



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN
KREDIT PADA BANK HARIAN OLEH PEDAGANG KAKI LIMA
DI KECAMATAN SUMBERSUKO KABUPATEN LUMAJANG
PROVINSI JAWA TIMUR**

TESIS

Oleh:

Agustin Hernawati

NIM. 140220303002

Dosen Pembimbing I : Dr. Sukidin, M.Pd

Dosen Pembimbing II : Dr. Sri Kantun, M.Ed

Dosen Penguji I : Prof. Dr. Bambang Soepeno, M.Pd

Dosen Penguji II : Dr. Mohammad Na'im, M.Pd

Dosen Penguji III : Dr. Sumardi, M.Hum

**JURUSAN MAGISTER PENDIDIKAN IPS
PROGRAM PASCASARJANA
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2016



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN
KREDIT PADA BANK HARIAN OLEH PEDAGANG KAKI LIMA
DI KECAMATAN SUMBERSUKO KABUPATEN LUMAJANG
PROVINSI JAWA TIMUR**

TESIS

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Pendidikan IPS (S2)
dan mencapai gelar Magister Pendidikan

Oleh :

Agustin Hernawati

NIM 140220303002

**JURUSAN MAGISTER PENDIDIKAN IPS
PROGRAM PASCASARJANA
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2016

PERSEMBAHAN

Tesis ini saya persembahkan kepada orang-orang yang selama ini mendukung saya, memberi semangat serta do'a sehingga saya bisa menyelesaikan tesis ini:

1. Ibu dan Ayah tercinta, Ibu Rusmiati dan Ayah Alm. Heri Subandi terima kasih telah mengajarku menjadi seorang perempuan dewasa dan bertanggung jawab atas apa yang terjadi dalam kehidupanku, melimpahkan kasih sayang, dan mengajarku tentang apa arti do'a orang tua untuk setiap langkahku. Aku berjanji kucuran keringat ini, tetesan air mata ini, usaha ini, dan masa depanku kelak untuk membahagiakan ibu dan ayah;
2. Kakak tersayang Yulia Herawati, S.Pd dan Adik Ardhante Maulana Ahmad Nizam yang selalu memberiku motivasi dan keceriaan.
3. Yang kuhormati guruku sejak TK hingga Perguruan Tinggi, terima kasih telah memberikan ilmu yang bermanfaat dengan penuh kesabaran dan keikhlasan;
4. Almamater yang kubanggakan Program Studi Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebagai tempat menuntut gelar magister pendidikan.

MOTTO

*“Banyak Kegagalan dalam Hidup ini Dikarenakan Orang-Orang tidak Menyadari
Betapa Dekatnya Mereka dengan Keberhasilan saat Mereka Menyerah”
(Thomas Alva Edison)*

*“Tanah yang digadaikan bisa kembali dalam keadaan lebih berharga, tetapi
kejujuran yang pernah digadaikan tidak pernah bisa ditebus kembali”
(Gazali)*

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Agustin Hernawati

NIM : 140220303002

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul **“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Kredit pada Bank Harian oleh Pedagang Kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 27 Juni 2016

Yang menyatakan,

Agustin Hernawati

NIM 140220303002

PERSETUJUAN

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN
KREDIT PADA BANK HARIAN OLEH PEDAGANG KAKI LIMA
DI KECAMATAN SUMBERSUKO KABUPATEN LUMAJANG
PROVINSI JAWA TIMUR**

TESIS

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Pendidikan IPS (S2)
dan mencapai gelar Magister Pendidikan

Oleh:

Nama : Agustin Hernawati
NIM : 140220303002
AngkatanTahun : 2014
Tempat, tanggal lahir : Lumajang, 03Agustus 1991
Jurusan : Pendidikan IPS

Disetujui oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Sukidin, M.Pd
NIP. 19660323 1993011 001

Dr. Sri Kantun, M.Ed
NIP. 19581007 198602 2 001

PENGESAHAN

Tesis berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Kredit pada Bank Harian oleh Pedagang Kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten LumajangProvinsi Jawa Timur” telah di uji dan disahkan oleh Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember pada :

Hari, tanggal : Senin, 27 Juni 2016

Jam : 11.00 WIB – 12.30 WIB

Tempat : Gedung I Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember Ruang 44C.104

Tim Penguji:

Ketua

Sekretaris,

Dr. Sukidin,M.Pd
NIP. 19660323 1993011 001

Dr. Sri Kantun,M.Ed
NIP. 19581007 198602 2 001

Anggota I,

Anggota II,

Anggota III,

Prof. Dr. Bambang Soepeno, M.Pd
NIP. 19600612 198702 1 001

Dr. Mohammad Na'im, M.Pd
NIP. 19660328 200012 1 001

Dr. Sumardi, M.Hum
19600518 198902 1 001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Jember

Prof. Dr. Sunardi, M.Pd
NIP. 19540501 198303 1 005

RINGKASAN

Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Kredit pada Bank Harian oleh Pedagang Kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur. Agustin Hernawati, 140220303002, 2016, 100 hlm., Program Studi Pendidikan IPS, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember.

Banyak dari pekerjaan non formal yang dapat dimasuki oleh masyarakat salah satunya adalah usaha kecil berupa Pedagang Kaki Lima. Mayoritas modal yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima relatif kecil karena berasal dari modal sendiri. Modal yang relatif kecil merupakan salah satu penyebab usaha yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima umumnya sederhana dan skala usahanya kecil. Adanya kondisi inilah yang menyebabkan maraknya penawaran kredit yang dilakukan oleh pihak lembaga keuangan formal (bank) maupun lembaga keuangan non formal (seperti: rentenir, pengijon, pelepas uang, dana lain-lain). Hal ini dikarenakan banyak dari para pedagang yang tertarik untuk melakukan kredit guna meningkatkan usaha yang telah mereka miliki tersebut. Oleh karena itulah banyak dari para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang memilih untuk melakukan kredit pada bank harian.

Sesuai dengan permasalahan yang ada, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi pengambilan kredit pada bank harian oleh pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area* yaitu di sekitar Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang. Untuk menentukan populasi penelitian menggunakan metode *purposive*, sedangkan untuk menentukan jumlah responden dalam penelitian menggunakan metode *Random sampling* yaitu sebanyak 73 responden. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode: angket, observasi, wawancara, dan dokumen. Analisis data yang digunakan yaitu Analisis *Structural Equation Modelling* (SEM).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pengambilan kredit pada bank harian adalah faktor social. Hal ini terlihat dari koefisien jalur sebesar 0,421 dengan CR sebesar 4,679 dan diperoleh signifikansi (p) $0,000 < 0,05$ dengan nilai kontribusinya sebesar 26,8177%. Selanjutnya yaitu faktor pribadi dengan koefisien jalur sebesar 0,410 dengan CR sebesar 4,389 dan diperoleh signifikansi (p) $0,000 < 0,05$ dan nilai kontribusinya sebesar 24,723%. Faktor psikologis dengan koefisien jalur sebesar 0,382 dengan CR sebesar 4,120 dan diperoleh signifikansi (p) $0,000 < 0,05$ dan nilai kontribusinya sebesar 21,4684%. Dan yang terakhir adalah faktor budaya dengan koefisien jalur sebesar 0,372 dengan CR sebesar 3,510 dan diperoleh signifikansi (p) $0,001 < 0,05$ dan nilai kontribusinya sebesar 18,786%. Dengan nilai Chi-Square = 70,751 dengan DF=56 dan Sig. Prob. 0,201, Nilai RMSEA=0,054, nilai GFI=0,920, nilai AGFI=0,940, nilai CMIN/DF=1,540, TLI=0,930, dan CFI=0,945. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan tersebut dapat diketahui bahwa ada pengaruh yang signifikan antara variabel budaya, sosial, pribadi, dan psikologis terhadap keputusan pengambilan kredit pada bank harian oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur.

Adapun saran yang dapat diberikan bagi bagi pihak pedagang kaki lima, hendaknya mempertimbangkan serta mencari informasi yang lebih lengkap dalam melakukan kredit pada bank harian, serta mempertimbangkan resiko yang dialami. Bagi pihak bank harian, hendaknya memberikan bunga pinjaman yang sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Dan bagi peneliti lain, untuk ikut mempertimbangkan sumbangan pengaruh variabel bebas lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

PRAKATA

Puji Syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Kredit pada Bank Harian oleh Pedagang Kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur”. Tesis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan Strata Dua (S-2) pada Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember.

Penyusunan tesis ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Drs. Moh. Hasan, M.Sc, Ph.D, selaku Rektor Universitas Jember
2. Prof. Dr. Sunardi, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember;
3. Dr. Mohammad Na'im, M.Pd, selaku Ketua Program Studi Pasca Sarjana, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember;
4. Dr. Sukidin, M.Pd, selaku Dosen Pembimbing I, dan Dr. Sri Kantun, M.Ed, selaku Dosen Pembimbing II yang telah membimbing dan meluangkan waktunya dalam penulisan tesis ini;
5. Prof. Dr. Bambang Soepeno, M.Pd, Dr. Mohammad Na'im, M. Pd, dan Dr. Sumardi, M.Hum, selaku Dosen Penguji I, II dan III yang telah memberikan kritik dan masukan dalam penulisan tesis ini;
6. Dosen-dosen Pendidikan IPS yang telah membimbing penulis dari awal sampai saat ini.
7. Pihak pedagang kaki lima maupun pihak bank harian di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang turut membantu dalam pengumpulan data untuk penulisan Tesis ini;

8. Teman-teman seperjuangan Pendidikan IPS angkatan 2014, terima kasih atas kebersamaannya yang kalian berikan.
9. Semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyelesaian tesis ini yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu, terima kasih untuk kalian semua.
Penulis juga menerima segala kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan tesis ini. Penulis juga berharap semoga penulisan tesis ini dapat bermanfaat bagi semua pihak di kemudian hari, Amin.

Jember, 27 Juni 2016

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2 Pekerjaan Sektor Informal.....	9
2.2.1 Karakteristik Pekerjaan Sektor Informal.....	10
2.3 Pedagang Kaki Lima.....	11
2.3.1 Karakteristik Pedagang Kaki Lima.....	13
2.3.2 Ciri-Ciri Pedagang Kaki Lima	14
2.3.3 Lokasi yang Dipilih Berdagang Kaki Lima (PKL)	15

2.3.4	Problematika yang Dihadapi Pedagang Kaki Lima	17
2.4	Modal Usaha Pedagang Kaki Lima.....	19
2.4.1	Jenis Modal Usaha	21
2.4.2	Sumber Modal Usaha	22
2.4.3	Pentingnya Modal Kerja Pada Pedagang Kaki Lima	24
2.5	Lembaga Keuangan Non Formal (Bank Harian)	25
2.6	Alasan Pengambilan Kredit pada Pedagang Kaki Lima	27
2.7	Lembaga Keuangan sebagai Penyalur Kredit bagi Pedagang Kaki Lima	29
2.7.1	Persyaratan Dalam Melakukan Kredit Pada Lembaga Keuangan Non Formal	30
2.8	Keputusan Pengambilan Kredit	32
2.9	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit.....	37
2.10	Kerangka Berpikir Penelitian.....	52
2.11	Hipotesis Penelitian.....	53
BAB 3.	METODE PENELITIAN.....	54
3.1	Jenis Penelitian.....	54
3.2	Lokasi Penelitian.....	54
3.3	Populasi dan Sampel Penelitian	55
3.3.1	Populasi Penelitian.....	55
3.3.2	Sampel Penelitian.....	55
3.4	Jenis dan Sumber Data.....	56
3.4.1	Jenis Data	56
3.4.2	Sumber Data.....	56
3.5	Metode Pengumpulan Data.....	56
3.5.1	Metode Angket.....	57
3.5.2	Metode Observasi	57

3.5.3 Metode Wawancara.....	57
3.5.4 Metode Dokumen.....	58
3.6 Definisi Operasional Variabel.....	58
3.7 Metode Pengolahan Data	61
3.7.1 Editing	61
3.7.2 Skoring	61
3.7.3 Tabulasi	62
3.8 Uji Instrumen Penelitian	62
3.8.1 Uji Validitas	62
3.8.2 Uji Reliabilitas	63
3.9 Uji Asumsi <i>Structural Equation Modelling</i> (SEM)	64
3.9.1 Uji Normalitas	64
3.9.2 Uji Multikolinieritas	64
3.9.3 Uji <i>Outliers</i>	65
3.10 Metode Analisis Data.....	65
3.10.1 Analisis <i>Structural Equation Modelling</i> (SEM)	66
3.10.2 Koefisien Determinasi Berganda (R^2).....	70
3.10.3 Koefisien Determinasi Parsial (r^2)	71
BAB 4. HASIL PENELITIAN	72
4.1 Hasil Penelitian	72
4.1.1 Gambaran Umum Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang	72
4.2 Karakteristik Responden	75
4.2.1 Responden Menurut Jenis Kelamin	75
4.2.2 Responden Menurut Usia.....	76
4.2.3 Responden Menurut Lama Usaha	77
4.2.4 Responden Menurut Tingkat Frekuensi Pengambilan Kredit	77

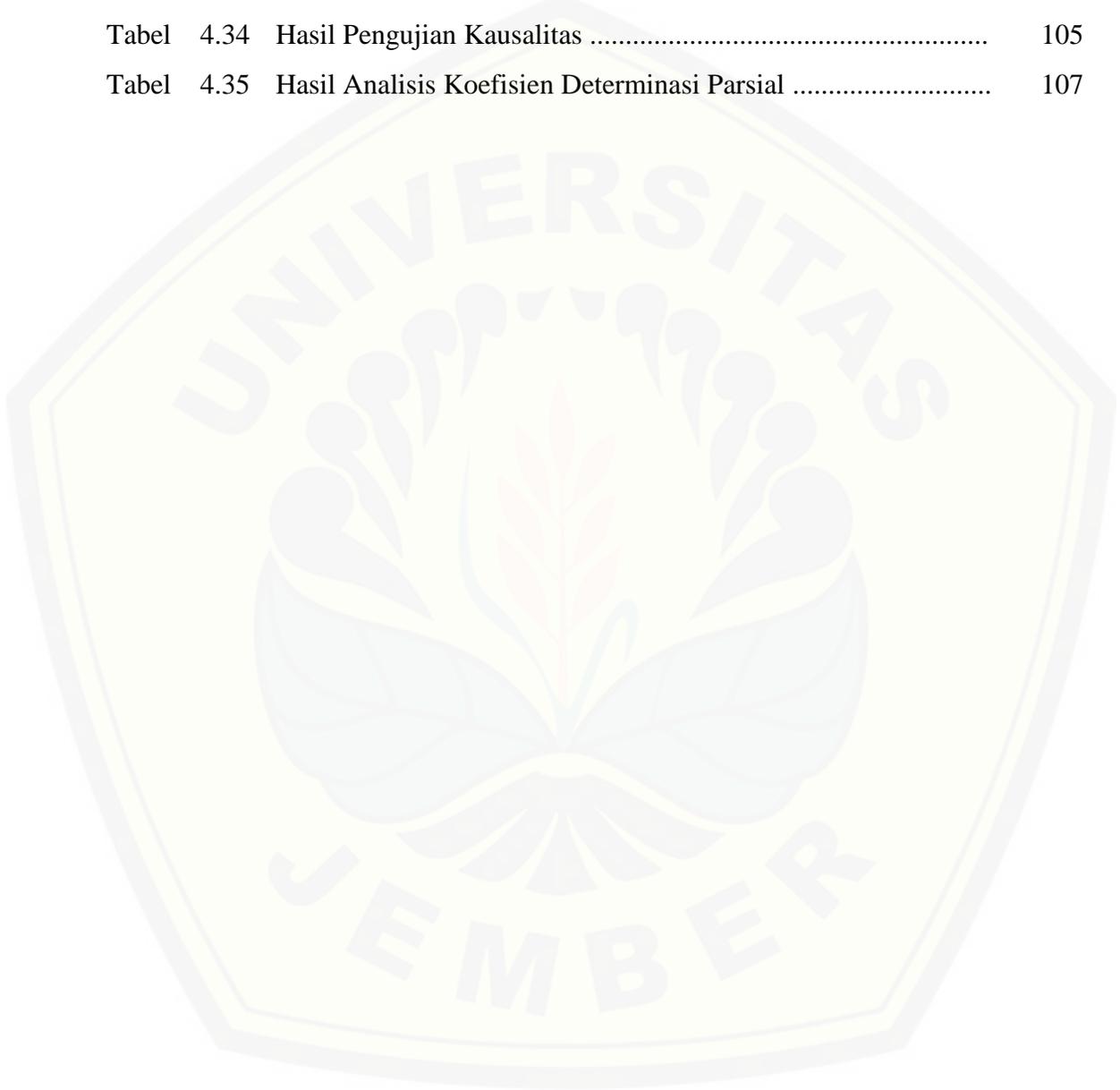
4.3	Distribusi Frekuensi Jawaban Responden.....	78
4.4	Uji Instrumen Data Penelitian.....	89
4.5	Uji Asumsi <i>Structural Equation Modelling</i> (SEM).....	99
4.5.1	Uji Normalitas	99
4.5.2	Uji Multikolinieritas	100
4.5.3	Uji <i>Outliers</i>	101
4.6	Analisis Data	101
4.6.1	Uji <i>Structural Equation Modelling</i> (SEM)	101
4.6.2	Koefisien Determinasi Berganda (R^2)	106
4.6.3	Koefisien Determinasi Parsial (r^2)	107
4.7	Pembahasan	108
4.7.1	Pengaruh Budaya Terhadap Keputusan Pengambilan Kredit	108
4.7.2	Pengaruh Sosial Terhadap Keputusan Pengambilan Kredit	110
4.7.3	Pengaruh Pribadi Terhadap Keputusan Pengambilan Kredit	112
4.7.4	Pengaruh Psikologis Terhadap Keputusan Pengambilan Kredit	114
BAB 5. PENUTUP	118
5.1	Kesimpulan	118
5.2	Saran	118
DAFTAR BACAAN	119
LAMPIRAN-LAMPIRAN	124

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	7
Tabel 3.1 Uji Kesesuaian Model	69
Tabel 4.1 Jumlah Desa di Kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang	72
Tabel 4.2 Jumlah Pedagang Kaki Lima dan Bank Harian di kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur	73
Tabel 4.3 Jumlah Pedagang Kaki Lima dan Bank Harian di kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang Menjadi Responden	74
Tabel 4.4 Klasifikasi Responden Menurut Jenis Kelamin	75
Tabel 4.5 Klasifikasi Responden Menurut Usia	76
Tabel 4.6 Klasifikasi Responden Menurut Lama Usaha	77
Tabel 4.7 Klasifikasi Responden Menurut Tingkat Frekuensi Pengambilan Kredit	77
Tabel 4.8 Klasifikasi Penilaian Responden terhadap Variabel Budaya (X ₁)	79
Tabel 4.9 Klasifikasi Penilaian Responden terhadap Variabel Sosial (X ₂)	80
Tabel 4.10 Klasifikasi Penilaian Responden terhadap Variabel Pribadi (X ₃)	81
Tabel 4.11 Klasifikasi Penilaian Responden terhadap Variabel Psikologis (X ₄)	84
Tabel 4.12 Klasifikasi Penilaian Responden terhadap Variabel Keputusan Pengambilan Kredit (Y)	87
Tabel 4.13 Hasil Uji Validitas Variabel Budaya (X ₁) Indikator Kultur	90
Tabel 4.14 Hasil Uji Validitas Variabel Budaya (X ₁) Indikator Sub Kultur	90
Tabel 4.15 Hasil Uji Validitas Variabel Sosial (X ₂) Indikator Kelompok	91

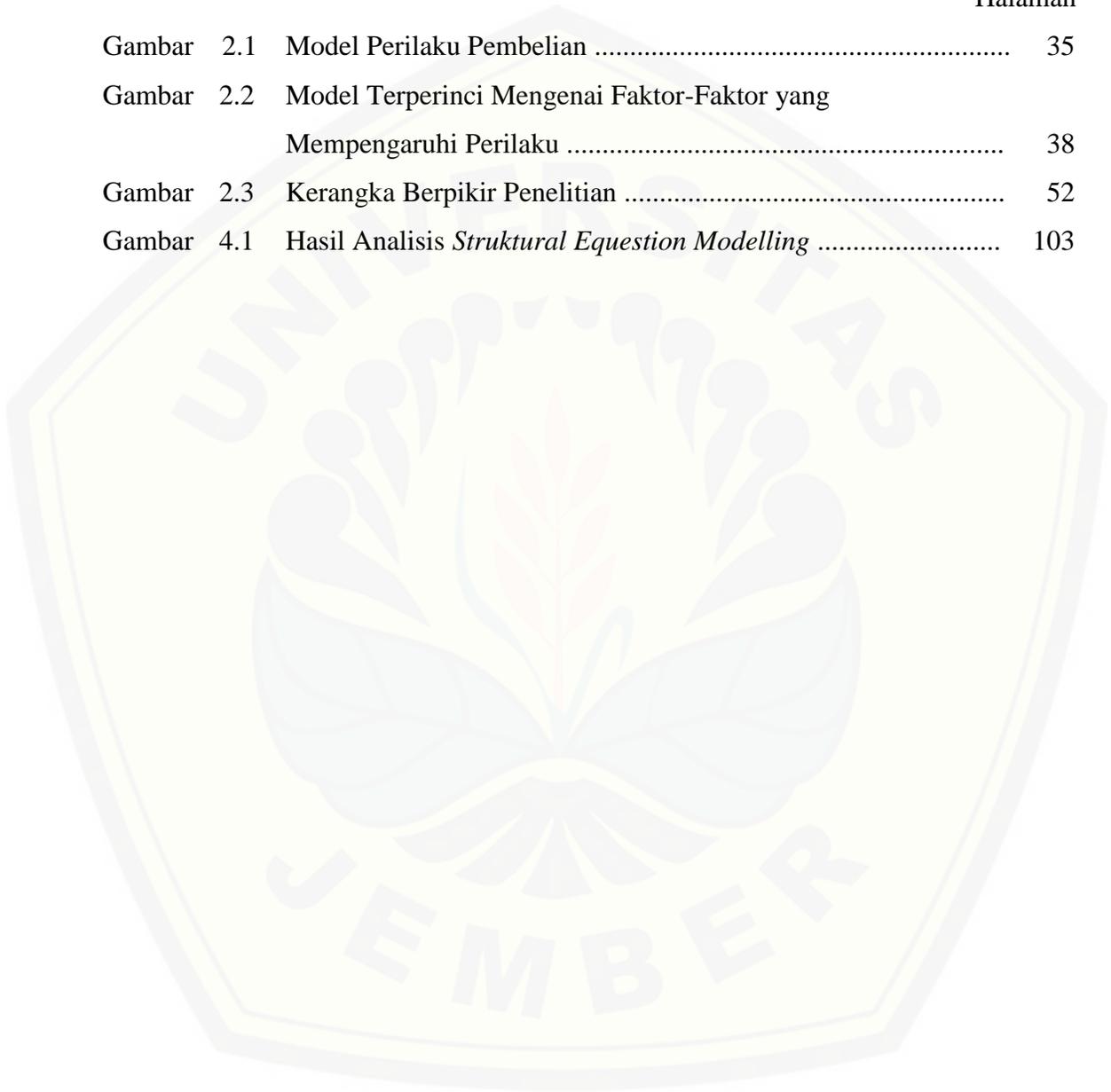
	Acuan	
Tabel 4.16	Hasil Uji Validitas Variabel Sosial (X_2) Indikator Keluarga	91
Tabel 4.17	Hasil Uji Validitas Variabel Pribadi (X_3) Indikator Umur dan Tahap Siklus Hidup	92
Tabel 4.18	Hasil Uji Validitas Variabel Pribadi (X_3) Indikator Pekerjaan ..	92
Tabel 4.19	Hasil Uji Validitas Variabel Pribadi (X_3) Indikator Kondisi Ekonomi	93
Tabel 4.20	Hasil Uji Validitas Variabel Pribadi (X_3) Indikator Gaya Hidup	93
Tabel 4.21	Hasil Uji Validitas Variabel Pribadi (X_3) Indikator Kepribadian dan Konsep Diri	93
Tabel 4.22	Hasil Uji Validitas Variabel Psikologis (X_4) Indikator Motivasi	94
Tabel 4.23	Hasil Uji Validitas Variabel Psikologis (X_4) Indikator Persepsi	94
Tabel 4.24	Hasil Uji Validitas Variabel Psikologis (X_4) Indikator Pengetahuan	95
Tabel 4.25	Hasil Uji Validitas Variabel Psikologis (X_4) Indikator Keyakinan dan Sikap	95
Tabel 4.26	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pengambilan Kredit (Y) Indikator Pilihan Produk	96
Tabel 4.27	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pengambilan Kredit (Y) Indikator Pilihan Pemasok	96
Tabel 4.28	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pengambilan Kredit (Y) Indikator Penentuan saat Pengambilan Kredit	97
Tabel 4.29	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pengambilan Kredit (Y) Indikator Jumlah Pengambilan Kredit	97
Tabel 4.30	Hubungan Jumlah Butir Pertanyaan dengan Reliabilitas Instrumen	98

Tabel 4.31	Hasil Uji Reliabilitas	99
Tabel 4.32	Hasil Uji Multikolinearitas	100
Tabel 4.33	Indeks Kesesuaian Model	102
Tabel 4.34	Hasil Pengujian Kausalitas	105
Tabel 4.35	Hasil Analisis Koefisien Determinasi Parsial	107



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Model Perilaku Pembelian	35
Gambar 2.2 Model Terperinci Mengenai Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku	38
Gambar 2.3 Kerangka Berpikir Penelitian	52
Gambar 4.1 Hasil Analisis <i>Struktural Equation Modelling</i>	103



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A. Matriks Penelitian	124
Lampiran B. Tuntunan Penelitian	126
Lampiran C. Angket Penelitian	129
Lampiran D. Pedoman Wawancara Responden	148
Lampiran E. Pedoman Wawancara Informan	150
Lampiran F. Responden Penelitian	151
Lampiran G. Hasil Angket	156
Lampiran H. Uji Validitas	181
Lampiran I. Uji Reliabilitas	198
Lampiran J. Uji Normalitas	212
Lampiran K. Uji Outlier	213
Lampiran L. Uji Kesesuaian Model	216
Lampiran M. Kerangka Analisis	218
Lampiran N. Uji Kausalitas	219
Lampiran O. Hasil Rekapitulasi Angket	223
Lampiran P. Transkrip Wawancara Responden	252
Lampiran Q. Transkrip Wawancara Informan	258
Lampiran R. Peta Lokasi	261
Lampiran S. Surat Izin Penelitian	262
Lampiran T. Lembar Konsultasi	263
Lampiran U. Daftar Riwayat Hidup	265
Lampiran V. Dokumentasi	266
Lampiran W. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	268
Lampiran X. Tabel R	271
Lampiran Y. Tabel Chi-Square	272

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tingginya pertumbuhan penduduk, dapat menyebabkan permasalahan terhadap terbatasnya kesempatan kerja yang ada di masyarakat, khususnya dalam bidang formal yang berakibat pada meningkatnya jumlah pengangguran yang ada di masyarakat. Upaya memasuki dunia kerja, masyarakat yang kurang memiliki pengetahuan, keterampilan dalam bekerja, serta pendidikan yang rendah tidak akan memiliki kesempatan untuk dapat bekerja dalam bidang formal. Terbatasnya pekerjaan dalam bidang formal bagi masyarakat yang memiliki pendidikan rendah menyebabkan mayoritas masyarakat lebih memilih untuk bekerja dalam bidang non formal. Untuk bekerja dalam bidang non formal tidak membutuhkan pendidikan dan keterampilan kerja yang tinggi, serta tidak membutuhkan modal yang besar. Banyak dari pekerjaan non formal yang dapat dimasuki oleh masyarakat salah satunya adalah usaha kecil berupa Pedagang Kaki Lima.

Pedagang kaki merupakan salah satu pilihan yang tepat karena pekerjaan memiliki prospek yang menjanjikan. Pedagang kaki lima yang semakin menjamur saat ini seperti di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang, keberadaannya tidak bisa dipisahkan dengan perkembangan suatu kota. Pedagang kaki lima yang mempunyai modal usaha yang relative kecil, ternyata mampu bertahan dalam ketidakmenentuan perekonomian saat ini. Salah satu faktor penentu dalam kelangsungan usaha para pedagang kaki lima tersebut yaitu modal usaha yang dimiliki.

Mayoritas modal yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima relatif kecil dikarenakan modal tersebut berasal dari modal sendiri. Modal yang relatif kecil merupakan salah satu penyebab usaha yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima umumnya sederhana dan skala usahanya kecil (<http://coretan501.blogspot.com/2014>

[/03/kredit-yang-dilakukan-pkl.html](#)). Adanya kondisi inilah yang menyebabkan maraknya penawaran kredit yang dilakukan oleh pihak lembaga keuangan formal (bank) maupun lembaga keuangan non formal (seperti: rentenir, pengijon, pelepas uang, dana lain-lain). Hal ini dikarenakan banyak dari para pedagang yang tertarik untuk melakukan kredit guna meningkatkan usaha yang telah mereka miliki tersebut.

Pedagang kaki lima memiliki dua pilihan dalam mengambil kredit, yaitu dengan mengambil kredit di lembaga keuangan formal (BNI, BRI, Mandiri, dll) atau di lembaga keuangan non formal (bank harian, rentenir, pengijon, dan pelepas uang). Jika dilihat dari tingkat suku bunga kreditnya, lembaga formal lebih banyak diminati dikarenakan suku bunga yang rendah (kisaran 0,5% - 1,5%) dibandingkan dengan lembaga keuangan non formal dimana tingkat suku bunga kreditnya berubah-ubah dan relative tinggi serta lebih aman (<http://pelajaranapa.blogspot.com/2014/03/tata-cara-perolehan-dana.html>). Adanya lembaga keuangan non formal seperti bank harian, rentenir, pengijon, dan pelepas uang sebenarnya banyak memberikan kerugian kepada para nasabah jika dilihat dari segi bunga pinjaman yang harus dibayarkan.

Berdasarkan observasi yang dilakukan di lapangan, dapat diketahui bahwa sebagian besar para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang lebih memilih melakukan kredit pada bidang non formal. Hal ini dikarenakan, para pedagang tersebut menganggap bahwa dengan mengambil kredit pada bank harian (rentenir) lebih membantu mereka dalam menambah modal kerja usaha maupun pemenuhan kebutuhan mereka. Hal ini dikarenakan dengan melakukan kredit pada bank harian tidak membutuhkan persyaratan yang rumit selayaknya bank formal, serta dapat memperoleh dana pinjaman dalam waktu yang singkat dan mudah. Selain itu, para pedagang kaki lima juga merasa lebih aman melakukan pinjaman pada bank harian karena tidak memberikan agunan, dan juga lokasi para bank harian tersebut yang mudah dijangkau oleh para pedagang kaki lima.

Pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang mayoritas memilih mengambil kredit di lembaga keuangan non formal seperti bank harian, rentenir, pengijon atau pelepas uang. Lembaga keuangan non formal yang

dimaksud disini adalah lembaga keuangan yang kebanyakan dimiliki oleh individu-individu yang menyalurkan kredit ke masyarakat tanpa agunan dan proses yang mudah tetapi dengan suku bunga yang relatif tinggi Pernyataan ini sesuai dengan hasil wawancara pada observasi awal peneliti kepada salah satu pedagang kaki lima yang berada di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang menyatakan bahwa:

“Saya dan pedagang kaki lima yang berjualan disini mengambil kredit demi kelangsungan usaha serta untuk meningkatkan usaha yang telah dimiliki tersebut. Karena dalam berjualan, hal yang terpenting adalah modal usaha yang dimiliki. Oleh karena itulah banyak diantara para pedagang kaki lima yang memutuskan untuk melakukan kredit. Akan tetapi banyak diantara kami, termasuk saya lebih memilih mengambil kredit di bank harian (rentenir dari pada di BRI atau yang lainnya). Hal ini dikarenakan jika mengambil kredit di bank harian lebih mudah mbak, tidak ada persyaratan, dan kami bisa dengan cepat memperoleh uang tanpa harus melalui proses seperti pada bank-bank formal pada umumnya, walaupun bunganya cukup besar dibandingkan bank-bank formal” (LL,34th).

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa banyak dari para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang lebih memilih untuk melakukan kredit pada lembaga keuangan non formal dikarenakan tingkat kemudahan dalam memperoleh kredit lebih mudah dipenuhi oleh para pedagang dari pada bank-bank formal lainnya. Adapun beberapa keuntungan yang diperoleh para pedagang kaki lima dengan melakukan kredit pada bank harian yaitu lebih mudah dan cepat dalam memperoleh dana dari pada meminjam uang dari bank atau lembaga peminjaman formal lainnya. Hal ini dikarenakan masyarakat terutama para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang meminjam uang dari bank harian tidak membutuhkan kelengkapan surat-surat identitas dan keterangan jenis usaha lainnya, selain prosesnya cepat masyarakat juga diberi kemudahan untuk mencicil atau mengangsur uang peminjaman tersebut perhari, perminggu, bahkan perbulan.

Kondisi yang berkaitan dengan perolehan kredit dari pihak non formal disesuaikan dengan kemampuan dan kesepakatan yang telah disepakati antara peminjam dan pihak lembaga keuangan non formal tersebut. Sedangkan sisi negatifnya yaitu tingginya bunga pinjaman yang harus ditanggung oleh para peminjam tersebut. Penagihan peminjaman dilakukan dengan mendatangi langsung kepada pihak peminjam. Hal ini dikarenakan tidak ada jaminan atau agunan dalam memperoleh pinjaman, sehingga pihak bank harian sedikit lebih ketat dalam hal menagih pembayaran cicilan pinjaman.

Bank harian memberikan bunga pinjaman yang cukup besar kepada peminjam, walaupun pihak bank harian (rentenir) dapat memberikan dana dengan cepat dan mudah. Akan tetapi, para peminjam juga sudah menyetujui segala persyaratan maupun besar bunga yang diberikan oleh pihak bank harian tersebut, sehingga bisnis bank harian tetap laris dikalangan masyarakat terutama masyarakat menengah ke bawah, seperti pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang. Berikut merupakan pernyataan dari salah satu pelaku bank harian yang ada di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang yaitu,

“Sampai saat ini pelanggan kredit terbanyak saya adalah pedagang kaki lima di sekitar Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang ini. Dan kebanyakan dari mereka sudah langganan dengan saya selama beberapa bulan bahkan ada yang sampai tahunan. Memang sih mbak banyak yang bilang kalo usaha saya ini seperti rentenir, karena memberikan bunga yang cukup besar daripada di bank mbak. Akan tetapi ini sudah resiko mbak, karena mereka tidak harus memberikan agunan dan menyelesaikan syarat-syarat yang rumit, serta kami dapat dengan cepat menyediakan dana yang mereka butuhkan” (AR, 47th).

Pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur tidak mau mengajukan peminjaman uang ke bank atau lembaga peminjaman formal lainnya dikarenakan sulitnya proses sistem persyaratan peminjaman uang yang dilakukan oleh pihak bank dan pihak-pihak peminjaman yang sah lainnya. Hal ini dikarenakan lembaga peminjaman tersebut sudah terstruktur dan memiliki sistem dan tata cara peminjaman kepada pihak peminjam atau masyarakat.

Prosedur yang cukup sulit dalam mengambil kredit yang menyebabkan banyak dari masyarakat khususnya pada pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang memilih meminjam uang kepada bank harian dari pada mengajukan peminjaman uang ke lembaga keuangan formal (Bank). Adanya keinginan dari pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang lebih tertarik untuk melakukan kredit pada bank harian dikarenakan tidak adanya harta yang sesuai untuk dapat dijaminkan kepada Bank, serta kurangnya kelengkapan-kelengkapan surat yang dimiliki oleh pedagang kaki lima tersebut.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa beberapa faktor para pedagang kaki lima khususnya di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam melakukan kredit non formal dikarenakan beberapa faktor yang meliputi: faktor budaya, sosial, probadi, dan psikologis. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan dapat diketahui bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang untuk melakukan kredit pada bank harian, sehingga peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Kredit pada Bank Harian oleh Pedagang Kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dalam latar belakang di atas, maka masalah penelitian ini dapat dirumuskan yaitu, faktor manakah yang dominan dalam mempengaruhi pengambilan kredit pada bank harian oleh pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor yang dominan dalam mempengaruhi pengambilan

kredit pada bank harian oleh pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Ilmu Pengetahuan

Menambah khazanah ilmu pengetahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan kredit pada bank harian tersebut.

b. Bagi Peneliti

Memberikan pengalaman dalam mengaplikasikan teori yang telah diperoleh di bangku kuliah dan sebagai wahana untuk memperoleh pengetahuan baru dalam bidang penelitian dan penulisan karya ilmiah.

c. Bagi Perguruan Tinggi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan akademik sebagai tambahan referensi dan bahan kepustakaan yang dapat digunakan sebagai bahan acuan bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian yang sejenis.

d. Bagi Bank Harian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi yang benar mengenai pemberian kredit kepada masyarakat

e. Bagi Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur

f. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dan masukan dalam melakukan kredit.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas beberapa teori yang menjadi dasar teori dan tinjauan pustaka dalam penelitian ini. Pembahasan tinjauan pustaka meliputi, penelitian terdahulu, landasan teori, dan kerangka berfikir penelitian.

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan studi pustaka yang dilakukan, terdapat beberapa penelitian terdahulu yang hampir sama dengan penelitian yang akan dilakukan. Dimana untuk penelitian terdahulu dan penelitian yang akan dilaksanakan memiliki persamaan dan perbedaan. Persamaan dan perbedaan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

Peneliti	Judul	Perbedaan	Persamaan
Eka Nur Muhammah (2008)	Analisis Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Kredit Pada Rentenir (Studi Pada Pedagang Kaki Lima Di Pasar Singosari Malang)	a. Jenis penelitian yang digunakan menggunakan deskriptif kualitatif sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan penelitian kuantitatif b. Analisis data yang digunakan, menggunakan analisis data	a. Sama-sama meneliti tentang faktor pengambilan kredit non formal b. Pada jenis subjek penelitiannya satu sama- sama

Peneliti	Judul	Perbedaan	Persamaan
		kualitatif, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan menggunakan analisis faktor.	pedagang kaki lima
Tina Widyaningtyas (2005)	Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pengambilan kredit pada bank oleh pedagang pasar Dinoyo Malang	<p>a. Pada penelitian terdahulu meneliti pada bank formal sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan meneliti tentang bank non formal.</p> <p>b. Analisis data yang digunakan, dimana pada penelitian terdahulu menggunakan metode Chi Square, sedangkan pada penelitian ini menggunakan analisis faktor.</p>	<p>a. Sama-sama meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan kredit.</p> <p>b. Pada jenis subjek penelitiannya yaitu sama-sama pedagang kaki lima</p>
Wahyu Prasetyo (2014)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Strategi Pemberian	a. Jenis penelitian yang digunakan menggunakan deskriptif kualitatif	a. Sama-sama meneliti tentang faktor

Peneliti	Judul	Perbedaan	Persamaan
	Kredit Pada Lembaga Keuangan Non Bank (Studi Kasus Pedagang Tradisional Di Pasar Dinoyo Malang)	sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan penelitian kuantitatif b. Analisis data yang digunakan menggunakan analisis data kualitatif, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan menggunakan analisis faktor	pengambilan kredit non formal b. Pada jenis subjek penelitiannya a. Sifatnya sama-sama pedagang kaki lima

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu seperti yang diuraikan di atas dapat dijadikan sebagai acuan dan referensi dalam penelitian yang akan dilaksanakan. Selain itu, kontribusi penelitian terdahulu terhadap penelitian yang akan dilaksanakan yaitu mengenai faktor-faktor dalam melakukan kredit.

2.2 Pekerja Sektor Informal

Sektor informal tidak sebatas pada pekerjaan dikawasan pinggiran kota besar, namun juga meliputi berbagai aktivitas ekonomi yang bersifat mudah untuk dimasuki, menggunakan sumber daya lokal sebagai faktor produksi utama usaha milik sendiri, skala operasi kecil, berorientasi pada penggunaan tenaga kerja dengan penggunaan teknologi yang bersifat adaptif, keterampilan dapat diperoleh diluar instansi pendidikan formal, tidak merasakan secara langsung dampak dari kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah dan pasarnya bersifat kompetitif. Menurut Hutajulu

(1985:132) memberikan batasan tentang sektor informal, adalah suatu bidang kegiatan ekonomi yang untuk memasukinya tidak selalu memerlukan pendidikan formal dan keterampilan yang tinggi, dan memerlukan surat-surat izin serta modal yang besar untuk memproduksi barang dan jasa.

Menurut Sethuraman (1997:29) memberikan definisi teoritis mengenai keberadaan sektor informal yang terdiri dari unit usaha berskala kecil yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi diri sendiri dan dalam usahanya itu sangat dihadapkan berbagai kendala seperti faktor modal baik fisik, maupun manusia (pengetahuan) dan faktor keterampilan. Sektor informal biasa digunakan untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil, tetapi bukan perusahaan kecil.

Sektor informal merupakan manifestasi dari situasi pertumbuhan ekonomi Negara sedang berkembang, hal ini dikarenakan masyarakat yang masuk sektor ini bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan daripada memperoleh keuntungan. Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa sektor informal adalah sektor usaha berskala kecil dimana untuk memasukinya tidak selalu memerlukan pendidikan formal serta beroperasi atas dasar pemilikan sendiri oleh masyarakat berfungsi sebagai penyedia barang dan jasa terutama bagi masyarakat golongan ekonomi menengah ke bawah yang tinggal dikota-kota.

2.2.1 Karakteristik Pekerjaan Sektor Informal

Fenomena sektor informal merupakan suatu gambaran unik dari segi wajah ekonomi kota. Komoditas masyarakat yang tidak mempunyai akses terhadap sektor ekonomi formal. Mereka membuka lapangan pekerjaan sendiri yakni menjadi pedagang kaki lima. Mayoritas dari mereka membuka usaha kuliner dan menempati tempat yang menjadi pusat keramaian. Sektor informal dengan wilayah perkotaan merupakan dua aspek yang saling berkaitan. Sektor informal itu sendiri memiliki ciri atau karakteristik menurut Todaro (2003:64) sebagai berikut:

- a. Kegiatan usaha umumnya sederhana, tidak sangat tergantung kepada kerjasama banyak orang dan system pembagian kerja yang ketat. Dengan demikian dapat dilakukan oleh perorangan atau keluarga, atau usaha bersama antara beberapa orang kepercayaan tanpa perjanjian tertulis.
- b. Skala usaha relatif kecil, modal usaha, modal kerja dan omset penjualan umumnya kecil, serta dapat dilakukan secara bertahap.
- c. Usaha sektor informal umumnya tidak memiliki izin usaha seperti halnya Firma atau Perusahaan Terbatas.
- d. Untuk bekerja di sektor informal lebih mudah daripada bekerja di sektor formal.
- e. Tingkat penghasilan di sektor informal umumnya relatif rendah, walaupun tingkat keuntungan terkadang tinggi, akan tetapi karena omset penjualan relatif kecil, maka keuntungan absolute umumnya menjadi kecil.
- f. Keterkaitan sektor informal dengan usaha-usaha lain sangat kecil. Kebanyakan usaha sektor informal berfungsi sebagai produsen atau penyalur kecil yang langsung melayani konsumennya.
- g. Pekerjaan sektor informal tidak memiliki jaminan kesehatan kerja dan fasilitas-fasilitas kesejahteraan seperti dana pensiun dan tunjangan keselamatan kerja.
- h. Usaha sektor informal beraneka ragam seperti pedagang kaki lima, pedagang keliling, penjual Koran, kedai kelontong, tukang cukur, tukang becak, warung nasi dan warung kopi.

Masyarakat di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur, dimana pada daerah tersebut beberapa karakteristik dari para masyarakat yang bekerja di sektor informal memiliki beberapa ciri-ciri yaitu kegiatan usaha umumnya sederhana, skala usaha relatif kecil, modal usaha, modal kerja dan omset penjualan umumnya kecil, serta dapat dilakukan secara bertahap, tidak memiliki izin usaha, tingkat penghasilannya relatif rendah, dan beberapa masyarakat yang bekerja pada sektor informal tersebut umumnya bekerja sebagai pedagang kaki lima, pedagang keliling, penjual Koran, kedai kelontong, tukang cukur, tukang becak, warung nasi dan warung kopi.

2.3 Pedagang Kaki Lima

Pemakaian nama pedagang kaki lima untuk pedagang yang berjualan di pinggir jalan sudah digunakan semenjak zaman dulu. Menurut Achsan (2008:42) pedagang kaki lima merupakan bagian dari sektor informal kota yang mengembangkan aktivitas produksi barang dan jasa di luar kontrol pemerintah dan

tidak terdaftar. Keberadaan pedagang kaki lima bukan hanya berfungsi sebagai penyangga kelebihan tenaga kerja yang tidak terserap di sektor formal, tetapi juga memiliki peran yang besar yang menggairahkan dan meningkatkan kegiatan perekonomian masyarakat kecil.

Masyarakat umumnya memahami pengertian pedagang kaki lima merupakan pedagang yang menggunakan bahu jalan atau trotoar, emperan toko, dan sebagainya sebagai tempat untuk berdagang. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 menjelaskan bahwa pedagang kaki lima yang disingkat PKL adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap.

Perkembangan selanjutnya, pengertian PKL ini menjadi semakin luas, tidak hanya pedagang yang menempati trotoar atau sepanjang bahu jalan saja. Hal ini dapat dilihat dari ruang aktivitas usaha pedagang kaki lima yang semakin luas, dimana tidak hanya menggunakan hampir semua ruang publik yang ada seperti jalur-jalur pejalan kaki, areal parkir, ruang-ruang terbuka, taman-taman, terminal, perempatan jalan tapi juga dalam melakukan aktifitasnya pedagang kaki lima bergerak keliling dari rumah ke rumah melalui jalan-jalan kecil di perkotaan, serta mereka menggunakan bangunan yang permanen untuk menjalankan usahanya.

Kondisi PKL di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang juga menjalankan usahanya dengan mendirikan bangunan permanen, keadaan tersebut sudah tidak sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012. Larangan bangunan permanen untuk PKL juga terdapat dalam Peraturan Daerah Kabupaten Lumajang Nomor 6 Tahun 2008 Bab V Pasal 9, yang menerangkan setiap PKL di larang membuat bangunan tempat usaha yang permanen.

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut dapat diketahui bahwa pengertian pedagang kaki lima merupakan seseorang yang memiliki perdagangan dengan

menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap. Hal tersebut juga banyak dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang.

2.3.1 Karakteristik Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan bagian dari sektor informal yang banyak ditemukan di perkotaan. Sebagai bagian dari sektor informal, PKL mempunyai karakteristik yang mirip dengan ciri-ciri pokok sektor informal. Menurut Achsan (2008:42-43) karakteristik PKL adalah sebagai berikut:

- a. Pola persebaran pedagang kaki lima umumnya mendekati pusat keramaian dan tanpa izin menduduki zona-zona yang semestinya menjadi milik publik (*depriving public space*).
- b. Para pedagang kaki lima umumnya memiliki daya resistensi sosial yang sangat lentur terhadap berbagai tekanan dan kegiatan penertiban.
- c. Sebagai sebuah kegiatan usaha, pedagang kaki lima umumnya memiliki mekanisme involutif penyerapan tenaga kerja yang sangat longgar.
- d. Sebagian besar pedagang kaki lima adalah migran, dan proses adaptasi, serta eksistensi mereka didukung oleh bentuk-bentuk hubungan patronase yang didasarkan pada ikatan faktor kesamaan daerah asal (*locality sentiment*).
- e. Para pedagang kaki lima rata-rata tidak memiliki keterampilan dan keahlian alternatif untuk mengembangkan kegiatan usaha baru luar dektor informal kota.

Dari gambaran karakteristik pedagang kaki lima di atas dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima merupakan pedagang yang umumnya tidak memiliki izin dalam menjalankan usahanya, tidak terlalu terikat oleh aturan, dan biasanya tidak memiliki keterampilan dan keahlian alternatif dalam mengembangkan usaha yang dimiliki tersebut.

Begitu halnya pada pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang. Pedagang kaki lima tersebut cenderung menempati bahu jalan, taman,

maupun trotoar untuk berdagang, sehingga sangat mengganggu bagi para pejalan kaki maupun pengguna jalan raya karena badan jalan yang banyak digunakan oleh para pedagang kaki lima tersebut. Selain itu para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur biasanya memiliki modal usaha yang kecil. Hal ini dikarenakan barang jualan yang biasa mereka jual dalam kategori kecil seperti, penjual makanan, penjual buah, penjual kelontong dan lain-lain. Akan tetapi banyak diantara para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang masih kekurangan modal dalam menjalankan usahanya tersebut.

2.3.2 Ciri-Ciri Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima merupakan jenis pekerjaan yang relatif khas dalam sektor informal di kota. Kekhususan tersebut dikarenakan usaha ini relatif paling mudah dimasuki serta berhadapan langsung dengan kebijaksanaan perkotaan. Ciri-ciri pedagang kaki lima adalah sebagai berikut:

- a. Merupakan pedagang yang kadang-kadang juga sekaligus berarti produsen.
- b. Ada yang menetap pada lokasi tertentu, ada yang bergerak dari tempat satu ke tempat yang lain (menggunakan pikulan, kereta dorong, tempat atau stan yang tidak permanen serta bongkar pasang).
- c. Menjalankan bahan makanan, minuman, barang-barang konsumsi lainnya yang tahan lama secara eceran.
- d. Umumnya bermodal kecil, kadang hanya merupakan alat bagi pemilik modal dengan hanya mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan atau jerih payahnya.
- e. Kualitas barang yang diperdagangkan relatif rendah dan biasanya tidak berstandar.
- f. Volume peredaran uang tidak seberapa besar, para pembeli umumnya merupakan pembeli yang berdaya beli rendah.
- g. Usaha skala kecil bisa berupa *family enterprise*, dimana ibu dan anak turut membantu dalam usaha tersebut, baik secara langsung maupun tidak langsung.

- h. Tawar menawar antara penjual dan pembeli merupakan relasi ciri yang khas pada usaha pedagang kaki lima.
- i. Dalam melaksanakan pekerjaannya ada yang secara penuh, sebagian lagi melaksanakan setelah kerja atau pada waktu senggang dan ada pula yang melaksanakan secara musiman.
- j. Barang yang dijual biasanya merupakan *convenience goods* jarang sekali *specialty goods*.
- k. Dan sering sekali dalam suasana psikologis tidak tenang, diliputi perasaan takut kalau tiba-tiba kegiatan mereka dihentikan oleh Tim Penertiban Umum (TEBUM) dan Satpol PP sebagai aparat pemerintah daerah.

(Kartono 1991:91)

Berdasarkan pada pendapat tersebut dapat diketahui bahwa ciri-ciri pada pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur meliputi terkadang pedagang juga termasuk produsen, ada yang menetap ada juga yang tidak menetap, lebih banyak menjalankan usaha berupa bahan makanan, minuman, barang-barang konsumsi lainnya yang tahan lama secara eceran, umumnya bermodal kecil, dan berupa berupa *family interprise*.

2.3.3 Lokasi yang Dipilih Berdagang Kaki Lima (PKL)

Rata-rata pedagang kaki lima menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dibongkar pasang atau dipindahkan, dan sering menggunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usahanya. Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Joedo (1993:164) menyatakan bahwa penentuan waktu dan lokasi yang diminati oleh sektor informal atau pedagang kaki lima adalah sebagai berikut :

- a. Terdapat akumulasi orang yang melakukan kegiatan bersama-sama pada waktu relatif sama, sepanjang hari.
- b. Berada pada kawasan tertentu yang merupakan pusat-pusat kegiatan perekonomian kota dan pusat non ekonomi perkotaan, tetapi sering dikunjungi dalam jumlah besar.

- c. Mempunyai kemudahan untuk terjadi hubungan antara pedagang kaki lima dengan calon pembeli, walaupun dilakukan dalam ruang yang relatif sempit.
- d. Tidak memerlukan ketersediaan fasilitas dan utilitas pelayanan umum.

Aspek lokasi merupakan aspek yang paling penting dalam aktivitas PKL. Sebagian besar PKL melakukan aglomerasi di simpul-simpul pada jalur pejalan yang lebar dan tempat tempat yang sering dikunjungi orang dalam jumlah besar yang dekat dengan pasar publik, terminal, daerah komersial untuk alasan ekonomi. Dalam berlokasi, PKL pada umumnya berada di daerah-daerah yang paling menguntungkan di wilayah pusat kota yang penuh sesak (Manning, 1999: 232-238). Selain di daerah-daerah yang paling menguntungkan di pusat kota, dalam berdagang, PKL akan memilih tempat-tempat yang mudah dijangkau dan terlihat oleh konsumen.

Shirvani (2005:37) menyebutkan bahwa dalam merancang suatu jalur pejalan kaki (*pedestrian*) diperlukan aktivitas atau kegiatan seperti pedagang kaki lima yang dapat menghidupkan pedestrian tersebut. Hal itu dimaksudkan bahwa penempatan pedagang kaki lima di *pedestrian* atau trotoar akan menghidupkan suasana yang berarti pula lokasi yang dianggap menguntungkan bagi PKL ada pada tempat yang mudah dilihat dan dijangkau konsumen. Pedagang kaki lima akan berlokasi di depan pertokoan terutama yang memiliki tingkat aksesibilitas tinggi. Pemilihan lokasi ini disebabkan oleh keberadaan pertokoan yang dapat menarik pembeli, memberikan aksesibilitas tinggi melalui penciptaan *channel travel patterns*, serta akan menarik pertokoan lain untuk berlokasi.

Dilihat dari faktor aksesibilitas, secara fisik keberadaan ruang kota sangat dipengaruhi oleh jarak dan kemudahan pencapaian terhadap jenis dan kesempatan seseorang terhadap ruang tujuan, sehingga kemudahan pencapaian dan kelengkapan sarana dan prasarana transportasi sangat dibutuhkan dan berpengaruh terhadap pemanfaatan ruang kota. Dalam lingkup pusat kota hal tersebut sangat jelas melandasi alasan pengunjung untuk mengkonsumsi jasa sektor informal (Manning, 1999: 371).

Melihat kenyataan bahwa dunia usaha semakin sempit dan kebutuhan akan lapangan pekerjaan yang besar, maka banyak kaum migran tersebut yang memperoleh pekerjaan dalam bidang informal dengan memanfaatkan lokasi-lokasi yang kosong meskipun lokasi tersebut tidak diperuntukkan bagi pedagang informal. Faktor telah habisnya lokasi yang diijinkan, dapat menyebabkan PKL berlokasi di tempat yang tidak diijinkan atau berlokasi di suatu tempat. Selain faktor ketidaktersediaan lokasi, PKL berlokasi di tempat yang tidak diijinkan dikarenakan luasan yang disediakan oleh pemerintah tidak sesuai. Dalam berdagang PKL akan cenderung mengikuti kegiatan utamanya, sehingga faktor jenis barang yang diperdagangkan akan menjadi salah satu penyebab pemilihan lokasi kegiatan bagi PKL.

2.3.4 Problematika yang Dihadapi Pedagang Kaki Lima

Masalah Pedagang Kaki lima (PKL) tidak kunjung selesai di setiap daerah di Indonesia. Permasalahan ini muncul setiap tahun dan terus saja berlangsung tanpa ada solusi yang tepat dalam pelaksanaannya. Keberadaan PKL kerap dianggap ilegal karena menempati ruang publik dan tidak sesuai dengan visi kota yang sebagian besar menekankan aspek kebersihan, keindahan dan kerapian kota atau lebih dikenal dengan istilah 3K. Oleh karena itu PKL seringkali menjadi target utama kebijakan-kebijakan pemerintah kota, seperti penggusuran dan relokasi.

Hal ini merupakan masalah yang sangat kompleks karena akan menghadapi dua sisi dilematis. Pertentangan antara kepentingan hidup dan kepentingan pemerintahan akan berbenturan kuat dan menimbulkan friksi diantara keduanya. Para Pedagang Kaki Lima (PKL) yang umumnya tidak memiliki keahlian khusus mengharuskan mereka bertahan dalam suatu kondisi yang memprihatinkan, dengan begitu banyak kendala yang harus di hadapi diantaranya kurangnya modal, tempat berjualan yang tidak menentu, kemudian ditambah dengan berbagai aturan seperti adanya Perda yang melarang keberadaan mereka. Melihat kondisi seperti ini, maka seharusnya semua tindakan pemerintah didasarkan atas kepentingan masyarakat atau

ditujukan untuk kesejahteraan rakyat atau dalam hal ini harus didasarkan pada asas oportunitas.

Pedagang kaki lima dapat memicu terjadinya persaingan tidak sehat antara pengusaha yang membayar pajak resmi dengan pelaku ekonomi informal yang tidak membayar pajak resmi (walaupun mereka sering membayar "pajak tidak resmi"), contohnya ada dugaan bahwa pemodal besar dengan berbagai pertimbangan memilih melakukan kegiatan ekonominya secara informal dengan menyebarkan. Adanya kondisi tersebut tentu saja memberikan permasalahan tersendiri bagi PKL. Para PKL merasa tidak aman dan selalu was-was ketika berjualan. Banyak masyarakat yang memilih untuk menjadi PKL karena kurangnya modal kerja usaha yang mereka miliki, sehingga mereka tidak bisa membayar pajak retribusi kepada pemerintah. Selain itu, para PKL tersebut juga hanya dapat menjual barang dalam skala kecil karena minimnya modal kerja usaha yang mereka miliki. Kegitu halnya para PKL di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur, dimana PKL pada daerah tersebut mayoritas memiliki modal kerja usaha yang kecil, sehingga barang yang dijual juga dalam skala kecil. Selain itu, para PKL tersebut rawan terhadap pengusuran karena mereka berjualan menempati pingir-pinggir jalan tanpa membayar pajak retribusi.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa modal kerja usaha merupakan salah satu hal yang sangat penting bagi para PKL dalam menjalankan usahanya. Hal ini dikarenakan dengan adanya modal usaha, maka para PKL tersebut dapat meningkatkan usaha yang mereka miliki, serta dapat membayar pajak retribusi, sehingga mereka aman dari pengusuran. Adanya keadaan tersebut, banyak dari PKL khususnya di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang melakukan kredit pada bank harian untuk dapat menyelesaikan segala problematika para PKL tersebut terutama untuk terus dapat menjalankan dan meningkatkan usaha yang telah mereka miliki tersebut.

2.4 Modal Usaha Pedagang Kaki Lima

Setiap usaha selalu membutuhkan modal untuk pembelanjaan operasinya sehari-hari. Modal dapat dikatakan sebagai titik tolak suatu usaha baik sektor industri besar, menengah, maupun kecil. Masalah permodalan merupakan salah satu unsur penting dalam proses produksi karena pada umumnya ketidاكلancaran produksi disebabkan oleh kurang tersedianya modal dalam menjalankan kegiatan produksinya. Hal ini sesuai dengan pendapat Chotim dan Thamrin (2005:3) mengemukakan bahwa permodalan merupakan unsur penting dalam mendukung peningkatan produktivitas, taraf hidup, dan tingkat pendapatan usaha kecil. Jadi modal usaha yang dimiliki sangat mempengaruhi segala kegiatan produksi dalam suatu usaha.

Hal utama yang harus dimiliki dalam menjalankan usahanya adalah dengan memiliki suatu modal usaha. Menurut Hidayat (2000:91) mengemukakan bahwa modal adalah sumber-sumber ekonomi yang diciptakan manusia dalam bentuk barang dan uang. Jadi modal yang dimiliki oleh suatu usaha dapat berbentuk uang maupun barang-barang ada pada suatu badan usaha tersebut. Biasanya, modal dalam bentuk uang dapat digunakan oleh sektor produksi untuk membeli modal dalam bentuk barang investasi yang dapat memberi sumbangan atau kemampuan dalam menghasilkan barang baru lagi.

Modal kerja usaha dalam hal ini merupakan segala jenis kekayaan yang dimiliki oleh suatu badan usaha untuk digunakan dalam segala jenis kegiatan usaha maupun kegiatan produksi yang dilakukan guna meningkatkan usaha yang telah dimiliki. Menurut Irawan (2002:91) yang dimaksud dengan modal kerja usaha adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan baik langsung maupun tidak langsung dalam kegiatan produksi untuk menambah output. Jadi, segala bentuk kegiatan produksi dalam suatu usaha hal terpenting yang harus dimiliki adalah modal usaha yang diperuntukkan sebagai jalannya proses produksi dalam suatu usaha.

Suatu modal kerja usaha akan meningkat apabila didukung adanya pendapatan yang mencukupi, selain itu upaya perusahaan dalam meningkatkan modal kerja usaha

yang mereka miliki. Hal ini sangat membantu seseorang maupun suatu badan usaha dalam mendapatkan suntikan dana untuk keperluan konsumsi maupun untuk pengembangan produksi. Usaha ini dilakukan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal dan memiliki modal yang cukup besar, yang salah satunya dengan cara meminjam pada pihak bank maupun pada pihak informal lainnya. Keberhasilan perusahaan dalam memperoleh keuntungan sangat tergantung pada peningkatan modal usahanya. Selain itu juga tergantung dalam mengelola modal dan menjalankan usahanya.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat diketahui bahwa yang dimaksud dengan modal kerja usaha adalah segala jenis kekayaan baik berupa uang maupun barang yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang yang digunakan sebagai pendukung utama dalam suatu proses produksi guna meningkatkan usaha yang telah dimiliki tersebut. Modal kerja usaha dalam hal ini merupakan suatu output dari proses produksi yang satu, kemudian menjadi input untuk proses produksi berikutnya yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang yang bertujuan untuk meningkatkan usaha yang telah dimiliki. Modal dapat berbentuk struktur (rumah dan bangunan pabrik), peralatan (mesin), dan inventori atau persediaan.

Pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur tidak hanya pedagang yang menempati trotoar atau sepanjang bahu jalan saja. Hal ini dapat dilihat dari ruang aktivitas usaha pedagang kaki lima yang semakin luas, dimana tidak hanya menggunakan hampir semua ruang publik yang ada seperti jalur-jalur pejalan kaki, areal parkir, ruang-ruang terbuka, taman-taman, terminal, perempatan jalan tapi juga dalam melakukan aktifitasnya pedagang kaki lima bergerak keliling dari rumah ke rumah melalui jalan-jalan kecil di perkotaan, serta mereka menggunakan bangunan yang permanen untuk menjalankan usahanya. Dimana modal usaha yang dimiliki oleh kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur mayoritas dalam skala kecil.

Akan tetapi Kondisi PKL di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang menjalankan usahanya dengan mendirikan bangunan permanen, keadaan tersebut sudah tidak sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012. Larangan bangunan permanen untuk PKL juga terdapat dalam Peraturan Daerah Kabupaten Jember Nomor 6 Tahun 2008 Bab V Pasal 9, yang menerangkan setiap PKL di larang membuat bangunan tempat usaha yang permanen.

2.4.1 Jenis Modal Usaha

Modal yang dimiliki oleh suatu badan usaha dapat berupa uang maupun barang. Dimana seluruh modal yang dimiliki tersebut sebagian besar dialokasikan untuk proses produksi badan usaha tersebut. Menurut Riyanto (2001:17) menjelaskan bahwa modal berdasarkan fungsi berlakunya aktiva dalam perusahaan dibedakan menjadi 2 yaitu, modal kerja (*working capital asset*) yaitu jumlah keseluruhan aktiva lancar, misalnya biaya tenaga kerja, biaya bahan baku, dan lain-lain dan modal tetap (*fixed asset*) yaitu modal tahan lama yang tidak atau secara berangsur-angsur habis dalam proses produksi, misalnya mesin-mesin produksi.

Berdasarkan pendapat tersebut dapat dijelaskan lebih lanjut bahwa dalam penggunaan kedua jenis modal tersebut memiliki perbedaan, yaitu sebagai berikut:

1. Modal Kerja

Modal kerja merupakan suatu modal yang akan habis digunakan dalam sekali pakai. Dimana modal kerja ini digunakan untuk membiayai kegiatan sehari-hari dan biaya dalam bentuk uang kas maupun untuk membeli bahan baku, membayar tenaga kerja dan keperluan lain perusahaan. Adapun bentuk modal kerja yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang adalah bahan baku, uang kas yang digunakan untuk membayar tenaga kerja dan keperluan lainnya, dan lain-lain. Biasanya, untuk modal kerja ini sifatnya sementara dan sering berubah-ubah.

2. Modal Tetap

Modal tidak tetap merupakan modal yang tidak habis dalam sekali pakai digunakan secara berangsur-angsur dalam suatu proses produksi. Pada golongan modal tetap ini diadakan penyusutan sebagai prestasi yang digunakan dalam proses produksi selama periode tertentu. Adapun bentuk dari modal tetap ini adalah gedung tempat produksi, peralatan produksi, kendaraan, dan lain-lain.

Sementara ini aspek permodalan yang merupakan salah satu faktor input banyak dikeluhkan sebagai kendala dalam pengembangan usaha para PKL di Kecamatan Sumpalsoko Kabupaten Lumajang. Pemerintah dalam berbagai kebijakan telah banyak memberikan kemudahan-kemudahan dalam penyediaan modal bagi industri kecil tersebut. Akan tetapi, ternyata masih banyak pengusaha industri kecil yang belum mendapatkan kemudahan-kemudahan tersebut, dan bahkan terjerat oleh lembaga keuangan informal atau non bank.

2.4.2 Sumber Modal Usaha

Pertama kali para pedagang kaki lima mendirikan usaha, biasanya modal usaha yang mereka gunakan yaitu berasal dari modal sendiri yakni tabungan pribadi. Para pedagang tidak melakukan kredit pada saat mendirikan usaha pertama kali dikarenakan ketidakmampuan mereka untuk memenuhi persyaratan bank dan juga memang kebutuhan dana mereka masih kecil, sehingga kebanyakan modal awal berusaha jika tidak dari uang pribadi, maka dari pinjaman saudara. Kebanyakan usaha ini dikelola dengan anggota keluarga sendiri yakni tidak menggunakan tenaga kerja orang lain. Hal ini dikarenakan akan mengurangi pendapatan yang diperoleh nantinya.

Usaha yang dimiliki oleh pedagang kaki lima tersebut sudah berjalan, maka banyak dari para pedagang kaki lima yang berani melakukan kredit untuk meningkatkan modal usaha yang dapat berdampak pada peningkatan usaha yang mereka miliki. Para pedagang kaki lima yang sudah memiliki usaha dan sudah berjalan cukup lama, mereka memiliki keberanian melakukan kredit karena penghasilan mereka dirasa sudah cukup untuk membayar cicilan kredit yang mereka

lakukan. Para pedagang banyak melakukan kredit pada lembaga keuangan formal maupun non formal.

Besarnya modal usaha sehari-hari sangat dipengaruhi oleh besarnya volume usaha yang dimiliki oleh masing-masing pedagang kaki lima. Rata-rata dana yang dibutuhkan untuk berjualan tiap harinya adalah sebesar 300.000 sampai 500.000/harinya. Besarnya modal usaha tiap harinya cenderung lebih rendah dibandingkan dengan modal awal yang bisa mencapai lebih dari 3.000.000. Hal ini dikarenakan adanya biaya peralatan dan lain sebagainya.

Adapun sumber modal usaha yang diperoleh para pedagang kaki lima dapat bersumber dari beberapa pihak. Selain dari hasil produksi yang akhirnya berupa pendapatan yang diterima setiap akhir periode tertentu, para pedagang tersebut tersebut juga memperoleh tambahan modal usaha dari pihak formal maupun informal dengan melalui jalan kredit. Hal ini sesuai dengan pendapat Hidayat (2000:125) yang menjelaskan bahwa sumber modal yang dimiliki oleh suatu badan usaha dapat bersumber dari pihak mana saja, diantaranya dari pihak bank maupun pihak non bank.

Jadi, sumber modal kerja usaha para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang dapat berasal dari modal sendiri dan modal dari luar (kredit) yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Modal sendiri (internal)

Modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik usaha yang tertanam di dalam usaha untuk jangka waktu yang tidak tentu lamanya. Modal sendiri selain berasal dari luar perusahaan dapat juga berasal dari dalam perusahaan sendiri, yaitu modal yang dihasilkan atau dibentuk sendiri di dalam usaha. Modal sendiri yang berasal dari sumber ekstern adalah modal yang berasal dari pemilik usaha. Dimana modal sendiri para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang tersebut berasal dari hasil produksi yang akhirnya berupa pendapatan yang diterima setiap akhir periode tertentu.

2. Modal utang/Kredit (eksternal)

Sumber modal dari luar adalah sumber modal yang berasal dari luar usaha. Dana yang berasal dari sumber luar adalah dana yang berasal dari kreditur. Modal yang berasal dari kreditur tersebut adalah berupa utang/kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang baik yang dilakukan pada lembaga keuangan formal maupun pada lembaga keuangan non bank.

2.4.3 Pentingnya Modal Kerja Pada Pedagang Kaki Lima

Usaha sektor informal dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan informal seperti di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang yang merupakan salah satu tempat yang sering dikunjungi masyarakat Lumajang dimana letaknya memang berada pada pusat kota. Mayoritas pedagang yang berjualan di sana pada awalnya memulai usahanya dengan menggunakan modal sendiri yang relatif kecil. Hal ini disebabkan pada dasarnya kemauan atau dorongan mereka masuk ke sektor informal yaitu dengan cara berjualan adalah untuk memperoleh nafkah dalam upaya menghidupi keluarga. Sehingga ketika modal yang berupa uang tersedia, maka usaha akan dengan cepat berjalan.

Modal adalah sejumlah uang yang digunakan untuk mengelola dan membiayai usaha dagangan setiap bulan/setiap hari, dimana di dalamnya terdapat ongkos untuk pembelian sumber-sumber produksi yang digunakan untuk memproduksi suatu *output* tertentu/*opportunity cost* dan untuk menggunakan *input* yang tersedia. Kemudian didalam ongkos juga terdapat hasil atau pendapatan bagi pemilik modal yang besarnya sama dengan seandainya pedagang menanamkan modalnya di dalam sektor ekonomi lainnya dan pendapatan untuk tenaga kerja sendiri. Sehingga keuntungan merupakan hal yang sangat berat bagi seorang pedagang.

Menurut Manurung (2007:59), dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan jadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut. Biasanya modal dengan dana sendiri

memberikan arti bahwa dana tersebut dipersiapkan oleh pembisnis yang bersangkutan.

Modal yang dimiliki oleh pemilik usaha sektor informal mayoritas relatif kecil karena berasal dari tabungan sendiri. Dikarenakan modal yang relatif kecil inilah, maka usaha yang mereka miliki umumnya sederhana dan skala usahanya kecil. Melihat modal yang dimiliki relatif kecil, maka hal ini berkebalikan dengan keadaan dimana adanya kenaikan harga pada saat ini, kemungkinan besar akan mempersulit keadaan ekonomi dari pedagang tersebut.

Begitu halnya pada pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang, kebutuhan usaha yang semakin banyak dengan hasil yang tidak menentu membuat pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang kebingungan. Satu sisi mereka harus bisa mencukupi kebutuhan hidup, sisi lain mereka kebingungan masalah dana yang akan digunakan usaha. Kecilnya modal usaha yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima tersebut dikarenakan pada awalnya mereka tidak memiliki pekerjaan yang tetap dan dapat mencukupi, sehingga ketika mereka beralih untuk menjadi pedagang kaki lima, modal usaha yang mereka miliki juga sangat minim.

Selain itu, tingkat pendidikan para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang mayoritas tidak terlalu tinggi, sehingga mereka kesulitan untuk mencari pekerjaan lain guna memenuhi kebutuhan mereka serta menambah modal usaha mereka. Oleh karena itu banyak diantara para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang menggunakan fasilitas kredit untuk mengatasi masalah yang dialami oleh para pedagang kaki lima tersebut. Sumber modal yang dimiliki oleh usaha sektor informal ini bisa dibagi menjadi dua macam. Pertama, berasal dari tabungan sendiri, dan yang kedua berasal dari kredit.

2.5 Lembaga Keuangan Non Formal (Bank Harian)

Lembaga keuangan non formal yang dimaksud disini adalah lembaga keuangan yang kebanyakan berdiri secara individu yang menyalurkan kredit

kemasyarakat dengan tanpa agunan dan proses yang mudah dan cepat tetapi dengan suku bunga yang relatif tinggi karena besarnya ditentukan oleh individu penyalur kredit itu sendiri seperti pengijon, bank plecit, dan pelepas uang.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia rentenir (pengijon, bank plecit, dan pelepas uang) adalah orang yang memberikan nafkah dan membungakan uang/ tukang riba/pelepas uang/ lintah darat (KBBI, 2000:457). Jadi rentenir adalah pemberi pinjaman uang (kreditur) dengan bunga sekitar 10%-30% perbulan dengan kondisi perekonomian normal dengan rata-rata bunga pinjaman bank umum kurang lebih 1%-2% per bulan (<http://press.com/?p=12,22/02/2009>).

Lembaga keuangan non formal dalam masyarakat lebih dikenal dengan sebutan bank harian/rentenir. Konsepsi mengenai Rentenir secara umum digambarkan sebagai orang atau keluarga yang mempunyai pekerjaan meminjamkan uang (atau juga dalam bentuk barang) kepada orang lain yang memerlukannya dengan imbalan bunga tertentu yang telah ditetapkan oleh rentenir. Rentenir (bank harian) juga disebut sebagai pangijon, pelepas uang, lintah darat ataupun mendring. Dale W. Adam (dalam Nugroho, 2010:41) menyebutkan bahwa, Rentenir adalah individu yang memberikan kredit jangka pendek, tidak menggunakan jaminan yang pasti, bunga relatif tinggi dan selalu berupaya melanggengkan kredit dengan nasabahnya. Namun, dalam perkembangan selanjutnya, rentenir juga disebut sebagai agen perkembangan dalam masyarakat. Hal ini disebabkan rentenir mampu menopang kebutuhan finansial masyarakat. Rentenir adalah sosok sumber daya yang sangat diperlukan bagi para pedagang untuk mendukung aktivitasnya baik secara langsung ataupun tidak. Secara langsung, pinjaman dari rentenir digunakan untuk kegiatan produksi, dan secara tidak langsung dapat digunakan untuk kebutuhan konsumsi baik secara wajar ataupun konsumtif

Hubungan antara rentenir dengan peminjam, biasanya cukup dekat, karena proses pembayaran cicilan pinjaman dipungut sendiri oleh rentenir (atau orang suruhannya) dan dilakukan setiap hari. Konsepsi rentenir ini mengalami berbagai

variasi di wilayah penelitian. Ada beberapa bentuk lembaga peminjaman modal (lembaga renternir), menurut Nugroho (2010:45) adalah sebagai berikut:

- a. Bank BKK
- b. Koperasi Pasar
- c. Qirot yang melakukan dengan bagi hasil dan pinjaman atas dasar agama
- d. Paguyuban Keluarga sejahtera (yang dikelola pedagang pasar)
- e. Bank harian

Walaupun lembaga pemodal tersebut mempunyai mekanisme kerja yang berbeda-beda, namun secara umum mereka adalah sama, yaitu lembaga yang kehidupannya dijamin melalui pemanfaatan keuntungan yang diperoleh dari bunga atas modal yang dipinjamkan. Dimana untuk lembaga penyalur kredit kepada para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang lebih dikenal dengan sebutan bank harian.

2.6 Alasan Pengambilan Kredit pada Pedagang Kaki Lima

Kredit tidak bisa lepas dari suatu perkembangan usaha, hal ini dikarenakan untuk dapat meningkatkan suatu usaha dibutuhkan adanya kredit untuk menambah modal usaha mereka. Dalam bahasa sehari-hari kata kredit sering diartikan memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan di kemudian hari dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian. Pembayaran kredit adalah dengan metode cicilan atau angsuran tertentu. Kredit dalam bentuk uang lebih dikenal dengan istilah pinjaman. Sebenarnya kata “kredit” berasal dari bahasa Romawi yaitu *credere* yang artinya “percaya”. Sedangkan pemerintah sendiri mendefinisikan kredit dalam UU No.7 tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan UU No.10 tahun 1998 tentang perbankan (pasal 1 angka 11) tentang perbankan, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga.

Kohler (1979;154) menjelaskan bahwa kredit adalah mengadakan atau pengambilan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan dan ditanggung pada suatu jangka waktu yang disepakati. Sedangkan menurut Muljono (2007;45) kredit adalah suatu penyertaan atau tagihan yang berupa uang/barang dari pemberi kredit yang menimbulkan tagihan tersebut pada pihak penerima kredit, atau juga memberi pinjaman pada penerima kredit dengan harapan akan memperoleh suatu tambahan nilai dari pokok pinjaman tersebut yaitu berupa bunga sebagai pendapatan bagi pihak yang bersangkutan.

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa kredit adalah penyediaan atau tagihan dapat berupa uang/barang dari pihak pemberi kredit menimbulkan tagihan pada pihak penerima kredit dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan dan ditanggung pada suatu jangka waktu yang disepakati berdasarkan persetujuan pinjam-meminjam antara pemberi kredit (kreditur) dan penerima kredit (debitur) dimana pihak penerima kredit berkewajiban untuk mengembalikan sejumlah uang yang dipinjam beserta bunganya sesuai dengan kesepakatan. Dalam penelitian ini kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang yaitu pada lembaga keuangan non formal/bank harian.

Tujuan pengambilan kredit bagi sektor informal menurut Kementerian Koperasi dan UKM dalam modul UMKM tahun 2005 adalah membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya. Selanjutnya menurut Tjoekam (1999:3) tujuan kredit bagi debitur antara lain:

1. Kredit berfungsi sebagai sarana untuk membuat kegiatan usaha semakin lancar dan kinerja (*performance*) usaha semakin baik daripada sebelumnya.
2. Kredit meningkatkan minat berusaha dan keuntungan sebagai jaminan kelanjutan kehidupan perusahaan.
3. Kredit memperluas kesempatan berusaha dan bekerja dalam perusahaan.

Selain itu, tujuan kredit bagi debitur (dalam www.umkm.blog.com) adalah membantu usaha nasabah yakni membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun modal kerja, sehingga debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya. Berdasarkan berbagai pendapat tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa tujuan pengambilan kredit adalah untuk membantu debitur dalam pembiayaan usahanya, sehingga nantinya usaha yang dimiliki debitur bisa berkembang bahkan memperluas usahanya. Begitu halnya pada para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang, banyak diantara mereka yang melakukan kredit dengan tujuan untuk mempertahankan usahanya serta untuk meningkatkan usaha yang mereka miliki tersebut.

2.7 Lembaga Keuangan sebagai Penyalur Kredit bagi Pedagang Kaki Lima

Lembaga keuangan dimaksudkan sebagai perantara pihak-pihak yang mempunyai kelebihan dana (*surplus of funds*) dengan pihak-pihak yang kekurangan dan membutuhkan dana (*lack of funds*). Menurut Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Pokok-Pokok Perbankan, yang dimaksud lembaga keuangan adalah semua badan yang melalui kegiatan-kegiatan di bidang keuangan menarik uang dari masyarakat dan menyalurkan uang tersebut kembali ke masyarakat. *Lembaga keuangan dapat didefinisikan juga sebagai suatu badan usaha yang aset utamanya berbentuk aset keuangan maupun tagihan-tagihan yang dapat berupa saham, obligasi dan pinjaman, daripada berupa aktiva riil misalnya bangunan, perlengkapan dan bahan baku* (Rose & Frasser, 1988:4). Lembaga keuangan adalah badan usaha yang mengumpulkan asset dalam bentuk dana dari masyarakat dan disalurkan untuk pendanaan proyek pembangunan serta kegiatan ekonomi dengan memperoleh hasil dalam bentuk bunga sebesar prosentase tertentu dari besarnya dana yang disalurkan. Proses transfer dana yang terjadi antara pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*) kepada pihak yang membutuhkan dana (*deficit unit*) pada umumnya sangat memerlukan perantara atau mediator lembaga keuangan. Proses intermediasi tersebut memberikan dua manfaat utama yaitu:

- a. Pertama, memberikan kesempatan kepada pihak *surplus unit* untuk menanamkan dananya dan memperoleh keuntungan, sehingga membantu memobilisasi dana supaya tidak menganggur.
- b. Kedua, proses tersebut akan memindahkan resiko dari penabung yakni *surplus unit* kepada lembaga keuangan dan kepada pemakai dana (*deficit unit*). Jadi keberadaan lembaga keuangan tersebut dimaksudkan agar proses alokasi atau transfer dana dan pihak *surplus unit* kepada pihak *deficit unit* bisa berjalan lebih efisien

Fungsi lembaga keuangan ini menyediakan jasa sebagai perantara antara pemilik modal kepada pihak yang membutuhkan dana. Kehadiran lembaga keuangan inilah yang memfasilitasi arus peredaran uang dalam perekonomian, dimana uang dari individu investor dikumpulkan dalam bentuk tabungan, sehingga resiko dari para investor ini beralih pada lembaga keuangan yang kemudian menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pinjaman utang kepada yang membutuhkan. Hal ini adalah merupakan tujuan utama dari lembaga penyimpan dana untuk menghasilkan pendapatan. Lembaga keuangan penyalur kredit kepada masyarakat khususnya untuk sektor informal yaitu para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yaitu lembaga keuangan non formal.

2.7.1 Persyaratan Dalam Melakukan Kredit Pada Lembaga Keuangan Non Formal

Persyaratan yang diajukan untuk mengambil kredit di lembaga keuangan non formal yang ditawarkan kepada pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang ini sangatlah mudah, karena pihak debitur cukup dengan menunjukkan identitas diri seperti KTP/SIM mereka sudah bisa mendapatkan dana yang diinginkan. Debitur yang bisa mengajukan kredit adalah yang mempunyai usaha contohnya seperti pedagang kaki lima di sekitar Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang tersebut. Besarnya dana yang diberikan untuk masing-masing debitur paling banyak adalah sebesar Rp1.000.000,00. Hal ini dikarenakan lembaga keuangan

informal ini kebanyakan dikelola secara individu sehingga mereka tidak mempunyai modal yang cukup untuk memberikan dana lebih dari nominal tersebut pada setiap debiturnya.

Pelaku lembaga keuangan informal disini juga mempunyai suatu analisis dalam menyalurkan fasilitas kreditnya. Mereka bisa menyalurkan dana yang relatif besar bahkan sampai Rp 1.000.000,00 pada pedagang dengan usaha yang cukup besar, sedangkan bagi pedagang dengan usaha yang relatif kecil, mereka biasanya tidak memberikan kredit dengan batasan nominal paling banyak Rp500.000,00. Pembagian jumlah kredit yang diberikan ini ditujukan agar nantinya uang yang dikreditkan diharapkan bisa kembali tanpa adanya kredit macet. Satu hal yang memberatkan jika kita menggunakan fasilitas kredit pada lembaga keuangan informal ini adalah bunganya. Bunga yang dibebankan kepada debiturnya yakni sekitar 10%-15% dari jumlah uang yang diambil.

Dimana dalam penelitian ini, banyak dari para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang yang lebih memilih lembaga keuangan non formal dalam hal melakukan kredit guna menambah serta meningkatkan modal usaha yang dimiliki. Para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang lebih memilih melakukan kredit pada lembaga non formal dikarenakan kemudahan dalam memperoleh dana tanpa harus memenuhi beberapa persyaratan seperti halnya pada bank-bank formal pada umumnya. Walaupun para pedagang sudah mengetahui tentang resiko dari adanya pengambilan kredit pada lembaga keuangan non formal tersebut, tetapi para pedagang tersebut masih tetap menganggap bahwa dengan mengambil kredit pada lembaga non formal tersebut lebih mudah.

Hal ini dikarenakan banyak diantara para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Kabupaten Jawa Timur yang kurang mengetahui beberapa informasi mengenai tata cara pengambilan kredit pada bank-bank formal pada umumnya, mereka hanya mengetahui bahwa melakukan pinjaman pada bank harian lebih mudah karena mereka bisa langsung mendapatkan dana tanpa harus menunggu, tanpa harus memberikan agunan, serta tanpa harus memenuhi

persyaratan-persyaratan lainnya yang menurut mereka rumit. Kuarangnya pengetahuan para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang yang disertai dengan rendahnya pendidikan para pedagang tersebut, membuat mereka menganggap bahwa melakukan kredit pada bank harian merupakan salah satu cara terbaik untuk memecahkan masalah utama mereka yaitu untuk menambah modal usaha mereka yang kecil.

2.8 Keputusan Pengambilan Kredit

Beberapa persyaratan dalam pengambilan kredit sangat penting untuk diperhatikan sebelum nasabah melakukan keputusan pengambilan kredit pada suatu bank maupun lembaga non bank lainnya. Sebelum melakukan keputusan dalam pengambilan kredit, nasabah harus memperhatikan beberapa hal berkaitan dengan keinginannya untuk melakukan kredit. Dalam mengambil suatu keputusan, apabila tidak disertai dengan pertimbangan-pertimbangan yang matang dan pasti dapat menimbulkan efek dan masalah pada bidang yang lain, sehingga saat mengambil keputusan harus cermat dan terus memperhatikan tujuan dari pengambilan keputusan tersebut, karena keputusan merupakan suatu proses dalam melakukan suatu tindakan. Hal ini sesuai dengan pendapat Kotler (2014:207) yang menjelaskan bahwa pengertian keputusan nasabah dalam mengambil kredit yaitu sebuah proses keputusan mengambil kredit pada suatu bank.

Upaya melakukan kredit, nasabah harus memperhatikan beberapa hal sebelum mereka memutuskan untuk mengambil kredit pada suatu lembaga keuangan seperti bank maupun lembaga non keuangan lainnya. Para nasabah tersebut harus memperhatikan beberapa alternatif yang menjadi pertimbangan mereka sebelum melakukan kredit. Menurut Goldfeld dan Chandler (1996:42) keputusan nasabah dalam mengambil kredit adalah pemilihan beberapa alternatif pilihan keputusan pengambilan kredit, artinya bahwa seseorang dapat membuat suatu keputusan apabila sudah mempertimbangkan dengan alternatif lainnya.

Sedangkan menurut Samarwan (2004) suatu keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif. Seorang nasabah yang hendak melakukan pilihan maka harus memiliki pilihan alternatif. Dengan demikian, nasabah tersebut harus mengambil keputusan produk kredit mana apa yang akan dipilihnya, atau ia harus memilih satu dari beberapa pilihan produk kredit yang ada, sehingga keputusan nasabah dalam mengambil kredit penting sebelum nasabah mengambil kredit, agar tidak adanya hambatan yang besar maupun kecil pada saat pengambilan kredit, dan sesuai yang di harapkan nasabah.

Jadi berdasarkan pendapat di atas, keputusan nasabah dalam mengambil kredit adalah suatu proses yang dilakukan nasabah pada saat mengambil kredit, dimana dalam mengambil kredit para nasabah melakukan pemilihan dan pertimbangan dari beberapa alternatif yang ada. Adapun langkah-langkah dalam pengambilan keputusan nasabah dalam mengambil kredit adalah sebagai berikut:

a. Pengenalan kebutuhan.

Pengenalan kebutuhan terjadi ketika calon nasabah menghadapi ketidakseimbangan antara keadaan sebenarnya dan keinginan. Pengenalan kebutuhan terpicu ketika calon nasabah dipicu dengan stimulus internal atau eksternal dari keadaan normal menjadi tingkat yang cukup tinggi akhirnya menjadi dorongan dalam melakukan kredit. Jadi, dalam pengenalan kebutuhan tersebut pihak nasabah akan mencermati segala kebutuhannya yang berkaitan dengan pengambilan kredit yang akan dilakukan

b. Informasi berbagai alternative

Setelah mengenali kebutuhannya, calon nasabah akan mencari informasi tentang berbagai alternatif yang ada untuk memenuhi kebutuhannya. Pencarian informasi dapat terjadi secara internal atau eksternal maupun keduanya. Pencarian informasi internal merupakan proses mengingat kembali informasi yang tersimpan di dalam ingatan yang sebagian besar berasal dari ingatan calon nasabah. Pencarian informasi eksternal merupakan pencarian informasi di

lingkungan luar calon nasabah. Pencarian informasi oleh calon nasabah akan menghasilkan sekelompok alternatif untuk melakukan kredit.

Calon nasabah akan menggunakan informasi yang tersimpan di dalam ingatan, ditambah dengan informasi yang diperoleh dari luar untuk membangun sebuah kriteria tertentu dalam mengambil kredit. Standar ini membantu calon nasabah untuk mengevaluasi dan membandingkan alternatif tersebut. Salah satu cara untuk memperkecil jumlah pilihan dalam sejumlah pertimbangan yaitu mempertimbangkan persyaratan kredit yang harus dipenuhi.

c. Keputusan mengambil kredit

Keputusan mengambil kredit merupakan pemilihan terhadap suatu pengambilan kredit yang paling sesuai setelah nasabah melakukan evaluasi terhadap sejumlah alternatif-alternatif yang ada. Seorang nasabah yang sudah memiliki suatu informasi berkaitan dengan pengambilan kredit, maka nasabah tersebut akan melakukan evaluasi/penilaian terhadap segala informasi yang berkaitan dengan pengambilan kredit tersebut.

d. Pencairan.

Pencairan merupakan tahap penerimaan kredit oleh penerima kredit dari pemberi kredit setelah memenuhi segala persyaratan yang diberikan. Dalam tahap pencairan tersebut konsumen sudah memutuskan untuk melakukan kredit, kemudian menerima kredit dari pemberi kredit dengan ketentuan yang telah disepakati oleh pihak pemberi kredit maupun pihak penerima kredit.

e. Perilaku paska mengambil kredit (Suyatno, dkk, 1999:19)

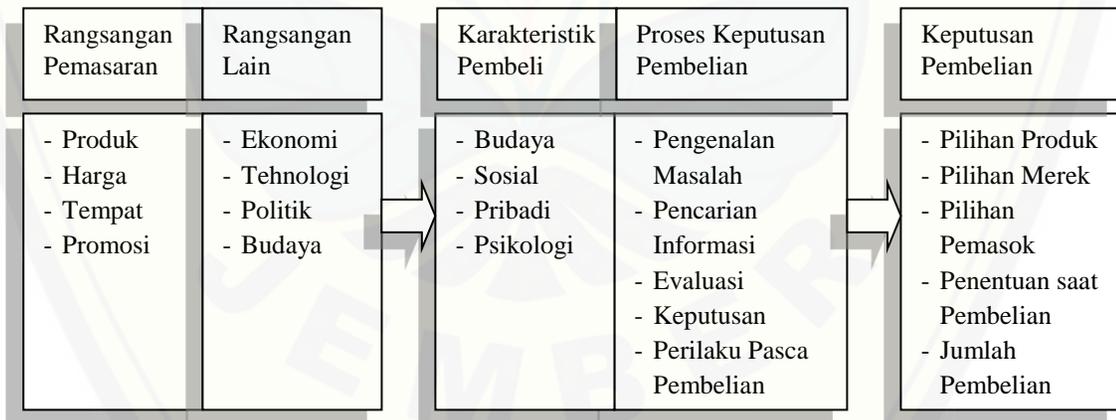
Ketika melakukan pengambilan kredit, nasabah mengharapkan adanya dampak dari upaya pengambilan kredit yang dilakukan tersebut. Kepuasan pengambilan kredit akan terlihat pada hubungan antara harapan nasabah dan prestasi yang diterima dari pengambilan kredit. Semakin besar kesenjangan antara harapan dan prestasi, maka semakin besar pula ketidakpuasan nasabah.

Dengan memperhatikan beberapa alternatif dalam melakukan keputusan pengambilan kredit diharapkan dapat memberikan kelancaran setelah melakukan

kredit. Pasca pengambilan kredit merupakan hal yang harus diperhatikan oleh para nasabah. Hal ini dikarenakan berhasil tidaknya kredit yang dilakukan oleh nasabah dapat dilihat dari kondisi pasca pengambilan kredit yang dirasakan oleh nasabah. Menurut Goldfeld dan Chandler (1996:43) beberapa hal yang dirasakan setelah melakukan kredit yaitu performance karyawan, kepuasan akan kredit yang ditawarkan, tingkat kepuasan, penyediaan informasi pada saat diminta dan tingkat kesetiaan nasabah.

Setelah konsumen melakukan pembelian terhadap produk yang dibeli, maka konsumen akan melakukan pilihan produk, pilihan merek, pilihan penyalur, waktu pembelian dan jumlah pembelian. Adanya perilaku konsumen tersebut membuat para konsumen dapat mengetahui tingkat kebutuhannya terhadap suatu barang yang hendak dibeli tersebut. Setiap konsumen/pembeli pasti akan melakukan suatu perilaku yang berbeda, tetapi pada dasarnya akan tetap sama.

Berikut merupakan gambar mengenai perilaku pembeli yang dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2.1 Model Perilaku Pembelian

Sumber: Kotler (1999:222)

Berdasarkan gambar tersebut dapat dikaetahui bahwa keputusan konsumen dalam melakukan pembelian yaitu pasca pembelian terdiri dari pilihan produk,

pilihan merek, pilihan penyalur, waktu pembelian, dan jumlah pembelian. Dimana hal tersebut merupakan hal yang banyak dijadikan pertimbangan bagi konsumen setelah melakukan pembelian pada suatu produk yang diinginkannya. Adanya perilaku tersebut merupakan hal yang sangat penting untuk melihat perilaku konsumen setelah melakukan pembelian terhadap suatu produk. Begitu halnya pada para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur, dimana dalam keputusan para pedagang kaki lima tersebut melakukan kredit pada bank harian meliputi pilihan produk, pilihan pemasok (pemberi kredit), penentuan saat pembelian/melakukan kredit, dan jumlah pembelian/kredit.

1. Pilihan Produk

Merupakan suatu perilaku yang dilakukan oleh nasabah dalam membandingkan produk yaitu kredit yang akan dilakukan dengan kredit yang lain. Dimana dalam pilihan produk tersebut nasabah dapat membandingkan kualitas kredit yang akan dilakukan pada bank harian atau pada bank konvensional lainnya. Pilihan produk dalam hal ini merupakan suatu hal yang diperhitungkan oleh nasabah dalam melakukan kredit terutama pada bank harian.

2. Pilihan Pemasok

Pilihan pemasok merupakan suatu perilaku nasabah dalam melihat pemasok dalam pemberian kredit dengan pemberi kredit yang lain. Dimana dalam pilihan pemasok ini nasabah memilih pada pemberi kredit yang sesuai dengan kebutuhan para nasabah.

3. Waktu Pembelian

Waktu pembelian merupakan merupakan suatu kurun waktu yang dilakukan oleh nasabah dalam melakukan kredit. Waktu pengambilan kredit ini merupakan hal yang cukup diperhitungkan oleh nasabah. Hal ini dikarenakan dalam hal melakukan kredit, nasabah akan memperhitungkan waktu dalam melakukan kredit tersebut. Dimana waktu pengambilan kredit disesuaikan dengan tingkat kebutuhan nasabah.

4. Jumlah Pembelian

Jumlah pembelian merupakan suatu jumlah/valume suatu produk yang dibeli oleh masyarakat/konsumen. Dalam hal jumlah pembelian tersebut disesuaikan dengan tingkat kebutuhan masyarakat/konsumen terhadap produk yang dibeli tersebut. Dimana dalam penelitian ini jumlah pembelian merupakan jumlah kredit yang dilakukan oleh para nasabah yaitu para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam melakukan kredit pada bank harian.

2.9 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit

Nasabah melakukan keputusan dalam pengambilan kredit pada bank maupun lembaga non bank lainnya, diperlukannya adanya pengenalan kebutuhan sebelum mengambil kredit, dengan mencari berbagai informasi tentang kredit, agar pada saat setelah pengambilan kredit berjalan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan. Menurut Engel (1994:46) faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pengambilan kredit meliputi: (1) budaya; (2) kelas sosial; (3) pengaruh pribadi; (4) keluarga; dan (5) situasi.

Upaya kegiatan mengambil kredit nasabah banyak dipengaruhi oleh berbagai faktor baik faktor internal dan faktor eksternal. Kedua faktor tersebut sama-sama mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil keputusan untuk melakukan pinjaman berupa kredit. Lebih lanjut Kotler (1999:223) menjelaskan bahwa yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil suatu keputusan untuk mengambil kredit yaitu terdiri dari, (1) budaya, (2) sosial, (3) pribadi, dan (4) psikologis seperti pada gambar berikut:



Gambar 2.2 Model Terperinci Mengenai Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku
Sumber: Kotler, 1999:223

Berdasarkan gambar tersebut dapat diketahui beberapa faktor yang mempengaruhi seseorang dalam melakukan kredit dipengaruhi oleh faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologi. Dimana untuk faktor-faktor tersebut terdapat beberapa indikator yang mempengaruhinya. Jadi berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pengambilan kredit pada bank harian oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yaitu (1) Budaya (meliputi, kultur dan sub kultur), (2) sosial (meliputi, kelompok acuan, keluarga), (3) pribadi (meliputi, umur dan tahap siklus hidup, pekerjaan, kondisi ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri), dan (4) psikologis (meliputi, motivasi, persepsi, pengetahuan, serta keyakinan dan sikap).

a. Budaya

Faktor kebudayaan ini sifatnya sangat luas, dan menyangkut segala aspek kehidupan manusia. Kebudayaan adalah simbol dan fakta yang kompleks, yang diciptakan oleh manusia, diturunkan dari generasi ke generasi sebagai penentu dan

pengatur tingkah laku manusia dalam masyarakat yang ada. Faktor budaya memberikan pengaruh yang sangat kuat terhadap perilaku nasabah. Atau dapat diartikan bahwa kebudayaan adalah determinan paling fundamental dari keinginan dan perilaku seseorang.

Menurut Engel (1994:46) menjelaskan bahwa budaya merupakan kompleks nilai, gagasan, artefak, dan simbol-simbol lain yang bermakna yang membantu individu untuk berkomunikasi, melakukan penafsiran, dan evaluasi sebagai anggota masyarakat. Budaya dan nilai-nilainya diteruskan dari satu generasi ke generasi lain. Hal ini sesuai dengan pendapat Swasta dan Handoko (2014:59-60) yang menjelaskan bahwa budaya adalah simbol dan fakta yang kompleks, yang diciptakan oleh manusia, diturunkan dari generasi ke generasi sebagai penentu dan pengatur tingkah laku manusia dalam masyarakat yang ada.

Berdasarkan definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku manusia ditentukan oleh kebudayaan yang melingkupinya, dan pengaruhnya akan selalu berubah setiap waktu sesuai dengan kemajuan atau perkembangan jaman dari generasi ke generasi lain. Dimana dalam upaya pengambilan kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpalsoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur, faktor budaya merupakan salah satu hal yang menjadi pertimbangan masyarakat tersebut. Indikator dalam faktor budaya tersebut meliputi, kultur dan sub kulture.

1) Kultur

Menurut Kotler (1999:223) kultur (budaya) merupakan susunan nilai dasar, persepsi dan perilaku yang dipelajari anggota suatu masyarakat dari keluarga dan institusi lainnya yang merupakan sumber paling dasar dari keinginan dan tingkah laku seseorang. Setiap kelompok atau masyarakat memiliki budaya, dan pengaruh budaya pada perilaku pembelian sangat sangat beraneka ragam. Begitu halnya pengambilan kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpalsoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam pengambilan kredit pada bank harian berkaitan dengan kultur dari para pedagang

kaki lima tersebut. Kultur tersebut berkaitan dengan kebiasaan masyarakat dalam ruang lingkup tertentu, dimana dalam penelitian ini kultur tersebut merupakan suatu kebiasaan yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam melakukan kredit pada bank harian. Banyak dari para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang beranggapan bahwa dengan melakukan kredit pada bank harian dapat membantu mereka dalam menjalankan usaha yang mereka miliki serta memperoleh kemudahan dalam memenuhi kebutuhan keluarga mereka. Kultur dalam penelitian ini, yaitu pedagang kaki juga melihat kemungkinan pengambilan kredit kepada bank harian dari masyarakat sekitarnya (di luar ruang lingkup para pedagang kaki lima tersebut). Adanya kondisi budaya sekitar yang banyak melakukan kredit pada bank harian, menyebabkan para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur memiliki keinginan untuk melakukan kredit pada bank harian.

2) Sub Kultur

sekelompok orang dengan budaya yang membedakan dirinya dari suatu budaya yang lebih besar di mana mereka berada pada daerah tersebut. Sebuah budaya itu sering mengandung banyak sekali subkultur, yang menggabungkan pada bagian-bagian besar dari suatu budaya yang lebih luas dari yang mereka ialah bagian; dalam spesifik mereka mungkin berbeda dengan secara radikal. Menurut Kotler (1999:224) menjelaskan bahwa sub kultur merupakan bagian dari kebudayaan, sub budaya adalah sekelompok orang dengan sistem nilai terpisah berdasarkan pengalaman dan situasi kehidupan yang umum, dimana sub kebudayaan ini meliputi agama, ras, dan daerah geografis. Begitu halnya pengambilan kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumpoko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam pengambilan kredit pada bank harian berkaitan dengan sub kultur dari para pedagang tersebut. Sub kultur dalam penelitian dapat dilihat dari suatu kebiasaan yang dilakukan

oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam melakukan kredit pada bank harian yang hanya berkisar antara para pedagang kaki lima tersebut saja. Dalam hal ini para pedagang kaki lima akan mempertimbangkan keinginan mereka dalam melakukan kredit pada bank harian dengan melihat kondisi dari sesama pedagang kaki lima yang melakukan kredit pada bank harian. Sub kultur memiliki ruang lingkup yang lebih kecil dari pada kultur, yaitu hanya dalam ruang lingkup para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur tersebut. Para pedagang kaki lima akan merasa yakin untuk melakukan kredit pada bank harian dengan melihat pedagang lain melakukan pengambilan kredit pada bank harian. Jadi, sub kultur tersebut merupakan salah satu pertimbangan dalam melakukan kredit pada bank harian oleh pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yaitu dengan melihat para pedagang lain melakukan kredit pada bank harian.

b. Sosial

Faktor sosial berpengaruh terhadap nasabah dalam mengambil keputusan, hal ini di buktikan bahwa kondisi sosial nasabah dapat menunjukkan pemilihan terhadap jenis kredit yang di ambil oleh nasabah. Faktor sosial menurut Kotler (1999:228), faktor sosial adalah faktor lingkungan sekitar nasabah yang terdiri dari kelompok rujukan dan keluarga. Rekan kerja, teman dan tetangga dapat dikategorikan menjadi kelompok rujukan yang secara langsung maupun tidak langsung dapat mempengaruhi keputusan nasabah. Perilaku konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga, peran dan status.

1) Kelompok Acuan

Kelompok acuan adalah kelompok-kelompok yang memberikan pengaruh langsung ataupun tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang. Kelompok referensi berfungsi sebagai titik banding atau referensi langsung maupun tidak langsung yang membentuk sikap dan perilaku seseorang.

Kelompok referensi dalam hal ini akan dapat mengarahkan seseorang pada prilaku dan gaya hidup baru, mempengaruhi sikap dan konsep diri, dan memberikan dorongan untuk menyesuaikan diri sehingga akan mempengaruhi pilihan produk seseorang. Begitu halnya pengambilan kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam pengambilan kredit pada bank harian berkaitan dengan kelompok acuan pada masyarakat tersebut.

Kelompok acuan dalam penelitian ini merupakan suatu kelompok kecil dari masyarakat yang dijadikan acuan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam melakukan kredit pada bank harian seperti, pedagang kaki lima lain yang sudah pernah melakukan kredit pada bank harian dan mengalami peningkatan dalam usaha yang dimiliki tersebut. Sehingga para pedagang akan menganggap bahwa dengan melakukan kredit pada bank harian dapat memudahkan mereka dalam menjalankan usaha yang dimiliki serta meningkatkan usaha tersebut. Jadi dengan adanya kelompok acuan akan mempengaruhi para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam melakukan kredit pada bank harian.

2) Keluarga

Keluarga adalah kelompok yang terdiri dari dua atau lebih orang yang memiliki hubungan darah, perkawinan, atau adopsi dan tinggal bersama (Setiadi, 2003:67). Keluarga merupakan organisasi pembelian nasabah yang paling penting dalam masyarakat dan anggota keluarga menjadi kelompok acuan primer yang paling berpengaruh (Kotler, 1999:229). Istilah keluarga sering kali di identikkan dengan rumah tangga, padahal keduanya memiliki arti yang berbeda (Suprapti, 2010:45). Terdapat beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur variabel keluarga yaitu keterlibatan orang tua, keterlibatan anak, dan keterlibatan keluarga terdekat. Begitu halnya pengambilan kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang

Provinsi Jawa Timur dalam pengambilan kredit pada bank harian sangat memperhatikan kondisi keluarga dari masyarakat tersebut. Jadi dengan adanya keluarga dapat mempengaruhi pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam melakukan kredit pada bank harian. Misalnya: ketika mengalami kesulitan keuangan berkaitan dengan kondisi keluarga (sakit, kebutuhan pokok, kebutuhan akan modal), banyak dari para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang memutuskan untuk melakukan kredit pada bank harian.

c. Faktor Pribadi

Menurut (Kotler, 1999:231) faktor pribadi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah, meliputi usia, tahap siklus hidup, pekerjaan, situasi ekonomi, gaya hidup, dan pendapatan. Orang akan mengambil atau tidak suatu kredit akan disesuaikan dengan keadaan yang terus berubah. Pekerjaan dan lingkungan ekonomi, juga mempengaruhi seseorang dalam mengambil kredit di suatu bank. Ciri-ciri kepribadiannya yaitu umur dan tahap daur hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri.

1) Umur dan Tahap Siklus Hidup

Usia dan tahap siklus hidup, orang mengubah barang dan jasa yang mereka beli selama masa hidupnya. Selera akan makanan, pakaian, perabot dan rekreasi sering kali berhubungan dengan umur. Membeli juga dibentuk oleh tahap daur hidup keluarga, tahap-tahap yang mungkin dilalui oleh keluarga sesuai dengan kedewasaannya. Pemasar seringkali menentukan sasaran pasar dalam bentuk tahap daur hidup dan mengembangkan produk yang sesuai serta rencana pemasaran untuk setiap tahap. Begitu halnya pengambilan kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam pengambilan kredit pada bank harian sangat memperhatikan umur dan tahap siklus hidup.

Umur dan tahap siklus hidup sangat mempengaruhi para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam melakukan kredit pada bank harian. Hal ini dikarenakan umur dan siklus hidup para pedagang kaki lima sangat menentukan keputusan mereka dalam melakukan kredit pada bank harian. Misalnya: para pedagang pada usia produktif biasanya lebih ambisius dalam melakukan kredit pada bank harian dengan harapan dapat memenuhi segala kebutuhan maupun untuk meningkatkan modal usahanya. Akan tetapi bagi pedagang kaki lima yang sudah berusia kurang produktif, keinginan untuk melakukan kredit biasanya lebih kecil daripada pedagang usia produktif. Hal ini dikarenakan pedagang yang memiliki usia kurang produktif cenderung memiliki keinginan hanya sekedar mempertahankan usaha yang dimilikinya tersebut.

2) Pekerjaan

Pekerjaan merupakan mata pencaharian yang dijadikan pokok penghidupan atau untuk mendapatkan nafkah (Kotler, 1999:232). Pekerjaan seseorang mempengaruhi barang dan jasa yang dibelinya tergantung dengan situasi pekerjaannya. Pekerja kasar cenderung membeli pakaian kerja kasar, sedangkan pekerja kantoran membeli pakaian kerja yang halus dan memiliki kualitas yang bagus. Begitu halnya pengambilan kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam pengambilan kredit pada bank harian sangat berkaitan dengan tingkat pekerjaan yang dimiliki oleh para pedagang tersebut.

Pekerjaan sangat erat kaitannya dengan keputusan seseorang melakukan kredit. Begitu halnya para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur, mereka memiliki keinginan yang besar dalam melakukan kredit dikarenakan kondisi pekerjaan yang mereka geluti yaitu sebagai pedagang kaki lima yang tentu saja membutuhkan modal dalam menjalankan usaha yang dimiliki tersebut.

3) Keadaan Ekonomi

Keadaan ekonomi seseorang akan besar pengaruhnya terhadap pilihan produk. Sebelum membeli suatu barang, seseorang akan mempertimbangkan dan menyesuaikan antara barang yang mereka beli dengan kondisi ekonominya. Indikator yang digunakan untuk mengukur pengaruh keadaan ekonomi terhadap keputusan mengambil nasabah, yaitu kesesuaian kemampuan seseorang membayar dengan tingkat bunga. Begitu halnya pengambilan kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam pengambilan kredit pada bank harian berkaitan dengan kondisi ekonomi pada pedagang tersebut.

Keadaan ekonomi merupakan salah satu sebab para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur melakukan kredit pada bank harian. Para pedagang kaki lima akan melakukan kredit pada bank harian jika keadaan mereka dalam kondisi kurang baik, karena para pedagang beranggapan dengan melakukan kredit pada bank harian dapat memperbaiki kondisi ekonomi para pedagang ekonomi tersebut. Akan tetapi ada beberapa pedagang yang melakukan kredit pada bank harian walaupun kondisi ekonomi mereka baik, hal ini dikarenakan upaya mereka dalam melakukan kredit pada bank harian adalah untuk meningkatkan modal usaha yang mereka miliki tersebut.

4) Gaya Hidup

Gaya hidup seseorang dapat dilihat dari pola hidup sehari-hari yang dinyatakan dalam kegiatan, minat, dan pendapat orang yang bersangkutan. Gaya hidup menampilkan pola bereaksi dan berinteraksi seseorang secara keseluruhan di dunia. Gaya hidup konsumtif menunjukkan bahwa minat seseorang terhadap pembelanjaan lebih tinggi bila dibandingkan dengan minatnya untuk menyimpan uang sebagai tabungan atau menyisihkannya untuk investasi.

Gaya hidup para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur sangat mempengaruhi keputusan mereka dalam

melakukan kredit pada bank harian. Hal ini dikarenakan para pedagang kaki lima mayoritas adalah masyarakat yang lebih konsumtif, sehingga mereka lebih memilih untuk melakukan kredit dalam upaya mengimbangi gaya hidup para pedagang tersebut. Jadi gaya hidup seseorang erat kaitannya dengan keinginan mereka dalam melakukan kredit pada bank harian.

5) Kepribadian dan Konsep Diri

Kepribadian dan konsep diri, kepribadian merupakan pola sifat individu yang dapat menentukan tanggapan untuk bertingkah laku. Kepribadian setiap orang jelas mempengaruhi tingkah laku membelinya. Kepribadian mengacu pada karakteristik psikologi unik yang menyebabkan respons yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan dirinya sendiri. Kepribadian biasanya diuraikan dalam arti sifat seperti rasa percaya diri, dominasi, kemudahan bergaul, otonomi, mempertahankan diri, kemampuan menyesuaikan diri, dan keagresifan. Kepribadian dapat bermanfaat untuk menganalisis tingkah laku konsumen untuk pemilihan produk tertentu. Sedangkan konsep diri merupakan cara bagi seseorang untuk melihat dirinya sendiri, dan pada saat yang sama ia mempunyai gambaran tentang diri orang lain, oleh karena itu cara tersebut digunakan untuk menentukan pengambilan keputusan dalam membeli suatu produk (Kotler, 1999:237). Begitu halnya pengambilan kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam pengambilan kredit pada bank harian berkaitan dengan kepribadian dan konsep diri bagi masyarakat tersebut.

Kepribadian dan konsep diri yang ada pada para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur sangat berpengaruh terhadap keinginan para pedagang tersebut dalam melakukan kredit pada bank formal. Mayoritas dari pedagang kaki lima menginginkan selalu menginginkan untuk dapat memperoleh dana dalam kurun waktu yang cepat guna memenuhi kebutuhan mereka maupun meningkatkan usaha yang dimiliki.

adanya kepribadian dan konsep diri tersebut menyebabkan banyak dari pedagang kaki lima yang memilih untuk melakukan kredit pada bank harian.

d. Faktor Psikologis

Faktor psikologis merupakan suatu keadaan dalam diri seseorang yang merupakan bagian dari pribadinya. Faktor psikologis juga mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk yang terdiri dari motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap.

1) Motivasi

Motivasi merupakan suatu sikap yang mengarahkan seseorang agar dapat mencari kepuasan terhadap pemuasan kebutuhannya. Motivasi merupakan salah satu yang menjadi faktor para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang dalam melakukan kredit. Menurut Swasta dan Handoko (2014:75), motivasi merupakan keadaan dalam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan-kegiatan tertentu guna mencapai sesuatu tujuan. Motif yang ada pada seseorang akan mewujudkan suatu tingkah laku yang diarahkan kepada pencapaian sasaran kepuasan. Sedangkan menurut Hakim (2010:26) bahwa motivasi adalah suatu dorongan kehendak yang menyebabkan seseorang melakukan suatu perbuatan untuk mencapai tujuan tertentu dan didasari oleh kebutuhan orang yang termotivasi.

Begitu halnya pada pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang, dimana dalam upaya melakukan kredit mereka memiliki suatu motivasi diantaranya yaitu untuk menambah modal usaha yang mereka peroleh dengan tujuan meningkatkan usaha yang mereka miliki guna pemenuhan seluruh kebutuhan keluarganya. Motivasi yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur sangat berpengaruh terhadap keputusan dalam melakukan kredit pada bank harian. Hal ini dikarenakan para pedagang kaki lima beranggapan bahwa dengan

melakukan kredit pada bank harian, segala permasalahan yang berkaitan dengan keuangan dapat teratasi.

Jadi, motif adalah dorongan suatu kebutuhan dan keinginan individu yang diarahkan pada tujuan untuk memperoleh kepuasan. Adapun indikator dalam motivasi melakukan kredit yaitu untuk pemenuhan kebutuhan keluarga dan menambah modal usaha. Hal ini sesuai dengan pendapat Riri (2011) yang menjelaskan bahwa salah satu sebab para nasabah melakukan kredit yaitu untuk meningkatkan modal usaha, serta memenuhi segala kebutuhan keluarganya.

2) Persepsi

Persepsi adalah proses yang dilalui orang dalam menginterpretasikan informasi guna membentuk gambaran yang berarti mengenai dunia. Seseorang termotivasi siap untuk bertindak. Bagaimana orang tersebut bertindak dipengaruhi oleh persepsinya mengenai situasi. Orang dapat membentuk persepsi berbeda dari rangsangan yang sama karena tiga macam proses penerima indera.

Persepsi merupakan salah satu penyebab para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang melakukan kredit pada bank harian. Hal ini dikarenakan para pedagang tersebut memiliki anggapan bahwa melakukan pinjaman pada bank harian akan lebih menguntungkan daripada melakukan pinjaman pada bank-bank formal pada umumnya. Para pedagang beranggapan dapat dengan mudah memperoleh dana dari bank ahrian tanpa harus melalui prosedur yang rumit. Persepsi inilah yang menyebabkan banyak dari para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur memilih bank harian untuk melakukan kredit. Menurut Kotler (2008:174) menyatakan bahwa persepsi adalah proses seorang individu memilih, mengorganisasi dan menginterpretasi masukan informasi untuk menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Persepsi tidak hanya tergantung pada rangsangan yang berhubungan dengan lingkungan sekitar dan keadaan individu yang bersangkutan.

Hal ini senada dengan pendapat tersebut Setiadi (2003:159) menyatakan bahwa persepsi adalah proses yang timbul akibat adanya sensasi dimana pengertian sensasi adalah aktivitas merasakan atau penyebab keadaan emosi yang menggembirakan. Sebelum melakukan pinjaman, para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang melakukan perbandingan baik antara bank formal dengan bank harian maupun dari satu bank harian dengan bank harian lain. Adanya perbandingan yang dilakukan tersebut akan menimbulkan persepsi mengenai bank harian yang paling baik menurut para pedagang dalam melakukan pinjaman.

3) Pengetahuan

Pengetahuan seseorang tentang suatu hal disimpan dalam memori jangka panjang. Mowen and Minor (2002:135) mendefinisikan pengetahuan sebagai suatu jumlah pengalaman dan informasi tentang barang atau jasa tertentu yang dimiliki oleh seseorang. Dengan meningkatnya pengetahuan individu, hal ini memungkinkan bagi seseorang tersebut untuk berpikir tentang produk diantara sejumlah dimensi yang lebih besar dan membuat perbedaan yang baik diantara merek-merek. Sedangkan menurut Engel, Blackwell and Miniard (1994:316) secara umum, pengetahuan dapat didefinisikan sebagai informasi yang disimpan dalam ingatan. Himpunan bagian dari informasi total yang relevan dengan fungsi konsumen di dalam pasar disebut pengetahuan konsumen. Jadi, indikator dalam variabel tingkat pengetahuan tersebut yaitu informasi yang diperoleh mengenai perolehan kredit melalui bank harian.

Berdasarkan dua definisi tersebut dapat diartikan bahwa tingkat pengetahuan adalah semua informasi yang dimiliki seseorang, dimana dalam penelitian ini adalah para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang mengenai berbagai macam produk dan jasa yaitu dalam pengambilan kredit di bank harian, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan pengambilan kredit di bank harian tersebut. Para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang memiliki tingkatan pengetahuan

yang berbeda, yang dapat dipergunakan untuk menerjemahkan informasi baru dan membuat pilihan pembelian. Tingkatan pengetahuan dibentuk ketika seseorang mengkombinasikan beberapa konsep arti kedalam kategori pengetahuan yang lebih besar dan lebih abstrak.

Pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang lebih banyak memilih untuk mengambil kredit pada bank harian karena banyaknya informasi yang diperolehnya, baik dari sesama pedagang kaki lima, dari keluarga, maupun dari orang lain. Adanya pengetahuan yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang mengenai bank harian, membuat mereka lebih memilih untuk melakukan pinjaman pada bank harian daripada bank-bank formal karena dengan melakukan kredit pada bank harian dirasa lebih menguntungkan karena dapat memperoleh dana dengan cepat dan sesuai kebutuhan, serta para pedagang tidak perlu bersusah payah mendatangi pihak bank harian untuk membayar cicilan pinjaman, karena pihak bank harian akan mendatangi para nasabah mereka. Adapun indikator dalam pengetahuan ini merupakan pengalaman yang diperoleh para pedagang kaki lima mengenai pinjaman kredit pada bank harian.

4) Keyakinan dan Sikap

Keyakinan adalah suatu sikap yang ditunjukkan oleh manusia saat ia merasa cukup tahu dan menyimpulkan bahwa dirinya telah mencapai kebenaran. Karena keyakinan merupakan suatu sikap, maka keyakinan seseorang tidak selalu benar atau keyakinan semata bukanlah jaminan kebenaran. Sedangkan Sikap (attitude) adalah pernyataan evaluatif, baik yang menyenangkan maupun tidak menyenangkan terhadap objek, individu, atau peristiwa.

Melalui bertindak dan belajar, maka seseorang mendapatkan keyakinan dan sikap. Keduanya kemudian mempengaruhi perilaku pembelian mereka. Menurut Kotler (2005:218), keyakinan adalah gambaran pemikiran yang dianut seseorang tentang gambaran sesuatu. Keyakinan orang tentang produk atau merek mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Para pemasar sangat tertarik pada

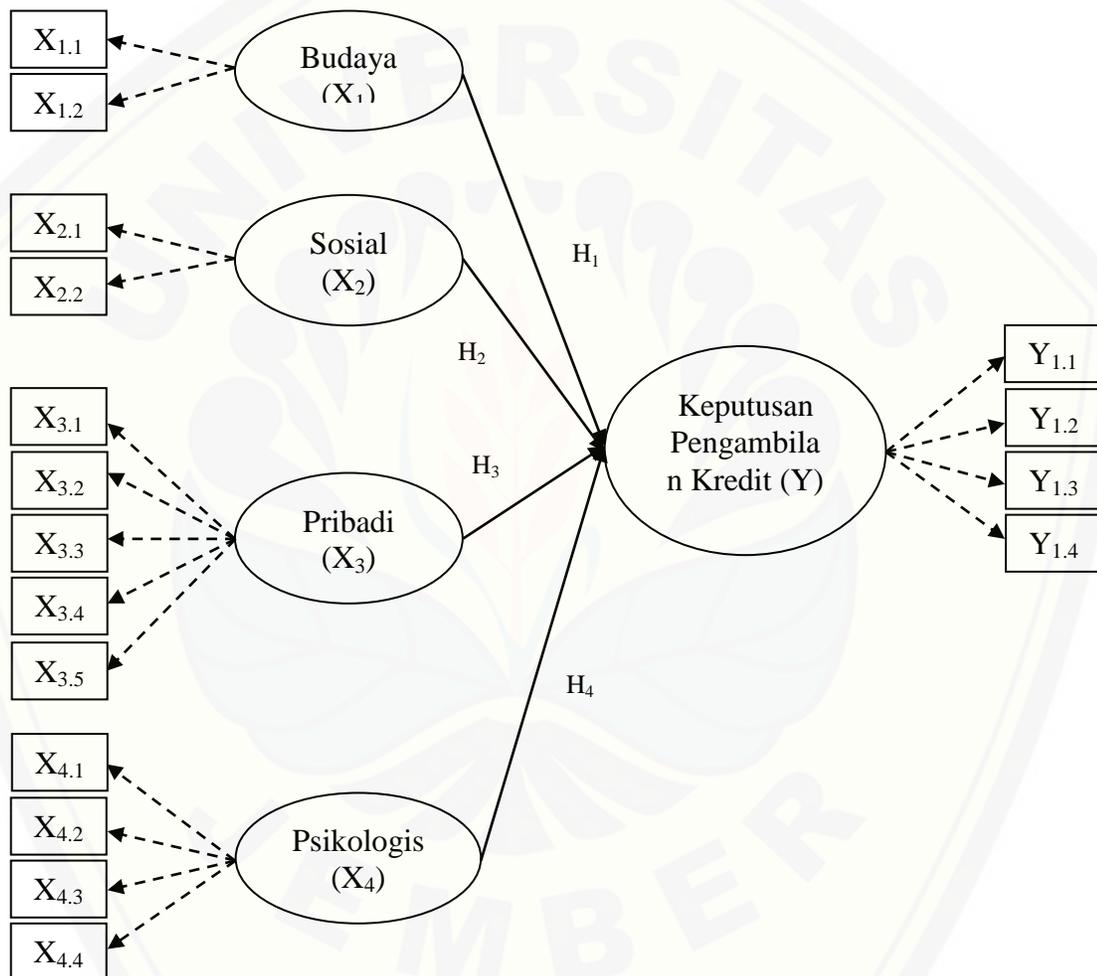
keyakinan yang ada dalam pikiran orang tentang produk dan merek mereka. Keyakinan merek ada dalam memori konsumen. Sikap adalah evaluasi, perasaan emosi, dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dan bertahan lama pada seseorang terhadap objek atau gagasan tertentu.

Orang memiliki sikap tertentu terhadap hampir semua hal; agama, politik, pakaian, musik, makanan, dan lain-lain. Sikap menempatkan semua itu kedalam kerangka pemikiran yang menyukai atau tidak menyukai suatu objek. Sikap menyebabkan orang berperilaku cukup konsisten terhadap objek yang serupa (Kotler, 2005:219). Dimana keyakinan dan sikap merupakan salah satu faktor para nasabah yaitu para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam melakukan kredit. Para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur memiliki keyakinan bahwa dengan melakukan kredit pada bank harian maka segala kebutuhan dapat terpenuhi serta dapat meningkatkan modal usaha yang mereka miliki. Adanya keyakinan tersebut yang menyebabkan para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur memilih untuk melakukan kredit pada bank harian karena lebih mudah.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa faktor-faktor yang menyebabkan para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam melakukan kredit di bank harian yaitu (1) Budaya (meliputi, kultur dan sub kultur), (2) sosial (meliputi, kelompok acuan, keluarga, peran dan status), (3) pribadi (meliputi, umur dan tahap siklus hidup, pekerjaan, kondisi ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri), dan (4) psikologis (meliputi, motivasi, persepsi, pengetahuan, serta keyakinan dan sikap)

2.10 Kerangka Berpikir Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian dan studi pustaka yang dilakukan oleh peneliti maka kerangka berpikir dalam penelitian ini dapat dirumuskan dalam bagan sebagai berikut:

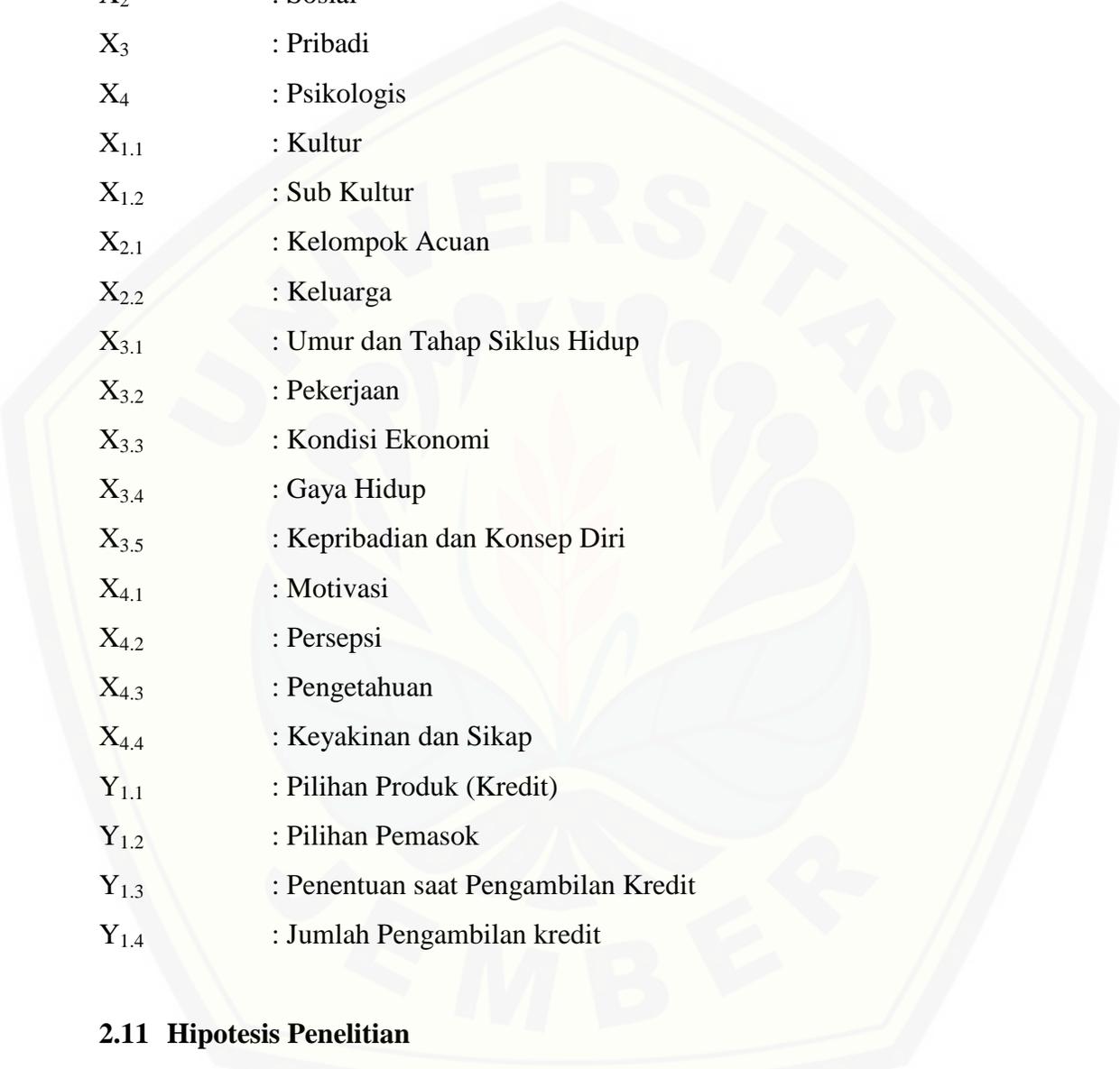


Gambar 2.3 Kerangka Berpikir Penelitian

Keterangan:

—————> : Pengaruh

- - - - -> : Indikator



H ₁H ₇	: Hipotesis Penelitian
X ₁	: Budaya
X ₂	: Sosial
X ₃	: Pribadi
X ₄	: Psikologis
X _{1.1}	: Kultur
X _{1.2}	: Sub Kultur
X _{2.1}	: Kelompok Acuan
X _{2.2}	: Keluarga
X _{3.1}	: Umur dan Tahap Siklus Hidup
X _{3.2}	: Pekerjaan
X _{3.3}	: Kondisi Ekonomi
X _{3.4}	: Gaya Hidup
X _{3.5}	: Kepribadian dan Konsep Diri
X _{4.1}	: Motivasi
X _{4.2}	: Persepsi
X _{4.3}	: Pengetahuan
X _{4.4}	: Keyakinan dan Sikap
Y _{1.1}	: Pilihan Produk (Kredit)
Y _{1.2}	: Pilihan Pemasok
Y _{1.3}	: Penentuan saat Pengambilan Kredit
Y _{1.4}	: Jumlah Pengambilan kredit

2.11 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah dan kerangka konseptual yang telah diuraikan penulis sebelumnya, maka hipotesis dari penelitian ini yaitu faktor sosial merupakan faktor dominan yang mempengaruhi pengambilan kredit pada bank harian oleh pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur.

BAB 3. METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan dipaparkan tentang jenis penelitian, lokasi penelitian, populasi dan sampel penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, definisi operasional variabel, metode pengolahan data, uji instrumen penelitian, dan metode analisis data.

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini dikategorikan sebagai kuantitatif, adalah penelitian yang banyak penggunaan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasil penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi pengambilan kredit oleh pedagang kaki lima pada bank harian di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur.

3.2 Lokasi Penelitian

Metode penentuan lokasi penelitian yang digunakan adalah *purposive* yaitu tempat penelitian sudah ditentukan dengan sengaja disesuaikan dengan tujuan penelitian. Lokasi yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah di sekitar Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang, dengan pertimbangan sebagai berikut:

1. Lokasi tersebut terdapat banyak pedagang kaki lima yang melakukan pengambilan kredit pada bank harian.
2. Memudahkan peneliti dalam melaksanakan penelitian.
3. Belum ada penelitian terdahulu yang membahas tentang pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur.

3.3 Populasi dan Sampel Penelitian

3.3.1 Populasi Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang yang melakukan kredit pada bank harian sebanyak 269 pedagang.

3.3.2 Sampel Penelitian

Penentuan sampel penelitian adalah metode *Random sampling* yang artinya pengambilan sampel dilakukan secara acak dan sederhana terhadap populasi penelitian yang telah ditentukan oleh peneliti. Jumlah penentuan besarnya sampel penelitian ditentukan dengan rumus:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Slovin (1960:96)

Keterangan :

n : ukuran sampel

N : ukuran populasi

e : persentase kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel.

Perhitungan dalam sampel dengan menggunakan rumus tersebut adalah sebagai berikut :

$$n = \frac{269}{1 + 269 (0,10)^2} = \frac{269}{1 + 2,69} = \frac{269}{3,69} = 72,899729$$

n = 72,899729 dan dibulatkan menjadi 73

Pengambilan sampel dalam penelitian ini berdasarkan kriteria-kriteria sebagai berikut:

1. Pedagang kaki lima telah berusia > 20 tahun dan sudah menikah, karena dapat mengisi kuesioner dengan benar.

2. Pedagang kaki lima yang sudah memiliki usaha > dari 3 tahun.
3. Pedagang kaki lima yang mengambil kredit minimal 3 kali.
4. Pedagang kaki lima yang menjadikan kegiatan berdagang sebagai mata pencaharian utama.

3.4 Jenis dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Data utama adalah data yang diperoleh dengan penyebaran angket yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan kredit di bank harian yaitu para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang.
2. Data penunjang adalah hasil observasi, wawancara, dan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen tentang objek dan subjek yang diteliti yang meliputi jumlah pinjaman yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang.

3.4.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu responden penelitian yaitu para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang yang melakukan pengambilan kredit pada bank harian, dan pihak bank harian sebagai *crosscheck* dari informasi yang diberikan oleh responden penelitian.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan langkah atau cara yang digunakan oleh peneliti untuk memperoleh data yang obyektif. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi, metode angket, metode observasi, metode wawancara, dan metode dokumen.

3.5.1 Metode Angket

Metode angket ini dipakai untuk memperoleh data-data dan keterangan-keterangan langsung dari responden, yaitu untuk memperoleh data pokok atau data primer. Jenis angket yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah angket tertutup, yaitu peneliti telah menyediakan pilihan jawaban sehingga responden hanya menuliskan salah satu jawaban yang menurut dirinya paling sesuai. Metode ini dipergunakan untuk memperoleh data secara langsung dari pedagang kaki lima (responden) yang berupa faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan kredit pada bank harian oleh pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang yang yaitu (1) Budaya (meliputi, kultur dan sub kultur), (2) sosial (meliputi, kelompok acuan, dan keluarga), (3) pribadi (meliputi, umur dan tahap siklus hidup, pekerjaan, kondisi ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri), dan (4) psikologis (meliputi, motivasi, persepsi, pengetahuan, serta keyakinan dan sikap).

3.5.2 Metode Observasi

Metode observasi dilakukan dengan cara pengamatan langsung dan sistematis di lapangan. Jenis metode observasi yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode *non partisipan* yaitu peneliti hanya akan mengamati bagaimana perilaku para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam melakukan kredit di bank harian tanpa ikut dalam kegiatan perkreditan tersebut tersebut. Peneliti hanya menganalisis dari setiap data yang dicatatnya atau dilihatnya dan kemudian membuat kesimpulan tentang obyek yang ditelitinya.

3.5.3 Metode Wawancara

Metode wawancara ini digunakan untuk mendapatkan keterangan lebih lanjut guna melengkapi data-data yang dibutuhkan dalam penelitian. Jenis metode wawancara yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan wawancara

terstruktur. Metode wawancara dalam penelitian ini dilakukan dengan bertanya langsung kepada pihak yang terkait, dimana informasi yang diperoleh dari wawancara tersebut digunakan untuk mencocokkan (*crosscheck*) terhadap informasi yang telah diperoleh dari dari angket yang telah disebar kepada para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur. Wawancara dalam penelitian ini dilakukan kepada pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang dan pada pihak bank harian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan kredit pada bank harian, dampak pengambilan kredit pada bank harian oleh para pedagang, serta keuntungan dan kerugian melakukan kredit pada bank harian oleh pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang.

3.5.4 Metode Dokumen

Metode dokumen dimaksudkan untuk memperoleh data yang berasal dari dokumen-dokumen tertulis. Dokumen diperoleh dari tempat penelitian yang meliputi dokumen atau bukti tertulis tentang profil Kecamatan Sumbersuko, peta lokasi penelitian, jumlah penduduk dan jenis pekerjaan penduduk di Kecamatan Sumbersuko, serta jumlah pinjaman yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur.

3.6 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Budaya (X_1)

Budaya dalam penelitian ini merupakan kebiasaan masyarakat yaitu para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam ruang lingkup tertentu, untuk melakukan kredit pada bank harian. Banyak dari para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yang beranggapan bahwa dengan melakukan kredit pada bank harian dapat membantu mereka dalam menjalankan

usaha yang mereka miliki serta memperoleh kemudahan dalam memenuhi kebutuhan keluarga mereka, dimana para pedagang kaki lima melihat kemungkinan pengambilan kredit kepada bank harian dari masyarakat sekitarnya (di luar ruang lingkup para pedagang kaki lima tersebut) maupun para ruang lingkup antar pedagang kaki lima itu sendiri. Indikator variabel budaya adalah sebagai berikut:

- 1) Kultur
- 2) Sub Kultur

b. Sosial (X_2)

Faktor sosial dalam penelitian ini merupakan kondisi masyarakat sekitar pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur berkaitan dengan pengambilan kredit pada bank harian. Faktor sosial berkaitan dengan hubungan para para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dengan keluarga maupun masyarakat sekitar berkaitan dengan pengambilan kredit pada bank harian. Indikator pada variabel sosial adalah sebagai berikut:

- 1) Kelompok acuan
- 2) Keluarga

c. Pribadi (X_3)

Pribadi dalam penelitian ini merupakan faktor yang ada dalam diri para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam memutuskan untuk melakukan kredit pada bank harian. Faktor pribadi tersebut erat kaitannya dengan kondisi pribadi para para pedagang kaki lima di tersebut. Indikator pada variabel pribadi adalah sebagai berikut:

- 1) Umur dan tahap siklus hidup
- 2) Pekerjaan
- 3) Kondisi Ekonomi

- 4) Gaya hidup
- 5) Kepribadian dan konsep diri

d. Psikologis (X_4)

Psikologis dalam penelitian ini merupakan segala tingkah laku manusia yaitu para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dengan lingkungannya. Faktor psikologis dalam hal ini berkaitan dengan pandangan maupun pola pikir para pedagang kaki lima berkaitan dengan kredit yang dilakukan pada bank harian Indikator pada variabel psikologis adalah sebagai berikut:

- 1) Motivasi
- 2) Partisipasi
- 3) Pengetahuan
- 4) Keyakinan dan sikap

e. Keputusan dalam Pengambilan Kredit (Y)

Keputusan dalam pengambilan kredit dalam penelitian ini merupakan keputusan atau suatu proses para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur dalam mengambil kredit pada bank harian, dimana dalam pengambil kredit pada bank harian para nasabah melakukan pemilihan dan pertimbangan dari beberapa alternatif yang ada. Indikator pada variabel keputusan dalam pengambilan kredit adalah sebagai berikut:

- 1) Pilihan produk
- 2) Pilihan pemasok
- 3) Penentuan saat pengambilan kredit
- 4) Jumlah pengambilan kredit

3.7 Metode Pengolahan Data

Setelah pengumpulan data, dilakukan pengolahan data sehingga data siap untuk dianalisis. Metode pengolahan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

3.7.1 Editing

Editing merupakan langkah awal untuk mengecek kelengkapan data dan identitas responden, sehingga data yang diperoleh tidak menimbulkan keragu-raguan. Hal-hal yang akan diproses dalam editing meliputi: kelengkapan dalam pengisian, kejelasan makna jawaban, konsisten jawaban, relevansi jawaban dan keseragaman suatu jawaban.

Untuk mendapatkan data yang dapat dipertanggung jawabkan dalam penelitian ini, peneliti mengecek kembali apakah angket sudah diisi dan dikembalikan kepada peneliti apabila angket sudah diisi semua. Jika angket tidak lengkap, peneliti mengembalikan angket tersebut kepada responden untuk dilengkapi.

3.7.2 Skoring

Skoring dilakukan apabila data yang diisi oleh responden sudah lengkap dan dapat dipertanggungjawabkan. Skoring adalah kegiatan memberikan skor atau nilai terhadap data yang telah terkumpul berdasarkan kriteria yang sudah ditetapkan. Skala pengukuran data dalam penelitian menggunakan skala *likert*. Skala *likert* merupakan variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel, kemudian indikator tersebut dijadikan titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan maupun pertanyaan (Sugiyono, 2008:8). Adapun kriteria skoring pada angket tertutup yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut::

- a. Jika jawaban a diberi skor 3
- b. Jika jawaban b diberi skor 2
- c. Jika jawaban c diberi skor 1

3.7.3 Tabulasi

Tabulasi adalah proses perhitungan frekuensi jawaban yang dipilih oleh responden terhadap *option* pertanyaan yang diberikan kepada responden yang ditulis dalam tabel. Tabulasi sering diartikan sebagai proses penyusunan data ke dalam tabel, sehingga data dengan mudah dapat dibaca dan dipahami. Tabulasi dalam penelitian ini digunakan untuk memaparkan hasil penelitian dari angket yang disebarkan kepada responden ke dalam tabel.

3.8 Uji Instrumen Penelitian

3.8.1 Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk menunjukkan sejauh mana suatu angket itu (kuesioner) mengukur apa yang ingin diukur dalam sebuah penelitian. Suatu angket dikatakan valid apabila angket tersebut digunakan untuk mengukur yang seharusnya diukur. Instrumen yang valid berarti instrumen tersebut dapat mengukur apa saja yang seharusnya diukur (Arikunto, 2010:170). Angket dapat dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila angket tersebut menjalankan fungsi ukurnya, sedangkan angket yang memiliki validitas rendah akan menghasilkan data yang tidak relevan dengan tujuan pengukuran.

Angket dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan dan dapat mengungkap data dari variabel yang diteliti secara tepat. Untuk menguji validitas dapat digunakan rumus korelasi *product moment* sebagai berikut:

$$R_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[N \sum X^2 - (\sum X)^2][N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}} \quad (\text{Arikunto, 2010 : 170})$$

Dimana:

R_{xy} : Koefisien korelasi antar variabel x dan y

N : Jumlah responden

$\sum X$: Total dari variabel x

$\sum Y$: Total dari variabel y

$\sum XY$: Total dari hasil kali variabel x dan y

Kriteria pengujiannya adalah:

1. Valid, jika nilai $r_{hit} >$ nilai r_{tabel} pada derajat bebas (db) $n-2$ dengan taraf signifikan 5%
2. Tidak valid, jika nilai $r_{hit} <$ nilai r_{tabel} pada derajat bebas (db) $n-2$ dengan taraf signifikan 5%

Pengujian validitas tersebut dengan menggunakan *software* komputer SPSS (*Statistic Program for Social Science*) versi 22.

3.8.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas akan menunjukkan sejauh mana suatu angket dapat dipercaya dan dapat diandalkan. Suatu angket dapat dikatakan reliabel atau handal apabila jawaban responden terhadap pernyataan dan pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Jadi reliabilitas menunjukkan seberapa besar pengukuran kembali dapat memberikan hasil yang relatif tidak berbeda bila dilakukan pengukuran kembali terhadap subjek yang sama dengan nilai batas yang sudah ditentukan. Ghozali (2011:233) menyatakan, nilai batas yang digunakan untuk menilai sebuah tingkat reliabilitas yang diterima adalah 0.70, apabila penelitian yang dilakukan adalah eksploratori maka nilai 0.60 – 0.70 masih bisa dapat diterima dengan syarat validitas indikator dalam model baik.

Pengujian reliabilitas dengan menggunakan *software* komputer SPSS (*Statistic Program for Social Science*) versi. 22. Reliabilitas digunakan untuk mengetahui sejauh mana sesuatu hasil pengukuran relatif konsisten apabila pengukuran dilakukan dua kali atau lebih. Pengujian reliabilitas alat ukur dalam penelitian ini menggunakan *Cronbach Alpha* berdasarkan *skala likert*. Rumus *Cronbach Alpha* adalah sebagai berikut:

$$\alpha = \frac{kr}{1+(k-1)r}$$

(Arikunto, 2010:180)

Dimana:

- a : Koefisien reliabilitas
- r : Koefisien rata-rata antar variabel
- k : Jumlah independen variabel dalam persamaan
- 1 : Konstanta

Kreteria pengujian adalah sebagai berikut:

1. Alat ukur reliabel jika nilai alpha > angka kritis reliabel
2. Alat ukur tidak reliabel jika nilai alpha < angka kritis reliabel

Untuk mempermudah melakukan uji validitas dan reliabilitas instrumen pada penelitian ini maka digunakan program SPSS versi 22 *for windows*.

3.9 Uji Asumsi *Structural Equation Modelling* (SEM)

Uji asumsi *Structural Equation Modelling* (SEM) dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinieritas, dan uji *outliers*.

3.9.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah distribusi sebuah data mengikuti dan mendekati distribusi data. Uji normalitas perlu dilakukan baik untuk normalitas terhadap data *univariate* maupun normalitas *multivariate* dimana beberapa variabel yang digunakan sekaligus dalam analisis terakhir. *Critical Ratio* (CR) dengan tingkat signifikansi 5% (0,05), atau nilai CR yang berada diantara -1,96 – 1,96 ($-1,96 \leq CR \leq 1,96$), maka pada distribusi normal, baik secara *univariate* maupun secara *multivariate* (Ghozali, 2011:138).

3.9.2 Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Jika variabel independen saling

berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol. Ghozali (2011:91). Penentuan suatu model regresi bebas gejala multikolinieritas adalah dengan melihat nilai tolerance dan nilai Variance Inflation Factor (VIF). Variabel Independen dalam model dikatakan terjangkit masalah multikolinieritas apabila nilai tolerance lebih kecil dari 0,1 atau nilai VIF lebih besar dari 10.

3.9.3 Uji Outliers

Outliers adalah kondisi observasi dari suatu data yang memiliki karakteristik unik yang terlihat sangat berbeda jauh dari observasi-observasi lainnya dan muncul dalam bentuk nilai ekstrim, baik untuk sebuah variabel tunggal maupun variabel-variabel kombinasi. Deteksi terhadap *multivariate outlier* dilakukan dengan memperhatikan nilai *mahalanobis distance*. Kriteria yang digunakan adalah berdasarkan nilai *chi square* pada derajat kebebasan (*degree of freedom*) sebagai jumlah variabel indikator pada tingkat signifikansi $< 5\%$ atau nilai *mahalanobis distance* lebih besar dari *chi square* yang disyaratkan, maka kasus tersebut adalah *multivariate outlier* (Ghozali, 2011:150).

3.10 Metode Analisis Data

Data yang dikumpulkan akan dianalisis dengan melakukan analisis faktor menggunakan *Structural Equation Modelling* (SEM), dengan program *softwer* AMOS (*Analysis Of Invariant Structure*) versi 20.00. Selain itu, analisis data dalam penelitian ini juga diperkuat oleh hasil SPSS Versi 22 yaitu untuk melihat kontribusi pengaruh faktor-faktor dalam pengambilan kredit yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur secara simultan dan parsial.

3.10.1 Analisis *Structural Equation Modelling* (SEM)

Analisis data dilakukan dengan melalui kegiatan: 1) mengelompokkan data sejenis dalam suatu tabel (tabulasi), 2) menganalisis data dengan melakukan perhitungan-perhitungan menurut metode penelitian kuantitatif dengan teknik analisis yang digunakan adalah analisis *Structural Equation Modelling* (SEM) dengan menggunakan program *softwer* AMOS (*Analysis Ofinoment Structure*) versi 20.00. Sebagai suatu tehnik *multivariate*, SEM memiliki karakteristik utama yang membedakan dengan tehnik analisis *multivariate* yang lain. Adapun karakteristik utama dari SEM adalah sebagai berikut:

- a. Estimasi hubungan ketergantungan ganda (*multivariate dependence relationship*).
- b. Memungkinkan untuk mewakili konsep yang sebelumnya tidak teramati dalam hubungan yang ada serta memperhitungkan kesalahan pengukuran dalam proses estimasi.
- c. Setelah uji asuksi SEM terpenuhi, maka dilakukan uji kelayakan model. Untuk menguji kelayakan model yang dikembangkan dalam model persamaan *structural*, maka dapat digunakan beberapa indeks kelayakan model. Adapun kriteria tersebut adalah sebagai berikut:
 - 1) X^2 (*Chi Square Statistic*), nilai *chi square* yang kecil akan menghasilkan nilai probabilitas lebih besar dari tingkat signifikansi dan hal tersebut menunjukkan bahwa input *matriks kovarians* antara prediksi dan sesungguhnya tidak berada dalam signifikansi.
 - 2) *Significance Probability*, yang dapat diterima dan dapat mengindikasikan konsumen model baik adalah *probability* sama dengan atau lebih besar dari 0,05.
 - 3) *Root Mean Square Error Approximation* (RMSEA) mengukur penyimpangan nilai parameter pada suatu model dengan *matriks kovarians* populasinya. RMSEA merupakan ukuran yang mencoba memperbaiki kecenderungan statistik *chi square* menolak model dengan jumlah sampel

yang besar. Nilai RMSEA antara 0,05 – 0,08 merupakan ukuran yang dapat diterima.

- 4) *Goodness of Fit Index* (GFI) digunakan untuk menghitung proporsi ketimbang dari varians dalam *matriks kovarians* populasi yang terestimasi. Index ini mencerminkan tingkat kesesuaian model secara keseluruhan yang dihitung dari residual kuadrat model yang diprediksi dan dibandingkan dengan data yang sebenarnya. Nilai GFI ini berkisar dari 0 sampai 1,0. Nilai GFI yang dikatakan baik adalah lebih besar atau sama dengan 0,90.
- 5) *Adjusted Goodness of Fit Index* (AGFI) adalah analog dari R^2 (R Square) dalam regresi berganda *fit index* ini disesuaikan terhadap *degree of freedom* yang tersedia untuk menguji diterima atau tidaknya model. Tingkat penerimaan model direkomendasikan bila mempunyai nilai sama atau lebih besar dari 0,90.
- 6) *Normed Chi Square* (CMIN/DF) adalah ukuran yang diperoleh dari nilai *chi square* dibagi dengan *degree of freedom*. Nilai yang direkomendasikan untuk menerima kesesuaian model adalah nilai CMIN /DF yang lebih kecil atau sama dengan 2,0 atau 3,0.
- 7) *Tucker Lewis Index* (TLI) adalah sebuah alternatif *incremental fit index* yang membandingkan sebuah model yang diuji terhadap sebuah baseline model. Nilai yang direkomendasikan sebagai acuan untuk diterimanya sebuah model lebih besar atau sama dengan 0,9 dan nilai yang mendekati 1,0 menunjukkan fit yang sangat baik.
- 8) *Comparative Fit Index* (CIF) juga dikenal sebagai *Bentler Comparative Index*. CIF menggunakan indeks kesesuaian *incremental* yang juga membandingkan bahwa model yang diuji memiliki kesesuaian yang baik adalah apabila CIF lebih besar atau sama dengan 0,9.

SEM memungkinkan untuk melakukan estimasi atas sejumlah persamaan regresi yang berbeda tetapi terikat satu sama lain secara bersamaan dengan membuat

model struktural. Keterkaitan yang ada diantara model struktural ini memungkinkan variabel dependen pada satu hubungan berperan pula sebagai variabel independen pada hubungan selanjutnya, atau variabel yang sama akan berpengaruh terhadap variabel independen yang berbeda. Menurut Ferdinand (2002:45), di dalam SEM terdapat langkah-langkah pengembangan model berbasis teori adalah sebagai berikut:

a. Pengembangan model berbasis teori

Langkah pertama yang dilakukan dalam model persamaan struktural adalah mengembangkan model yang memiliki justifikasi model yang kuat. Dalam studi ini, hal tersebut telah tertuang dalam kerangka konseptual. Model persamaan struktural (SEM) merupakan *confirmatory technique*. Pengujian ini dapat dilakukan dengan menggunakan SEM, akan tetapi perlu diketahui bahwa SEM tidak digunakan untuk menguji pengembangan kausalitas yang memiliki justifikasi teori.

b. Pengembangan diagram jalur (*path diagram*)

Pada langkah ini model akan disajikan dalam sebuah *path diagram* untuk nantinya dapat diestimasi. Dalam diagram path dapat dibedakan 2 kelompok struktur yaitu:

- 1) Konstruksi eksogen atau disebut juga *independent variable*, dimana dalam penelitian ini adalah budaya, sosial, probadi, dan psikologis.
- 2) Konstruksi endogen, atau disebut juga *dependent variable*, dimana dalam penelitian ini adalah keputusan dalam pengambilan kredit.

c. Menerjemahkan diagram jalur ke persamaan

Persamaan struktural dibangun dengan pedoman sebagai berikut:

Variabel endogen = variabel eksogen + variabel endogen + *error*.

Persamaan yang dihasilkan pada studi ini adalah persamaan (struktural model), karena tujuan studi ini adalah ingin mengetahui hubungan kausalitas antar variabel yang diteliti.

d. Memilih matrik input dan estimasi model

Matrik input yang digunakan dalam penelitian ini adalah kovarians. Teknik estimasi yang digunakan adalah *Maximum Likelihood Estimation*, dengan 2 tahap adalah sebagai berikut:

1) Teknik *Confirmatory Factor Analysis*

Pada teknik ini terdapat 2 uji dasar, antara lain uji kesesuaian dasar dan uji signifikansi nonot faktor.

a) Uji Kesesuaian Model (*Goodness of Fit Test*)

Conformatory factor analysis yang digunakan untuk menguji unidimensionalitas dari dimensi-dimensi yang menjelaskan faktor-faktor laten. Pengujiand engan pendekatan sesuai dengan tabel sebagai berikut:

Tabel 3.1 Uji Kesesuaian Model

No.	<i>Goodness of Fit Index</i>	<i>Cut of Value</i>
1	Chi Square (X^2)	Diharapkan kecil
2	<i>Significance Probability</i>	$\geq 0,05$
3	RMSEA	$\leq 0,08$
4	GFI	$\geq 0,90$
5	AGFI	$\geq 0,90$
6	CMIN/DF	$\leq 2,00$
7	TLI	$\geq 0,95$

8	CFI	$\geq 0,95$
---	-----	-------------

Sumber: Ferdinand, 2002:61.

- b) Uji signifikansi bobot faktor
 - Nilai lambda atau *factor loading*
 - Bobot faktor (*Regression Weight*)
- 2) Tehnik *Full Struktural Equation Model*

Pengujian *Struktural Equation Model* juga dilakukan dengan 2 macam pengujian adalah sebagai berikut:

 - a) Uji kesesuaian model *goodness of fit test*
 - b) Uji kausalitas *regression weight*
- e. Memilih kemungkinan munculnya masalah identifikasi

Masalah identifikasi dapat muncul melalui gejala-gejala sebagai berikut:

 - 1) *Standart error* untuk satu atau beberapa koefisien adalah sangat besar.
 - 2) Program tidak mampu menghasilkan matrik informasu yang seharusnya disajikan.
 - 3) Munculnya angka-angka yang aneh, seperti *varians error* yang negatif
 - 4) Muncul korelasi yang sangat tinggi antar koefisien estimasi yang dipeorleh.
- f. Evaluasi kriteria *Goodness of Fit*

Pada langkah ini kesesuaian model dievaluasi, melalui telaah terhadap nenerapa kriteria *goddness of fit*. Untuk tindakan pertama yang dilakukan adalah mengevaluasi apakah data yang digunakan telkah memenuhi asumsi SEM. Asumsi-asumsi SEM menurut Ferdinand (2002:65) dapat dibagi menjadi 2 yaitu yang berkaitan dengan model dan asumsi yang berkaitan dengan pendugaan parameter atau pendugaan hipotesis.
- g. Interpretasi dan Identifikasi Model

Langkah yang terakhir adalah menginterpretasikan model dan modifikasi model bagi model-model yang tidak memenuhi syarat pengujian yang dilakukan. Setelah model diestimasi, residualnya harusnya kecil atau mendekati nol dan distribusi frekuensi dan kovarian residual harus bersifat simetrik.

3.10.2 Koefisien Determinasi Berganda (R^2)

Efektivitas garis regresi digunakan untuk mengetahui berapa besar (%) pengaruh budaya, sosial, probadi, dan psikologis terhadap keputusan pengambilan kredit pada bank harian secara simultan. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$R^2(1) \times 100\% = \dots\dots\dots\%$$

(Hadi S, 2004:45)

3.10.3 Koefisien Determinasi Parsial (r^2)

untuk menentukan variabel bebas (X) yang dominan dalam mempengaruhi variabel terikat (Y) dalam model regresi linier berganda, maka digunakan koefisien beta. Variabel bebas yang mempunyai pengaruh dominan adalah variabel bebas yang memiliki presentase paling besar diantara variabel bebas yang lain. Proporsi sumbangan masing-masing variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{xy} \times \beta \times 100\% = \dots\dots\dots\%$$

Keterangan:

r_{xy} : Koefisien korelasi variabel X dan Y

β : Koefisien beta

Untuk mempermudah dalam menganalisis data-data penelitian, maka dalam penelitian ini digunakan alat bantu komputer program SPSS 22.0 *for windows*.



BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan bab sebelumnya, dapat diperoleh beberapa kesimpulan yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan kredit pada bank harian oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur. Variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pengambilan kredit pada bank harian oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Sumbersuko Kabupaten Lumajang Provinsi Jawa Timur yaitu faktor sosial sebesar 26,8177%, yang diikuti oleh faktor pribadi sebesar 24,723%, faktor psikologis sebesar 21,4684%, dan faktor budaya sebesar 18,786%.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan dari penelitian ini maka dapat diberikan saran kepada beberapa pihak adalah sebagai berikut:

1. Bagi pihak pedagang kaki lima, hendaknya mempertimbangkan serta mencari informasi yang lebih lengkap dalam melakukan kredit pada bank harian, serta mempertimbangkan resiko yang dialami.
2. Bagi pihak bank harian, hendaknya memberikan bunga pinjaman yang sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.
3. Bagi peneliti lain, untuk ikut mempertimbangkan sumbangan pengaruh variabel bebas lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

DAFTAR BACAAN

Buku

Achsan, A.M. 2008. *Model Transformasi Sosial Sektor Informal (Sejarah, teori, dan Praksis Pedagang Kaki Lima)*. Malang: Inspire Indonesia.

Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Chotim dan Thamrin. 2005. *Diskusi Ahli: Pemberdayaan dan Replikasi Aspek Finansial Usaha Kecil di Indonesia*. Bandung: Akatiga.

Engel, James F., Roger D. Blackwell, and Paul W. Miniard. 1994. *Perilaku Konsumen Jilid I*. Terj. Budianto. Binarupa Aksara. Jakarta.

Eric L. Kohler. 1979. *Bank Management and Financial Service*. Singapore: Mc Graw-Hill.

Ghozali, I. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Gilarso, 2002. *Pengantar Ilmu Ekonomi Bagian Makro*. Yogyakarta: Kanisius

Goldfeld, S.M dan Chandher, L.V. 1996. *The Economic of Money and Banking* diterjemahkan oleh: Danny Mutabarat. Jakarta: Erlangga.

Hadi, S. 2004. *Analisis Regresi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Hakim, T. 2010. *Belajar Secara Efektif*. Jakarta: Puspa Swara

Hidayat. 2000. *Sektor Informal Dalam Struktur Ekonomi Indonesia*. Jakarta: LP3S.

Hutajulu, I. P. 1987. *Pengembangan Sektor Informal Khusus Pedagang Kaki Lima*. Jakarta: Okumentasi CSIS.

Irawan. 2002. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta: Kencana Prentra Media Group.

Kartono dkk. 1991. *Pedagang Kaki Lima*. Bandung: Universitas Katholik Parahyangan.

Kotler, P. 1999. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta : Salemba Empat

- Kotler, P dan Susanto. 2002. *Manajemen Pemasaran Prespektif Asia Buku 1*. Yogyakarta: Andi.
- Kotler, P. dan Amstrong 2014. *Manajemen Pemasaran. Jilid pertama. Edisi bahasa Indonesia*. PT. Prenhallindo. Jakarta.
- Kotler, P. dan Armstrong, G. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran, Edisi ke 12*. Jakarta: Erlangga
- Malhotra, NK dan Birks, DF. 2003. *Riset Pemasaran : Sebuah Pendekatan Terapan*. London : Orientasi. Prentice Hall.
- Manning dan Effendi. 1999. *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota Jakarta*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Manurung. M. P. 2007. *Uang, Perbankan, dan Ekonomi Moneter (Kajian Kontekstual Indonesia)*. Jakarta: FEUI.
- Mubarok, J. 2012. *Kamus Istilah Ekonomi*. Bandung: CV. Yrama Widya.
- Muljono, P. T. 2007. *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil, Edisi 3*. Jakarta: BPFE.
- Riyanto, B. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Rose, P.S and Fasser, S.C. 1988. *Bank Management and Financial Service*. Singapore: Mc Graw-Hill
- Santoso, Singgih.dan Tjiptono, F. 2002. *Riset Pemasaran : Konsep dan Aplikasi dengan SPSS*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.
- Sethuraman, S.V. 1997, *Urban Poverty and the Informal Sector: A Critical Assessment of Current Strategies*. Geneva: International Labour Organization.
- Shirvani, K. 2005. *Sektor informal di Perkotaan*. Jakarta: PT. Rajawali Press.
- Sugiono. 2008. *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sumarni, M & Soeprihanto, J. 2005. *Pengantar Bisnis, Dasar-Dasar Ekonomi perusahaan*. Ypgyakarta: Liberty.
- Suyatno, T dkk. 1999. *Dasar-Dasar Perkreditas Edisi Keempat*. Jakarta: PI Gramedia Pustaka.

Swasta B. & Handoko, H. *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPF

Todaro, M. P. 2003. *Pembangunan Ekonomi Di Dunia Ketiga*. Alih Bahasa: Aminuddin dan Drs.Mursid. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Wijayanti, Retno. 2009. *Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial di Pusat Kota Semarang*. Semarang: Jurnal Teknik, Vol.30, No. 3, 2009: 162-170.

Umar, H. 2003. *Metode Penelitian Dalam Aplikasi Penelitian*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.

Universitas Jember. 2015. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: UPT Penerbitan Universitas Jember.

Tidak Diterbitkan

Nur E. M. 2008. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Kredit Pada Rentenir (Studi Pada Pedagang Kaki Lima Di Pasar Singosari Malang)*. Tesis. Universitas Negeri Malang.

Prasetyo, W. 2014. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Strategi Pemberian Kredit Pada Lembaga Keuangan Non Bank (Studi Kasus Pedagang Tradisional Di Pasar Dinoyo Malang)*. Tesis. Universitas Islam Negeri. Malang.

Widyaningtiyas, T. 2005. *faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pengambilan kredit pada bank oleh pedagang pasar Dinoyo Malang*. Tesis. Universitas Negeri Malang.

Perundang-undangan

Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 tentang Pedagang Kaki Lima. Jakarta: Kreasi Jaya Utama.

Undang-Undang No.10 tahun 1998 tentang perbankan. Jakarta: Kreasi Jaya Utama.

Nomor 10 Tahun 1998 tentang Pokok-Pokok Perbankan. Jakarta: Sinar Grafika

Internet

Ardian, N. 2013. *Pencairan Dana Kredit*
<http://ardianwoodcutter.blogspot.co.id/2013/04/pencairan-dana-kredit.html>
[Diakses Tanggal 30 September 2015]

Badan Pusat Statistik Kabupaten Lumajang. 2014. [Jurnalskripsi.com](http://jurnalskripsi.com)

Choirul. 2015. Pengambilan Kredit pada Bidang Non Formal.
<http://coretan501.blogspot.com/2010/03/pengambilan-kredit-pada-bidang-non-formal.html>.
[09 Pebruari 2016].

<https://id.wikipedia.org/wiki/Kebutuhan>
[Diakses Tanggal 11 Juli 2015]

<http://press.com/?p=12,22/02/2009>.
[Diakses Tanggal 27 Juni 2015]

<http://coretan501.blogspot.com/2014/03/kredit-yang-dilakukan-PKL.html>
[15 Pebruari 2016].

Indra. 2014. Pengambilan Kredit pada Bank Harian. <http://www.kredit.com/index.php?mod=article&cat=opini&article=1584>.
[15 Pebruari 2016].

Ridwan. 2009. *Lokasi Perbankan*. http://info.gomlab.com/eng_ad.html?op=1.
[Diakses Tanggal 10 Desember 2015]

Riri. 2011. "Motivasi dalam Melakukan Kredit". <http://sharianomics.wordpress.com/2010/12/12/motivasi-dalam-melakukan-kredit/>.
[Diakses Tanggal 10 Desember 2015]

Samarwan. 2004. <http://teorionline.wordpress.com/2004/01/25/faktor-faktor-pengambilan-kredit>.
[Diakses Tanggal 27 Juni 2015]

Sianipar. 2012. *Waktu Pengambilan Kredit Para Nasabah*.
<http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/29555/4/Chapter%20II.pdf>
[Diakses Tanggal 01 Oktober 2015]

www.umkm.blog.com
[Diakses Tanggal 27 Juni 2015]

Zainudin, M. 2014. *Tata Cara Perolehan Kredit*

<http://pelajaranapa.blogspot.com/2014/03/tata-cara-perolehan-dana.html>

[Diakses Tanggal 30 September 2015]

