barang dagangan dengan pendapatan yang diperoleh sebagaimana terdapat dalam tabel berikut.

Tabel 4.14 Hubungan jenis barang dagangan dengan pendapatan di kota Sorong

Jenis barang	Pendapatan unit usaha perhari			Total
	< Rp. 40.000	Rp 40.000 - Rp 100.000	> Rp. 100.000	
Tahan lama	4 (4 %)	8 (8 %)	10 (10 %)	22 (22 %)
Tidak tahan lama	53 (53 %)	25 (25 %)	0	78 (78 %)
Jumlah	57 (57 %)	33 (33 %)	10 (10 %)	100 (100 %)

Sumber : Data primer, 2013

Pada Tabel 4.14 menunjukkan bahwa para pelaku usaha yang menjual jenis barang dagangan tahan lama yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp 40.000,00 per hari sebanyak 4 unit usaha tau 4 persen, yang memperoleh pendapatan antara Rp 40.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 sebanyak 8 unit usaha atau 8 persen, dan yang memperoleh pendapatan lebih dari Rp 100.000,00 per hari sebanyak 10 unit usaha atau 10 persen. Sedangkan yang menjual jenis barang tidak tahan lama yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp. 40.000,00 per hari sebanyak 53 unit usaha atau 53 persen, dan yang memperoleh pendapatan antara Rp 40.000,00 sampaidengan Rp 100.000,00 per hari sebanyak 25 unit usaha atau 25 persen. Hal ini menunjukkan bahwa ada kecenderungan para pelaku usaha yang menjual barang dagangan tahan lama akan memperoleh pendapatan lebih tinggi.

#### D. Analisis Pendapatan Unit Usaha Kecil di Kota Sorong

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan model analisis regresi berganda. Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha kecil di kota Sorong digunakan variabel analisis yang terdiri dari variabel terikat dan variabel bebas. Dalam penelitian ini pendapatan digunakan sebagai variabel terikat, sedangkan modal kerja, lama usaha, jam operasional, insentif pemerintah dan letak tempat usaha digunakan sebagai variabel bebas.

Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data-data diperoleh dari hasil penelitian dari 100 sampel yang diteliti.

Untuk lebih jelasnya penelitian ini dapat dilihat pada hasil analisis data yang disajikan pada tabel berikut.

Tabel 4.15 Hasil Analisis Regresi Berganda

Variabel	Koefisien	Nilai t	Signifikan (P)
Konstanta	6,006	10,0761	0,000
Modal Usaha ( $X_1$ )	0,254	7,194	0,000
Lama Usaha ( $X_2$ )	0,358	4,581	0,000
Jam Operasional ( $X_3$ )	0,039	0,323	0,747
Insentif Pemerintah ( $X_4$ )	0,292	3,615	0,000
Letak Tempat Usaha ( $X_5$ )	0,169	2,799	0,006
R Square	0,755	N = 100	
R adjusted square	0,742		
F value	57,920		

*Sumber : Data Primer, diolah, 2013*

Berdasarkan Tabel 4.15, maka dapat dijelaskan bahwa hasil pengujian koefisien regresi secara individual dengan uji t menunjukkan bahwa modal usaha, lama usaha, insentif pemerintah dan letak tempat usaha secara signifikan mempengaruhi pendapatan usaha kecil di kota Sorong ( $P < 0,05$ ). Sedangkan jam operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha kecil di kota Sorong ( $P > 0,05$ ).

Hasil pengujian koefisien regresi secara serempak dengan uji F menunjukkan nilai F hitung sebesar 57,920, sedangkan nilai F tabel sebesar 2,31. Nilai F hitung lebih besar dari F tabel. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel-variabel yang digunakan dalam model secara serempak atau bersama-sama mempengaruhi variabel terikat. Hal ini berarti variabel modal usaha, variabel lama usaha, variabel jam operasional, variabel insentif pemerintah dan variabel letak tempat usaha secara bersama-sama mampu menjelaskan variabel pendapatan usaha kecil.

Nilai  $R^2$  sebesar 0,742 menunjukkan bahwa variasi modal kerja, lama usaha, jam operasional, insentif pemerintah, dan letak tempat usaha dapat menjelaskan variasi pendapatan usaha kecil sebesar 74,2 persen, sedangkan sisanya sebesar 25,8 persen disebabkan oleh variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian.

## **E. Analisis dan Pembahasan Hasil Penelitian**



Sebagaimana yang telah dijelaskan pada hasil analisis, maka dalam pembahasan ini akan membahas tentang temuan-temuan sebagai jawaban dari pertanyaan penelitian dan mendiskusikan dengan landasan teoritis atau temuan-temuan sebelumnya sebagai suatu implikasi dari hasil penelitian tersebut.

### **1. Modal Usaha**

Modal usaha merupakan salah satu faktor penting untuk meningkatkan pendapatan usaha kecil. Berdasarkan hasil regresi pada Tabel 4.15 menunjukkan bahwa pengaruh modal kerja terhadap pendapatan signifikan dengan nilai signifikansi 0,000. Dengan koefisien regresi 0,254 dapat diartikan jika modal kerja bertambah 1% maka pendapatan usaha kecil akan bertambah sebesar 0,254%, dengan asumsi variabel lain tetap.

Secara teoritis modal kerja dan pendapatan adalah suatu bentuk yang sama dan mempunyai hubungan erat. Dengan modal yang relatif lebih besar maka akan memungkinkan pemilik usaha untuk menambah variasi komoditas dagangannya (Ahmad, 1997).

Hasil penelitian yang dilakukan di kota Sorong sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Salman (2009), dimana modal berpengaruh terhadap pendapatan usaha kecil di Kabupaten Langkat.

Implikasi terhadap modal yaitu bahwa dengan modal yang besar maka pemilik usaha kecil lebih terjamin dalam pengadaan barang, baik dalam hal variasi dan jenisnya. Dengan kontinuitas yang terjamin maka

segala kegiatan jual beli menjadi lancar dan tidak terganggu karena barang yang tidak tersedia. Adapun variasi dan jenis barang yang diperdagangkan akan memberikan alternatif kepada konsumen untuk memilih, sehingga konsumen relatif lebih tertarik untuk melakukan pembelian barang di tempat tersebut. Hal ini akan dapat meningkatkan pendapatan usaha kecil.

## **2. Lama Usaha**

Faktor lama usaha merupakan salah satu faktor yang dapat menentukan kelangsungan dari suatu usaha, karena semakin lama suatu usaha dijalankan, maka usaha tersebut dapat mengembangkan usaha tahap demi tahap. Berdasarkan hasil regresi pada Tabel 3.13, menunjukkan bahwa pengaruh lama usaha terhadap pendapatan usaha kecil berpengaruh signifikan dengan nilai sig. 0,000. Dengan koefisien regresi sebesar 0,358 dapat diartikan jika pengalaman usaha bertambah 1%, maka pendapatan usaha kecil bertambah sebesar 0,358%, dengan asumsi variabel yang lain tetap.

Menurut Tantri (2009), lama usaha berkaitan dengan jangka waktu dari usaha yang dijalankan tersebut, karena semakin lama usaha tersebut berjalan, maka usaha memiliki kelangsungan hidup dan pengembangan.

Hasil penelitian yang dilakukan di kota Sorong senada dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Swasono (1998), dimana semakin lama pedagang pasar menekuni bidang usahanya, semakin banyak pengalaman dalam berdagang.

Implikasi terhadap lamanya usaha yaitu pemilik usaha harus optimis dalam menjalankan usaha yang ada agar menjadi lebih baik di masa yang akan datang, karena pengalaman adalah guru yang baik dimana pengalaman dalam berusaha dapat dijadikan pedoman agar tidak melakukan kesalahan yang pernah terjadi, guna meningkatkan pendapatan usaha kecil.

### **3. Jam Operasional**

Jam operasional merupakan faktor yang penting dalam menjalankan kegiatan usaha, karena semakin tinggi jam operasional yang kita berikan untuk membuka usaha maka probabilitas omset yang diterima akan semakin tinggi.

Berdasarkan hasil regresi pada Tabel 4.15 menunjukkan bahwa pengaruh jam operasional terhadap pendapatan usaha kecil tidak signifikan, yaitu dengan nilai  $t$  0,323 dan probabilitas 0,747.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Salman (2009), jam kerja sangat berpengaruh terhadap pendapatan unit usaha kecil di Kabupaten Langkat.

Namun dari hasil penelitian yang dilakukan di kota Sorong, bertolak belakang dengan penelitian sebelumnya yang mana dalam penelitian ini jam operasional tidak berpengaruh terhadap pendapatan unit usaha kecil. Hal tersebut disebabkan karena dalam menjalankan usahanya (berdagang) di pasar, maka terdapat jam-jam ramai dan jam-jam sepi, seperti pada saat jam kantor maka merupakan jam-jam sepi, dan pada

hari minggu pagi dan sore hari merupakan jam-jam ramai. Pedagang dalam membuka dagangannya antara pedagang yang satu dengan yang lain berbeda, pedagang yang satu menjual dagangannya pada waktu ramai dan yang satu pada waktu sepi pengunjung. Selain itu faktor strategi menjual barang dagangannya. Ketika barang dagangannya sudah tidak segar, ada yang menjual dengan memberikan harga yang lebih murah, tetapi ada pula pedagang yang tetap tidak mau menurunkan harga.

Implikasi terhadap jam buka usaha yaitu pemilik usaha (pedagang) mesti lebih aktif memanfaatkan jam-jam ramai untuk menjual barang dagangannya, terlebih memperhatikan kualitas barang dagangannya maupun pandai memberikan strategi harga barang guna meningkatkan pendapatan usaha kecil.

#### **4. Insentif Pemerintah**

Insentif pemerintah merupakan faktor penting dalam menjaga keberlangsungan suatu usaha. Karena dengan menggunakan insentif pemerintah bisa menjadi alternatif untuk lebih mengembangkan variasi usaha yang dilakukan.

Berdasarkan hasil regresi pada Tabel 4.15 menunjukkan bahwa ada perbedaan signifikan antara pedagang dengan memperoleh insentif pemerintah dan tidak memperoleh insentif pemerintah. Pedagang yang memperoleh insentif pemerintah memiliki 0,292 terhadap pendapatan.

Sesuai dengan pendapat Anonim (1998) bahwa system insentif pemerintah dapat membantu sektor informal menaikkan pendapatan. Dari hasil penelitian yang dilakukan di kota Sorong sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Slamet (1998) mengatakan bahwa bila masyarakat mau mengembangkan usaha informalnya maka bagaimana masyarakat dapat mengakses lembaga perkreditan, meningkatkan modal, pengalaman usaha, meningkatkan ketrampilan berusaha untuk mengembangkan usahanya sehingga dapat meningkat dan pada akhirnya berpengaruh terhadap pendapatan.

Implikasi terhadap insentif pemerintah yaitu insentif pemerintah menunjang keberhasilan pelaku usaha kecil dalam menjalankan usaha, untuk itu pemerintah bekerjasama dengan pihak bank dan koperasi untuk lebih memberikan kemudahan fasilitas insentif pemerintah kepada pelaku usaha kecil tanpa bunga yang terlalu tinggi dan mempermudah prosedur pelayanan.

## **5. Letak Tempat Usaha**

Faktor letak tempat usaha merupakan hal yang berperan dalam suatu usaha karena sebelum mendirikan suatu usaha terkadang pemilik usaha akan melakukan pemilihan, dengan pertimbangan-pertimbangan faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap unit usaha yang dijalankan.

Berdasarkan hasil regresi pada Tabel 4.15, menunjukkan bahwa ada perbedaan signifikan letak tempat usaha tetap dan tidak tetap terhadap

pendapatan usaha kecil dengan nilai sig. 0,006 dan memiliki pendapatan lebih besar 0,169 dibanding yang berlokasi tidak tetap.

Menurut teori Weber yang dikemukakan Tarigan (2005) yaitu pemilihan usaha dirasakan menguntungkan, karena Weber menyatakan bahwa letak tempat usaha sangat menentukan keberhasilan suatu usaha.

Hasil penelitian ini senada dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Idham (2004), posisi usaha sangat berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Industri Mikro, Kecil dan Menengah Sektor Kerajinan di Kotamadya Yogyakarta, karena memiliki lokasi yang strategis sehingga hasil produksinya dapat dipasarkan dengan mudah.

Oleh karena itu implikasi yang diberikan terhadap letak tempat usaha agar dapat menunjang pendapatan usaha kecil, dimana lokasi usaha merupakan faktor penunjang keberhasilan suatu usaha, oleh karena itu kemajuan suatu usaha dapat dilihat dari kunjungan konsumen yang datang ke lokasi usahanya, oleh karena itu pemilik usaha perlu mempertimbangkan kunjungan dari konsumen tersebut dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumennya.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data dan pembahasan maka kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah :

1. Modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha kecil di kota Sorong karena modal adalah faktor yang sangat penting bagi pemilik usaha kecil (pedagang) semakin banyak modal yang digunakan maka dagangan akan semakin bervariasi dan semakin banyak pula pendapatan yang diperoleh. Tenaga kerja merupakan modal dimana melakukan aktifitas dengan menggunakan skill maupun kemampuan untuk menghasilkan barang dan jasa.

2. Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha kecil. Hal ini disebabkan karena dengan pengalaman usaha yang semakin lama maka pedagang akan semakin mengetahui karakter dan perilaku konsumen, sehingga relatif lebih baik dalam menawarkan barang dagangannya dan akan meningkatkan pendapatan usaha kecil.
3. Jam operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha kecil. Hal ini disebabkan karena di dalam pasar seorang pedagang satu dengan yang lain berbeda dalam membuka dagangannya ada yang membuka pada waktu pengunjung ramai dan ada juga yang membuka dagangannya pada waktu sepi.
4. Terdapat perbedaan signifikan antara menerima insentif pemerintah dengan tidak menerima insentif pemerintah dalam hal pendapatan. Insentif pemerintah menunjang keberhasilan usaha, dengan menerima insentif pemerintah bisa lebih memperluas usahanya guna meningkatkan pendapatan usaha kecil. Usaha sektor Informal yang mengembangkan usahanya dengan berpenghasilan tinggi maka akan di perhatikan oleh pemerintah maupun bank dalam rangka pemberian pinjaman modal.
5. Terdapat perbedaan pendapatan antara yang berlokasi tetap dengan tidak tetap. Mereka yang memiliki lokasi usaha tetap memiliki pendapatan lebih tinggi dari pada yang berpindah-pindah atau tidak tetap. Ketika pemilik usaha memiliki tempat usaha yang layak dan



mempunyai ijin usaha maka akan mendapatkan pinjaman dari bank tujuannya untuk mengembangkan usaha sektor Informal.

## **B. Saran**

1. Hendaknya dapat menyisihkan sebagian dari laba yang diperoleh untuk menambah modal kerja karena dengan modal yang relatif lebih besar akan memungkinkan suatu unit penjualan menambah variasi komoditas dagangannya. Dengan cara ini berarti akan makin memungkinkan diraihinya pendapatan yang lebih besar.
2. Hendaknya para pemilik usaha (pedagang) dapat melihat situasi pasar dalam menjual dagangannya, mungkin dengan membuka dagangannya pada khususnya hari-hari libur atau jam-jam ramai pengunjung agar dalam menjajakan dagangannya dalam keadaan ramai pengunjung, yang akan meningkatkan pendapatannya.
3. Hendaknya para pedagang bisa lebih pintar dalam menawarkan barang dagangannya dan dalam koleksi barang dagangannya lebih banyak pilihan atau bervariasi agar dapat meningkatkan pendapatan.
4. Hendaknya pemerintah bekerjasama dengan pihak bank misalnya bank perkreditan untuk membantu memberikan kemudahan fasilitas kredit bagi usaha kecil dengan bunga yang rendah dan jangka waktu pengembalian yang sesuai dengan kemampuan pedagang. Sehingga perlu menjaga hubungan kemitraan antara pedagang, pemerintah dan pihak bank.

5. Pemerintah bekerjasama dengan dinas perdagangan agar lebih aktif memberikan penyuluhan kepada pedagang tentang segala sesuatu yang ada kaitannya dengan pekerjaan mereka, seperti pelayanan terhadap konsumen yang baik, pembukuan dan lain sebagainya.
6. Pemerintah khususnya kota Sorong menyediakan letak tempat usaha yang lebih tertata rapi demi kenyamanan pedagang, maupun pembeli dan demi menjaga keindahan kota.
7. Bagi peneliti selanjutnya hendaknya dapat mencari variabel-variabel lain yang mungkin dapat mempengaruhi pendapatan usaha kecil.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agenor, P. (1996), 'The Labor Market and Economic Adjustment', *IMF Staff Papers* 32: 261-335.
- Budiono, Sektor Informal di Indonesia, Sebuah Dilema dalam perekonomian kompasiana sharing, connecting 22 april 2010([http : //ekonomi.kompasiana.com/bisnis/2010/04/22/ sektor informal-di-indonesia-sebuah-dilema-dalam-perekonomian-124171.html](http://ekonomi.kompasiana.com/bisnis/2010/04/22/sektor_informal-di-indonesia-sebuah-dilema-dalam-perekonomian-124171.html)).
- BPS, 2012 dan UMR Propinsi Papua Kota Sorong 2013.
- Deden Muhammad Haris, 2011, Strategi Pengembangan Usaha Sektor Informal Dalam Mendukung Pertumbuhan Ekonomi Dan Penanggulangan Kemiskinan Di Perkotaan.
- Effendi, Tadjuddin Noer. 1998. *Kesempatan Kerja Sektor Informal di daerah Perkotaan, Indonesia (Analisis Pertumbuhan dan Peranannya, dalam Majalah Geografi Indonesia*. Th. 1, No. 2, September 1988, hal 1 – 10.
- Foster, Bill, 2001. *Pembinaan untuk Peningkatan Kinerja Karyawan*, PPM, Jakarta.
- Farid, 2002. *Pekerjaan Informal Perkotaan di Sulawesi Selatan Kabupaten Polmas*.
- Firnandy, 2002. Studi Profil Pekerja Di Sektor Informal dan Arah Kebijakan Ke Depan. Direktorat Ketenagakerjaan dan Analisis Ekonomi. Bappenas.
- Hidayat, 1976. *Ciri-Ciri Pokok Sektor Informal*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- ILO, 1991, The Dilemma of the Informal sector. Report of the Direktor General, part I, the 78 Session of the Internasional Labour Conference, Geneva Kementerian Koperasi dan UKM, 2010, Renstra (Rencana Strategis) Kementrian Koperasi dan UKM Tahun 2010-2014, Jakarta.
- Iryanti, Rahma, 2003, *Pengembangan Sektor Informal Sebagai Alternatif Kesempatan Kerja Produksi*, Kumpulan Makalah, Jakarta.
- Irawan dan Suparmoko. 1988. *Ekonomi Pembangunan, Edisi Keenam*. Yogyakarta: BPFE.

- Juardi, 2005, *Pengaruh Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah Melalui Kredit Pada Bank Muallamat Indonesia Terhadap Pendapatan Usaha Kecil*, 2005.
- Keith Hart, "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, 11 (1), 1973, hlm. 61-89.
- Kasmir, 2009, *Kewirausahaan*, Raja Grafindo, Jakarta.
- Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI Tahun 2005.
- Kuncoro, Mudrajad, 2009, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, Erlangga, Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajad, 2001, *Otonomi dan Pembangunan Daerah: Reformasi, Perencanaan, Strategi dan Peluang*, Erlangga, Jakarta.
- Lamba, A. 2007. *Masalah Ketenagakerjaan dan upaya kesempatan kerja bagi Etnis Papua dengan Kaum Migran dalam sektor Informal perkotaan di Provinsi Papua*. Penelitian Hiba Fundamental Dikti. Lembaga Penelitian Universitas Cendrawasih, Jayapura.
- Mankiw, N Gregory, 2007, *Makro Ekonomi, Terjemahan Edisi keenam*, Erlangga Jakarta.
- Manning, Chris., Effendi, Tadjuddin Noer dan Tukiran. 1989. *Struktur Pekerjaan, Sektor Informal dan Kemiskinan di Kota*. Cetakan kelima. Yogyakarta: PPK UGM.
- Manurung, Adler, Haymans, 2006. *Modal untuk Bisnis UKM*, PT. Kompas Media Nusantara, Jakarta.
- Manning,C. 2001, *Angkatan Kerja Dan Kesempatan Kerja di Indonesia Dewasa ini*, CV Rajawali, Jakarta.
- Manning, C.Noer, E.T dan Tukiran. 1996, *Struktur Pekerjaan Sektor Informal dan Kemiskinan di Kota*. Yogyakarta, Pusat Penelitian Kependudukan. Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- PP, No. 32, 1998, *Peranan Pemerintah dalam Sektor Informal Medan*.
- Robert A. Pollak, 2002, *Gary Becker's Contributions to Family and Household Economics*, Washington University in St. Louis .
- Rahmat Lubis, 2009, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pekerja Sektor Informal di Kota Binjai*. (Tesis).

- Rahardjo, Dawam, M. 2003, *Peran Pekerja dalam Pembangunan Ekonomi*, Jakarta: Lembaga Demografi FEUI.
- Sakernas, 1998 dan 2002 dari BPS Medan (Tesis).
- Slamet, 1998, *Determinan Pendapatan Usaha Kecil Di Sulawesi Selatan (Tesis)*.
- Simanjuntak, 1985. *Urbanisasi, Pengangguran Dan Sektor Informal di Kota*, LPFE, Jakarta.
- Syaifudin, Hatifah, Dedi Haryadi, 1995, *Strategi dan Agenda Pembangunan Usaha Kecil*, AKAT, Bandung.
- Schneider, F. dan D. Enster. 2002 *Shadow Economies Around the World: Sizes, Causes and Consequences*, Md. John Hopkins University Press
- Sethuraman, S.U., 1993, *The Urban Informal Sector in Developing Countries*, International Labor Organization, Jenewa
- Suharto, 2004, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Sektor Informal Perkotaan di Sulawesi Selatan (Tesis)*.
- Samuelson, Paul A. & Nordhaus, William D. 1997. *Mikroekonomi*. Alih Bahasa: Haris Munandar dkk. Erlangga, Jakarta
- Snively. 1980. *Encyclopedia Americana*.
- Syaifudin, Hetifah, Dedi Haryadi dan Maspiyati, 1995. *Strategi dan Agenda Pembangunan Usaha Kecil*, Bandung: AKATIGA
- Todaro, M.P., 2000, *Economic Development*, Seventh Edition, Massachusettts UU No. 20 Tahun 2008 *Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, [www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id) dan [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 tentang Keberadaan Usaha Kecil.
- Undang-Undang Republik Indonesian Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- Winardi, 1997. *Pengantar tentang Sistem-sistem Ekonomi*, Penerbit Karya, Jakarta.
- Wahid, M.F., 2002, *Analisis Manfaat Program Pengembangan Kecamatan Terhadap Pendapatan Masyarakat di Kabupaten Polmas Program Pasca Sarjana Unhas*, Makasar.

Widianto, B, 2003, *Kebijakan Upah Minimum dan Perluasan Kesempatan Kerja*, Bappenas, Jakarta.

Lipsey, Richard G. 1991. *Pengantar Ilmu Makroekonomi*. Alih Bahasa: Jakarta Wasana dkk. Erlangga, Jakarta