

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kondisi perekonomian Indonesia yang masih kurang stabil sangat mempengaruhi perkembangan usaha pedagang eceran di pasar tradisional. Dimana saat harga BBM naik maka serta merta harga barang-barang kebutuhan pokok pun menjadi naik. Sehingga pedagang kesulitan dalam mematok harga karena cenderung bersifat fluktuatif. Hanya mereka yang berani mengambil resiko dan bermodal besar yang mampu bertahan.

Di sisi lain keterbatasan jumlah kesempatan kerja telah mendorong tumbuhnya bisnis-bisnis baru khususnya bisnis berskala kecil. Dalam bidang perdagangan yang diklasifikasikan bisnis skala kecil adalah yang memiliki modal dibawah Rp 25 juta. Sedangkan yang disebut bisnis skala besar adalah yang memiliki modal lebih dari Rp 100 juta. Menurut **Buchori Alma (1999:94)** di Indonesia terdapat bisnis yang lebih kecil dari bisnis berskala kecil yang sering disebut sektor informal, yaitu suatu kegiatan bisnis yang dilakukan sambilan, oleh seseorang yang dibantu sanak famili. Kegiatan ini tampak pada sektor perdagangan kaki lima yang berlokasi menetap ataupun yang berpindah-pindah.

Adapun ciri-ciri dari sektor informal ini adalah :

- Kegiatan usaha tidak terorganisir secara baik
- Belum mempunyai izin usaha yang resmi
- Teknologi yang digunakan sangat sederhana
- Modal dan perputaran usaha sangat kecil

- Pendidikan formal dari para pengelolanya tidak menjadi pertimbangan dalam membuka usaha
- Usahanya bersifat mandiri, jika ada karyawan biasanya dari keluarga sendiri.

Oleh sebab itu, bentuk usaha bisnis kecil dapat dibedakan dengan melihat cara pengelolaan, lokasi, luas meter persegi tempat usaha, komoditi yang dijual, pemilikan, karyawan, dan teknologi yang digunakan. Sedangkan menurut *Committee for Economic Development* yang dikutip **Buchori Alma (1999:94)** mengemukakan ciri-ciri sebuah bisnis kecil ialah : (1) Manajemennya dilakukan secara bebas, biasanya pemilik menjadi manajer, (2) modal berasal dari pemilik atau kelompoknya, (3) Daerah lokasinya bersifat lokal, dan pemilik bertempat tinggal tidak jauh dari lokasi bisnis, dan (4) Bisnis dikatakan kecil jika dibandingkan dengan bisnis yang sejenis.

Sejalan dengan maraknya usaha bisnis kecil, maka tidak dapat dipisahkan dari perkembangan usaha pasar tradisional yang secara umum masih mendominasi pasar ritel di Indonesia. Seperti yang dikemukakan oleh **J.A. Sinungan, Prisma (1987)** dalam **Buchori Alma (1999:95)** yang menyatakan bahwa penguasaan pasar (*market share*) bagi bisnis skala besar masih rendah. Dimana penguasaan pasar *department store* dan supermarket sebesar 6%, toko-toko khusus/batik sebesar 3%, toko-toko di pusat perbelanjaan/*shopping center* sebesar 25%, toko-toko kecil/warung sebesar 30%, dan para pedagang di pasar tradisional sebesar 50%. Artinya, apabila dilihat dari kuantitasnya maka jumlah bisnis berskala besar lebih sedikit dibandingkan dengan bentuk usaha bisnis kecil. Namun apabila dilihat dari nilai omset yang dimiliki maka pasar modern jauh lebih tinggi dibandingkan dengan pasar tradisional. Hal ini semakin diperkuat oleh hasil survei

lembaga riset *AC Nielsen (2006)* yang menyebutkan bahwa omset ritel modern mencapai sekitar Rp 49 triliun per tahun dengan kecenderungan pertumbuhan di atas 15 % setiap tahunnya. Padahal keberadaan pasar tradisional di tanah air sebenarnya memiliki potensi sangat strategis dalam memperkuat perekonomian bangsa. Menurut Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Pemasok Pasar Modern Indonesia (AP3MI) Susanto, pasar tradisional jumlahnya mencapai 13.450 pasar serta di dukung lebih dari 12, 625 juta pedagang bisa diandalkan dalam perbaikan ekonomi nasional khususnya pada masa krisis ekonomi seperti saat ini. Selain itu, pasar tradisional juga merupakan salah satu indikator nasional dalam mengukur stabilitas pangan seperti beras dan sembako.

Berdasarkan fenomena di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa bentuk bisnis berskala besar telah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Namun yang ada di masyarakat sebagian besar masih tergolong pada bisnis kecil. Harus diakui bahwa kesuksesan yang diraih bisnis besar saat ini merupakan bantuan adanya bisnis kecil. Hal ini sejalan dengan **Swasono (1987)** dalam **Fransiska Korompis (2002:17)** yang mengatakan bahwa adanya sektor informal bukan sekedar karena kurangnya lapangan pekerjaan, apalagi menampung lapangan kerja yang terbuang dari sektor formal akan tetapi sektor informal adalah sebagai pilar bagi keseluruhan ekonomi sektor formal yang terbukti tidak efisien. Hal ini dapat menunjukkan bahwa sektor informal telah banyak mensubsidi sektor formal, disamping sektor informal merupakan sektor yang efisien karena mampu menyediakan kehidupan murah.

Adapun perkembangannya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 1.1
Perkembangan Perdagangan Kota Bandung pada Tahun 2004-2005

No	Sektor/ Kegiatan	2004			2005		
		UU	TK	INV	UU	TK	INV
1	Sektor formal	2.852	14.260	980.790.000.000	2.641	7.935	871.213.964.187
2	Sektor Informal	19.270	38.540	96.350.000.000	19.665	39.310	98.275.000.000

Keterangan : UU (Unit Usaha), TK (Tenaga Kerja), INV (Investasi)

Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Bandung

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa sektor informal lebih banyak menyerap tenaga kerja dibandingkan dengan sektor formal. Penyerapan tenaga kerja di sektor informal menunjukkan kenaikan 770 atau sebesar 1,99 % selama kurun waktu 2004 hingga 2005. Sebaliknya dalam waktu yang sama sektor formal menunjukkan penurunan penyerapan tenaga kerja sebanyak 6.325 atau sebesar 44,35 %. Namun apabila dilihat dari besarnya investasi, tentu saja sektor formal jauh lebih besar jika dibandingkan dengan sektor informal. Data di atas diperkuat Sri Dady, Kepala Bidang Statistik Sosial BPS Jabar, yang mengatakan bahwa jumlah angkatan kerja di Jabar yang berusaha sendiri tercatat mencapai 22,7 persen atau berkisar 6,55 juta orang. Sementara yang bekerja sebagai karyawan jumlahnya mencapai 32 persen dari angkatan kerja, atau mencapai 9,23 juta orang. "Saat ini memang lebih banyak orang yang bekerja dengan berusaha sendiri."(www.kompas.com, 2007)

Meskipun demikian ternyata maraknya pedagang kaki lima ini memiliki dampak yang positif dan dampak yang negatif. Memiliki dampak positif karena secara pasti dapat menyerap tenaga kerja yang berarti dapat mengurangi jumlah

pengangguran. Adanya sektor informal khususnya pedagang kaki lima sangat membantu konsumen dalam mendapatkan barang, servis yang cepat karena mudah ditemui dipinggiran jalan. Sebagian besar barang-barang yang dijual oleh pedagang kaki lima adalah barang-barang *convenience*, yang dibeli dengan cara emosional (senang), mudah mendapatkannya, yaitu begitu melihat barang langsung timbul keinginan untuk membeli. Sedangkan dampak negatif dari bertambahnya jumlah pedagang kaki lima adalah timbulnya ketidaktertiban baik dalam hal keamanan, dan kebersihan. Atau bahkan menimbulkan kebisingan. **Dieter-Evers** yang dikutip **Fransiska Korompis (2002:19)** menganalogikan sektor informal sebagai sebuah bentuk ekonomi bayangan dalam negara. Ekonomi bayangan digambarkan sebagai kegiatan ekonomi yang tidak mengikuti aturan-aturan yang dikeluarkan oleh pemerintah. Berbagai upaya penertiban (*razia*) telah dilakukan oleh pemerintah namun belum berhasil.

Dalam hal ini seharusnya pemerintah memiliki perhatian lebih agar pedagang kaki lima dapat bertahan dalam kondisi perekonomian yang belum stabil ini. Apabila ini tidak segera dilakukan oleh pemerintah maka bukan tidak mungkin jumlah kemiskinan akan semakin bertambah dan daya beli masyarakat ekonomi lemah akan semakin menurun. Tidak perlu diragukan lagi bahwa saat ini semakin kuat persaingan diantara para pengusaha yang kurang sehat artinya mereka saling menjatuhkan satu sama lain. Hal ini sangat bertentangan dengan harapan pemerintah dimana usaha besar seharusnya menjadi bapak angkat atau mitra usaha kecil sehingga mampu berdiri diatas kaki sendiri. Kondisi yang terjadi saat ini justru sebaliknya, usaha kecil dihadapkan pada kenyataan harus mampu

bersaing dengan usaha besar. Saat ini saja menurut Kepala Dinas Pengelolaan Pasar Kota Bandung, di kota Bandung ini ada 6 Hypermarket, 60 Super Market, dan minimarket sebanyak \pm 300 unit. Jika dibiarkan terus bertambah, otomatis akan mematikan pasar-pasar tradisional. (Pikiran Rakyat, 2007)

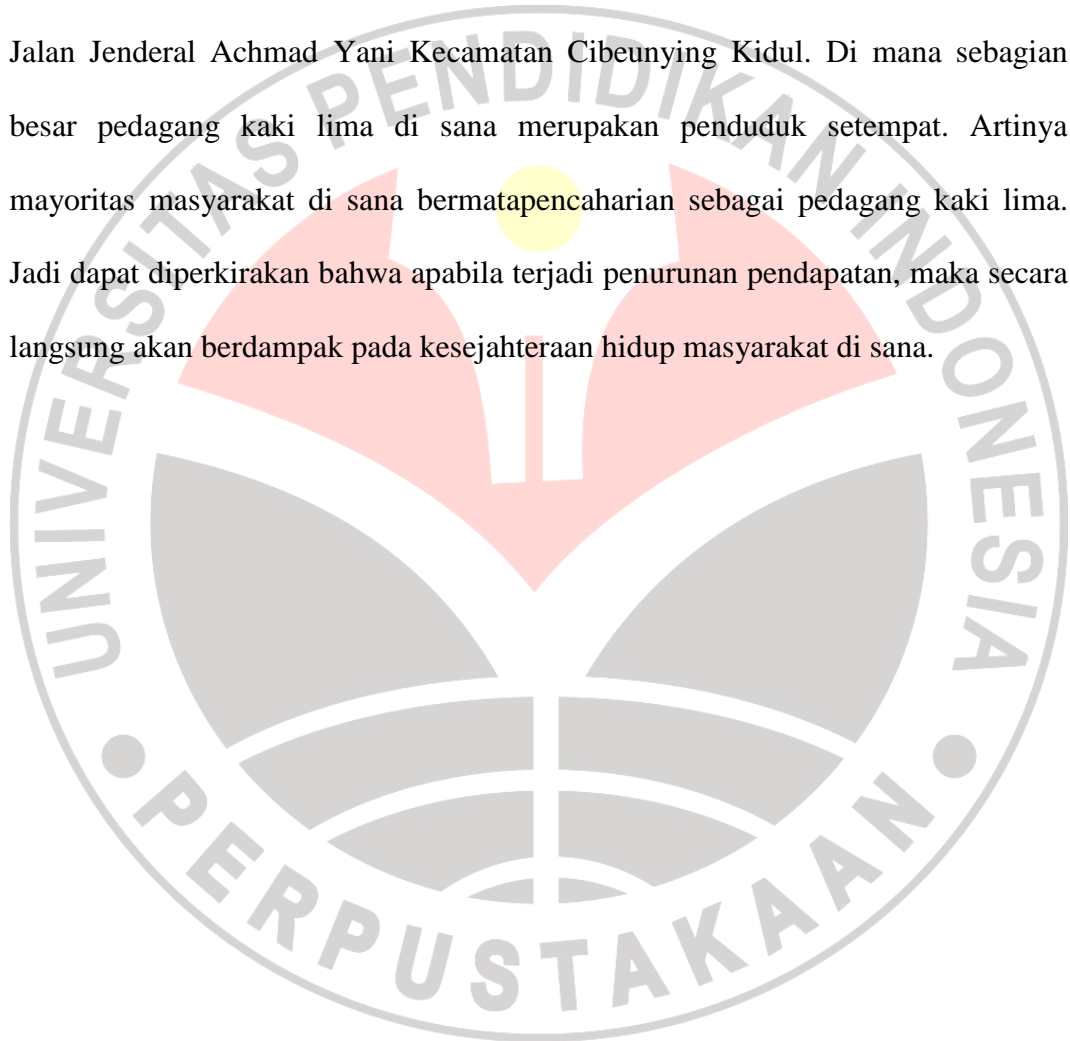
Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa perkembangan usaha pedagang kaki lima tidak terlepas dari faktor modal kerja (faktor internal). Karena besar kecilnya jumlah modal yang dimiliki akan berpengaruh pada produktifitas usaha sehingga akan mampu meningkatkan jumlah pendapatan. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh **Bambang Riyanto (1995 : 18)** bahwa “modal adalah semua barang-barang yang fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan”. Walaupun ada juga sektor informal yang tidak terlalu bermasalah dengan modal, seperti tukang becak atau tukang ojeg. Sedangkan sektor informal lain yang berkaitan erat dengan jual beli (perdagangan) tidak bisa terlepas dari faktor modal.

Di samping faktor modal kerja, ternyata perkembangan usaha pedagang kaki lima pun dipengaruhi oleh lingkungan persaingan (faktor eksternal). Di mana meliputi masuknya pendatang baru, jumlah pesaing, kekuatan pembeli, kekuatan pemasok, dan produk pengganti. Dalam hal persaingan tentu saja tidak hanya datang dari sesama pedagang kaki lima tapi juga datang dari pedagang besar seperti minimarket dan supermarket yang ada di daerah sekitar dan telah menjadi gaya belanja baru ditengah kehidupan masyarakat kota.

Keberlangsungan atau keberhasilan usaha pedagang kaki lima tentu saja tidak sebatas dipengaruhi oleh faktor modal kerja dan lingkungan persaingan saja

tapi juga dipengaruhi oleh faktor lain seperti perilaku kewirausahaan yang dimiliki setiap pedagang kaki lima serta bagaimana pengalaman usaha yang telah mereka jalani. Perbedaan inilah yang kerap kali sangat berpengaruh pada perkembangan usaha pedagang kaki lima.

Hal inilah yang terjadi pada para pelaku pedagang kaki lima di sebagian Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul. Di mana sebagian besar pedagang kaki lima di sana merupakan penduduk setempat. Artinya mayoritas masyarakat di sana bermatapencarian sebagai pedagang kaki lima. Jadi dapat diperkirakan bahwa apabila terjadi penurunan pendapatan, maka secara langsung akan berdampak pada kesejahteraan hidup masyarakat di sana.



Adapun perkembangan usaha para pelaku sektor informal khususnya pedagang kaki lima di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul dapat diketahui melalui tabel berikut ini :

Tabel 1.2
Perkembangan Usaha Para Pelaku Sektor Informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Tahun 2007
(dalam ribuan)

Responden	April			Mei			Juni		
	TR	TC	π	TR	TC	π	TR	TC	π
Service jam	520	30	490	480	30	450	400	30	370
Kaca Mata	450	30	420	400	30	370	425	30	395
Asesoris	930	30	900	900	30	870	900	30	870
Buku	1.317,5	30	1.287,5	1.080	30	1.050	775	30	745
Pakaian & kaos kaki	1.280	30	1.250	950	30	920	900	30	870
Mainan Anak	750	30	720	675	30	645	700	30	670
Sepatu & jas hujan	450	30	420	400	30	370	430	30	400
Makanan & minuman	675	30	645	650	30	620	600	30	570
Kain meteran	2.480	30	2.450	2.360	30	2.330	2.200	30	2.170

Sumber : Hasil wawancara Pra Penelitian

Tabel 1.3
Rata-rata Perkembangan Laba Para Pelaku Sektor Informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bulan April - Juni

Bulan	Laba (π)	Perkembangan Laba (%)
April	953.611	-
Mei	847.222	-11,15 %
Juni	784.444	-7,40 %

Sumber : Hasil wawancara Pra Penelitian

Berdasarkan data di atas sudah terlihat bahwa rata-rata perkembangan laba para pelaku sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul pada bulan Mei mengalami penurunan sebesar 11,15%. Sedangkan pada bulan Juni mengalami penurunan sebesar 7,40%. Adapun untuk lebih jelasnya akan dikemukakan bagaimana perkembangan laba usaha beberapa pedagang kaki lima Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul pada bulan April sampai dengan bulan Juni. Dimana perkembangan laba usaha service jam mengalami penurunan yaitu sebesar 8,16% pada bulan Mei dan sebesar 17,77% pada bulan Juni. Sedangkan perkembangan laba usaha buku pelajaran mengalami penurunan yaitu sebesar 18,44% pada bulan Mei dan sebesar 29,04% pada bulan Juni. Menurut para pedagang buku disana, hal ini terjadi karena agen buku langsung menjual buku ke sekolah-sekolah. Selain itu, adanya penurunan laba usaha juga turut dirasakan oleh pedagang kain meteran dimana pada bulan Mei mengalami penurunan sebesar 4,89% dan pada bulan Juni sebesar 6,86%. Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa laba usaha para pedagang kaki lima mengalami penurunan antara 4% sampai dengan 29%. Hal yang dikhawatirkan adalah apabila penurunan itu mencapai angka 50% yang akan membuat para pedagang kesulitan untuk mempertahankan usahanya.

Jika kondisi di atas dibiarkan dan tidak dipikirkan solusinya maka bukan hal yang tidak mungkin apabila delapan tahun ke depan seluruh pasar tradisional di Indonesia akan mati. (www.bisnis.com, 15/6/05). Inilah persoalan mendasar yang harus dijawab ditengah harapan untuk melakukan kebijakan desentralisasi sementara paradigma pembangunan masih mendasarkan pada pertumbuhan tanpa

pemerataan. Artinya usaha ke arah penyelamatan usaha kecil harus segera dilakukan guna menjaga potensi masyarakat Indonesia yang begitu berharga yaitu karakteristik kewirausahaan yang berupa kemampuan mencari dan menangkap peluang usaha, memiliki keuletan, rasa percaya diri, kreatif dan inovatif. Lebih khusus dalam meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi kota atau dapat meningkatkan pendapatan asli daerah setempat.

Mencermati fenomena tersebut, tentunya banyak faktor yang mempengaruhi baik yang bersifat internal (modal kerja yang dimiliki, pengalaman usaha yang dimiliki dan perilaku kewirausahaan yang dimiliki) maupun eksternal (lingkungan persaingan) yang meliputi masuknya pendatang baru, jumlah pesaing, kekuatan pembeli, kekuatan pemasok, dan produk pengganti

Berdasarkan uraian di atas, penulis merasa tertarik untuk meneliti faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi perkembangan usaha sektor informal khususnya pedagang kaki lima yang berada di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul, sehingga penulis merumuskan penulisan ini dalam sebuah judul **"Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Sektor Informal (Suatu Kasus Pada Pelaku Sektor Informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung)."**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah, terdapat banyak faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha sektor informal baik yang bersifat internal maupun eksternal. Dimana dapat dirumuskan dalam beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran modal kerja, pengalaman usaha, perilaku kewirausahaan dan lingkungan persaingan terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung ?
2. Bagaimana pengaruh modal kerja, pengalaman usaha, perilaku kewirausahaan dan lingkungan persaingan terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung ?
3. Bagaimana pengaruh modal kerja terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung ?
4. Bagaimana pengaruh pengalaman usaha terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung ?
5. Bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung ?

6. Bagaimana pengaruh lingkungan persaingan terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung ?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan penelitian

Adapun tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui gambaran modal kerja, pengalaman usaha, perilaku kewirausahaan dan lingkungan persaingan terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung.
2. Untuk mengetahui pengaruh modal kerja, pengalaman usaha, perilaku kewirausahaan dan lingkungan persaingan terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung.
3. Untuk mengetahui pengaruh modal kerja terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung.
4. Untuk mengetahui pengaruh pengalaman usaha terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung.

5. Untuk mengetahui pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung.
6. Untuk mengetahui pengaruh lingkungan persaingan terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung.

1.3.2 Manfaat Penelitian

- a. Terhadap kepentingan dunia akademik

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khasanah ilmu pengetahuan khususnya bidang kajian ekonomi.

- b. Terhadap kepentingan dunia praktis

Secara praktis dapat dijadikan bahan informasi bagi pihak-pihak yang terkait dan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan dalam rangka meningkatkan daya saing sektor informal.

1.4 Kerangka Pemikiran

Di dalam UU. Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dijelaskan bahwa yang dimaksudkan dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan. Adapun usaha kecil tersebut meliputi : usaha kecil formal, usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Usaha kecil formal adalah usaha yang telah terdaftar, tercatat dan telah berbadan hukum, sementara usaha kecil informal adalah usaha yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum

berbadan hukum, antara lain petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima dan pemulung. Sedangkan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun dan atau berkaitan dengan seni dan budaya.

Dalam UU. Nomor 9 Tahun 1995 juga ditetapkan beberapa Kriteria Usaha Kecil, antara lain (1) memiliki kekayaan bersih paling banyak 200 juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau (2) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 1 (satu) milyar rupiah; (3) milik warga Negara Indonesia; (4) berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar; (5) berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Usaha Kaki Lima adalah bagian dari Kelompok Usaha Kecil yang bergerak di sektor informal, yang oleh istilah dalam UU. No. 9 Tahun 1995 di atas dikenal dengan istilah "Pedagang Kaki Lima".

Munculnya sektor informal ini terbentuk karena adanya dualisme dalam kegiatan ekonomi pada Negara berkembang seperti Indonesia. Di daerah perkotaan selain terdapat kegiatan formal yang serba teratur, juga terdapat kegiatan lain yang tidak teratur dan tidak terorganisir dengan baik yang biasa disebut dengan kegiatan informal seperti para pedagang kaki lima.

Konsep sektor informal diperkenalkan pertama kali oleh **Hart (1973)** yang membagi secara tegas kegiatan ekonomi yang bersifat formal dan informal. Istilah

sektor informal oleh Keith Hart pada tahun 1971 dalam penelitiannya tentang unit-unit usaha kecil di Ghana. Kemudian oleh misi ILO (*International Labor Organization*) di Kenya berpendapat bahwa sektor informal telah memberikan tingkat ongkos yang rendah, barang dan jasa yang kompetitif, serta mendorong Kenya untuk mendorong sektor informal. (Gilbert dan Josep Gugler : 1996) dalam Bahestikhan (2006:36).

Shields, Women in Labor Markets dalam Cornelis Rintuh (2003:51) mengungkapkan kebanyakan studi empirik dalam sektor informal ini lebih banyak wanita dari pada laki-laki. Wanita lebih terikat pada rumah tangganya guna memelihara anggota keluarga yang belum mandiri, wanita akan berjualan di pinggir jalan, menjajakan dagangan, dan bekerja tanpa jaminan sedikitpun bahwa dia akan mendapatkan penghasilan yang teratur.

Sektor informal di perkotaan tidak dapat dilepaskan dari model pembangunan W. Arthur Lewis yang sering disebut sebagai teori “*two sector surplus labour*” (Jhingan, 2004:156). Di dalam model tersebut perekonomian dibagi menjadi dua sektor yaitu :

1. sektor tradisional pedesaan subsisten (dengan upah sekedar cukup untuk hidup) yang kelebihan penduduk yang bercirikan produktivitas marginal tenaga kerja nol.
2. sektor industri modern perkotaan yang produktivitasnya tinggi sebagai tempat penampungan tenaga kerja yang ditransfer sedikit demi sedikit dari sektor tradisional.

Penekanan dari model tersebut adalah terjadinya peralihan tenaga kerja dari sektor tradisional ke sektor industri perkotaan yang menyebabkan naiknya jumlah angkatan kerja di perkotaan. Peralihan itu bisa terjadi karena di sektor industri modern selalu terbuka kesempatan kerja akibat perluasan output dari investasi baru yang dilangsungkan. Peningkatan investasi tersebut dimungkinkan oleh adanya kelebihan keuntungan sektor modern dari sektor upah. Tapi fenomena ini telah berubah karena pada kenyataannya sektor formal tidak mampu menampung jumlah angkatan kerja yang ada sehingga mereka terpaksa beralih ke sektor informal. Seperti dilaporkan oleh Edward F. Denison (1982) dan Edward Feige serta Peter Gutman (1970) bahwa pada jaman ini sektor informal benar-benar membengkak (**Samuelson, 1985:152**) dalam **Suryana (2000:14)**

Walikota Bandung, Husein Wangsaatmadja menyatakan dalam prasarannya pada Lokakarya Pembinaan Pedagang Kaki Lima di Bandung tanggal 23 dan 24 Juni 1980 bahwa masalah pedagang kaki lima ini merupakan masalah yang tidak bisa dilepaskan dari masalah ledakan jumlah penduduk dari suatu pertumbuhan perkotaan. Sebagian besar mereka tergolong dalam masyarakat dari lapisan ekonomi yang rendah dalam struktur sosial dan ekonomi Indonesia. Ciri khas yang menonjol dari kelompok ini ialah ketidakteraturan mereka menjajakan dagangannya yang secara hukum sebenarnya melanggar ketentuan yang berlaku. Berdasarkan studinya di Ujung Pandang, **Forbes (1981)** dalam **Chandrakirana dan Sadoko (1995:105)** membuat argumen bahwa daya tumbuh kegiatan informal terbatas karena kegiatan-kegiatan ini terpaksa berkecimpung dalam pertukaran yang tidak seimbang (*unequal exchange*) dengan usaha-usaha formal dan Negara.

Ketidakseimbangan ini bersumber pada kenyataan bahwa usaha informal harus membeli inputnya dengan harga mahal tetapi menjual outputnya murah, sedangkan kelas majikan dan buruhnya dapat membeli input dengan harga murah dan menjual outputnya mahal.

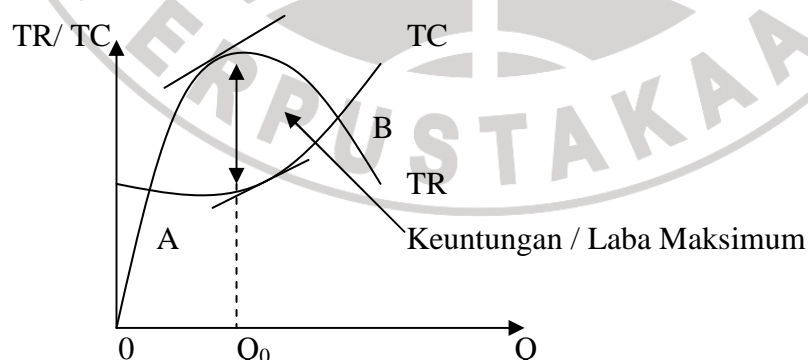
Pedagang kaki lima berjualan dengan berbagai sarana : kios, tenda dan secara gelar. Pedagang gelar menghamparkan barang-barangnya di atas trotoar/lantai dengan suatu alas, atau menjajakannya di atas peti-peti yang ditumpuk hingga berfungsi sebagai meja. Walaupun pada waktu berjualan mereka mangkal di tempat tertentu, para pedagang gelar bersifat mobil dalam arti mudah memindahkan dagangannya ke lokasi lain. Dalam hal perolehan bahan baku atau barang dagangan, data survei menunjukkan bahwa penentuan volume pembelian dan cara pembayaran pedagang kaki lima berkaitan langsung dengan besaran modalnya. Ciri lain yang tampak berlaku bagi semua pedagang kaki lima adalah rendahnya biaya operasional mereka. Singkatnya, perbedaan-perbedaan berdasarkan besaran modal usaha pedagang kaki lima menunjukkan bahwa kekuatan ekonomi mereka terwujud dalam tingkat permanensi sarana usaha, kapasitas penjualan (omset, volume beli dan tenaga kerja), dan keamanan usaha (status kepemilikan/sewa lokasi). Semakin besar modal usaha pedagang, semakin permanen dan aman usahanya serta semakin besar kapasitas penjualannya.

Kapasitas penjualan yang baik tentunya akan berdampak pada penerimaan usaha yang baik pula. Seperti yang dinyatakan **Stanton (1985:93)** bahwa pada dasarnya sebuah bisnis harus dapat menghasilkan pendapatan jika ingin terus hidup. Keberhasilan usaha pedagang kaki lima dipengaruhi oleh banyak faktor,

baik faktor internal maupun faktor eksternal. Hanya dalam penelitian ini yang diambil sebagai variabel adalah perkembangan usaha dengan indikatornya yaitu laba dan volume penjualan. Istilah pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah total penerimaan (*Total Revenue* = TR) yaitu semua hasil penjualan barang yang ditentukan oleh struktur pasar dan diterima oleh produsen. Untuk menentukan nilai pendapatan adalah dengan menghitung total penerimaan atau *Total Revenue* (TR). Dimana TR ini merupakan perkalian antara harga (P) dengan kuantitas/jumlah barang yang terjual (Q). (Paul A. Samuelson dan William D.N, 1992 : 200).

Selain itu, secara mikro terdapat beberapa konsep pendapatan yang dikemukakan Tati Suhartati Joesron (2002 : 159) yang menyatakan bahwa keuntungan total merupakan selisih antara penerimaan total (TR) dan biaya total (TC) pada berbagai tingkat jumlah produksi yang dijual. Jadi keuntungan total mencapai maksimum apabila terdapat selisih yang positif antara TR dengan TC dan mencapai angka terbesar.

Gambar : 1 Laba Maksimum



Sumber : Tati Suhartati Joesron (2002 : 160)

Berdasarkan Gambar 1 kondisi yang menggambarkan produsen berada pada posisi mengalami keuntungan adalah daerah antara titik A sampai titik B.

Pada penjualan output sebanyak Q_0 unit produsen menikmati keuntungan tertinggi. Laba merupakan tujuan utama setiap pengusaha. Dan laba dapat diperoleh melalui penjualan yang merupakan aktifitas yang mempunyai peranan penting bagi pedagang kaki lima karena kontinuitas usaha sangat tergantung pada hasil usaha yang dipengaruhi oleh banyak faktor, baik yang berupa faktor internal maupun faktor eksternal. Adapun teori-teori yang membahas tentang laba pengusaha yang dikemukakan **Abdullah NS (1987 : 46)** diantaranya adalah :

a) Teori Klasik atau Teori Residu

Ricardo berpendapat bahwa laba pengusaha bukan merupakan harga yang diterima pengusaha, seperti pendapatan yang diterima oleh faktor-faktor produksi yang lain, tetapi merupakan sisa/residu dari penghasilan perusahaan setelah dikurangi dengan biaya-biaya faktor produksi lainnya.

b) Teori Friksi

Teori ini dikemukakan oleh Von Bohm Bawerk dan JB. Clarck. Profit terjadi karena adanya pergeseran (friksi) antara dua pasar, yaitu pasar pembelian (faktor-faktor produksi) dan pasar penjualan (barang-barang konsumsi).

c) Teori Dinamis

Teori ini dikemukakan oleh JA. Schumpeter, profit terdapat dalam kehidupan perekonomian yang dinamis dan diperoleh oleh pengusaha yang dinamis pula.

d) Profit sebagai Premi Resiko dari F. Knight

F. Knight mengemukakan tentang profit dihubungkan dengan ketidakpastian (*uncertainty*), yaitu ketidakpastian di masa yang akan datang yang merupakan suatu resiko. (**Abdullah NS. 1987 : 47-48**)

Berdasarkan teori-teori yang dikemukakan di atas maka yang dimaksud dengan laba pengusaha adalah selisih antara penjualan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan seperti sewa tanah, upah, bunga modal dan pembelian bahan-bahan yang dipakai ditambah penghapusan atas modal tetap.

Karena mudahnya melakukan kegiatan di sektor informal, ada modal atau tidak ada modal, yang penting ada kemauan dan keyakinan, yang merupakan modal utama wiraswastawan, maka seseorang dapat saja bergerak menjadi pedagang kaki lima. Tapi tetap saja kedudukan modal menempati posisi yang penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Karena dalam perusahaan modal merupakan kekayaan yang akan dimasukkan dalam produksi guna memperoleh kekayaan selanjutnya. Dengan modal yang kuat, suatu perusahaan akan dapat menambah hasil produksinya dan memperluas usahanya. Selama proses usaha berlangsung, selama itu pula modal akan terus diperlukan.

Adanya modal yang memadai tentu belum dapat menjamin keberhasilan suatu usaha. Di sisi lain faktor pengalaman usaha juga sangat penting dimiliki oleh pengusaha karena dalam pelaksanaan usaha diperlukan keterampilan-keterampilan, serta sikap-sikap yang memadai sebagai bekal untuk menghadapi serta mengatasi berbagai permasalahan hidup masyarakat. (Wasty Soemanto, 1993 : 23)

Mengacu pada teori manajemen strategi bahwa dalam model organisasi bisnis sistem terbuka, pertumbuhan perusahaan dipengaruhi oleh faktor eksternal perusahaan (faktor yang berada diluar kontrol dari manajer/pemilik) dan faktor internal perusahaan (faktor yang berada didalam kompetensi dari manejer/pemilik

untuk mengontrol atau sekurang-kurangnya mempengaruhinya). Dari hasil penelitiannya mengenai pertumbuhan perusahaan kecil di Inggris selama periode 1986-1990, **Heart** dan **McGuinness (2000)** dalam **Haris Maupa (2004:99)** menyimpulkan bahwa lebih dari setengah (51%) variasi pertumbuhan perusahaan dijelaskan oleh faktor-faktor yang menyangkut karakteristik perusahaan, latar belakang dan motivasi dari manajer-pemilik perusahaan dan strategi yang diterapkannya; dan sisanya (49 %) dijelaskan oleh faktor-faktor yang menyangkut lingkungan eksternal bisnis seperti konsumsi penduduk, karakteristik pasar, dukungan kebijakan, biaya produksi tanah dan tenaga kerja, dan tingkat aktivitas perekonomian.

Menurut **Gankema, dkk. (2002)** dalam **Haris Maupa (2004:99)** menyatakan bahwa internal dan eksternal perusahaan berpengaruh terhadap kinerja usaha kecil, dimana ada tiga faktor internal yakni kompetensi, strategi, dan karakteristik serta satu faktor eksternal (lingkungan pasar dan bisnis). Sedangkan **Liedholm (2001)** dalam **Haris Maupa (2004:100)** menyatakan bahwa variabel karakteristik perusahaan wirausaha yang menjadi kunci penentu pertumbuhan perusahaan skala kecil adalah:

- Umur perusahaan: perusahaan yang berumur muda menciptakan lebih banyak ekspansi pekerjaan (*job*) per perusahaan dibandingkan dengan perusahaan yang berumur tua.
- Ukuran awal perusahaan: perusahaan yang ukurannya sangat kecil pada saat awal didirikan menambah lebih banyak ekspansi pekerjaan per perusahaan dibandingkan dengan yang ukuran awalnya besar
- Sektor usaha: dari perspektif teori, perusahaan dalam sektor usaha yang berbeda akan menghadapi permintaan produk yang berbeda dan mendapatkan struktur biaya yang berbeda pada sisi suplai. Oleh karena itu, perusahaan dalam sektor usaha pengolahan dan jasa mengalami pertumbuhan yang lebih cepat daripada yang dalam sektor perdagangan.

- Lokasi perusahaan: perusahaan yang berlokasi di kota kabupaten dan pedesaan tumbuh lebih lambat daripada yang berlokasi di perkotaan. Selanjutnya, perusahaan yang berlokasi di daerah komersial/dalam pasar tradisional atau sepanjang jalan lebih mampu tumbuh daripada yang berada dalam rumah
- Modal manusia: teori ekonomi menyatakan bahwa peningkatan dalam modal manusia (*human capital*) seperti melalui peningkatan dalam pengalaman atau pendidikan dari wirausaha berperan dalam peningkatan pertumbuhan perusahaan.
- Kebijakan pemerintah, dapat berdampak penting pada pertumbuhan karena kebijakan pemerintah berusaha membatasi praktek monopoli dan mengatur aktivitas merger

Menurut **Kamala Chandrakirana** dan **Sadoko (1995:107)** batas-batas daya tumbuh usaha sektor informal ditentukan oleh faktor-faktor internal (sumber daya) maupun eksternal (persaingan ekonomi dan pembatasan oleh negara).

Menurut *Small Business Development Center* yang dikutip oleh **Suryana (2006:93)**, untuk mencapai keberhasilan usaha yang dimiliki sendiri sangatlah bergantung pada :

1. *Individual skills and attitudes*, yaitu keterampilan dan sikap individual.
2. *Knowledge of business*, yaitu pengetahuan tentang usaha yang akan dilakukan.
3. *Establishment of goal*, yaitu kemantapan dalam menentukan tujuan perusahaan.
4. *Take Advantages of the opportunities*, yaitu keunggulan dalam mencari peluang.
5. *Adapt to the change*, yaitu kemampuan beradaptasi dengan perubahan.
6. *Minimize the threats to business*, yaitu kemampuan meminimalkan ancaman terhadap perusahaan.

Menurut **Suryana (2006:77)** secara kualitatif, peranan wirausaha melalui usaha kecilnya tidak diragukan lagi, yaitu : **pertama**, usaha kecil dapat memperkokoh perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, produksi, penyalur, dan pemasaran bagi hasil produk-produk industri besar. Usaha kecil berfungsi sebagai transformator antar sektor yang mempunyai ke depan maupun ke belakang (**Drucker, 1979:54**). **Kedua**, usaha

kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi, khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada. Usaha kecil sangat fleksibel, karena dapat menyerap tenaga kerja dan sumber daya lokal serta meningkatkan sumber daya manusia agar dapat menjadi wirausaha yang tangguh. **Ketiga**, usaha kecil dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha dan pendapatan, karena jumlahnya tersebar di perkotaan maupun di pedesaan. Tapi kondisi tersebut baru dapat dicapai apabila para wirausahawan memiliki perilaku kewirausahaan yang terintegrasi. Dimana kewirausahaan merupakan perilaku yang bisa dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, proses, kiat, dan siasat serta hasil dari suatu usaha.

Dunia usaha saat ini telah mengalami transformasi besar-besaran disebabkan adanya perubahan teknologi, transportasi, dan pemanufakturan yang sekaligus pula mengakibatkan persaingan pasar yang semakin meningkat. Lingkungan persaingan menurut **Kamus Bahasa Indonesia (1988 : 767)** adalah daerah atau kawasan yang didalamnya terdapat usaha atau kegiatan yang memperlihatkan keunggulan masing-masing yang dilakukan oleh perseorangan, perusahaan, atau negara pada bidang perdagangan, produksi, dan sebagainya. Menurut **Kotler (1993:14)** suatu perusahaan dapat mencoba memenangkan persaingan dengan empat cara, yaitu : (1) Penawaran yang lebih baik, (2) Penawaran yang berbeda, (3) Penawaran yang lebih murah, dan (4) Penawaran lebih cepat.

Berdasarkan uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam perkembangannya sektor informal dipengaruhi oleh faktor-faktor internal

(kekuatan modal, pengalaman usaha, perilaku kewirausahaan) dan faktor-faktor eksternal (lingkungan persaingan yang meliputi masuknya pendatang baru, jumlah pesaing, kekuatan pembeli, kekuatan pemasok, dan produk pengganti) yang berperan dalam menetapkan batas-batas pertumbuhan kegiatan sektor informal.

Untuk mengetahui hubungan variabel tersebut maka penulis mencoba melakukan penelitian dengan suatu kasus permasalahan yang terjadi di salah satu kawasan pedagang kaki lima yang berada di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul. Berdasarkan Keputusan Wali Kota Bandung No: 511.23/Kep.1181-Bag.Huk/2002 menunjuk sebagian Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul sebagai percontohan pedagang kaki lima di Kota Bandung. Adapun disana terdapat sebanyak 734 pedagang kaki lima dan terdiri dari 365 unit tenda. Di mana sebagian besar pedagang kaki lima di sana merupakan penduduk setempat. Artinya mayoritas masyarakat di sana bermatapencaharian sebagai pedagang kaki lima. Awalnya mereka adalah pedagang di pasar Cicadas tapi karena lokasi pasar dipindahkan di Jalan Ibrahim Adjie (Kiaracandong) yang sekarang dikenal dengan Bandung Trade Mall (BTM) dan mereka tidak sanggup membeli kios yang ada di sana maka mereka memutuskan untuk menjadi pedagang kaki lima di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul.

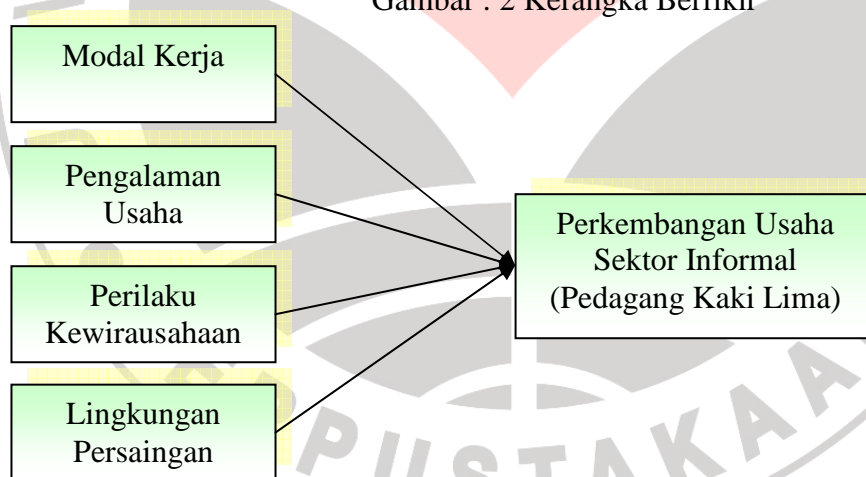
Kondisi ini ternyata bukan tanpa masalah karena semenjak adanya penataan PKL di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul pada bulan Mei 2002 menyebabkan pendapatan mereka mulai menurun. Jadi dapat

diperkirakan bahwa apabila terjadi penurunan pendapatan, maka secara langsung akan berdampak pada kesejahteraan hidup masyarakat di sana.

Dalam penelitian ini memiliki hipotesis bahwa apabila modal kerja bertambah maka akan berpengaruh terhadap perkembangan usaha, apabila pengalaman usaha bertambah maka akan berpengaruh terhadap perkembangan usaha, apabila perilaku kewirausahaan meningkat maka akan berpengaruh terhadap perkembangan usaha, dan apabila lingkungan persaingan semakin kuat maka akan berpengaruh terhadap perkembangan usaha

Sebagai gambaran apabila dilihat dalam skema alur penelitian, maka kerangka pemikiran yang akan digambarkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Gambar : 2 Kerangka Berfikir



1.5 Hipotesis

1.5.1 Hipotesis Mayor

Modal kerja, Pengalaman Usaha, Perilaku Kewirausahaan, dan Lingkungan Persaingan berpengaruh terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung.

1.5.2 Hipotesis Minor

1. Modal kerja berpengaruh terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung.
2. Pengalaman usaha berpengaruh terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung.
3. Perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung.
4. Lingkungan Persaingan berpengaruh terhadap perkembangan usaha sektor informal di Jalan Jenderal Achmad Yani Kecamatan Cibeunying Kidul Bandung.