

**POLA PEMENUHAN MODAL KERJA PEDAGANG
DALAM UPAYA MENGEMBANGKAN USAHA
DI PASAR TANJUNG JEMBER**

SKRIPSI



Unit OPI Perpustakaan
UNIVERSITAS JEMBER

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S-1)
Jurusan Ilmu Administrasi
Program Studi Ilmu Administrasi Niaga
Pada
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Jember

Asal :

Hadiah

Klass

650-11

1002

P

Oleh :

Pengkatalog :

Sen

Pitra Mugi Herdiati

NIM. 000910202241

Pembimbing I :

Drs. Mud'har Syarifudin, M.Si

NIP. 131 577 295

Pembimbing II :

Drs. Totok Supriyanto

NIP. 130 605 111

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI NIAGA
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2004**

LEMBAR PENGESAHAN

Diterima Dan Dipertahankan Didepan Tim Penguji Skripsi Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)
Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi Ilmu Administrasi Niaga
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Jember

Nama : Pitra Mugi Herdiati
NIM : 000910202241

Pada

Hari : Senin
Tanggal : 26 Juli 2004
Jam : 08.00 WIB

Tim Penguji

Ketua

Drs. Akhmad Toha, M.Si
NIP. 131 658 393

Sekretaris

Drs. Mud'har Syarifudin, M.Si
NIP. 131 577 295

Anggota Penguji

Drs. Totok Suprijanto
NIP. 130 605 111

Dwi Sungkowo, S.sos, MP
NIP. 132 094 127

Mengetahui,
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Jember
Dekan



Drs. H. Moch Toerki
NIP. 130 524 832

KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT penulis panjatkan berkat rahmad, dan hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “ POLA PEMENUHAN MODAL KERJA PEDAGANG DALAM UPAYA MENGEMBANGKAN USAHA DI PASAR TANJUNG JEMBER “ ini, dalam rangka memenuhi tugas akhir untuk memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi Ilmu Administrasi Niaga.

Penulis menyadari bahwa penyusunan Skripsi ini tidak dapat diselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu menyelesaikan Skripsi ini, baik moril maupun materiil. Rasa terimakasih penulis sampaikan kepada:

1. Drs. H. Moch. Toerki, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
2. Drs. Ardiyanto, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi.
3. Drs. Totok Supriyanto, selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Niaga, selaku Dosen Pembimbing II, dan selaku Dosen Wali yang berperan pula dalam mengarahkan pendidikan penulis selama kuliah.
4. Drs. Mud'har Syarifudin, M.Si, selaku Dosen Pembimbing I.
5. Semua Dosen dan karyawan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember, yang telah membantu dalam urusan administrasi selama penulis kuliah.
6. Pimpinan Dinas Pasar beserta Karyawan, Kepala Mantri Pasar beserta Karyawan Pasar Tanjung, dan Semua Pedagang Bedag Terbuka Lantai II Pasar Tanjung, terimakasih atas kerjasama, waktu dan kesediaannya untuk mengisi kuesioner.

7. Seluruh keluarga besar Ayahanda dan Ibunda, terimakasih atas do'a, dukungan dan nasehat-nasehat yang tidak ada henti-hentinya kepada penulis, sehingga menjadi kekuatan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Teman-temanku penelitian Emil, Ika dan Lusi, terimakasih atas waktu, bantuan, perhatian, dukungan dan kerjasamanya selama ini juga selalu mendengarkan keluh kesahku selama penelitian.
9. Teman-temanku kost Halmahera III/2 Tin2-san, Wi2n-san, Ne2n-san, Ka2-san, Re2-san, Yo2-san, untuk Na2-san terimakasih banyak telah menemani dan membantuku, dan untuk semuanya terimakasih atas dukungan, keceriaan dan kebersamaannya selama ini dan sukses untuk semua.
10. Teman-temanku KKF kelompok 32 Angkatan 2003, terutama Kakakku dan Endhok terimakasih atas kenangan, dukungan, bantuan dan tempat curhat yang baik selama ini. Teman-teman ADNI 2000, terimakasih atas dukungan dan kebersamaannya selama ini dan semoga sukses.
11. Kepada semua pihak yang telah mendukung terselesainya skripsi ini, penulis mengucapkan banyak terimakasih.

Penulis menyadari bahwa penulisan Skripsi ini belum sempurna. Oleh karena itu, segala bentuk kritik dan saran atas perbaikan Skripsi ini, akan penulis terima dengan senang hati. Semoga karya tulis ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak. Amin.

Jember, Juli 2004

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN MOTTO	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xiii

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Permasalahan	8
1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	10
3.3.1 Tujuan Penelitian	10
3.3.2 Manfaat Penelitian	10
1.4 Konsepsi Dasar	10
1.4.1 Manajemen Keuangan.....	11
1.4.2 Modal Kerja.....	12
1.4.3 Sumber-Sumber Penawaran Modal.....	20
1.4.4 Karakteristik Sektor Informal.....	23
1.4.5 Sumber Modal Kerja <i>Ekstern</i> Dalam Sektor Informal.....	26
1.4.6 Modal Kerja Dan Perkembangan Usaha	36
1.4.7 Pasar, Pedagang, Dan Perdagangan.....	37
1.5 Definisi Operasional	41
1.6 Metode Penelitian	47
1.6.1 Tahap Persiapan	48
1.6.2 Tahap Pengambilan Sampel	49
1.6.3 Tahap Pengumpulan Data	52

1.6.4	Pengolahan Data.....	55
1.6.5	Tahap Analisis Data	56
1.6.6	Penarikan Kesimpulan.....	57
II. GAMBARAN UMUM PENELITIAN		
2.1	Sejarah Berdirinya Pasar Tanjung	58
2.2	Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	62
2.3	Visi, Misi Dan Struktur Organisasi Pasar Tanjung.....	64
2.4	Perkembangan Kegiatan Pasar Tanjung	66
III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
3.1	Karakteristik Pedagang Pasar Tanjung.....	74
3.2	Sistem Kerja Pedagang Pasar Tanjung.....	82
3.3	Pola Pemenuhan Modal Kerja Pedagang	84
3.3.1	Struktur Modal Pedagang Pasar Tanjung	85
3.3.2	Sumber Modal Kerja pedagang	98
3.3.3	Prosedur Dan Biaya Pinjaman Atas Kredit.....	109
3.4	Gambaran Perkembangan Usaha Pedagang Pasar Tanjung.....	124
3.5	Matrik Interpretasi Pola Pemenuhan Modal Kerja Pedagang dan Pengembangan Usaha.....	134
3.6	Perbedaan Jenis Masing-masing Sumber Kredit <i>Ekstern</i> Di Pasar Tanjung.....	141
IV. KESIMPULAN DAN SARAN		
4.1	Kesimpulan	146
4.2	Saran `	147
V. DAFTAR PUSTAKA		
VI. LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Jumlah Tenaga Kerja Berdasarkan Skala Usaha 1999-2001	2
2. Jumlah Unit Usaha Menurut Skala Usaha 1997-2000	3
3. Jumlah Tenaga Kerja Usia 15 Tahun Keatas dan Masuk Pada Lapangan Usaha Pekerjaan Utama Tahun 2000-2002	6
4. Perbedaan Modal Asing dan Modal Sendiri	22
5. Perbedaan Karakteristik Sektor Formal dan Sektor Informal	25
6. Kategori Pedagang dan Jumlah Sampel yang Akan Diteliti	42
7. Jumlah Dana Pembangunan Pasar Tanjung Dan Sumber Dana	59
8. Rincian Bangunan Pasar Tanjung	59
9. Penataan Tempat Dalam Upaya Perkembangan Kegiatan Pasar Tanjung	67
10. Rincian Luapan Pedagang Lantai I Pasar Tanjung	68
11. Rincian Luapan Pedagang Lantai II Pasar Tanjung	68
12. Kategori Pedagang dan Karakteristik Pedagang Pasar Bedag Terbuka Lantai II Pasar Tanjung	68
13. Kategori Pedagang dan Karakteristik Pedagang Pasar Bedag Terbuka Lantai II Pasar Tanjung	75a
14. Kategori Pedagang dan Sistem Kerja Pedagang Pasar Bedag Terbuka Lantai II Pasar Tanjung	80a
15. Jumlah Pedagang Pasar yang Menggunakan Pembukuan	82a
16. Hubungan Pemisahan Uang Pribadi dan Usaha dengan Kategori Pedagang	87
17. Struktur Modal Pedagang	88
18. Jumlah Modal Awal Pedagang Pasar	89
19. Besar Modal Awal Para Pedagang Pasar	89
20. Sumber Modal Awal Para Pedagang Pasar	90
21. Sumber Modal Awal dan Jenis Pedagang Pasar	91
22. Pendapatan Rata-rata Perhari Pedagang Pasar Tanjung	92

23. Jumlah Pendapatan dan Kategori Pedagang Pesar	93
24. Besarnya Biaya Kulakan Pedagang Pasar Tanjung	94
25. Biaya Kulakan dan Kategori Pedagang Pasar	95
26. Hubungan Biaya Kulakan dan Pendapatan Kategori Pedagang A	96
27. Hubungan Biaya Kulakan dan Pendapatan Kategori Pedagang B	97
28. Hubungan Biaya Kulakan dan Pendapatan Kategori Pedagang C	98
29. Hubungan Biaya Kulakan dan Pendapatan Kategori Pedagang D	98
30. Sumber Modal Kerja Pedagang Pasar Tanjung	99
31. Hubungan Sumber Modal Kerja dan Kategori Pedagang Pasar Tanjung	100
32. Besarnya Kredit <i>Ekstern</i> Para Pedagang Pasar	100
33. Kredit Formal dan Kategori Pedagang Pasar Tanjung	103
34. Jumlah Kredit Informal dan Kategori Pedagang Pasar Tanjung	103
35. Jumlah Kredit Informal dan Kategori Pedagang	106
36. Jumlah Frekwensi Pinjaman dan Jenis Kredit Pedagang Pasar Tanjung	107
37. Jenis Komoditi Kredit dan Kategori Pedagang Pasar Tanjung	112
38. Hubungan Komoditi Kredit dan Jenis Kredit Pedagang Pasar	113
39. Jumlah Jenis Kredit Informal Pelepas Uang Pedagang Pasar Tanjung	114
40. Besarnya Pinjaman dan Kategori Pedagang Pasar Tanjung	115
41. Besarnya Pinjaman dan Sumber Kredit Pedagang Pasar Tanjung	116
42. Jumlah Pinjaman dan Jenis Kelamin Pedagang Pasar	117
43. Waktu Pembayaran Pinjaman dan Sumber Pinjaman Pedagang	118
44. Besarnya Bunga dan Sumber Sumber Modal Pedagang Pasar	120
45. Besar Pinjaman dan Lamanya Pembayaran Pinjaman	121
46. Besar Pinjaman Kredit dan Besar Bunga Pinjaman Pedagang Pasar ..	122
47. Lama Angsuran dengan Jumlah Pinjaman	123
48. Besar Penerimaan Setelah Satu Tahun Pinjam Kredit dan Kategori Pedagang	124



49. Prosentase Kenaikan Penerimaan Satu Tahun Terakhir Setelah Pinjam Kredit Tiap Kategori Pedagang Pasar Tanjung	126
50. Pendapatan Setelah Pinjam Satu Tahun dan Sumber Modal Kerja Para Pedagang	129
51. Prosentase Kenaikan Pendapatan Satu Tahun Terakhir Setelah Meminjam Kredit Dari Masing-Masing Sumber Modal.....	128
52. Besarnya Jumlah Pelanggan Satu Tahun Terakhir Dengan Masing-Masing Sumber Modal Kerja	130
53. Bentuk Perkembangan Pedagang Pasar Satu Tahun Terakhir dan Sumber Modal Kerja Setelah Pinjam Kredit	131

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Daftar Kuesioner
2. Pedoman Wawancara
3. Rekapitan Jawaban Kuesioner
4. Surat Ijin Penelitian dari Lembaga Penelitian Universitas Jember
5. Surat Ijin Penelitian dari Pasar Tanjung
6. Dokumentasi Aktivitas Pedagang Pasar Bedag Terbuka Lantai II Pasar Tanjung
7. Peta Lokasi Pasar Tanjung





1.1 Latar Belakang

Ekspansi pasar yang saat ini terjadi diberbagai belahan dunia pada umumnya dan di Indonesia khususnya, telah memberikan kegairahan pada tingkat perdagangan baik ditingkat lokal, regional, maupun nasional. *Ekspansi* pasar di Indonesia dimulai sejak sebelum era kolonialisme (aktivitas ekonomi masih belum berorientasi pasar atau *subsistem*) setelah pasca perang Indonesia menerapkan kebijakan untuk mengintegrasikan ekonomi *subsistem* kedalam ekonomi Indonesia. *Ekspansi* pasar tersebut secara tidak langsung menimbulkan suatu persaingan dalam perdagangan, sehingga mau tidak mau para pelaku ekonomi baik sektor usaha besar maupun sektor usaha kecil (*mikro*) harus siap dan mampu bersaing di dalamnya. Salah satu faktor pendorong berhasilnya persaingan selain adanya strategi pemasaran yang baik, kualitas sumberdaya manusia yang tinggi dan strategi produksi yang baik juga perlu adanya modal kerja (*finansial*) yang mencukupi, sebagai pembiayaan dalam aktivitas usaha. Menurut Wibisono (1997:93) “ modal kerja adalah dana yang digunakan untuk melangsungkan kegiatan operasional sehari-hari dan diharapkan diterima kembali dalam jangka pendek ”. modal kerja menjadi kendala krusial dalam usaha terutama disaat gelombang krisis ekonomi yang melanda beberapa waktu lalu, sehingga membuat banyak pengusaha khususnya yang berskala besar tidak dapat mempertahankan *eksistensi*-nya.

Dibalik krisis yang melanda waktu lalu ternyata ada sektor usaha yang masih bisa tetap *eksist* dalam dunia usaha yaitu sektor UMKM (usaha mikro-kesil menengah), yang termasuk didalamnya adalah sektor informal yaitu sektor usaha nonformal yang umumnya merupakan unit-unit usaha berskala kecil yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kesempatan kerja bagi dirinya sendiri dan umumnya belum berbadan hukum. Sektor usaha kecil meliputi pedagang kaki lima, bakulan, industri kerajinan tangan atau industri rumah tangga. *Eksistensi* usaha kecil khususnya

sektor informal umumnya tidak lepas dari peran strategis yang dimilikinya antara lain usaha kecil sebagai penghasil barang dan jasa dengan harga yang relatif terjangkau oleh kalangan masyarakat dan usaha kecil sebagai penyerap tenaga kerja, berikut gambaran mengenai tenaga kerja yang diserap oleh sektor usaha kecil dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1. Jumlah Tenaga Kerja Berdasarkan Skala Usaha 1999 – 2001

Kategori (%)	Tahun		
	1999	2000	2001
Usaha Kecil	59.939.760	63.501.890	65.246.294
(%)	(88,75)	(88,79)	(88,59)
Usaha Menengah	7.230.084	7.630.398	7.993.499
(%)	(10,71)	(10,67)	(10,85)
Usaha Besar	366.478	386.413	406.215
(%)	(0,54)	(0,54)	(0,55)
Jumlah	67.536.322	71.518.701	73.646.088
(%)	(100,00)	(100,00)	(100,00)

Sumber : Majalah Bank & Wirausaha, 2004.

Pada tahun 2001 usaha kecil diperkirakan telah menyerap 65.246.294 pekerja atau 88,59% dari total seluruh pekerja yang berjumlah 73.646.008. Diikuti dengan usaha menengah yang berjumlah 7.993.499 pekerja dan usaha besar menyerap pekerja hanya 406.215 pekerja. Proporsi ini kurang lebih sama sejak tahun 1997. Peningkatan sektor usaha kecil melebihi 50% dari tahun ke tahun, jadi pantas jika usaha kecil dianggap berperan dalam menciptakan lebih kesempatan kerja jika dibandingkan dengan sektor usaha besar atau menengah, karena umumnya masih padat karya dan masih butuh banyak tenaga kerja dalam melakukan kegiatan usahanya.

Kita bisa melihat besarnya peran strategis usaha kecil dari data yang dikeluarkan Menteri negara koperasi dan pengusaha kecil dan menengah tahun 1997 sampai dengan 2000, bahwa usaha kecil menjadi sektor dominan yang memiliki jumlah paling besar tahun 2000 yaitu 38.985.072, sedangkan untuk sektor menengah hanya 55.061 dan sektor usaha besar sekitar 1.946 dari jumlah keseluruhan (39.042.079), sehingga bisa di lihat bahwa sektor usaha kecil ini lebih

menarik untuk di geluti, karena mudah dimasuki, sehingga banyak pencari kerja yang memilih usaha kecil / sektor informal dibandingkan dua sektor lainnya. Jadi anggapan bahwa sektor usaha mikro adalah aspek yang tidak memiliki peranan itu tidak benar, karena sektor mikro memiliki potensi yang besar dan penting dalam perekonomian Indonesia, meskipun sumbangan usaha kecil dalam pembangunan domestik (PDB) masih rendah. Berikut tabel jumlah unit usaha menurut skalanya:

Tabel 2. Jumlah Unit Usaha Menurut Skala Usaha 1997-2000

Kategori (%)	Tahun			
	1997	1998	1999	2000
Usaha Kecil	39.704.661	36.761.689	37.804.536	38.985.072
(%)	(99.84)	(99.85)	(99.86)	(99.85)
Usaha Menengah	60.449	51.889	51.798	55.061
(%)	(0.152)	(0.141)	(0.137)	(0.141)
Usaha Besar	32.097	1.831	1.832	1.946
(%)	(0.001)	(0.009)	(0.003)	(0.009)
Jumlah	39.797.207	36.815.409	37.858.166	39.042.079
(%)	(100,00)	(100,00)	(100,00)	(100,00)

Sumber : Mennekokop & PKM, 2001.

Usaha kecil khususnya sektor informal meskipun secara jumlah bertambah mengesankan dari tahun ke tahun namun sektor ini masih menghadapi berbagai kendala yang menghadang, menurut pendapat Abdul Salam Direktur PT. Permodalan Nasional Madani / PNM (dalam majalah Bank & Wirausaha 2004:9), bahwa sesungguhnya:

“ usaha kecil masih mengalami kendala-kendala khususnya menghadapi persaingan bebas. Kendala utama usaha kecil dalam mengembangkan usaha yang dirasa selama ini adalah sulitnya akses pada lembaga keuangan formal, terutama bank umum karena banyaknya persyaratan administrasi yang harus dipenuhi, sehingga perlu upaya sungguh-sungguh untuk mencari jalan keluarnya “.

Selain itu usaha kecil atau informal ini pada umumnya merupakan sektor yang belum berbadan hukum, skala usaha sektor informal relatif kecil sehingga kurang mampu memberikan jaminan yang memadai dan belum mampu mengemukakan kelayakan usahanya, oleh sebab itu Bank tidak mau mengambil resiko terjadinya kredit macet.

kedua diletakkan pada bidang ekonomi yang merupakan penggerak utama pembangunan, maka dalam mengembangkan sektor informal ini selain membutuhkan pembinaan manajemen baik produksi, pemasaran maupun keuangan juga membutuhkan suntikan permodalan. Pemerintah merealisasikan dengan berusaha untuk mengintroduksikan kebijakan finansial *modern* khususnya masalah kredit dalam rangka untuk merangsang tumbuhnya lembaga formal (BRI, BPR, BKD dll), selain itu juga memberikan pelayanan kredit lunak guna mengintegrasikan kegiatan ekonomi kecil dan pertanian kedalam ekonomi *modern* seperti Kredit Usaha Tani (KUT), Kredit Usaha Kecil (KUK), Kredit Candak Kulak (KCK), dan sebagainya, ada juga institusi modal berswadaya (*self-help*) dengan modal dasar bantuan pemerintah yang harus diputar oleh kelompok usaha seperti PHBK, PDMDKK, P2KP dll.

Sektor usaha kecil ini pada umumnya muncul sebagai akibat dari ketidakmampuan seseorang untuk masuk dalam sektor formal, sehingga sektor usaha kecil ini telah mampu menjadi katub pengaman bagi perkembangan angkatan kerja yang setiap tahun terus mengalami peningkatan, oleh karena itu salah satu usaha untuk menunjang pemerataan pembangunan adalah meningkatkan kemampuan berusaha khususnya golongan ekonomi lemah yang masih perlu untuk dilakukan *diversifikasi* lapangan kerja disemua sektor usaha, yaitu sektor perdagangan. Di daerah Kabupaten Jember khususnya terdapat berbagai lapangan usaha pekerjaan utama terutama yang paling menonjol adalah lapangan usaha perdagangan ini bisa dilihat dalam tabel 3, bahwa jumlah tenaga kerja lapangan usaha pekerjaan utama di daerah Jember yang berusia 15 tahun keatas dari tahun 2000 sampai 2002 mengalami *fluktuasi*, kecuali untuk lapangan usaha perdagangan yang selalu mengalami kenaikan dari tahun ketahun, yaitu tahun 2000 sebanyak 133.800, menjadi 189.171 tahun 2001, dan tahun 2002 menjadi 191.114, atau naik rata-rata 8,81 pertahun. Ini terbukti bahwa sektor perdagangan banyak diminati setelah sektor lapangan usaha pertanian yang merupakan sektor usaha utama di Jember. Perdagangan yang dimaksud adalah pedagang kecil, khususnya pedagang pasar yang juga memiliki peranan penting

dalam perekonomian mengingat bahwa perkembangan usaha-usaha besar tidak lepas dari perkembangan sektor usaha kecil. Berikut rincian dari tabel 3, yaitu:

Tabel 3. Jumlah Tenaga Kerja Usia 15 Tahun Keatas dan Masuk Pada Lapangan Usaha Pekerjaan Utama Tahun 2000-2002.

Lapangan Usaha	Tahun		
	2000 (orang)	2001 (orang)	2002 (orang)
Pertanian	597.849	451.935	532.074
Industri	36.328	82.383	69.806
Konstruksi	0	0	38.066
Perdagangan	133.880	189.171	191.114
Transportasi Dan Komunikasi	0	0	66.626
Jasa	143.139	59.712	73.947
Lainnya	73.327	128.706	9.166
Jumlah	984.523	911.907	98.0799

Sumber : BPS Jember, 2000-2002.

Pasar menurut Mursid (1997:25),” pada dasarnya pasar adalah tempat pertemuan antara penjual dengan pembeli atau pasar adalah daerah atau tempat (area) yang di dalamnya terdapat kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran yang saling bertemu untuk membentuk suatu harga”. Jadi pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli (konsumen) dan melakukan transaksi, yang dimaksud pasar disini adalah Pasar tradisional yaitu pasar yang umumnya menjual bahan kebutuhan pokok rumah tangga, dimana antara pembeli dan penjual bisa langsung bertemu (*face to face*) untuk melakukan jual beli. Keberadaan pasar sangat dibutuhkan oleh masyarakat, sehingga tidak dipungkiri bahwa setiap wilayah bahkan setiap desa memiliki pasar begitu pula di wilayah Jember yaitu sebuah kabupaten di Jawa Timur, disini terdapat 29 pasar tradisional yang menjual berbagai barang kebutuhan pokok salah satunya adalah pasar Tanjung. Pasar Tanjung merupakan pasar kelas satu (pasar utama) yaitu pasar tradisional terbesar di wilayah Kabupaten Jember, juga sebagai pasar induk (grosir) di Jember. Pasar Tanjung memiliki kapasitas hunian pedagang paling banyak dibandingkan dengan pasar yang lain di wilayah Kabupaten Jember yaitu dengan jumlah pedagang lebih dari 1000 pedagang yang melayani bermacam-macam komoditi perdagangan kebutuhan masyarakat yang terdiri dari buah-

buah-buahan, konveksi dan kain, sayuran, makanan dan minuman, kue, lauk pauk, elektronik, peralatan rumah tangga, tas dan sepatu, prancangan dan lain-lain. Pasar Tanjung merupakan pasar yang memiliki lahan terluas di Kabupaten Jember yaitu sekitar 25.105 m² dengan luas bangunan seluruhnya yaitu 24.970 m² yang terdiri dari lantai I (bawah) dan lantai II (atas) seluas 22.970 m², ditambah bangunan lantai III (terbuka) seluas 2000 m², di lantai I (bawah) terdapat 528 toko dan di lantai II (atas) terdiri 569 toko, 254 bedak terbuka dan lebih dari 300 pedagang lesehan. Selain itu disekitar pasar Tanjung terdapat kelompok pedagang yang memakai gerobak dorong yang berjumlah 138 dan pedagang asongan pada jalan-jalan besar berjumlah sekitar 63 pedagang. Keistimewaan pasar Tanjung lainnya yaitu bahwa pasar Tanjung memberikan pelayanan prima selama 24 jam penuh, sehingga memungkinkan adanya peluang pekerjaan bagi pencari kerja dengan latar belakang pendidikan yang heretogen. Kondisi diatas memungkinkan para pedagang untuk memenuhi modal kerja mereka yang terbatas dari sumber finansial *intern* maupun sumber modal *ekstern* yaitu dari *institusi finansial* formal (Bank, BPR dan Koperasi) ataupun informal (pelepas uang).

Pedagang pasar Tanjung umumnya terdiri dari pedagang tradisional dengan pembukuan yang sederhana bahkan mungkin tanpa menggunakan pembukuan sama sekali. Mereka hanya menghitung keuntungan dari jumlah penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan. Pedagang pasar sebagai sektor usaha kecil umumnya memiliki *turn over sale* yang tinggi dibandingkan dengan sektor usaha besar. Pedagang pasar umumnya kesulitan dalam mengembangkan usahanya karena pendapatan yang mereka peroleh akan digunakan lagi untuk membeli barang dan kebutuhan primer lainnya, sedangkan *institusi finansial* formal yang ada sulit dijangkau, sehingga kadang-kadang mereka terjerat dengan sumber *finansial* informal sebagai pihak lain yang muncul setelah *institusi* formal tidak mampu menyediakan kebutuhan modal mereka lagi.

Pedagang yang akan dikaji oleh peneliti difokuskan pada pedagang pasar Tanjung dengan komoditi seperti pedagang sayuran, buah-buahan, lauk pauk, prancangan, ikan, daging sapi dan ayam potong, kue, makanan dan minuman.

Alasan peneliti memilih pedagang dengan jenis di atas karena jenis komoditi di atas merupakan komoditi barang kebutuhan primer, menurut Banu Siswoyo dkk (1996:4), “ kebutuhan primer yaitu kebutuhan yang harus segera dipenuhi oleh manusia untuk dapat mempertahankan hidupnya, contoh makan, minum, pakaian dan rumah “. Jadi kebutuhan primer merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi oleh masyarakat (konsumen) setiap hari, selain itu berskala kecil, dengan omzet relatif sedikit dan tempat jualan yang hanya berupa bedag terbuka, jenis komoditi di atas juga merupakan komoditi yang relatif tidak tahan lama dan memiliki *turn over sale* yang relatif tinggi, sehingga pemenuhan kebutuhan akan modal kerja sangat tinggi dan cepat.

Komoditi di atas oleh pasar Tanjung di tempatkan pada lantai II (dua), untuk mengurangi polusi udara yaitu bau. Disini peneliti tidak memilih pedagang baju, kain dan barang kebutuhan rumah tangga, alasannya meskipun komoditi ini masih merupakan kebutuhan primer, namun komoditi ini mempunyai *turn over sale* yang relatif rendah dan merupakan barang yang tahan lama, selain itu termasuk sebagai pedagang yang berskala besar dan omzetnya relatif besar dengan tempat jualan umumnya berupa toko. Peneliti juga tidak memfokuskan pada komoditi assesoris, barang elektronik dan bangunan karena komoditi tersebut termasuk dalam barang kebutuhan sekunder, menurut Bambang Banu Siswoyo (1996:4), “ kebutuhan sekunder yaitu kebutuhan yang baru akan dipenuhi jika kebutuhan primer telah terpenuhi “, jadi barang kebutuhan sekunder pemenuhannya setelah barang kebutuhan primer, selain itu komoditi tersebut merupakan barang tahan lama dan memiliki *turn over sale* yang rendah. Para pedagang pasar tersebut umumnya merupakan pedagang kecil dengan pangsa pasar yang kecil dan modal kerja yang terbatas. Melihat fenomena tersebut maka peneliti memilih objek pasar Tanjung sebagai obyek penelitiannya.

1.2 Permasalahan

Institusi perdagangan merupakan salah satu *institusi* ekonomi yang mempertemukan permintaan dan penawaran atau produksi. Sektor perdagangan baik kecil, menengah maupun besar dalam memulai usaha harus diawali dengan

perencanaan yang matang, karena modal yang diinvestasikan sebagai jaminan usaha tidak sedikit. Sektor usaha perdagangan terutama yang berskala kecil seperti usaha kecil secara umum selalu mengalami kendala atau masalah klasik misalnya masalah kualitas Sumberdaya Manusia (SDM) yang rendah, sehingga mengakibatkan lemahnya manajemen dan terbatasnya wawasan yang dimiliki oleh para usaha kecil, lemahnya usaha kecil dalam mengembangkan pangsa pasar akibat lemahnya struktur permodalan, serta terbatasnya akses terhadap sumber-sumber permodalan seperti sumber permodalan pada sektor formal (pemerintahan), khususnya bagi usaha kecil yaitu pedagang pasar yang terbentur dengan adanya kebijaksanaan moneter dibidang perkreditan dengan prosedur yang sulit dan memakan banyak waktu juga biaya.

Usaha kecil meskipun merupakan usaha yang memiliki permintaan atas modal tinggi, namun acap kali usaha kecil sukar untuk mendapatkan bantuan pembiayaan modal kerja, sehingga sangat sulit bagi para pedagang ini untuk mengembangkan usahanya. Berdasarkan sumbernya modal usaha pedagang pasar dapat dikelompokkan menurut modal *internal* (pemilik usaha, keluarga) dan modal *eksternal* meliputi *institusi* formal (lembaga keuangan) dan informal (konsinyiasi dan pelepas uang). Kegagalan dalam mendapatkan modal atau dana dapat menghambat usaha khususnya kegiatan perdagangan, sehingga modal kerja menempati kedudukan peranan yang vital dalam sektor usaha karena merupakan salah satu faktor penggerak dalam usaha, untuk itu para pedagang pasar Tanjung harus memiliki kemampuan untuk mencari dan memilih sumber dana atau modal kerja mana yang memberikan kemudahan dan menguntungkan, sehingga eksistensi usahanya akan tercapai, berkembang dan semakin meningkat.

Berdasarkan latar belakang di atas maka permasalahan yang akan diangkat oleh peneliti adalah: “bagaimanakah pola pemenuhan modal kerja pedagang dalam upaya mengembangkan usaha di pasar Tanjung.”

1.3 Tujuan Dan Manfaat Hasil Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Setiap penelitian memiliki tujuan yang hendak dicapai dan yang bisa dijabarkan dengan jelas. Tujuan penelitian secara umum digunakan untuk lebih memperjelas apa yang akan diteliti. Tujuan penelitian ini adalah ingin menggambarkan pola pemenuhan modal kerja pedagang pasar Tanjung Jember.

1.3.2 Manfaat Hasil Penelitian

a. Bagi peneliti

Penelitian ini sebagai media untuk berlatih yang baik menambah wawasan dan meningkatkan keterampilan dalam melakukan penelitian.

b. Bagi pemerintah

Hasil penelitian ini bisa dijadikan sebagai salah satu alternatif menentukan kebijakan pemerintah khususnya Pemerintah Daerah Kabupaten Jember yang berkaitan dengan perkreditan bagi sektor usaha kecil terutama pedagang pasar.

c. Bagi ilmu pengetahuan

Menambah referensi ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan alternatif pemenuhan modal kerja bagi usaha kecil / pedagang pasar.

d. Bagi peneliti lain

Membantu menambah informasi bagi penelitian yang memiliki relevansi dengan bahasan penelitian ini.

1.4 Konsep Dasar Teori

Konsep dasar teori digunakan sebagai pedoman yang dapat membantu peneliti dalam melakukan penelitian. Konsep dasar teori juga digunakan sebagai acuan untuk memahami permasalahan yang terkait dengan penelitian ilmiah, sehingga akan mempermudah peneliti dalam mengkaitkan fakta dengan teori yang berkembang bisa memberikan suatu gambaran awal bagi peneliti mengenai jalur agar penelitian sesuai dengan permasalahan yang ada. Jadi konsep dasar teori merupakan abstraksi dari konsep-konsep, definisi yang berkaitan satu sama lain secara sistematis dan dikemukakan berdasarkan kesamaan karakteristik. Konsep dasar teori yang digunakan oleh peneliti sebagai berikut:

1.4.1 Manajemen Keuangan

Salah satu tujuan perusahaan adalah untuk mencapai laba semaksimal mungkin atau sebesar-besarnya, untuk itu perusahaan harus bisa melakukan kegiatannya dengan efektif sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai dan secara efisien, yaitu berkaitan dengan biaya yang digunakan dapat seminimal mungkin dalam mencapai tujuan tersebut. Menurut Martono dan Harjito (2002:2) “ konsep laba merupakan konsep yang menghubungkan antara pendapatan atau penghasilan yang diperoleh oleh perusahaan disatu pihak, dan biaya yang harus ditanggung atau dikeluarkan dipihak lain”. Perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk memperoleh pendapatan dengan menekan biaya perusahaan, sehingga konsep efisiensi tercapai. Jika pendapatan diperoleh secara maksimal dan biaya yang dikeluarkan seminimal mungkin, maka akan tercapai laba yang maksimal.

Pencapaian tujuan perusahaan dilakukan dengan menjalankan fungsi-fungsinya yang meliputi fungsi keuangan, fungsi pemasaran, fungsi sumberdaya manusia dan fungsi operasional empat fungsi tersebut saling berkaitan dalam pelaksanaannya. Salah satu fungsi yang penting adalah fungsi keuangan (*financial management*). Menurut Martono dan Harjito (2002:4), “manajemen keuangan (*financial management*), atau dalam literatur lain disebut pembelanjaan, adalah segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola asset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh”. Menurut Martono dan Harjito (2002:4) ada tiga fungsi utama dalam manajemen keuangan yaitu:

- a. Keputusan Investasi (*Investasi Decision*)
- b. Keputusan Pendanaan (*Financing Decision*)
- c. Keputusan Pengelolaan Aset (*Assets Management Decision*)

Dengan kata lain manajemen keuangan merupakan manajemen (pengelolaan) mengenai bagaimana memperoleh asset, mandanai dan mengelola asset untuk mencapai tujuan perusahaan. Disini peneliti lebih mengkaji pada fungsi keputusan pendanaan (*financing decision*), yang memiliki kaitan erat dengan masalah modal kerja khususnya sumber modal kerja para pedagang pasar Tanjung Jember.

Keputusan pendanaan (*financing decision*), menurut Martono dan Harjito (2002:4), akan mempelajari tentang sumber-sumber dana yang berada dalam neraca sisi pasiva, bertolak belakang dengan keputusan investasi yang berada disisi aktiva. Keputusan pendanaan ada beberapa hal antara lain mengenai keputusan penetapan sumber dana yang akan dipilih untuk membiayai investasi yang bisa berupa hutang jangka panjang atau jangka pendek dan modal sendiri, juga mengenai penetapan perimbangan pembelanjaan yang terbaik atau sering disebut struktur modal yang optimum yaitu perimbangan hutang jangka panjang dan modal sendiri dengan biaya modal rata-rata minimal, sehingga perlu untuk ditetapkan apakah perusahaan menggunakan sumber modal dari *ekstern* atau modal sendiri. Kekeliruan dalam pengambilan keputusan pendanaan (*financing decision*) akan mengakibatkan biaya yang ditanggung perusahaan tidak minimal lagi.

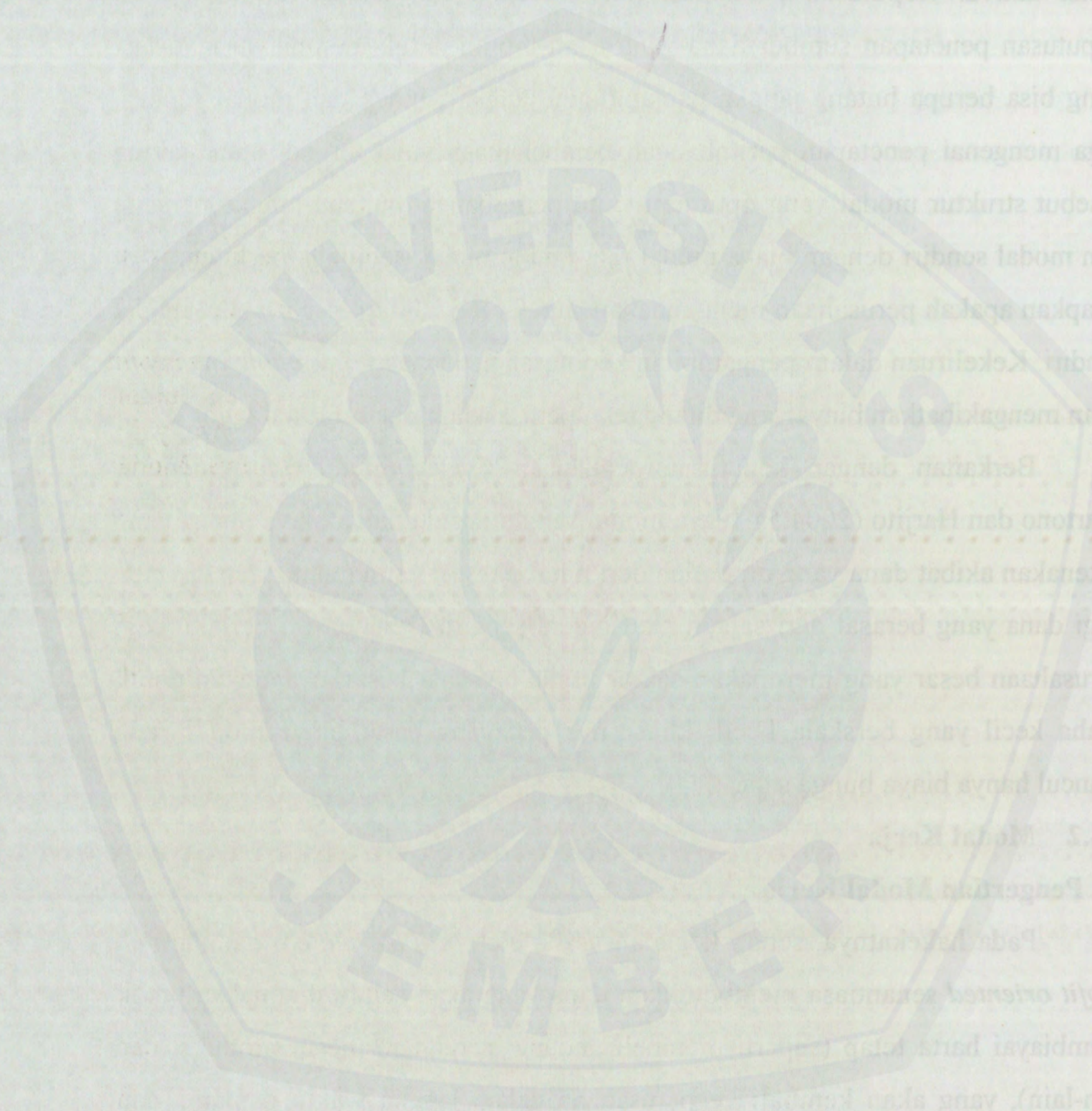
Berkaitan dengan keputusan pendanaan (*financing decision*), menurut Martono dan Harjito (2004:5), biaya modal yang muncul adalah biaya bunga yang dikenakan akibat dana yang diperoleh dari pihak *ekstern* yaitu hutang dan deviden bagi dana yang berasal dari saham atau modal sendiri. Deviden ini berlaku bagi perusahaan besar yang merupakan sektor usaha berskala besar, sedangkan untuk usaha kecil yang berskala kecil, khususnya pedagang pasar biaya modal yang muncul hanya biaya bunga saja.

1.4.2 Modal Kerja

a. Pengertian Modal Kerja

Pada hakekatnya, setiap kegiatan usaha baik *profit oriented* maupun *non profit oriented* senantiasa membutuhkan dana yang akan selalu digunakan untuk membiayai harta tetap (seperti membeli gedung, peralatan, mesin produksi dan lain-lain), yang akan kembali ke perusahaan dalam jangka waktu panjang, dan untuk membiayai modal kerja (seperti gaji pegawai, membeli bahan mentah, dan lain-lain) yang akan kembali ke perusahaan dalam jangka waktu yang relatif pendek, yaitu melalui penjualan barang dagangan.

Menurut Riyanto (2001:57-58) pengertian modal kerja dikemukakan dalam beberapa konsep, yaitu :



1). Konsep kuantitatif

Konsep ini mendasarkan pada kuantitas dari dana yang tertanam dalam unsur-unsur aktiva lancar dimana aktiva ini merupakan aktiva yang sekali berputar kembali dalam bentuk semula atau aktiva dimana dana yang tertanam didalamnya akan dapat bebas lagi dalam waktu yang pendek. Dengan demikian modal kerja menurut konsep ini adalah keseluruhan daripada jumlah aktiva lancar. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut *modal kerja bruto (gross working capital)*.

2). Konsep Kualitatif

Jika konsep kuantitatif modal kerja hanya dikaitkan dengan besarnya jumlah aktiva lancar saja, namun dalam konsep kualitatif, pengertian modal kerja juga dikaitkan dengan besarnya jumlah hutang lancar atau hutang yang segera harus dibayar. Dengan demikian maka sebagian dari aktiva lancar ini harus disediakan untuk memenuhi kewajiban finansial yang segera harus dilakukan, dimana bagian aktiva lancar ini tidak boleh digunakan untuk membiayai operasinya perusahaan untuk menjaga likuiditasnya. Oleh karenanya benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasinya perusahaan tanpa mengganggu likuiditasnya, yaitu yang merupakan kelebihan aktiva lancar di atas utang lancarnya. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja neto (*net working capital*).

3). Konsep Fungsional

Konsep ini mendasarkan pada fungsi dari dana dalam menghasilkan pendapatan (*income*). Setiap dana yang dikerjakan atau digunakan dalam perusahaan adalah dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan. Ada sebagian dana yang digunakan dalam suatu periode *accounting* tertentu yang seluruhnya langsung menghasilkan pendapatan bagi periode tersebut (*current income*) dan ada sebagian dana lain yang juga digunakan selama periode tersebut tetapi tidak seluruhnya digunakan untuk menghasilkan "*current income*". sebagian dari dana itu dimaksudkan juga untuk menghasilkan pendapatan untuk periode-periode berikut (*future income*).

Dengan demikian modal kerja menurut konsep kuantitatif yang menitik beratkan pada jumlah dana yang tersedia untuk membiayai operasi perusahaan yang bersifat rutin dan pendek, tidak mementingkan kualitas apakah modal itu di biayai oleh pemilik perusahaan atau hutang jangka pendek dan bahkan modal kerja yang besar tidak menjamin kelangsungan operasi yang akan datang serta tidak mencerminkan *likuiditas* perusahaan. modal kerja bruto (*gross working capital*) terdiri dari kas, piutang dan persediaan. Modal kerja menurut konsep kualitatif adalah sebagian aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai sebagian dari aktiva lancar diatas hutang lancar (modal kerja *netto*).

Konsep ini juga menunjukkan adanya aktiva lancar yang lebih besar dibanding hutang lancar, sehingga menunjukkan jaminan kelangsungan operasi perusahaan dimasa yang akan datang dan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan tambahan pinjaman jangka pendek dan jaminan aktiva lancar. Sedangkan modal kerja menurut konsep fungsional didasarkan pada fungsinya, ini sesuai dengan pernyataan bahwa dana yang digunakan dalam suatu perusahaan dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan (*income* perusahaan), dimana ada yang langsung diperoleh pada saat periode saat itu (*current income*) dan ada yang digunakan untuk pendapatan pada periode berikutnya (*future income*).

b. Fungsi Modal Kerja

Menurut Suwanto (1978:28) “ modal kerja sebenarnya adalah merupakan jumlah yang terus-menerus harus menjembatani antara saat pengeluaran uang untuk memperoleh bahan atau jasa dengan saat penerimaan penjualan “. Pengeluaran dibedakan antara pengeluaran yang bersifat operasional dan pengeluaran yang kurang ada hubungannya dengan produksi dan penjualan. Berdasarkan dua macam pengeluaran tersebut maka menurut Suwanto (1978:29) modal kerja mempunyai dua fungsi, yaitu:

- 1). Menopang kegiatan produksi dan penjualan dengan jalan menjembatani antara saat pengeluaran untuk pembelian bahan serta yang diperlukan bagian penjualan.
- 2). Menutup pengeluaran yang bersifat tetap dan pengeluaran yang tidak ada hubungannya secara langsung dengan produksi dan penjualan.

Dari fungsi-fungsi diatas maka perusahaan perlu untuk mengatur modal kerja. Menurut Suprihanto (1998:22) pengaturan modal kerja penting karena:

- 1). Modal kerja selalu dibutuhkan, dimana modal kerja akan terus berputar didalam perusahaan atau toko, untuk membiayai pembelian, pembayaran upah dan akan kembali menjadi pendapatan dari penjualan.
- 2). Modal kerja secara umum dapat dipakai untuk mengukur apakah perusahaan mampu membayar kewajiban-kewajiban keuangannya yang segera harus di penuhi.
- 3). Pengaturan modal kerja dapat membantu pimpinan perusahaan untuk menyusun rencana-rencana perusahaan untuk waktu-waktu yang akan datang dengan lebih baik.

Pengaturan modal kerja dibidang berhasil jika perusahaan tersebut bisa mengatur unsur-unsur modal kerja. Jadi modal kerja sebenarnya merupakan sejumlah dana yang terus-menerus menjembatani antara saat pengeluaran untuk mendapatkan bahan atau barang dan saat penerimaan penjualan. Pengeluaran disini bisa yang bersifat operasional dan pengeluaran yang kurang ada hubungannya dengan operasional (produksi dan penjualan).

c. Unsur-unsur dan Jenis-jenis Modal Kerja

Modal kerja merupakan nilai aktiva atau harta yang bisa digunakan untuk membiayai segala aktivitas perusahaan sehari-hari, yaitu pengeluaran-pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan, menurut Supriyanto (1998:27) unsur-unsur modal kerja meliputi aktiva lancar yang dapat dengan cepat dijadikan uang kas, yaitu:

- 1). Uang kas atau yang ada di bank
- 2). Surat-surat berharga yang cepat dapat dijadikan uang kas
- 3). Piutang-piutang dagang
- 4). Persediaan barang

Modal kerja pada dasarnya bersifat sangat fleksibel yang mana modal kerja tersebut dengan mudah dapat diperbesar ataupun diperkecil sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Setiap perusahaan memiliki tipe modal kerja sendiri-sendiri sesuai dengan jenis bidang usaha maupun levelnya. Menurut Riyanto (2001:61) jenis-jenis modal kerja digolongkan dalam:

- 1). Modal kerja permanen (*permanent working capital*) yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalankan fungsinya, atau dengan kata lain modal kerja yang secara terus-menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. *Permanent working capital* ini dapat dibedakan dalam:
 - a). Modal kerja primer (*primery working capital*) yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.
 - b). Modal kerja normal (*normal working capital*) yaitu jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi normal, pengertian "normal" disini adalah dalam artian yang dinamis.
- 2). Modal kerja variable (*variable working capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan, dan modal kerja *variable* bisa dibedakan menjadi:
 - a). Modal kerja musiman (*seasional working capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi musim.

- b). Modal kerja siklis (*siklical working capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi konjungtur.
- c). Modal kerja darurat (*emergency working capital*) yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya (misalnya adanya pemogokan buruh, banjir, perubahan keadaan ekonomi yang mendadak).

d. Kebutuhan Modal Kerja

Setiap perusahaan yang beroperasi pasti berharap dana atau modal kerja yang telah dikeluarkan akan kembali beserta keuntungannya melalui penjualan barang / jasa yang diperdagangkan. Modal kerja selalu berputar dalam perusahaan selama keadaan operasi. Periode perputaran modal kerja (*working capital turn over period*) dimulai dari saat dimana kas diinventasikan dalam komponen-komponen modal kerja sampai menjadi kas atau kembali lagi menjadi kas. Menurut Riyanto (2001:64) besar kecilnya kebutuhan modal kerja terutama tergantung kepada faktor yaitu :

- 1). Periode perputaran atau periode terikatnya modal kerja, dan
- 2). Pengeluaran kas rata-rata setiap harinya

Periode perputaran atau periode terikatnya modal kerja adalah merupakan keseluruhan / jumlah dan periode-periode yang meliputi jangka waktu pemberian kredit beli, lama penyimpanan bahan baku mentah di gudang, lamanya proses produksi, lamanya barang jadi disimpan di gudang dan jangka waktu penerimaan piutang, sedangkan yang dimaksud dengan pengeluaran kas rata-rata setiap hari adalah jumlah pengeluaran kas rata-rata setiap harinya untuk keperluan pembelian bahan mentah, bahan pembantu, pembayaran upah buruh, dan biaya-biaya lainnya. Periode perputaran modal kerja mempengaruhi tingkat perputaran serta besarnya kebutuhan modal kerja. Semakin pendek periodenya maka semakin cepat perputarannya atau makin tinggi tingkat perputarannya (*turn over sale-nya*). Lama periode perputaran modal kerja tergantung dari lama periode perputaran masing-masing komponen modal kerja. Periode perputaran barang dagangan lebih pendek daripada barang yang mengalami proses produksi. Menurut Suwartojo (1978:37) besarnya jumlah modal kerja yang dibutuhkan tidak hanya ditentukan oleh besarnya penjualan, tapi juga oleh kecepatan perputaran operasi, semakin

cepat perputaran, maka makin kecil modal kerja yang dibutuhkan, sedangkan kecepatan perputaran operasi sangat ditentukan oleh jenis dan sifat kegiatan usaha, dan modal kerja bisa dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Modal kerja} = \frac{\text{penjualan}}{\text{Kecepatan perputaran operasi}}$$

Perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerja sebisa mungkin perusahaan mengeluarkan biaya yang sekecil mungkin, agar bisa mengetahui dan merencanakan besarnya kebutuhan modal kerja yang dibutuhkan, maka menurut Suwantojo (1978:30) faktor-faktor yang mempengaruhi komposisi modal kerja, antara lain adalah:

- 1). Sifat kegiatan perusahaan itu sendiri.
- 2). Faktor-faktor ekonomi.
- 3). Pengaturan-pengaturan pemerintah yang berhubungan dengan pengendalian kredit
- 4). Tingkat bunga yang berlaku
- 5). Besarnya uang yang beredar
- 6). Tersedianya bahan-bahan di pasar
- 7). Kebijakan yang berlaku didalam perusahaan itu sendiri.

Besarnya jumlah modal kerja yang dibutuhkan tidak hanya ditentukan oleh besarnya penjualan tetapi juga kecepatan perputaran operasi perusahaan, dimana semakin cepat perputarannya, maka semakin kecil pula modal kerja yang dibutuhkan sedangkan menurut Suwantojo (1978:37) “kecepatan perputaran operasi antara lain sangat ditentukan oleh jenis dan sifat kegiatan perusahaan”. Pemenuhan kebutuhan modal kerja merupakan salah satu bagian dari fungsi pendanaan (*financing*). Menurut Riyanto (2001:187) “pemenuhan kebutuhan dana pada dasarnya dapat dibedakan dalam pemenuhan kebutuhan dana secara sendiri-sendiri sesuai dengan kebutuhan masing-masing aktiva yang akan dibiayai dan cara pemenuhan sebagai satu kesatuan atau satu kelompok”. Pemenuhan kebutuhan dana secara individual disebut dengan pembelanjaan *partiil*. Menurut Riyanto (2001:187) “sistem pembelanjaan *partiil* adalah sistem pemenuhan kebutuhan dana yang mendasarkan pada perputaran dan waktu terikatnya dana pada masing-masing aktiva secara individual”.

Sistem pemenuhan dana secara *partiiil* merupakan pemenuhan pada setiap kebutuhan atau aktiva dengan dana sendiri-sendiri yang disesuaikan dengan jumlah dan lamanya kebutuhan. Menurut Riyanto (2001:191) jika menggunakan sistem ini maka pedomannya sebagai berikut:

- a). Untuk aktiva lancar hendaknya dengan kredit jangka pendek
- b). Untuk aktiva tetap yang tidak berputar dengan modal sendiri
- c). Untuk aktiva tetap yang berputar dengan kredit jangka panjang

Pemenuhan kebutuhan dana secara keseluruhan disebut sebagai sistem pembelanjaan total. Menurut Riyanto (2001:180) "sistem pembelanjaan total adalah sistem pemenuhan kebutuhan dana yang mendasarkan pada perputaran dana yang ditanamkan dalam kelompok aktiva atau keseluruhan aktiva sebagai suatu kesatuan". Ditinjau dari kecil besarnya kebutuhan pemenuhan dana pembelanjaan menurut Riyanto (2001:192) pedomannya adalah:

- a). Kebutuhan dana yang *permanent* (modal konstan) dengan modal sendiri atau kredit jangka panjang.
- b). Kebutuhan dana yang berubah-ubah diatas konstan (modal *variable*) dengan kredit jangka pendek.

Cara pemenuhan dana dengan system pembelanjaan total ini, dimana kita memandang keseluruhan dana yang ditanamkan dalam perusahaan sebagai suatu kompleks, maka ada dua golongan kebutuhan yaitu modal konstan dan modal *variable*.

e. Struktur Modal Kerja

Sebuah perusahaan dalam kegiatannya akan melakukan kapitalisasi yang lebih menekankan pada artian pembelanjaan kuantitatif dan struktur modal yang lebih menekankan pada artian pembelanjaan kualitatif. Menurut Riyanto (2001:282) "kapitalisasi merupakan jumlah modal terikat pada perusahaan yang meliputi jumlah utang jangka panjang dan modal sendiri". Struktur modal sendiri menurut Riyanto (2001:282) " adalah perimbangan atai perbandingan antara jumlah utang jangka panjang dengan modal sendiri ". Jadi bisa dikatakan bahwa susunan dari jenis-jenis modal kerja yang membentuk kapitalisasi tersebut adalah struktur modal. Apabila dihubungkan antara kapitalisasi dengan struktur modal maka bisa dikatakan bahwa kebijakan dalam pembelanjaan kuantitatif akan

menentukan kapitalisasi, sedangkan untuk pembelanjaan kualitatif akan menentukan struktur modal suatu perusahaan.

Pembahasan kali ini lebih menekankan pada struktur modal, menurut Martono dan Harjito (2002:240), “struktur modal (*capital structure*) adalah perbandingan atau imbalan pendanaan jangka panjang perusahaan yang ditunjukkan oleh perbandingan hutang jangka panjang terhadap modal sendiri “. Pemenuhan modal kerja pada perusahaan bersumber dari modal sendiri yang berasal dari modal saham, laba ditahan dan cadangan, namun jika pada pedagang yang hanya berskala kecil maka modal sendiri berasal dari penerimaan setelah dikurangi oleh kebutuhan-kebutuhan lainnya, persediaan dan piutang yang jumlahnya masih sulit untuk diprediksikan oleh mereka. Apabila suatu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dananya mengutamakan pemenuhan dengan sumber dari dalam perusahaan akan sangat mengurangi keterangantungannya kepada pihak luar. Jika dalam pendanaan perusahaan yang berasal dari modal sendiri mengalami kekeurangan (*defisit*) maka diperlukan pendanaan atau modal tambahan dari sumber luar yaitu dari hutang (*debt financing*) jika dalam memenuhi kebutuhan dana dari sumber *ekstern* kita lebih mengutamakan utang saja maka ketergantungan kita pada pihak luar akan makin besar resiko finansiilnyapun semakain besar, karena itu dalam pemenuhan kebutuhan dana perusahaan harus mencari alternatif alternatif pendanaan yang efisien. Pendanaan yang efisien akan terjadi bila perusahaan mempunyai struktur modal. Jadi perlu adanya usaha untuk melakukan keseimbangan yang optimal antara kedua sumber dana tersebut.

Menurut Martono dan Harjito (2002:240) struktur modal optimal dapat diartikan sebagai struktur modal yang dapat meminimalkan biaya penggunaan modal keseluruhan atau boiaya rata-rata, sehingga akan memaksimalkan nilai perusahaan. Struktur modal yang optimal bisa dicari dengan mendasarkan aturan struktur finansiil *konservatif*, menurut Riyanto (2001:294) bahwa

“dalam aturan struktur finansiil konservatif yang vertikal mnenghendaki agar perusahaan, dalam keadaan bagaimanapun juga jangan mempunyai jumlah utang yang lebih besar dari jumlah modal sendiri atau dengan kata lain “Debt ratio” jangan lebih besar dari 50%, sehingga modal yang

dijamin (utang) tidak lebih besar dari modal yang menjadi jaminannya (modal sendiri).”

Jadi dalam biaya utang dan biaya modal sendiri pada rasio utang di atas 50% makin meningkat, hal ini disebabkan karena makin besarnya ratio utang berarti makin besar pula resiko finansialnya, resiko finansial merupakan resiko yang timbul karena ketidakmampuan perusahaan untuk membayar bunga dan angsuran dalam keadaan ekonomi yang memburuk.

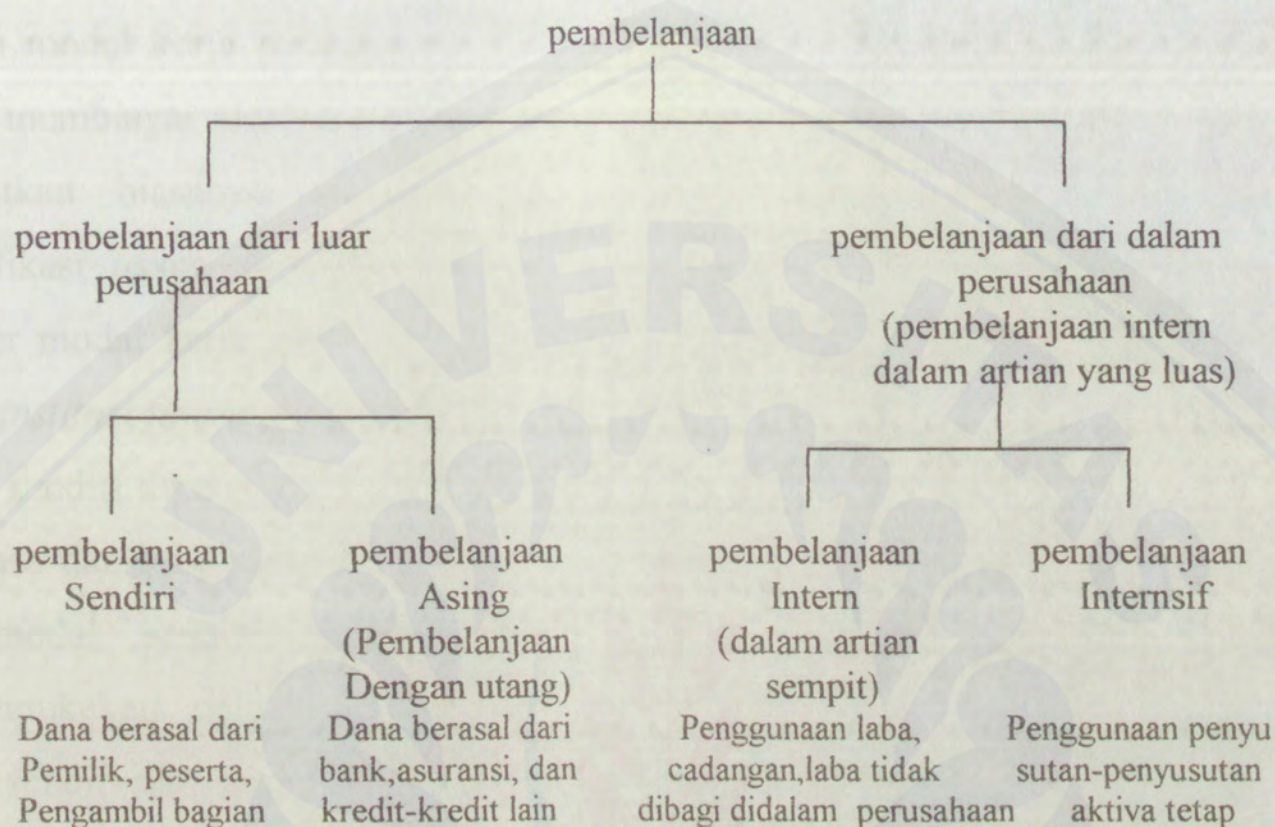
Struktur modal merupakan perimbangan atau perbandingan antara modal asing (jangka panjang) dengan modal sendiri, sehingga merupakan masalah yang penting bagi setiap perusahaan, karena baik buruknya struktur modal akan mempengaruhi atau mempunyai efek langsung terhadap posisi finansial perusahaan. Jika perusahaan memiliki struktur modal yang tidak baik (utang yang dimiliki besar) maka akan memberikan beban yang berat kepada perusahaan yang bersangkutan. Jadi struktur modal merupakan cermin dari pengambilan keputusan pendanaan atau kebijakan finansial dan erat hubungannya dengan masalah kapitalisasi, di mana susunan dari jenis-jenis *funds* yang membentuk kapitalisasi adalah merupakan struktur modalnya. Menurut Riyanto (2001:297-300) ada beberapa faktor yang mempengaruhi struktur modal antara lain adalah tingkat bunga, stabilitas dari “*earning*”, susunan dari aktiva, kadar risiko dari aktiva, besarnya jumlah modal yang dibutuhkan, keadaan pasar modal, sifat manajemen, dan besarnya suatu perusahaan.

1.4.3 Sumber-Sumber Penawaran Modal

Modal kerja sebagai suatu faktor vital dalam suatu perusahaan dalam hal ini khususnya adalah para pedagang pasar yang merupakan sektor informal dengan skala usaha yang kecil atau mikro, tidak memiliki suatu perhitungan modal kerja yang teknis, dalam hal ini hanya menggunakan pembukuan yang sederhana, atau bahkan tanpa menggunakan pembukuan sama sekali, sehingga pemilihan dalam menentukan pihak modal kerja mana yang akan dijadikan sebagai sumber pembiayaan usaha mereka harus benar-benar dipikirkan dengan tepat, karena pada umumnya kendala yang paling vital para pedagang yang bergerak di sektor informal adalah keterbatasan modal kerja. Perusahaan atau

pedagang harus bisa memilih sumber modal yang tepat sesuai dengan jenis dan tipe perusahaan tersebut. Menurut Riyanto (2001:16) kredit merupakan sumber modal usaha alternatif ini bisa dilihat dari bagan dibawah ini:

Bagan 1. Sumber-Sumber Penawaran Modal



Jika dilihat dari bagan di atas bisa dijelaskan bahwa salah satu sumber penawaran modal kerja ditinjau dari asalnya yaitu pertama sumber *intern* (*internal sources*) yaitu modal atau *funds* yang dibentuk atau dihasilkan sendiri didalam perusahaan, ini berarti perusahaan melakukan pembelian dengan kekuatan sendiri, yang disebut pembelian dari dalam perusahaan atau *internal financing*. Sumber *intern* dari *funds* yang utama adalah keuntungan yang ditahan (*retained net profit*) dan akumulasi penyusutan (*accumulated depreciations*). Modal sendiri ditanamkan kedalam perusahaan untuk waktu yang tidak terbatas selama perusahaan masih berjalan. Modal luar setelah suatu jangka waktu tertentu harus dikembalikan. Modal sendiri memikul resiko pertama atau "*premier risque*" perusahaan. Dalam hal perusahaan menderita kerugian, pada tingkat pertama kerugian tersebut harus dipikul oleh modal sendiri. Oleh sebab itu, modal sendiri disebut juga sebagai "modal pemikul risiko". Kedua sumber *ekstern* merupakan sumber modal yang berasal dari luar perusahaan dan sebagaimana diuraikan bahwa metode pembelian dimana usaha pemenuhan kebutuhan modalnya,

diambilkan dari sumber-sumber modal yang berada di luar perusahaan. *Funds* yang berasal dari sumber *ekstern* adalah *funds* yang berasal dari kreditur milik peserta atau pengambil bagian didalam perusahaan. Jadi sumber modal kerja yang kedua ini (sumber modal kerja *ekstern*) merupakan sumber modal tambahan setelah modal kerja pertama yaitu sumber modal kerja *intern* tidak mencukupi untuk membiayai aktivitas usaha yang dilakukan. Modal kerja atau *funds* yang didapatkan biasanya digunakan untuk peningkatan aktivitas usaha atau divesifikasi usaha sehingga usaha tersebut bisa berkembang dan meningkat. Sumber modal kerja *ekstern* ini yang paling populer adalah sumber modal dari pihak *institusi financial* formal dalam hal ini adalah bank. Dilihat dari fungsinya, modal sendiri dipergunakan sebagai modal kerja seperti pada perusahaan industri atau jasa dan sebagai modal jaminan. Dalam hubungannya dengan modal asing dan modal sendiri, Curt sandig (dalam Bambang Riyanto 2001:214) mengemukakan adanya perbedaan antara kedua bentuk modal tersebut yaitu modal sendiri dan modal asing antara lain sebagai berikut :

Tabel 4. Perbedaan Modal Asing dan Modal Sendiri

No.	Modal asing	Modal sendiri
1.	Modal yang terutama memperhatikan kepentingannya sendiri yaitu kepentingan kreditur	Modal terutama ditarik dan kepentingan terhadap kontinuitas kelancaran dan keselamatan perusahaan
2.	Modal yang tidak mempunyai pengaruh terhadap penyelenggaraan perusahaan	Modal yang dengan kekuasaannya dapat mempengaruhi politik perusahaan
3.	Modal dengan beban bunga yang tetap tanpa memandang adanya keuntungan atau kerugian	Modal yang mempunyai hak atas laba sesudah pembayaran bunga untuk modal asing
4.	Modal yang hanya sementara turut bekerjasama di dalam perusahaan	Modal yang digunakan di dalam perusahaan untuk waktu yang tidak terbatas atau tidak tertentu lamanya
5.	Modal yang dijamin modal yang memiliki hak dilakukan (hak preferent) sebelum modal sendiri dalam likwidasi	Modal yang menjadi jaminan dan haknya adalah sesudah modal asing didalam likwidasi

1.4.4 Karakteristik Sektor Informal

Sebagian besar negara berkembang menghadapi masalah arus urbanisasi yang cepat dan tingkat pertumbuhan penduduk yang pesat. Urbanisasi merupakan salah satu bagian dari proses industrialisasi yang tidak dapat dihindari. Urbanisasi merupakan perpindahan penduduk dan sumber daya lainnya dari desa ke kota dengan harapan dapat memberikan lapangan kerja dan penghasilan yang lebih baik. Terjadinya urbanisasi yang berlebih dan perkembangan angkatan kerja yang meningkat membuat lapangan kerja industri modern dan sektor formal tidak bisa menampung seluruhnya, sehingga kelebihan dari pencari kerja tersebut harus puas menyangand predikat pengangguran.

Menurut Criss dan Tadjuddin (1996:60) mendefinisikan pengangguran yang dikutip dari definisi yang digunakan oleh konferensi *international* kedelapan ahli statistik perburuhan yang diselenggarakan di Jenewa tahun 1954 adalah sebagai berikut: “ Pengangguran adalah seseorang yang telah mencapai usia tertentu yang tidak memiliki pekerjaan dan sedang mencari pekerjaan agar memperoleh upah atau keuntungan”. Implikasinya banyak pengangguran mencoba untuk berusaha sendiri dengan cara kecil-kecilan atau dengan kata lain masuk dalam usaha kecil. Pengertian usaha kecil menurut UU no.9/1995 adalah “ kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil ini memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan seperti kepemilikan sebagaimana diatur dalam UU ini. Usaha kecil disini adalah termasuk usaha kecil informal”. Menurut UU no.5 tahun 1995 kriteria usaha kecil sebagai berikut:

- a. memenuhi kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000,00 (dua ratus juta upiah), tidak termasuk tanah dan bangunan.
- b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah)
- c. milik warga negara Indonesia
- d. pendiri sendiri, dan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, diawasi, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah maupun usaha besar
- e. berbentuk usaha perorangan, badan usaha tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Menurut KADIN dan Asosiasi serta Himpunan Pengusaha Kecil, juga kreteria dari Bank Indonesia (dalam Harimurti Subanar, 2001:2-3), maka yang termasuk

Sektor formal mencakup perusahaan yang mempunyai status badan hukum, pengakuan dan ijin resmi dari pemerintah dan umumnya berskala besar. Dari pengertian-pengertian dan kriteria di atas, maka dapat disimpulkan bahwa sektor informal sebagai aktivitas yang heterogen sesuatu yang dinamis, efisien dan menguntungkan secara ekonomis, juga kreatif. Perbedaan sektor formal dan informal bisa disimpulkan sebagai berikut:

Tabel 5. Perbedaan Karakteristik Sektor Formal Dan Sektor Informal

Karakteristik	Sektor Formal	Sektor Informal
Modal	Relatif lebih mudah	Sukar didapat
Teknologi	Padat modal	Padat karya
Organisasi	Birokrasi	Organisasi keluarga
Kredit	Lembaga keuangan resmi	Tidak resmi
Bantuan pemerintah	Penting utk kelangsungan usaha	Sangat sedikit
Sifat wiraswasta	Dilindungi pemerintah	Berdikari
Persediaan barang	Jumlah besar & kualitas baik	Jumlah kecil dan kualitas berubah
Hubungan (relasi)	Kontrak kerja	Saling percaya

Beragamnya sektor informal dan variasi yang bermacam-macam, dalam penyediaan jenis pekerjaan, para ahli belum dapat memecahkan masalah definisi, namun hanya sebatas merumuskan ciri-ciri sektor informal, menurut pendapat Wirosarjono (1991:50), merupakan kegiatan ekonomi marginal (kecil-kecilan) yang dirumuskan dalam ciri-ciri sebagai berikut:

1. Pola kegiatan tidak teratur, baik dalam arti waktu, permodalan, maupun penerimaan.
2. Ia tidak tersentuh oleh peraturan & ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah.
3. Modal, peralatan dan perlengkapan maupun omzetnya biasanya kecil dan diusahakan atas dasar perhitungan harian.
4. Tidak mempunyai tempat yang tetap atau keterampilan dengan usaha lain.
5. Umumnya tiap-tiap satuan usaha mempekerjakan tenaga yang sedikit dari lingkungan keluarga, kenalan atau berasal dari daerah yang sama.
6. Umumnya dilakukan oleh dan untuk melayani golongan masyarakat yang berpendapatan rendah.
7. Tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus, sehingga secara luwes dapat menyerap bermacam-macam tingkat pendidikan tenaga kerja, tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, perkreditan dan lain sebagainya.

8. Pedagangan sektor informal dapat diartikan kelompok / golongan yang usahanya berskala kecil, meliputi pedagang kaki lima, pemulung, usaha industri kecil dan kerajinan rumah tangga.

Sektor informal merupakan satu sektor penyelamat (sekoci penyelamat), meskipun sektor informal sebagai unit-unit usaha kecil yang sedikit sekali menerima proteksi ekonomi secara resmi oleh pemerintah. Lebih jelasnya sektor informal merupakan sumber penghidupan masyarakat yang bergerak di sektor ekonomi lemah dan banyak berkembang di perkotaan terutama di negara-negara sedang berkembang seperti Indonesia. Paling tidak sektor informal merupakan tempat penampungan tenaga kerja sementara sebelum memperoleh kesempatan bekerja di tempat yang lebih layak sesuai dengan tingkat kemampuannya atau pendidikan yang dimiliki, sehingga terjadinya gejolak dari *issue* pengangguran untuk sementara dapat dihindari. Pemerintah perlu sekali memperhatikan kehidupan sektor-sektor mikro (informal), sebagai salah satu sektor yang lemah dalam usaha.

1.4.5 Sumber Modal Kerja *Ekstern* Dalam Sektor Informal

Sumber-sumber modal kerja terdiri dari modal kerja *intern* dan modal kerja *ekstern*. Akibat keterbatasan modal kerja *intern* maka pengusaha kecil berusaha memenuhinya dengan modal kerja *ekstern* dalam bentuk kredit modal kecil. Menurut muljono (1993:238) mengatakan bahwa:

“kredit modal kecil adalah kredit yang diperlukan untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran yang habis dalam satu siklus usaha, pengertian suatu siklus usaha yaitu meliputi jangka waktu dari pengeluaran uang tunai sampai dengan uang tunai itu dapat diterima kembali dalam bentuk uang tunai juga.”

Sumber modal kerja *ekstern* meliputi sumber modal kerja formal dan informal. Modal kerja formal merupakan sumber modal kerja yang berasal dari *institusi financial* formal yang secara tipikal kredit dan deposito yang berjumlah besar, menggunakan angunan pasti, jangka waktu panjang dan menggunakan *legal banking*. *Institusi financial* formal ini memberikan pinjaman atau kredit yang meliputi lembaga keuangan (Bank), lembaga keuangan bukan bank (BPR) dan koperasi.

kredit diberikan semakin tinggi pula tingkat resikonya, karena sejauh kemampuan manusia untuk menerobos hari depan itu maka masih selalu terdapat unsur ketidak tentuan yang tidak dapat diperhitungkan. Ini yang menyebabkan timbulnya unsur resiko. Dengan adanya unsur resiko inilah maka timbullah jaminan dalam pemberian kredit.

4. Prestasi atau objek kredit itu tidak saja diberikan dalam bentuk uang, tetapi juga dapat dalam bentuk barang atau jasa. Namun karena kehidupan modern sekarang ini didasarkan kepada uang, maka transaksi-transaksi kredit yang menyangkut uanglah yang sering kita jumpai dalam praktek perkreditan.

Sedangkan menurut Kasmir (2000:75) unsur-unsur kredit hampir sama dengan yang dikemukakan Suyatno, namun dilengkapi lagi dengan unsur kesepakatan yaitu unsur kesepakatan antara kreditur dengan debitur yang dituangkan dalam suatu perjanjian (akad kredit) yang ditanda tangani bersama, dan unsur balas jasa yaitu merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit/jasa yang dikenal dengan bunga bagi bank prinsip konvensional, selain itu juga biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi kredit yang merupakan keuntungan utama bank.

Tujuan kredit yaitu membantu program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan, membantu usaha nasabah, mencari keuntungan. Kredit ditinjau dari fungsinya meliputi, meningkatkan daya guna uang, meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, meningkatkan daya guna dan peredaran barang, sebagai salah satu alat stabilisasi ekonomi, meningkatkan kegairahan berusaha, meningkatkan pemerataan pendapatan dan meningkatkan hubungan internasional.

Setiap usaha apapun tentu mengandung suatu tingkat kerugian begitupun dalam kredit usaha ketidakmampuan nasabah dalam melunasi kreditnya, dapat ditutupi dengan suatu jaminan kredit. Fungsi jaminan kredit adalah untuk melindungi bank dari kerugian dan nasabah yang nakal. Inti dari jaminan kredit adalah mengikat nasabah untuk segera melunasi utang-utangnya nasabah akan terikat dengan bank mengingat jaminan kredit akan disita oleh bank apabila nasabah tidak mampu membayar. Jaminan yang dikenakan kepada nasabah bermacam-macam sesuai dengan besarnya kredit yang diambil. Jaminan terdiri dari barang (tanah, bangunan, kendaraan, barang dagangan, sawah, dll), dan surat berharga (sertifikat saham, obligasi, tanah, deposito, promes, wesel dll). Selain jaminan debitur juga harus membayar bunga yang dibebankan saat pembayaran

kredit, tiga jenis model pembebanan suku bunga yang sering dilakukan oleh bank, menurut Kasmir (2000:82-82), yaitu *pertama flate rate* merupakan perhitungan suku bunga yang tetap setiap periode, sehingga jumlah angsuran (cicilan) setiap periode dengan sisa pinjaman sampai pinjaman tersebut lunas. *Kedua sliding rate* merupakan perhitungan suku bunga yang dilakukan dengan mengalikan % tase suku bunga per periode dengan sisa pinjaman sehingga jumlah suku bunganya semakin menurun, dan *ketiga floating rate* merupakan perhitungan suku bunga yang dilakukan sesuai dengan tingkat suku bunga pada bulan yang bersangkutan, jadi suku bunganya bisa turun dan naik. Sebelum debitur mendapatkan kredit terlebih dahulu harus memenuhi prosedur pemberian kredit yaitu tahapan penilaian dari pengajuan proposal kredit dan dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis kredit sampai dengan kredit diterima atau ditolak praktek prosedur pemberian kredit secara umum dapat dibedakan menjadi pinjaman perseorangan, badan hukum, konsumtif dan produktif. Prinsip pemberian kredit yang sering dilakukan menurut Kasmir (2000:91-95) yaitu dengan analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Colleteral, Condition*), analisis 7P (*Personality, Party, Perpose, Prospect, Payment, Profitability, Protection*) dan study kelayakan (aspek hukum, pasar dan pemasaran, keuangan, operasi/teknis, manajemen, ekonomi/sosial dan AMDAL). Bank melakukan penyelamatan untuk mengatasi kredit macet agar tidak menimbulkan kerugian, menurut Kasmir (2000:103), penyelamatan dapat dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran, atau jumlah angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau dengan melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar.

Sumber permodalan lain adalah Bank Perkreditan Rakyat (BPR), merupakan unsur terkecil didalam fungsi usaha bank dan diizinkan untuk beroperasi di wilayah kecamatan. BPR didefinisikan oleh Undang-undang no. 10 tahun 1998, (dalam Susilo, dkk, 2000:49), “sebagai bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan /atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam bentuk lalu lintas pembayaran”.

pedagang pasar, koperasi Dinas Pasar, koperasi karyawan perusahaan, koperasi pegawai negeri, koperasi kredit suatu desa atau kampung dan koperasi pertanian.

Koperasi kredit didirikan untuk memberikan kesempatan kepada anggotanya mendapatkan pinjaman dengan mudah dan ongkos atau bunga yang relatif ringan. Koperasi kredit fungsinya sesuai dengan koperasi lainnya yaitu bertujuan untuk memperbaiki kehidupan para anggotanya, misalnya dengan pinjaman itu seorang pedagang dapat membeli barang dagangannya sehingga akan membantu meningkatkan modal dan meningkatkan penjualan, hal ini berarti akan membantu menaikkan pendapatannya. Pendapatan yang bertambah berarti memperbaiki kehidupannya. Koperasi dalam memberi pelayanan selalu berusaha supaya ongkos atau bunga kredit di tetapkan serendah mungkin agar dirasakan ringan oleh para peminjam dan pengurus koperasi harus memperhatikan pula agar supaya pinjaman tersebut betul-betul digunakan untuk hal-hal yang bermanfaat.

Pemilihan sumber *finansial* informal oleh sektor informal muncul setelah sektor informal tidak bisa menembus *institusi finansial* formal dalam mendapatkan kredit sebagai modal kerja, karena aktivitas *finansial* formal secara tipikal meliputi pinjaman dan deposito dengan jumlah besar, memakai agunan pasti, jangka waktu panjang dan menggunakan *legal banking*. Sedangkan *finansial* informal secara kontras berbeda, yaitu meliputi pinjaman dan penabungan jangka pendek, secara umum tidak menggunakan agunan, transaksi berjangka pendek dan beroperasi dibawah bayang-bayang *finansial* formal, sehingga *institusi finansial* informal digunakan sebagai alternatif yang mudah dan murah. Menurut Robinson (dalam penelitian Mudhar Syariffudin dkk, 2003:10), kredit informal pedesaan memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Jaminan tidak diutamakan
2. Kebanyakan merupakan pinjaman jangka pendek (kredit konsumsi atau modal kerja) dan sedikit kredit investasi
3. Jumlah kredit kecil
4. Transaksi tidak menggunakan aturan formal sehingga biaya administrasi relatif menjadi tidak ada.
5. Terpinjam memiliki informasi secara personal dengan peminjam.
6. Terpinjam dan peminjam biasanya memelihara hubungan personal atau sosial bahkan ekonomi dalam bentuk lain misalnya produsen-pedagang, majikan-buruh, pemilik tanah dan buruh penggarap.

7. Tingkat kemacetan kredit relatif rendah.

Menurut Dale W. Adam (dalam Soegiarto, 1994:57) secara umum, berdasarkan tipologi diberbagai negara sedang berkembang, sumber *finansial* informal ini meliputi beberapa bentuk sebagai berikut: 1) pelepas uang (*Moneylenders*); 2) pedagang (*Merchant*) atau disebut dengan *mindrink*; 3) pegadaian (*Pawnbroker*); 4) perantara (*loan brokers*); 5) pemilik tanah pertanian (*landlords*); 6) pinjaman antar kerabat (*friends and relatives*); 7) penjaga uang (*money guards*); 8) *nonrotating saving and credit group*; 9) kelompok simpan pinjam (*rotating saving and credit association*); 10) *saving and credit co-operative* (koperasi simpan pinjam).

Salah satu bentuk *finansial* informal adalah rentenir atau pelepas uang. Kredit *union* atau renternir merupakan seorang atau kelompok orang yang berusaha dibidang pemberian kredit pinjaman, yang tidak berbadan hukum dengan mengenakan tingkat bunga yang tinggi dibandingkan bunga bank, yang termasuk perusahaan atau usaha ini adalah kredit *union* renternir, usaha peningkatan pendapatan keluarga dan kegiatan usaha lainnya yang sejenis. Menurut I Wayan Yasa (1996:94) yang dimaksud dengan “kaum renternir adalah golongan orang yang meminjamkan uang kepada orang dengan bunga yang sangat tinggi “. Menurut pendapat Soegiarto (1994:62-68), riwayat profesi sebelum menjadi sebagai pelepas uang umumnya dia sudah bergelut dalam pekerjaan yang ada kaitannya dengan perdagangan, wiraswasta atau usaha yang membutuhkan perhitungan *benefit-cost analysis*. Ada dua alasan mengapa seseorang masuk menjadi pelepas uang, pertama karena adanya dorongan untuk meningkatkan ekonomi rumah tangganya (pendapatan), kedua karena adanya lingkungan yang mendukung terjadinya transfer pengetahuan praktis tentang bagaimana operasi dari pelepas uang tersebut. Profesi menjadi pelepas uang sering dianggap sebagai pekerjaan yang berkonotasi negatif, bahkan dipandang sebagai pekerjaan yang berdosa karena menarik riba atas pinjam-meminjam, dan melanggar norma-norma agama di masyarakat, namun tidak semua orang bisa masuk dalam usaha ini, karena profesi pelepas uang biasanya perlu bimbingan dari pelepas uang yang lebih senior dan biasanya masih kerabat atau teman, namun ada juga yang

melakukan dengan *trial and error* masuk menjadi pelepas uang sehingga banyak yang akhirnya rugi dan gulung tikar, sebab dia belum tahu karakter psikologis dari nasabahnya. Jaringan kerja pelepas uang cukup kompleks, yang mana jika seorang pelepas uang kekurangan modal, maka bisa meminjam ke sesama pelepas uang dan tidak jarang pula menggunakan jasa bank. Sistem kredit dalam pelepas uang sangat bervariasi ada yang sistem *rolasan* (dua belas kali mengangsur), sistem *patlikuran* (dua puluh empat kali angsuran), atau sistem *telungpuluhan* (tiga puluh kali mengangsur), dengan bunga berkisar antara 10 persen sampai 20 persen dalam satu periode kredit, dalam hal ini pelepas uang tidak punya perhitungan bunga yang rasional, seperti layaknya kredit bank dengan bunga berjalan ataupun sistem lain, tetapi menggunakan bunga tetap meskipun lama kredit berbeda-beda. Kredit jenis ini biasanya ditawarkan di pasar-pasar dan tanpa menggunakan agunan berupa apapun cukup dengan rasa saling percaya, dan biasanya kredit yang diambil tidak lebih dari Rp.100.000,00, sedangkan kredit berskala besar menggunakan agunan berupa barang-barang perhiasan, besarnya bisa 100 juta lebih. Nasabah juga diberi kelonggaran untuk memilih kredit mana yang akan diambil. Pelepas memiliki kemampuan untuk memprediksi kondisi perdagangan dari para nasabahnya sehingga tahu besar kredit yang harus diberi. Prosesnya dengan cara nasabah diberi kredit sedikit dulu, setelah beberapa transaksi pelunasannya lancar maka dia diizinkan kredit yang lebih besar. Semakin tinggi kredit yang diambil maka bunganya cenderung semakin rendah, karena dalam kredit dalam jumlah besar biasanya periode pengembalian lebih pendek terhitung dengan hari, dan menggunakan agunan. Pada prinsipnya cicilan kredit nasabah harus dibayar setiap hari, namun jika nasabah berhalangan cicilan dapat diundur sesuai dengan kebutuhan, yang penting saling pengertian. Kadang-kadang mereka memiliki hubungan personal, seperti saling kenal secara pribadi, sehingga sudah banyak mengetahui karakteristik nasabah. Selain itu juga tercipta hubungan sosial seperti saling bantu-membantu jika ada yang mengalami musibah dan datang jika ada yang mengadakan hajatan, sehingga ini menjadi strategi pelepas uang untuk melanggengkan hubungan selain mengikat nasabah dengan bunga yang tinggi. Jadi jika suatu saat nasabah tidak bisa mengangsur cicilan, maka bisa berhenti

oleh lembaga perkreditan resmi. Pada umumnya mereka yang meminjam uang kepada pihak kredit informal adalah orang-orang yang berekonomi lemah, karena peminjaman uang pada kredit pihak informal prosedurnya sangat mudah dan sangat cepat, tanpa diperlukan syarat-syarat formal seperti yang ada pada koperasi ataupun pada lembaga perbankan yang lainnya. Meskipun demikian mereka yang terlibat dalam peminjaman kredit pihak informal akan sangat sulit sekali untuk keluar dari jeratannya karena dengan adanya bunga-berbunga seolah-olah hutang-piutangnya tidak akan terselesaikan atau sulit dilunasi.

Pada setiap kegiatan ekonomi pasti akan memunculkan biaya, begitu pula dalam hal pinjam-meminjam akan muncul biaya, yang utama adalah biaya yang ditanggung oleh peminjam yaitu biaya transaksi. Biaya transaksi (*transaction*) menurut Hendar dan Kusnadi (1999:31) merupakan biaya-biaya yang ada diluar biaya produksi atau biaya yang timbul atas pengenaan pertukaran suatu produk. Biaya ini timbul ketika suatu organisasi perusahaan mengadakan pembelian output maupun penjualan output. Pada saat pembelian *out put* biaya yang perlu dikenakan adalah biaya mencari informasi tentang input, biaya penelitian *out put*, biaya kontrak, biaya *monitoring* kontrak dan biaya legal, jika kontrak dilanggar. Pada saat penjualan output biaya yang perlu dikeluarkan adalah biaya pencarian informasi pasar, biaya penelitian pasar, biaya kontrak penjualan, biaya *monitoring* kontrak dan biaya legal jika kontrak dilanggar. Biaya transaksi yang dimaksudkan disini adalah sesuai dengan pendapat Guai - Abiad (dalam penelitian Mud'har Syarifudin dkk, 2003:11)" adalah *Transaction cost are define as the non-interest expenses incurred by lenders in evaluating, disbursing, and collecting loans, and by borrows in applying, getting approval for and repaying their loans*". Berdasarkan definisi diatas maka yang dimaksud dengan biaya transaksi adalah biaya yang meliputi besarnya kredit yang diterima, suku bunga pinjaman yang ditetapkan, jarak antara rumah dengan lembaga kredit dan tingkat resiko nasabah yang dielaborasi dari tipe koleteral dan kepemilikan usaha atas koleteral, sehingga muncul biaya yang bersifat *financial* yaitu yang nyata dikeluarkan dalam mendapatkan pinjaman tersebut dan biaya non finansial yaitu biaya atas waktu selama mengurus pinjaman tersebut. *Institusi finansial* formal umumnya biaya

transaksi yang dikeluarkan oleh peminjam terdiri dari bunga, kolateral (agunan) dan biaya administrasi, biaya transaksi biasanya lebih banyak dan memakan waktu panjang karena prosedur yang lebih rumit. Lain lagi dengan kredit dengan pihak informal yang memiliki kelonggaran agunan bahkan tanpa agunan sehingga menyebabkan biaya bunga yang sangat tinggi dan lemah terhadap hukum, biaya transaksi disini meliputi bunga dan biaya lain-lain (mencakup agunan jika ada, biaya potongan).

1.4.6 Modal Kerja dan Perkembangan Usaha

Menurut BPS definisi usaha adalah kegiatan yang menghasilkan barang atau jasa dengan tujuan sebagian atau seluruh hasilnya untuk dijual atau ditukar dan atau menunjang kehidupan dan menanggung resiko. Setiap pengusaha pasti berharap usahanya akan meningkat dan berkembang sesuai dengan *life cycle* perusahaan yaitu dari kelahiran, pendewasaan, perkembangan dan kematian atau kebangkrutan. Setiap pengusaha yang tidak ingin mengalami *life cycle* yang terakhir (kematian), maka mereka selalu berusaha bagaimana cara mendorong dan mempertahankan perkembangan. Salah satu cara untuk mewujudkan itu adalah adanya modal kerja yang cukup sebagai alat pembiayaan dalam usaha. Modal kerja dalam usaha merupakan unsur yang tidak bisa dipisahkan. Modal kerja merupakan unsur vital dalam suatu usaha karena modal kerja dianggap sebagai salah satu faktor penggerak dalam suatu usaha. Jadi modal kerja merupakan faktor yang penting dalam pengembangan usaha supaya usaha yang dilakukan lancar dan *life cycle* perusahaan menduduki puncak perkembangan.

Menurut Suyana (2000:115-116) teknik pengembangan usaha dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Teknik perluasan skala usaha (*economic of scale*) cara ini dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi dan tempat usaha. ini dilakukan bila perluasan usaha atau peningkatan out put akan menurunkan biaya jangka panjang, yang berarti skala usaha yang ada ekonomis (*economic of scale*). Sebaliknya bila peningkatan out put mengakibatkan peningkatan biaya jangka panjang (*diseconomis of scale*) maka tidak baik dilakukan. Dengan kata lain bila produk barang dan jasa yang dihasilkan sudah mencapai titik yang paling efisien, maka memperluas skala perusahaan ekonomi tidak dapat dilakukan sebab akan mendorong kenaikan biaya.

2. Perluasan cakupan usaha (*economic of scope*). Cara ini dilakukan dengan menambah jenis usaha baru, produk dan jasa yang berbeda dari yang sekarang diproduksi (*diversifikasi*) serta dengan teknologi berbeda. Dengan demikian perkembangan perusahaan bisa di capai dengan modal kerja yang efisien dan efektif.

Usaha yang bisa dilakukan oleh pengusaha sektor informal dalam mencapai perkembangan usahanya, yaitu dengan kredit investasi yaitu kredit yang digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek atau pabrik baru dimana masa pemakaiannya untuk suatu periode yang relatif lebih lama dan biasanya kegunaan kredit ini adalah untuk kegiatan utama suatu perusahaan, namun jika mereka mengalami kekurangan modal kerja, maka mereka bisa melakukan kredit modal kerja. Kredit modal disini merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi atau usaha dalam operasionalnya, contohnya kredit modal kerja yang digunakan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai, dan biaya-biaya yang lainnya, yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan. Kredit modal kerja merupakan kredit yang didapatkan untuk mendukung kredit investasi yang sudah ada.

Perkembangan usaha dalam hal ini berkenaan dengan kenaikan pendapatan atau bertambahnya penghasilan dari sebelumnya (kenaikan terhadap laba usaha). Pendapatan bisa dikategorikan dalam pendapatan rendah, sedang dan tinggi. Dasar pengkategorian pendapatan tersebut sesuai dengan pendapat Anwar (1981:120) yang dikemukakan melalui rumus berjenjang, yaitu:

$$\text{Interval Kelas} = \frac{\text{jarak}}{\text{Banyak kelas}}$$

Perkembangan usaha juga bisa dilihat dari sisi eksistensi usaha dan perluasan (*ekspansi*) usaha sesuai dengan pendapat di atas yang bisa disimpulkan bahwa perluasan usaha mencakup perluasan skala usaha (*economic of scale*) dan perluasan cakupan usaha (*economic of scope*).

1.4.7 Pasar, Pedagang dan Perdagangan

Sektor usaha perdagangan tidak lepas dari suatu pasar, dimana pasar merupakan suatu lingkungan atau tempat berdagang diselenggarakan. Pasar merupakan tempat bertemunya *demand* dan *suplly*. *Demand* disini adalah

permintaan (konsumen) sedangkan supply adalah penawaran (penjual atau produsen). Menurut Lipsey (1988:106), perkataan “pasar” pertama kali digunakan untuk menunjukkan suatu tempat dimana barang diperdagangkan dimana barang-barang segar dibeli pagi-pagi buta dan dengan segera dijual. Ini sesuai dengan pendapat Sudarman (2001:7), “pasar adalah suatu tempat dimana pembeli dan penjual bertemu untuk membeli atau menjual barang dan jasa atau faktor-faktor produksi, dalam hal ini pasar dijadikan sebagai suatu lokasi dalam artian geografis”. Menurut pendapat Kottler dan Armstrong (1997:214) “pada mulanya pasar adalah tempat fisik dimana pembeli dan penjual bertemu untuk mempertukarkan barang dan jasa. Kemudian bagi seorang pemasar pasar adalah kumpulan semua pembeli nyata dan penjual potensial dari suatu produk atau jasa”.

Menurut William J. Stanton (dalam M. Mursid 1997:26), “manajemen pemasaran mengemukakan pengertian yang lain tentang pasar yakni pasar adalah orang-orang yang memiliki keinginan untuk puas, uang untuk berbelanja dan kemauan untuk membelanjakannya”. Jadi dalam pengertian pasar terdapat tiga faktor utama yang menunjang terjadinya pasar yaitu orang dengan segala keinginannya, daya beli mereka dan tingkah laku dalam pembelian mereka. Menurut pendapat Lipsey (1988:107) sekarang pasar dengan memuaskan dapat diterangkan sebagai suatu tempat dimana pembeli dan penjual berunding mengenai pertukaran suatu komoditi yang dijelaskan dengan baik. Ahli ekonomi membedakan dua jenis pasar; dimana perusahaan menjual barang-barang dan jasanya, dan pasar faktor produksi, dimana rumah tangga menjual faktor produksi yang dimilikinya. Pada hakekatnya menurut Mursid (1997:27) pasar dapat dibagi dalam beberapa bentuk antara lain:

1. *Costumer market* (pasar konsumsi) adalah pasar untuk barang dan jasa yang dibeli atau disewa oleh perorangan atau keluarga untuk penggunaan pribadi (tidak untuk bisnis).
2. *Industrial / producer market* (pasar industrial) adalah pasar untuk barang dan jasa yang dibeli oleh perorangan atau organisasi untuk digunakan pada produksi barang atau jasa lain, baik untuk dijual ataupun untuk disewakan (untuk proses bisnis lebih lanjut).

3. Pasar *reselier*

adalah suatu pasar yang terdiri dari perorangan dan organisasi biasanya disebut pedagang-pedagang menengah (*middlemen*) terdiri dari *dealer*, *distributor*, *grosier*, pedagang *retailer*. Kesemuanya ini untuk keperluan penjualan kembali atau menyewakan kepada orang lain dengan memperoleh keuntungan.

4. Pasar *government*

adalah suatu pasar yang terdiri dari unit-unit pemerintah pusat dan daerah maupun departemen yang membeli atau menyewai barang untuk menjalani tugas-tugas dari pemerintah.

Menurut pendapat Sudarman (2001:8) pasar memiliki lima fungsi usaha, yaitu sebagai berikut:

“ pasar menetapkan nilai (*sets value*), pasar pengorganisasi produksi, pasar mendistribusikan barang, pasar berfungsi menyelenggarakan penjatahan (*rationing*), pasar mempertahankan dan mempersiapkan keperluan dimasa yang akan datang.”

Alexanders (dalam Kusnadi, 2001:5) memfokuskan penelitian pada pranata pasar, yang melihat pasar dilihat dari tiga perspektif yaitu: *pertama trade* memperlakukan pasar sebagai sistem pertukaran tempat produksi dan distribusi barang, serta bagaimana distribusi lokasi-lokasi pasar secara geografis, *kedua traders* memandang pasar sebagai tempat sosial yang menjelaskan tipe-tipe pedagang, karier mereka dan sebagai pranata sosial yang menghubungkan mereka dengan jaringan kompleks dalam hubungan sosial dengan berbagai pihak. *Ketiga trading* melihat pasar struktur arus informasi, para pedagang dapat memanfaatkan atau menyembunyikan arus informasi tersebut dari pihak lain sehingga dapat memperoleh, menghasilkan dari aktivitas yang dilakukannya di pasar. Dalam pranata pasar yang menjadi pedagang tidak hanya kaum laki-laki namun kaum perempuan juga masuk dalam pranata ini.

Studi yang dilakukan oleh Murray (dalam Kusnadi, 2001:5-7), berhasil mengidentifikasi keterlibatan perempuan dalam kegiatan perdagangan serta implikasi dari pekerjaan berdagang terhadap tanggungjawab rumah tangga dan status sosial mereka dalam kehidupan masyarakat. Pilihan sebagai pedagang karena pedagang pasar atau pemilik warung merupakan pilihan rasional yang dapat dilakukan oleh perempuan dari rumah tangga miskin di perkotaan. Kaum

perempuan bekerja untuk memperoleh penghasilan karena pendapatan suami tidak mencukupi. Studi-studi terdahulu menunjukkan bahwa dalam rumah tangga yang lebih miskin, perempuan memberikan kontribusi pendapatan yang lebih besar. Keterlibatan perempuan dalam mencari nafkah merupakan pelaku aktif dalam perubahan sosial-ekonomi pada masyarakat.

Menurut pendapat Hendar dan Kusnadi (1999:49) pelaku dalam sistem ekonomi pasar yaitu produsen, konsumen dan perantara (pedagang). Produsen adalah orang atau badan yang menghasilkan produk tertentu, konsumen adalah orang atau badan yang menggunakan suatu produk, pedagang adalah orang atau badan yang membeli produk tetapi tidak untuk dikonsumsi, melainkan untuk dijual kembali. Pedagang merupakan mediator penghubung antara produsen dan konsumen, dalam hal ini pedagang bisa berupa pedagang besar (*wholesaler*), agen penjualan dan pengecer.

Perdagangan adalah usaha yang melakukan penjualan kembali (tanpa perubahan teknis), barang-barang baru maupun bekas, menurut Liem Twan Djie (1995:3-4) perdagangan bisa dibedakan menjadi:

1. Perdagangan kecil merupakan perdagangan kecil koleksi dan perdagangan kecil distribusi. Perdagangan kecil distribusi dibagi menurut perdagangan keliling (kelontong dan jalan) dan pedagang menetap (pedagang warung, pasar dan toko).
2. Perdagangan perantara, yang dimaksud adalah cabang perdagangan yang menjadi rantai antara pedagang besar-besaran dan atau industri disuatu pihak dan perdagangan kecil dan atau penduduk konsumen masing-masing produsen di pihak lain.
3. Perdagangan besar-besaran, dimaksudkan cabang perdagangan yang berkecimpung dalam usaha impor impor, dan dengan perdagangan kecil, dimaksudkan cabang perdagangan yang membeli barang-barang dari tangan kedua (atau tangan ketiga) dan langsung menjualnya kepada penduduk konsumen.

Bisa disimpulkan bahwa perdagangan besar yang terdiri dari pedagang besar merupakan perdagangan barang baru maupun bekas, pada umumnya dalam partai besar kepada pedagang menengah perusahaan dalam industri, kantor, rumah sakit, rumah makan dan akomodasi. Pedagang besar tidak menjual barang dagangannya kepada konsumen pedagang eceran dan rumah tangga. Sedangkan perdagangan perantara yang bisa disebut sebagai pedagang menengah merupakan

pedagang yang menjual barang-barang kepada pedagang eceran atau kecil dan tidak menjualnya pada konsumen rumah tangga. Pedagang menengah ini biasa disebut sebagai *grosir*. Terakhir pedagang kecil yang terdiri dari pedagang eceran (kecil) merupakan usaha perdagangan yang dilakukan penjualan kembali (tanpa perubahan teknis) barang-barang baru maupun bekas dalam partai kecil, umumnya kepada konsumen rumah tangga meliputi makanan, minuman hasil pertanian dan hasil industri.

Perdagangan tidak lepas juga dari modal kerja, jika modal kerja tidak terpenuhi atau tidak tercukupi, maka usaha perdagangan tersebut akan tersendat atau tidak lancar. Mengingat pentingnya modal kerja dalam usaha maka kekurangan dalam pemenuhan modal kerja pengusaha atau pedagang bisa menggunakan kredit perdagangan. Salah satu dari kegiatan perusahaan sehari-hari adalah membeli barang, bahan dan peralatan dari perusahaan lain dengan kredit utang dagang atau utang kredit. Perdagangan memang memegang peranan penting karena biasanya perusahaan kecil menghadapi kesukaran dalam mendapatkan kredit dari sumber-sumber lain dan oleh sebab itu sangat bergantung pada kredit perdagangan. Kredit perdagangan merupakan sumber pembelanjaan spontan dalam arti bahwa kredit tersebut dengan sendirinya timbul bersamaan dengan kegiatan perusahaan sehari-hari. Kredit perdagangan merupakan kredit yang digunakan untuk kegiatan perdagangan dan biasanya untuk membeli dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil barang dagangan tersebut. Kredit ini sering digunakan kepada supplier atau agen yang akan membeli barang dalam jumlah tertentu. Kredit perdagangan sebagai bagian yang muncul dalam usaha yang bersifat informal dan sederhana. Jadi suatu perusahaan yang tidak memenuhi syarat untuk mendapatkan kredit dari lembaga keuangan, mungkin bisa mendapatkannya dari kredit perdagangan.

1.5 Definisi Operasional

Penelitian akan menjadi mudah jika konsep dan teori yang ada bisa dimengerti, oleh karena itu maka teori dan konsep yang ada harus didefinisikan

sebagaimana yang dikemukakan oleh koentjaraningrat (1983:23) mengenai definisi operasional yaitu sebagai berikut:

“Definisi operasional tidak lain daripada mengubah konsep yang berupa konstruk-konstruk yang berupa kata-kata yang menggambarkan perilaku atau gejala yang dapat diamati atau diuji serta dapat ditentukan kebenarannya oleh peneliti.”

Teori dan konsep yang telah diuraikan dan dijelaskan tersebut perlu untuk dioperasionalkan yaitu menjabarkan konsep dan teori yang bersifat abstrak kedalam bentuk yang lebih konkrit, untuk menjangkau dan mengumpulkan data dilapangan. Definisi operasional selain untuk mengkomunikasikan konsep, juga untuk menuntun peneliti dalam menangani rangkaian proses yang bersangkutan. Berdasarkan pendapat diatas maka konsep-konsep yang akan dioperasionalkan dalam penelitian ini agar memperoleh hasil yang sesuai dengan tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

a. Pola pemenuhan modal kerja pedagang pasar Tanjung

Pola pemenuhan modal kerja pedagang yang dimaksud disini adalah suatu kecenderungan bentuk pemenuhan modal kerja para pedagang pasar Tanjung secara berulang-ulang yang tertuang dalam struktur modal yang digunakan pedagang selama satu tahun terakhir. Disini peneliti mengkategorikan pedagang dengan tujuan untuk mempermudah penelitian. Pengkategorian ini secara umum didasarkan pada observasi pendahuluan terdiri dari ketahanan komoditi, besarnya omzet (penerimaan rata-rata perhari pedagang), dan besarnya kebutuhan modal kerja pedagang setiap kulakan. Pengkategorian tersebut bisa dilihat berikut ini:

- 1) Kategori A adalah kelompok pedagang dengan jenis komoditi kebutuhan paling primer karena diperlukan setiap hari, tidak tahan lama, memiliki besarnya kebutuhan modal kerja antara Rp.0,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00, dengan *omzet* (penerimaan rata-rata tiap hari) dari Rp.30.000,00 sampai dengan Rp.200.000,00, yang tergolong kategori A adalah jenis pedagang sayuran, lauk pauk, dan buah-buahan.
- 2) Kategori B adalah pedagang yang jenis komoditinya kebutuhan primer dengan harga yang relatif murah dan relatif tahan lama, memiliki besar

kebutuhan modal kerja perkulakan antara Rp.0,00 sampai kurang dari Rp.400.000,00, dengan *omzet* (penerimaan rata-rata per-hari) antara Rp.55.000,00 sampai dengan Rp.300.000,00, kategori ini merupakan jenis pracangan.

- 3) Kategori C adalah kelompok jenis komoditi yang merupakan bisa disubstitusi oleh kategori A (lauk pauk) yang termasuk kebutuhan primer dan termasuk komoditi yang harganya mahal, tidak tahan lama, dan memiliki kebutuhan modal kerja perkulakan antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.400.000,00, dengan *omzet* (penerimaan rata-rata per-hari) antara Rp.130.000,00 sampai dengan Rp.450.000,00, yang termasuk dalam kategori ini adalah pedagang ikan, daging sapi dan ayam potong.
- 4) Kategori D adalah pedagang dengan jenis komoditi primer yang termasuk juga kebutuhan untuk hidup sehari-hari dan relatif mahal, tidak tahan lama, memiliki besar kebutuhan modal kerja antara Rp.0,00 sampai kurang dari Rp.400.000,00, dengan *omzet* (penghasilan rata-rata per-hari) antara Rp.55.000,00 sampai dengan Rp.300.000,00, yang tergolong dalam kategori ini meliputi jenis komoditi kue, makanan dan minuman.

Kecenderungan bentuk pemenuhan modal kerja pedagang yang dikaji adalah segala bentuk, model dan gambaran pemenuhan modal kerja pedagang pasar bedag terbuka rantai dua pasar Tanjung baik yang bersumber dari modal *intern* maupun dari sumber *ekstern* yang meliputi:

- 1). Struktur modal pedagang merupakan susunan perimbangan modal kerja pedagang baik yang bersumber dari modal kerja sendiri maupun modal kerja pihak luar. Dalam hal ini bisa didasarkan pada:
 - a). Modal awal pedagang merupakan besarnya modal awal yang digunakan para pedagang untuk membuka usaha mereka pertama kali dan sumber modal kerja yang digunakan.
 - b). Biaya dagang pedagang pasar bedag terbuka rantai dua pasar Tanjung merupakan segala biaya yang dikeluarkan guna membiayai usaha mereka dalam hal ini besarnya biaya yang diperlukan dan darimana modal kerja tersebut diperoleh. Biaya tersebut bisa diperoleh dari

modal *intern* maupun modal *ekstern* yang ada dan digunakan oleh para pedagang pasar bedag terbuka pasar Tanjung, meliputi kredit formal dan kredit informal.

- 2). Sumber modal kerja pedagang merupakan sumber atau asal modal kerja pedagang diperoleh yang bisa terdiri dari modal kerja luar ataupun modal kerja dari dalam usaha pedagang sendiri.
- 3). Prosedur pinjaman kredit merupakan segala persyaratan, cara dan aktivitas yang dilakukan oleh para pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung dalam mendapatkan kredit modal kerja *ekstern* baik dari sumber formal maupun sumber informal, dan besarnya biaya yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan kredit modal kerja tersebut.

b. Gambaran perkembangan usaha pedagang pasar Tanjung

Gambaran perkembangan usaha pedagang pasar Tanjung merupakan gambaran peningkatan usaha yang dialami pedagang pasar dalam aktivitasnya sehari-hari, dengan sumber modal yang telah dipilihnya. Ini bisa dilihat dari:

1). Penerimaan pedagang pasar (*omzet*)

Penerimaan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penghasilan yang diperoleh setelah menggunakan kredit modal kerja *ekstern*, yang berupa uang, dan dihitung perhari yang disebut dengan *omzet*. Penerimaan ditentukan dengan penerimaan rata-rata dalam keadaan normal. Penerimaan bisa dikategorikan rendah, sedang dan tinggi, mengingat adanya perbedaan antara penerimaan masing-masing pedagang maka peneliti membagi tiga kelompok berdasarkan tingkat *omzet* (penerimaan rata-rata per-hari) yaitu:

- a). Kategori A sesuai dengan *omzet* (penerimaan rata-rata per-hari), penerimaannya bisa dikelompokkan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Interval kelas} &= \frac{\text{jarak}}{\text{Banyak kelas}} \\ &= \frac{\text{penerimaan tertinggi} - \text{penerimaan terendah}}{\text{banyak kelas (3)}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{Rp.200.000,00 - Rp.30.000,00}{3} \\
 &= \frac{Rp.170.000,00}{3} \\
 &= Rp.56.666,67 \\
 &= Rp.56.667,00
 \end{aligned}$$

dari interval diatas dapat ditentukan kategori sebagai berikut:

tinggi : penerimaan antara Rp 143.333,00 – Rp 200.000,00

sedang : penerimaan antara Rp 86.665,00 – Rp 143.332,00

rendah : penerimaan antara Rp 29.997,00 – Rp 86.666,00

- b). Kategori B dan D dijadikan satu kelompok karena memiliki *omzet* (penerimaan rata-rata per-hari) sama, penerimaannya bisa dikelompokkan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Interval kelas} &= \frac{\text{jarak}}{\text{Banyak kelas}} \\
 &= \frac{\text{penerimaan tertinggi} - \text{penerimaan terendah}}{\text{banyak kelas (3)}} \\
 &= \frac{Rp.300.000,00 - Rp.55.000,00}{3} \\
 &= \frac{Rp.245.000,00}{3} \\
 &= Rp.81.666,67 \\
 &= Rp.81.667,00
 \end{aligned}$$

dari interval diatas dapat ditentukan kategori sebagai berikut:

tinggi : penerimaan antara Rp 218.333,00 – Rp 300.000,00

sedang : penerimaan antara Rp 136.665,00 – Rp 218.332,00

rendah : penerimaan antara Rp 54.997,00 – Rp 136.664,00

- c). Kategori C sesuai dengan *omzet* (penerimaan rata-rata perhari), penerimaannya bisa dikelompokkan sebagai berikut:

$$\text{Interval kelas} = \frac{\text{jarak}}{\text{Banyak kelas}}$$

Banyak kelas

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{penerimaan tertinggi} - \text{penerimaan terendah}}{\text{banyak kelas (3)}} \\
 &= \frac{Rp.450.000,00 - Rp.130.000,00}{3} \\
 &= \frac{Rp.320.000,00}{3} \\
 &= Rp.106.666,67 \\
 &= Rp.106.667,00
 \end{aligned}$$

dari interval diatas dapat ditentukan kategori sebagai berikut:

tinggi : penerimaan antara Rp 343.333,00 – Rp 450.000,00

sedang : penerimaan antara Rp 236.665,00 – Rp 343.332,00

rendah : penerimaan antara Rp 129.997,00 – Rp 236.664,00

Perkembangan usaha dilihat dari kenaikan penerimaan yang dilihat selama dua bulan terakhir dengan sumber yang dipilih sebagai modal kerja, dengan adanya kenaikan penerimaan bisa menambah modal kerja, sehingga bisa mencapai perkembangan usaha dan terhindar dari kebangkrutan.

- 2). Perkembangan usaha dilihat, jumlah pelanggan yaitu pembeli atau konsumen yang datang berbelanja, semakin meningkat atau bertambah, sehingga bisa menambah penerimaan, dan menambah kulakan. Perkembangan usaha dilihat dari *Ekspansi* (Perluasan) usaha pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung setelah menggunakan kredit modal kerja pihak *ekstern* dan *intern* merupakan kemampuan para pedagang untuk tetap menjalankan, mempertahankan keberadaan dan mengembangkan aktivitasnya yang dilihat dari teknik perluasan skala usaha (*economic of scale*), yang meliputi menambah volume usaha dan tempat usaha (fasilitas usaha), dan sesuai dengan perluasan cakupan usaha (*economic of scope*), yang meliputi menambah atau membuka jenis usaha baru (*diversifikasi product*)..

- c. Demografi pedagang pasar merupakan gambaran umum tentang pedagang pasar, ini bisa dilihat dari jenis kelamin, umur, status perkawinan, daerah asal, pekerjaan sebelum jadi pedagang pasar, jumlah anggota keluarga / tanggungan dan pendidikan para pedagang pasar.
- d. Sistem kerja pedagang pasar merupakan sistem kerja pedagang pasar yang dilakukan sehari-hari, ini bisa meliputi status pekerjaan pedagang pasar, jumlah hari kerja perminggu pedagang pasar, jumlah jam kerja perhari pedagang, masa kerja pedagang pasar.

1.6 Metode Penelitian

Penelitian merupakan kegiatan yang sistematis dan ilmiah guna menambah pengetahuan baru atas pengetahuan yang telah ada, yang bisa dikomunikasikan dan dinilai kembali. Sesuai dengan alasan di atas maka penelitian memerlukan metode agar hasilnya obyektif bisa mendekati kebenaran dan jauh dari rekayasa peneliti. Metode akan memandu peneliti bagaimana melakukan penelitian tersebut. Menurut Soeharto (1996:141), “metode merupakan cara kerja untuk dapat memahami sesuatu objek”. Menurut Sugiyono (2001:1) “yang dimaksudkan dengan metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu”. Tipe penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian deskriptif, dengan pendekatan *positivisme*. Menurut Widodo Mukhtar (2000:1-2) :

“Ciri pokok penelitian dalam *positivisme* adalah dalam mengumpulkan sejumlah informasi lebih menitik beratkan pada sejumlah variabel yang telah dirumuskan secara konseptual dan operasional lalu dibuat kisi-kisi dan konstruk yang disertai dengan seperangkat instrumen berupa kuesioner yang didesain untuk menghasilkan sejumlah informasi kuantitatif.”

Menurut Widodo Mukhtar (2000:15), “metode penelitian deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menemukan pengetahuan yang seluas-luasnya terhadap objek penelitian pada suatu saat tertentu”. Menurut Nasir (1983:63), “metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi. Suatu sistem pemikiran

ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang “. Jadi penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu variabel atau semua gejala atau keadaan yang ada pada saat penelitian dilakukan dengan sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Penelitian deskriptif lebih menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel, gejala atau keadaan dan kebanyakan tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu. Peneliti melakukan beberapa tahapan dalam penelitian ini, agar kegiatan penelitian lebih mudah untuk dilaksanakan. Tahap-tahap penelitian yang dilakukan sebagai berikut :

1.6.1 Tahap Persiapan

Tahap persiapan merupakan tahap permulaan dari proses penelitian. Tahap persiapan yang dilakukannya sebagai berikut:

a. Penentuan lokasi penelitian

Lokasi yang akan diteliti adalah pasar Tanjung Jember yang terletak di Jl.H Samanhudi no. 442 B. Alasan peneliti memilih lokasi penelitian ini adalah :

- 1) Pasar Tanjung merupakan pasar tradisional terbesar dalam wilayah daerah Kabupaten Jember, dan merupakan produk unggulan Dinas Pasar Kabupaten Jember.
- 2) Pasar Tanjung merupakan pasar induk (*grosir*) yang melayani bermacam-macam komoditi perdagangan yang dibutuhkan oleh masyarakat Jember.
- 3) Pasar Tanjung merupakan pasar yang buka selama 24 jam penuh sehingga ketepatan dan kecepatan pelayanan kebutuhan bahan pokok masyarakat segera dapat terpenuhi.
- 4) Pedagang Pasar Tanjung merupakan pedagang yang heterogen yaitu mulai pedagang besar sampai pedagang kecil dan memiliki pola pemenuhan modal kerja yang berbeda pula.
- 5) Pasar Tanjung memiliki letak yang strategis yaitu berada di dalam kota Jember, sehingga mudah dijangkau dengan sarana transportasi baik

umum maupun pribadi, sehingga mempermudah masyarakat untuk berbelanja kebutuhan pokok sehari-hari.

b. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan kegiatan yang dilakukan peneliti untuk menambah dan melengkapi pengetahuan peneliti juga memperkaya teori-teori sebagai upaya menentukan konsep-konsep yang mendasari penelitian dengan cara mempelajari buku-buku, majalah-majalah, jurnal dari internet dan jurnal atau artikel ilmiah sebagai bahan referensi yang ada kaitannya dengan objek permasalahan dan penelitian.

c. Observasi Pendahuluan

Penelitian pendahuluan yaitu sebagai kegiatan penelitian awal yang dilakukan ditempat penelitian untuk mengetahui dan melihat aktivitas objek dan menemukan beberapa data yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti.

1.6.2 Pengambilan Sampel

Menurut Irawan (dalam Widodo Mukhtar, 2000:93-94), “berpendapat bahwa populasi atau *universe* adalah keseluruhan elemen yang akan dijelaskan peneliti di dalam penelitiannya”. Sedangkan menurut pendapat Sugiono (2003:72), “populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan”. Jadi populasi tidak hanya jumlah tapi juga karakteristik yang dimiliki subyek atau obyek. Berdasarkan pendapat diatas populasi penelitian ini adalah para pedagang pasar Tanjung Jember yang tempat jualannya berada di lantai dua gedung pasar Tanjung yaitu khusus untuk pedagang bedag terbuka dan merupakan pedagang tetap bukan musiman (pendatang). Alasannya karena mereka memiliki *turn over sale* (perputaran penjualan) yang relatif tinggi dan jenis dagangan yang di jual belikan termasuk dagangan jenis kebutuhan primer dan relatif tidak tahan lama (maksimal tiga hari).

Menurut Soehartono (1995:5), “ sampel adalah suatu bagian dari populasi yang akan diteliti dan yang dianggap dapat menggambarkan populasinya “. Jadi sampel merupakan wakil atau bagian populasi yang akan diteliti. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara *propotional stratified random sampling* (pengambilan sampel secara acak berlapis dengan proposi sampel setiap lapisan sama). Menurut Soehartono (2000:61) pengambilan sampel secara acak berlapis dilakukan jika populasi terdiri atas lapisan atau beberapa *stratum* (jamaknya disebut *strata*) dan agar sampelnya juga mencerminkan lapisan-lapisan pada populasi sehingga *representatif*, maka cara pengambilan sampelnya dilakukan dari setiap lapisan secara acak. Apabila proporsi atau *persentase* sampel pada setiap lapisan sama, maka cara pengambilan sampel seperti ini disebut *proportional stratified random sampling*. Walaupun istilah lapisan atau strata mengandung arti adanya tingkatan, *stratified random sampling* dapat diterapkan pada populasi yang terdiri atas golongan yang tidak menunjukkan tingkatan seperti jenis kelamin dan agama. Kriteria penggunaan *propotional stratified random sampling* menurut pendapat Sugiono (2003:75), “teknik *propotional stratified random sampling* digunakan bila populasi mempunyai anggota/unsur yang tidak homogen dan berstrata secara *proposional*”. Menurut pendapat Nazir (1999:346-348), suatu *stratified random sampling* merupakan sampel yang ditarik dengan memisahkan elemen-elemen populasi dalam kelompok-kelompok yang tidak *overlapping* yang disebut strata dan kemudian memilih sebuah sampel secara random dan dari tiap *stratum*. Adanya populasi yang heterogen dibuat strata dengan mengelompokkan populasi yang heterogen menjadi kelompok yang homogen atau membagi populasi atas kelas-kelas atau subpopulasi dengan maksud agar homogenitas didalam masing-masing subpopulasi antar masing-masing kelas terlihat lebih nyata dan memberikan *heterogenitas* yang nyata antar subpopulasi setelah populasi dikelompokkan dalam kelompok yang homogen, baru ditarik sampel dari masing-masing kelompok dengan cara random. Menurut pendapat Taken

(dalam Nasir, 1999:349), menyatakan bahwa *stratified random sampling* baru dapat digunakan, jika memenuhi syarat-syarat seperti, *pertama* kriteria dasar untuk membentuk stratifikasi harus ada yaitu variabel atau atribut lain yang erat hubungannya dengan keterangan-keterangan yang ingin diketahui. *Kedua*, data pendahuluan mengenai populasi harus ada lebih-lebih dan *ketiga*, jumlah satuan-satuan elementer dari tiap strata harus diketahui dengan tepat. Sedangkan menurut Singarimbun Effendi (1995:162-163), bahwa untuk dapat menggambarkan secara tepat mengenai sifat-sifat populasi yang bersangkutan harus dibagi dalam strata yang seragam sehingga dapat diambil sampel secara acak. Ada tiga syarat yang harus dipenuhi yaitu *pertama* harus ada kriteria yang jelas yang akan dipergunakan sebagai dasar untuk menstratifikasi, yaitu variabel-variabel yang akan diteliti yang menurut peneliti mempunyai hubungan yang erat dengan variabel yang hendak diteliti, *kedua* harus ada data pendahuluan dan populasi mengenai kriteria yang dipergunakan untuk menstratifikasi dan *ketiga* harus diketahui jumlah satuan elementer dari tiap strata dalam populasi. Ditambahkan pula bahwa peranan faktor subjektifitas (pengetahuan, pengalaman dan penelitian peneliti) lebih, menentukan daripada faktor objektifitas. Populasi bisa distratifikasikan menurut luas usaha, geografi, umur, pekerjaan, pendidikan atau variabel lain yang diinginkan oleh si peneliti. Dari uraian dan pendapat-pendapat di atas maka peneliti memilih *propotional stratified random sampling* sebagai teknik pengambilan sampel dengan alasan pedagang merupakan populasi yang heterogen dan kriteria yang distratifikasi adalah omzet kerja yang dimiliki, sifat barang, dan tingkat kebutuhan barang, sehingga diperoleh substratum yang memiliki homogenitas yang tinggi. Menurut pendapat Gay (dalam Nasir, 2001:79),” menyatakan bahwa ukuran minimal sampel yang dapat diterima berdasarkan pada desain penelitian yang digunakan yaitu sebagai berikut jika metode deskriptif minimal 10% populasi, untuk populasi relatif kecil minimal 20% populasi”. Menurut Widodo Mukhtar (2000:94) mengenai pengambilan sampel adalah:

“ Untuk pengambilan sampel yang representatif, tergantung dari kondisi populasi. Jika populasi penelitian dianggap homogen, maka sampelnya cukup diambil hanya 5% saja, tetapi manakala populasinya heterogen, maka jumlah sampelnya harus dinaikkan menjadi lebih besar “.

Diperkuat lagi dengan pendapat Donald Ary (dalam Widodo Mukhtar 2000:94) “ menyarankan sampel sejumlah 10-20% ”. Sesuai dengan pendapat Gay dan Widodo Mukhtar (2000:94-95) tersebut maka besarnya sampel yang diambil adalah 20%, dengan pedoman bahwa kategori memiliki homogenitas yang tinggi, ini bisa dilihat dari kriteria masing-masing kategori yng dimiliki, rinciannya bisa dilihat pada tabel berikut:

Tabel 7. Kategori Pedagang dan Jumlah Sampel Yang Akan Diteliti

No.	Kategori pedagang	Jumlah populasi	Sampel 20%
1.	A	54	11
2.	B	28	6
3.	C	31	6
4.	D	39	8
Jumlah		152	31

Sumber : Data diolah 2004

1.6.3 Tahap Pengumpulan Data

Tahap setelah penentuan populasi dan sampel yang akan diteliti adalah menentukan tehnik pengumpulan data. Data merupakan semua keterangan seseorang yang dijadikan responden maupun yang berasal dari dokumen-dokumen baik dalam bentuk statistik atau dalam bentuk lainnya sesuai keperluan penelitian. Data yang akan dikumpulkan terdiri dari:

- a. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari para pedagang pasar dengan tempat jualan berupa bedak terbuka yang berada di lantai II (dua) pasar Tanjung yang dilakukan baik dengan menyebar kuesioner, observasi maupun wawancara tanpa melalui perantara.
- b. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari atau berasal dari data Dinas pasar dan kantor pasar Tanjung sebagai tempat penelitian. Data tersebut

berupa dokumen-dokumen dan data-data mengenai tempat penelitian (gambaran tempat penelitian).

- c. Data kuantitatif yaitu data yang berbentuk angka-angka atau bersifat kuantitatif, seperti data tentang pendapatan pedagang pasar Tanjung dan jumlah modal pedagang pasar Tanjung.
- d. Data kualitatif yaitu data yang diperoleh dari wawancara yang non angka yang diberikan para pedagang pasar Tanjung yang berupa kalimat-kalimat atau catatan, dan foto yang diambil peneliti pada saat penelitian sebagai bukti dan gambaran aktivitas yang dilakukan pedagang bedag terbuka lantai II pasar Tanjung.

Data di sini bersifat fleksibel dimana data kualitatif dapat dikuantitatifkan dan sebaliknya data kuantitatif dapat pula di interprestasikan secara kualitatif. Jadi ini tergantung dari sudut mana kita akan menggunakannya.

Menurut Soeharto (1996:156), “ pengumpulan data adalah proses untuk menghimpun data yang di perlukan (data apa yang dikumpulkan), relevan serta akan memberi gambaran dari aspek yang akan diteliti, baik penelitian keputusan maupun penelitian lapangan “. Tahap pengumpulan data yang akan dilakukan adalah:

- a. Wawancara

Menurut Soehartono (1995:67-68), “ wawancara (*interview*) adalah pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan secara langsung oleh pewawancara (pengumpul data) kepada responden dan jawaban-jawaban responden dicatat atau direkam dengan alat perekam (*tape recorder*) “. Jadi teknik wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan dasar pedoman pertanyaan yang telah disusun dan terstruktur sebagai pedoman wawancara kepada para pedagang pasar Tanjung bedak terbuka di lantai II (dua).

- b. Kuesioner

Kuesioner yaitu cara untuk memperoleh data dengan memberikan sejumlah pertanyaan kepada responden untuk memperoleh data primer yang akan dianalisis. Kuesioner dibuat dengan menggunakan pertanyaan terbuka yaitu

pertanyaan yang jawabannya tidak disediakan, ini dimaksudkan untuk memberikan kebebasan kepada responden untuk memberikan jawaban yang sesuai dengan pandangannya, sehingga responden bebas menuliskan jawabannya sendiri. Penyebaran kuesioner dilakukan dengan jalan menyebarkan daftar pertanyaan-pertanyaan kepada responden yang dalam pengisiannya didampingi oleh peneliti sehingga peneliti dapat memastikan apakah semua data yang dibutuhkan sudah terpenuhi serta apabila terdapat pertanyaan-pertanyaan yang kurang dimengerti oleh responden, maka peneliti dapat langsung menjelaskan pertanyaan-pertanyaan tersebut. Selain itu jika ada responden yang buta huruf, maka peneliti akan melakukan *interview guide*, dalam membantu mengisi kuesioner tersebut.

c. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap objek yang akan diteliti dalam hal ini adalah para pedagang di pasar Tanjung, sehingga mendapatkan gambaran yang tepat mengenai objek tersebut. Observasi yang dilakukan adalah observasi partisipasi pasif yaitu pengamat situasi tertentu dimana pengamat atau peneliti berada diluar subjek penelitaian yang diamati dan tidak ikut dalam kegiatan yang dilakukan subjek, guna mendapatkan informasi tambahan yang berkaitan dengan judul penelitian.

d. Dokumentasi

Menurut Soehartono (1995:70), “ studi dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan kepada objek penelitian “. Dokumen yang diteliti berupa berbagai macam tidak hanya dokumen resmi. Dokumentasi merupakan tahap pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan, mempelajari, mengklasifikasikan dan memanfaatkan catatan-catatan atau arsip-arsip yang ada di kantor pasar Tanjung yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti. Data yang dikumpulkan dalam teknik dokumentasi ini adalah gambaran umum pasar Tanjung, daftar pedagang pasar Tanjung dan semua hal yang berkaitan dalam masalah penelitian.

1.6.4 Tahap Pengolahan Data

Data yang terkumpul selanjutnya dilakukan tahap berikutnya yaitu tahap pengolahan data. Tahap pengolahan data dilakukan peneliti dengan cara memisahkan data yang digunakan dengan data yang tidak digunakan, sehingga akan mempermudah peneliti dalam melakukan analisis data pada tahap selanjutnya. Tahap pengolahan data yang dilakukan meliputi :

a. *Editing*

Editing merupakan pemeriksaan data kembali sebelum data tersebut diolah. Proses editing ini dimaksudkan untuk memeriksa apakah data yang diperoleh sudah lengkap, atau ada yang kurang / hilang, apakah data yang terkumpul sudah sesuai dengan yang dibutuhkan peneliti. Selain itu proses *editing* memungkinkan peneliti untuk mendeteksi kesalahan-kesalahan dan memperbaikinya jika memungkinkan, serta memastikan bahwa data yang terkumpul *valide* dan berkualitas.

b. Klasifikasi data

Setelah data yang terkumpul diperiksa dan lengkap, maka selanjutnya dilakukan pengklasifikasian data. Klasifikasi data ini dilakukan dengan mengelompokkan data sesuai dengan pola sumber modal kerja pedagang pasar Tanjung yang diteliti. Klasifikasi data dimaksudkan untuk mempermudah peneliti dalam mengelompokkan data ke dalam masing-masing bentuk atau pola pemenuhan modal kerja yang dilakukan pedagang pasar Tanjung.

c. Membuat Tabulasi

Tahap selanjutnya adalah tabulasi yaitu membuat tabel-tabel menurut jenisnya atau kategori masing-masing bagaimana pola pemenuhan modal kerja. Langkah ini bertujuan agar mempermudah peneliti dalam mendiskripsikan pola pemenuhan modal kerja pedagang pasar Tanjung, dan agar data tersebut bisa dibaca dan dihitung, sehingga peneliti bisa mengetahui dengan jelas karakteristik pedagang pasar Tanjung dalam memenuhi modal kerja mereka berdasarkan jawaban-jawaban yang telah diberikan dalam wawancara (*interview*) maupun kuesioner.

1.6.5 Tahap Analisis Data

Tahap analisis data merupakan tahap untuk memecahkan masalah. Analisis data disini meliputi meringkas data yang telah dikumpulkan menjadi suatu jumlah yang dapat dikelola, mencari pola-pola dan karakteristik tertentu, serta menerapkan teknik analisis data tertentu. Menurut Irawan Soehartono (1995:93), “ analisis data yang dilakukan disesuaikan dengan tujuan penelitian. Penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran cukup menyajikan tabel tunggal “. Analisis data penelitian sangat tergantung pada jenis data yang digunakan. Menurut pendapat Singarimbun (dalam Widodo Mukhtar, 2000:97) mengemukakan bahwa:

“ analisis data diper-gunakan untuk suatu proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Dalam penelitian deskriptif, dikenal dengan teknik statistik deskriptif. Salah satu fungsi pokok statistik adalah penyederhanaan data penelitian yang amat besar jumlahnya menjadi informasi yang lebih sederhana dan lebih mudah untuk dipahami.”

Menurut Widodo Mukhtar (2000:130),” metode yang sering dipakai untuk analisis data deskriptif kuantitatif adalah termasuk kelompok kategorikal”. Analisis data yang akan digunakan adalah:

- a. Analisis statistik deskriptif untuk mencari kecenderungan sentral yaitu:
- 1). *Mean* (rata-rata), digunakan untuk mencari kecenderungan rata-rata dengan rumus sebagai berikut:

$$\bar{X} = \frac{X_1 + X_2 + \dots + X_n}{n} = \frac{\sum X_i}{n}$$

di mana:

\bar{X} = mean dari sampel

X_i = sampel ke- i

n = jumlah sampel

- 2). *Modus* yaitu nilai yang sering muncul, digunakan untuk menjelaskan kecenderungan terbanyak.
- 3). *Median* yaitu nilai tengah, digunakan untuk menjelaskan kecenderungan tengah.

- b. Metode yang dipakai sesuai dengan jenis data yang digunakan menurut Widodo Mukhtar (2000:130), adalah sebagai berikut:

“metode analisis ini, umumnya lebih populer menggunakan tabulasi silang yang dikembangkan dengan mengedepankan perhitungan untuk mendapatkan prosentase. Istilah lain metode ini dikenal pula sebagai metode analisis elaborasi atau teknik Lazarsfield, nama seorang sosiolog dan ahli metodologi penelitian Amerika penemu metode ini.”

Mengenai tabulasi silang menurut Widodo Mukhtar (2000:131), tabulasi silang untuk mendapatkan prosentase dalam analisis data deskriptif ini, meski kelihatan sederhana tetapi mempunyai kemampuan yang besar untuk mengungkapkan data-data kuantita penelitian yang diteliti”.

- c. Analisis data dengan rumus yang dapat di gunakan untuk menentukan prosentase tabel frekwensi dan prosentase menurut Widodo Mukhtar (2000:132) adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{f}{k} \times 100$$

Keterangan: n = jumlah proporsi populasi f = frekwensi

k = kategori 100 = % (prosentase)

Penggunaan prosentase dalam analisis data deskriptif kuantitatif selain bermanfaat sebagai alat untuk menyajikan dan menganalisis data, juga untuk mengetahui seberapa besar atau seberapa jauh sumbangan tiap kategori atau bagian dalam permasalahan tersebut, sehingga didapat informasi yang terkemas dalam penelitian.

1.6.6 Tahap Penarikan Kesimpulan

Tahap terakhir dalam penelitian adalah tahap penarikan kesimpulan. Tahap penarikan kesimpulan dilakukan setelah data-data yang terkumpul telah dianalisis. Penarikan kesimpulan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara deduktif yaitu penarikan kesimpulan dari hal-hal atau pengetahuan umum ke khusus, sehingga diperoleh kesimpulan yang sesuai dengan permasalahan dalam penelitian yaitu: “ bagaimanakah pola pemenuhan modal kerja dalam upaya pengembangan usaha pedagang di pasar Tanjung Jember ”.

802





II. DESKRIPSI DAERAH PENELITIAN

2.1 Sejarah Berdirinya Pasar Tanjung

Pertumbuhan dan perkembangan perekonomian di desa-desa wilayah Kabupaten Jember menjadikan timbulnya berbagai tuntutan terhadap berbagai fasilitas layanan umum serta sarana maupun prasarana dari hasil-hasil perekonomiannya yang didasar pada kepentingan serta kemampuan masyarakat luas. Berdasarkan hal tersebut tuntutan yang sangat dirasakan oleh pemerintah Daerah Kabupaten Jember saat itu diantaranya adalah tersedianya sarana fasilitas umum yang memadai bagi penampungan dan penyaluran hasil-hasil pembangunan di bidang pertanian serta tidak meninggalkan ketentuan-ketentuan dalam penataan kota yang ada. Bertitik tolak dari ini yaitu tempat penampungan dan penyaluran hasil-hasil bidang pertanian yang sesuai dan layak pada suasana perkotaan, maka kemudian dibangunlah sebuah pasar yaitu Pasar Tanjung. Pasar Tanjung ini berdasarkan realisasi S.K. D.P.R.G.R. kabupaten Jember tanggal 20 September 1971 No. Desember 08/IX/DPRDGR, guna melaksanakan *policy* Bupati – Kdh.Tk. II Jember dalam nota APBN th. 1971/1972 tgl. 12 Juli 1971 dengan keputusan Pemda Tk. II Jember sebesar yaitu 25% ditanggung oleh Pemda Tk. II Jember dan 75% ditanggung sendiri oleh penghuni.

Team Pembangunan Pasar Tanjung Jember dibentuk oleh Pemda TK. II Jember tgl. 4 September 1972 No. Sek/III/35/1972 yang disempurnakan kembali SK. Bupati tgl. 4 Juli 1974 No. 44/Th. 1974. Sebelum Pasar Tanjung lama dibongkar, maka team pembangunan Pasar Tanjung telah membuat Pasar Penampungan sementara yang terletak di sepanjang Jl.Dr.Wahidin, Jl.H. Samannhudi, Jl.W.R. Supratman pada tanggal 19 Nopember 1972 sebanyak 990 los. Pada tanggal 18 Januari 1973 s/d 24 Januari 1973 para pedagang di perintahkan untuk menempati los penampungan sementara tersebut dalam waktu 7 hari, karena Pasar Tanjung lama harus segera di bongkar. Setelah Pasar Tanjung lama telah dibongkar, telah diadakan peletakan batu pertama oleh Bupati Kdh. TK. II Jember, dan pada tanggal 22 April 1976 Pasar Tanjung baru mulai

ditempati secara berangsur oleh penghuni Pasar Tanjung, yang terdiri dari pedagang Pasar Tanjung sendiri dan Pasar Johar. Pada tanggal 3 Mei 1976 Pasar Tanjung Jember telah diresmikan oleh Bapak. Menteri Dalam Negeri bersamaan dengan peresmian proyek-proyek bangunan Pemda TK. II Jember seperti, Masjid Jami' Al Baitul Amin jember, Gedung olah raga Argopuro Bulu Tangkis (*sport Hall*) serta peresmian pembentukan Kota Administratif Jember.

Bangunan monumental kabupaten jember sebagai sarana kegiatan usaha wilayah Kabupaten Jember, berupa Pasar Tanjung Jember ini pembiayaannya sebesar Rp. 1.350.000.000,- (satu milyar tiga ratus lima puluh juta rupiah), secara garis besar gambaran umum biaya yang harus disediakan terinci sebagai berikut:

Tabel 8. Jumlah dana pembagunaan pasar Tanjung dan sumber dana.

Sumber dana	Jumlah (rupiah)
pemerintah daerah	RP. 300.000.000,00
pedagang asli Pasar Tanjung dan Pasar Johar	Rp. 1.000.000.000,00
pedesaan perlistrikan kabupaten daerah Tingkat II jember	Rp. 50.000.000,00
Total dana	Rp. 1.350.000.000,00

Sumber : laporan penataan kawasan lingkungan Pasar Tanjung 2001.

Secara rinci bangunan pasar terdiri dari:

Tabel 9. Rincian bangunan pasar Tanjung

Rincian	Bangunan		
	Lantai I		Lantai II
	Toko	Toko	Bedag
Luas (m ²)	6 m ² – 4 m ²	4 m ² – 12 m ²	1,5 m ² – 2,5 m ²
Jumlah	474	569	254
Biaya hak	Rp.6.000.000,00	Rp.22.500,00	Rp.22.000,00
ijin	Rp.75.000.000,00 (permeter)	Rp.40.000,00 (permeter)	(permeter)
Jumlah	Rp.975.000,00	Rp.112.500,00	Rp.112.000,00
biaya total	Rp.3.600.000,00	Rp.350.000,00	

Sumber : laporan penataan kawasan lingkungan Pasar Tanjung 2001.

Pasar Tanjung Jember terdiri dari tiga lantai dan dibangun diatas tanah seluas 25.105 M² dengan luas bangunan 24.970 M² yang terdiri dari 22/970 M² lantai II (atas) dan lantai I (bawah) dan 2.000 M² adalah lantai hiburan (lantai III). Untuk menampung dan memberikan tempat kegiatan bagi pedagang kecil yang kurang / tidak mampu disediakan tempat terbuka / lesehan dengan luas rata-rata perorang 1,5 m² dengan perkiraan sebanyak 175 orang dan cara perolehan hak ijin menempatnya tidak dikenakan kontribusi pembangunan pasar, akan tetapi tercatat sebagai pedagang asli lama dalam Pasar Tanjung.

Bagi pedagang yang kemampuan keuangannya sangat terbatas bahkan betul-betul tidak mampu memberikan kontribusinya berupa meja bahkan dari beton dan akan tetapi minatnya cukup bagus, pihak Pemerintah Daerah memberikan jalan keluar mengupayakan kerjasama dengan Bank Bumi Daya Cabang Jember melalui Kredit Investasi Kecil (KIK) dan Kredit Modal Kerja Permanen (KMKP), tentang pengembaliannya secara mengangsur, bahkan sampai saat ini sisa kredit tersebut masih tercatat pada Bank Bumi Daya Cabang Jember, karena tidak semua pedagang mampu melunasi.

Harapan Bupati Jember saat ini pembangunan Pasar Tanjung ini nantinya mampu dan dapat memenuhi jawaban tantangan kemajuan pembangunan kota dan dunia usaha di Kota Jember selama 50 tahun mendatang, program lain dari kepala daerah kepada team pembangunan yaitu kegiatan Pasar Tanjung dibuka selama 24 jam penuh sehingga ketepatan dan kecepatan pelayanan kebutuhan bahan pokok masyarakat segera dapat dipenuhi mulai mulai penampungan sampai penyaluran melalui kegiatan perdagang kecil/eceran atau pedagang keliling dari rumah ke rumah. Begitu pula pengaturan, penataan dan penempatan pedagang diatur dengan memperhatikan jenis dagangannya antara lain:

- a. untuk jenis dagangan berupa konveksi, kain, perhiasan emas dan perak, radio / tv, jam dinding dan jam tangan serta perlengkapan sekolah maupun perlengkapan dapur (pecah belah dari kaca / plastik) dan alat-alat bangunan supaya di tempatkan pada lantai I (bawah) dengan tujuan:
agar sebelum pembeli / pengunjung berbelanja kebutuhan dapur di lantai II (atas) menyempatkan diri atau setidak-tidaknya memperhatikan bahan

sandang maupun sandang jadi serta kebutuhan lain yang disediakan oleh pedagang:

- 1) memberikan kesan ramai kepada situasi pasar karena pembeli jenis dagangan sandang hanya perlengkapan kebutuhan hidup sehari-hari dan hanya dibutuhkan pada saat-saat lain/tertentu;
 - 2) memberikan rasa nyaman berada di lingkungan yang bersih dan segar jauh dari limbah sisa dagangan;
 - 3) memberikan kesan aman bagi pengunjung / pembeli dari kekumuhan kegiatan pasar baik bagi warga masyarakat Kabupaten Jember maupun warga Kabupaten lain yang sedang melintas di Kota Jember sebelum tiba di kota tujuan.
- b. sedangkan untuk jenis dagangan basah pemenuhan kebutuhan hidup pokok sehari-hari diantaranya kelompok sayuran segar, ikan segar, ikan kering, daging sapi / kambing / ayam dan kebutuhan pokok lainnya agar di tempatkan pada lantai II (atas) dengan tujuan:
- 1) polusi bau limbah dagangan basah tidak sampai mengganggu kenyamanan pengunjung / pembeli maupun kehidupan disekitar Pasar Tanjung karena polusi tersebut mengikuti arah angin pada ketinggian tertentu (udara bebas);
 - 2) kondisi basah / becek dan adanya sisa sampah dagangan yang belum selesai giliran terangkut oleh petugas cukup ditempatkan pada tong / keranjang sampah yang ada disekitar pedagang itu sendiri sebelum ke Tempat Pembuangan Sementara (TPS) tertentu;
 - 3) kesan kumuh sebagai akibat kondisi basah maupun adanya sisa sampah dagangan tidak langsung tampak dari pandangan mata pengunjung maupun pelintas Kota Jember;
 - 4) memberikan kelancaran arus lalu lintas angkutan barang dagangan dari kota lain maupun yang akan keluar kota dapat terlayani dengan baik karena sudah tersedianya lahannya, termasuk kendaraan jenis angkutan sampah.

Khusus untuk tetap menjamin terjaganya kebersihan pasar pada sisi lantai II (atas) ini telah disiapkan armada angkutan sampah terdiri dari 20 unit kereta sampah dan 1 (satu) truk sampah dengan jumlah petugas sebanyak 65 Orang.

2.2 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kota Jember merupakan sebuah kota Kabupaten di Jawa Timur. Kota Jember memiliki Kota Administratif yang secara resmi terbentuk pada tanggal 3 Mei 1976, dengan luas 8.383,134 ha, yang meliputi tiga wilayah Kecamatan yaitu 1) Kecamatan Kaliwates dengan luas 2188,155 ha, 2) Kecamatan Patrang dengan luas 2826,633 ha, 3) Kecamatan Sumpalsari dengan luas 3368,386 ha. Kota Administratif ini mempunyai 22 kelurahan yang sebagian besar masih relatif baru berkembang, karena itu tidak mengherankan jika di sebagian besar kelurahan-kelurahannya masih relatif berwarna pedesaan, namun dengan semakin pesatnya pembangunan di kota ini, maka secara berangsur-angsur kondisinya mulai kembali. Kota Jember menurut sumber data pada Topografi dan direktorat Geologi terletak pada $113^{\circ} 38', 39''$ sampai $113^{\circ} 45', 53''$ Bujur Timur dan $8^{\circ} 6', 53''$ sampai $8^{\circ} 13', 6''$ Lintang Selatan. Kota Administratif Jember merupakan Ibukota Kabupaten Jember yang berbatasan sebelah Utara Kecamatan Arjasa, sebelah Timur Kecamatan Pakusari dan sebelah Selatan Kecamatan Jenggawah serta di sebelah Barat Kecamatan Sukorambi.

Ramainya Kota Jember tampaknya banyak di pengaruhi oleh mayoritas pendatang, hal ini mungkin berkaitan dengan kelahiran Kota Jember yang masih relatif muda dan lebih-lebih lagi keberadaan kampus Universitas Jember yang setiap tahun ramai di penuhi oleh mahasiswa pendatang, semakin memperjelas sosok kota Jember sebagai kota pendatang. Daya tarik Kota Jember rupanya terlalu kuat bagi daerah-daerah lainnya di sekelilingnya, karena di samping Kota Jember berkembang menjadi Kota pendidikan akhir-akhir ini juga berkembang menjadi Kota yang cukup berpotensi di wilayah Jawa Timur bagian Timur.

Secara geografis Kota Jember berada di tengah-tengah wilayah pengembangan bagian Timur, yaitu merupakan jalur transportasi darat dari Surabaya ke Banyuwangi dan Bali. Dari segi diatas sangat menguntungkan bagi

Kota Jember menjadi jalur ekonomi kota-kota lainnya. Hampir seluruh jenis kebutuhan pokok sehari-hari dapat dipenuhi oleh Kota Jember, sedangkan jumlah pedagang baik penduduk asli maupun pendatang selalu menunjukkan peningkatannya. Dengan status Kota Jember yang menjadi Kota terbesar atau teramai ketiga di Jawa Timur setelah Surabaya dan Malang, maka perdagangan di Kota Jember menjadi lebih bervariasi tidak beda dengan perkembangan kota-kota besar lainnya.

Seperti halnya dengan Kota-Kota Kabupaten lainnya, maka di Kota Jember juga memiliki beberapa Pasar yaitu sekitar 29 Pasar Tradisional yang terbagi menjadi Pasar kelas I (Pasar utama), Pasar kelas II dan Pasar kelas III. Pasar tersebut dikelola dibawah Dinas Pasar Kabupaten Jember. Pada tahun 2001-2005 Dinas Pasar Kabupaten Jember memiliki rencana strategis untuk salah satu produk unggulannya yaitu kegiatan penataan kawasan lingkungan Pasar Tanjung. Pasar Tanjung adalah Pasar Tradisional terbesar dalam wilayah Kabupaten Jember, yang tepatnya berada di wilayah Kecamatan Kaliwates. Kecamatan Kaliwates merupakan salah satu daerah yang menjadi kota Administratif Jember serta terletak di Ibukota Kabupaten Jember. Secara geografis kecamatan Kaliwates terletak pada 6.24,8' hingga 7.14,26 Bujur Timur dan 7.49,3' hingga 8.31,47' Lintang Selatan dengan ketinggian 96-100 m dari permukaan laut.

Kecamatan Kaliwates sebagai Kota Administratif yang sarat dengan industrinya, ternyata terdapat 25 industri besar/sedang, 199 industri kecil dan 244 industri rumah tangga yang terbesar secara merata di seluruh kelurahan di Kecamatan Kaliwates. Pasar Tanjung letaknya berada didalam wilayah Kota Administratif Jember dengan batas-batas sebagai berikut:

sebelah barat	: Jl. Samanhudi
sebelah selatan	: Jl. Trunojoyo
sebelah timur	: Jl. Dr. Wahiddin Sudirohusodo
sebelah utara	: Jl. Untung Suropati

Pasar Tanjung yang berada di tengah kota merupakan pasar induk (grosir) melayani bermacam-macam komoditi perdagangan kebutuhan masyarakat dewasa ini ditinjau dari segi kondisi fisik tata ruang dan tingkat hunian sudah tidak mampu

lagi menampung jumlah pedagang yang ada dikarenakan peningkatan aktivitas perdagangan di dalamnya. Keadaan tersebut menimbulkan dampak positif maupun negatif. Dampak positifnya adalah disamping memberikan perputaran layanan yang prima kepada masyarakat karena Pasar Tanjung dibuka selama 24 jam penuh, juga banyak memberikan lapangan pekerjaan bagi pencari kerja yang berlatar belakang pendidikan heterogen. Dampak negatifnya pedagang tidak dapat mendapatkan tempat berjualan, menempati jalan atau lorong dalam pasar bahkan melebar ke jalan-jalan di lingkungan Pasar Tanjung yang diikuti pula kegiatan-kegiatan lain yang terkait dengan aktifitas pedagang. Untuk mengatasi keadaan tersebut kegiatan awal yang perlu dilakukan adalah penataan kawasan lingkungan Pasar Tanjung secara bertahap yang akan di mulai bulan April tahun 2001.

2.3 Visi, Misi dan Struktur Organisasi Pasar Tanjung

Pasar Tanjung yang dibangun sebagai produk unggulan Dinas Pasar Kabupaten Jember merupakan sarana fasilitas umum yang memadai bagi penampungan dan penyaluran hasil-hasil pembangunan dibidang pertanian serta tidak meninggalkan ketentuan-ketentuan dalam penataan kota yang ada. Visi dan misi yang ingin dicapai antara lain:

- a. visi yang ingin di capai yaitu: meningkatkan penerimaan Pendapatan Asli Daerah Sendiri (PADS) khususnya retribusi Pasar yang bertumpu pada pengelolaan yang demokratis, efisien dan pelayanan yang prima dalam rangka pelaksanaan otonomi daerah yang nyata dan bertanggung jawab.
- b. misi yang ingin di capai yaitu:
 - 1) pemberdayaan peran dan partisipasi pedagang sebagai penerima fasilitas berupa sarana bangunan sebagai tempat kegiatan usahanya, guna ikut membangun dan memperbaiki sarana yang sudah ada berupa toko / kios/ bedak yang ada dipasar;
 - 2) mewujudkan pelaksanaan mekanisme kerja yaitu dengan pengawasan dan pengendalian dalam upaya peningkatan pendapatan dan menekan kebocoran;
 - 3) mewujudkan tertib administrasi pemasukan retribusi pasar;

- 4) mewujudkan ketrampilan dan kedisiplinan petugas pemungut selaku ujung tombak dalam memungut retribusi pasar;
- 5) mewujudkan kesadaran masyarakat / pedagang untuk membayar retribusi;
- 6) penjamin ketertiban, kebersihan, keindahan dan kenyamanan serta keamanan pasar;
- 7) mewujudkan pelayanan yang prima kepada pengguna fasilitas pasar baik para pedagang maupun konsumen/pembeli;
- 8) mewujudkan peningkatan koordinasi yang baik dengan instansi terkait.

Sedangkan jumlah karyawan Pasar Tanjung terdiri dari:

a. Staf Pasar Tanjung Pegawai Negeri Sipil (PNS)	=	20 orang
b. Staf PP 31/54 Pasar Tanjung	=	1 orang
c. Staf HR ABRI (purnawirawan)	=	1 orang
d. Staf Rolstat	=	<u>75 orang</u>
	Jumlah	97 orang/karyawan

Sedangkan jumlah jam kerja dikantor Pasar Tanjung dibagi dua yaitu staf kantor (yang bekerja dikantor Pasar Tanjung) bekerja dari jam 07:00 sampai jam 14:00. Sedangkan untuk staf bagian operasional dibagi menjadi tiga yaitu:

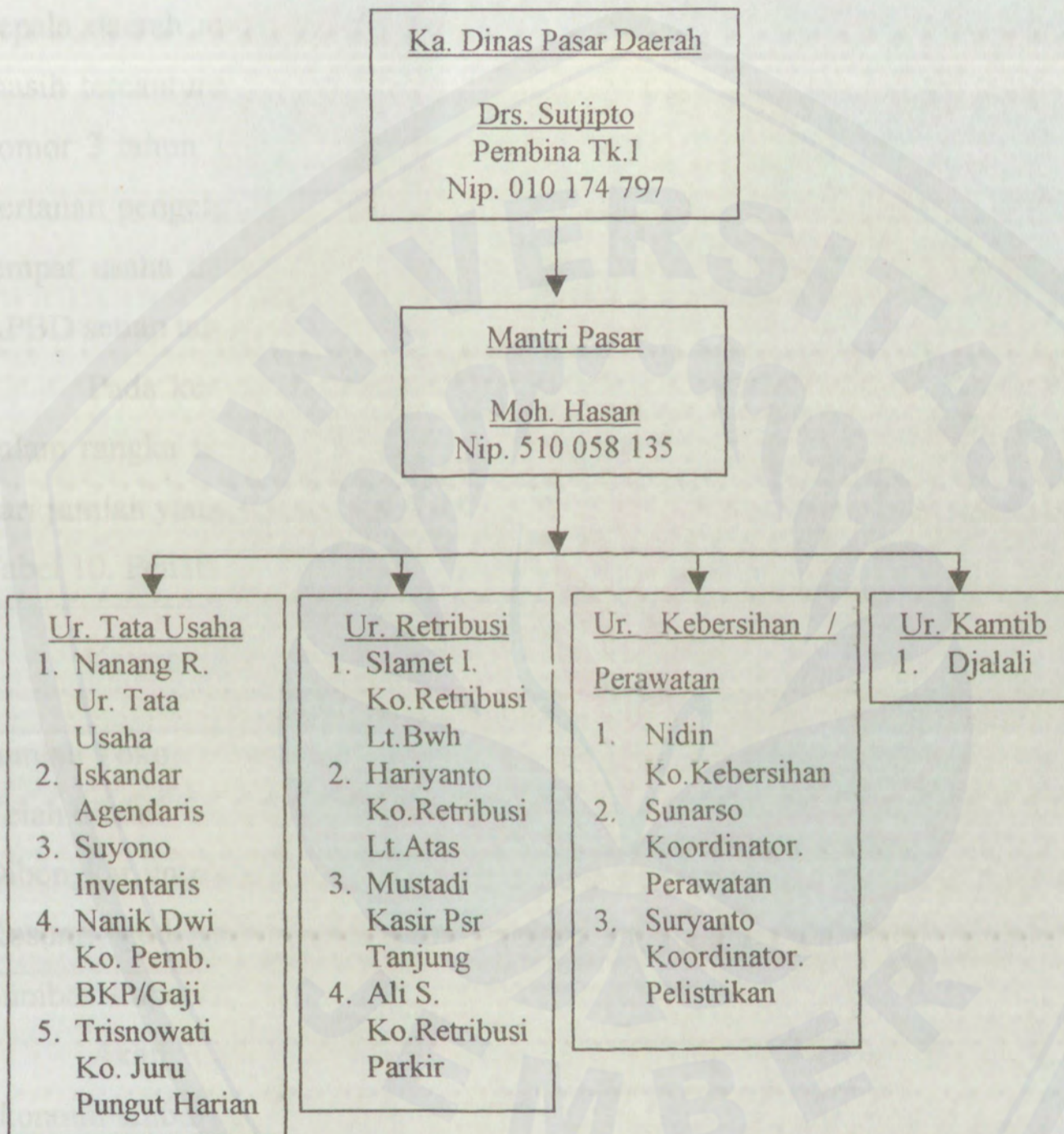
- a bagian Juru Pungut harian dibagi dalam empat siff yaitu kelompok I dari jam 07:00 - 14:00 WIB, kelompok II dari jam 15:00 - 17:00 WIB, kelompok III dari jam 18:00 - 20:00 WIB, kelompok IV dari jam 02:00 - 06:00 WIB.
- b petugas Parkir dibagi menjadi dua siff yaitu kelompok I dari jam 07:00 - 16:00 WIB, kelompok II dari jam 17:00 - 20:00 WIB.
- c petugas kebersihan dibagi menjadi tiga siff yaitu kelompok I dari jam 07:00 - 12:00 WIB, kelompok II dari jam 13:00 - 15:00 WIB, kelompok III dari jam 16:00 - 20:00 WIB.
- d petugas keamanan dibagi dalam tiga siff yaitu kelompok I dari jam 07:00 - 14:00 WIB, kelompok II dari jam 15:00 - 21:00 WIB kelompok III dari jam 22:00 - 06:00 WIB.

Sedangkan untuk jumlah hari kerja karyawan di kantor Pasar Tanjung, jika bagian kantor, maka hari kerjanya selama enam hari kerja yaitu dari hari senin sampai

sabtu, jika karyawan bagian operasional, maka tiap hari kerja karena Pasar Tanjung buka selam 24 jam tiap hari.

Struktur Organisasi Pasar Tanjung sebagai berikut:

Bagan2Susunan Organisasi Pasar Tanjung



2.4 Perkembangan Kegiatan Pasar Tanjung

Setelah sebagian besar pedagang menunaikan kewajiban sebesar 75% dari kontribusi biaya pembangunan tempat usahanya berupa toko / kios dalam pasar tanjung maka kewajiban pemerintah daerah Kabupaten Jember kepada para pedagang adalah memberikan hak ijin menempati toko / kios lahan terbuka untuk kegiatan jual beli barang atau jasa. Hal ini telah sesuai dengan penjelasan dalam ketentuan Peraturan Daerah Kabupaten Daerah Tingkat II Jember nomor 2 tahun

1961 yang terakhir kali diubah dengan nomor 6 tahun 1973 bahwa hak ijin menempati toko / bedak / kios dalam pasar daerah digunakan selamanya sesuai identitas diri yang tertera dalam surat ijin menempati dan hak ijin tersebut tidak dapat dipindah tangankan dengan cara apapun kepada orang lain tanpa seijin kepala daerah atau pejabat yang di tunjuk. Sampai saat ini penjelasan tersebut masih tercantum dalam Peraturan Daerah Kabupaten Daerah Tingkat II Jember nomor 3 tahun 1995 yang terbaru, diterbitkan dalam upaya lebih meningkatkan pertanian pengelolaan Pasar Daerah adalah penerimaan retribusi atas penggunaan tempat usaha dalam pasar sebagai salah satu sumber penerimaan daerah dalam APBD setiap tahunnya.

Pada kenyataannya selanjutnya setelah diresmikan penggunaannya, maka dalam rangka tertib hunian pedagang dan penataannya pada Pasar Tanjung baru dari jumlah yang tersedia pada:

Tabel 10. Penataan tempat dalam upaya perkembangan kegiatan pasar Tanjung

Keterangan	Bangunan	
	Lantai I	Lantai II
Jumlah Toko	474	569
Telah dihuni	441	475
Dibongkar untuk lintas	26	86
Kosong / gudang	7	8

Sumber: Laporan Penataan Kawasan Lingkungan Pasar Tanjung 2001.

Akan tetapi pada perkembangannya dari tahun-ketahun pertumbuhan ekonomi Kabupaten Jember maju dengan pesat sejalan dengan pertumbuhan rata-rata pertahun pada ektor dunia usaha / perdagangan yang kenaikan rata-rata pertahun berkisar antara 10% lebih, hal ini seiring dengan upaya dan himbauan pemerintah pusat agar para pencari kerja yang belum mendapatkan kesempatan pada sektor formal segera berpindah upaya ke arah sektor informal, karena jumlah peminat sektor pendapatan formal lebih besar daripada tempat yang tersedia. Sebagaimana kita ketahui bersama bahwa lapangan kesempatan mencari pendapatan pada sektor informal sangat terbuka luas, dapat dilakukan / dilaksanakan oleh pencari kerja yang berlatar belakang pendidikan mulai dari

sekolah dasar sampai lulusan perguruan tinggi, khususnya berprofesi sebagai pedagang kecil dalam pasar-pasar maupun di sepanjang jalan-jalan padat pengunjung, dengan bermodalkan keuangan secukupnya di tambah dengan gerobak dorong mereka sudah dapat menyambung hidupnya dalam kegiatan masyarakat luas.

Sebagai akibat adanya pertumbuhan dan perkembangan sektor informal ini lahan yang tersedia dalam Pasar Tanjung lantai II (atas) untuk menampung kegiatan dari para pedagang lesehan diperkirakan cukup untuk menampung 175 orang ternyata jumlah yang terdaftar sebanyak 353 orang. Sehingga terdapat luapan pedagang sebanyak 182 orang. Mereka ini menempati lahan pada lorong-lorong atau gang jalan lintas pembeli atau pengunjung dan mampu menerbitkan diri sesuai luas lahan yang tersisa, dengan rincian terdiri dari:

Tabel 10. Rincian Luapan Pedagang Lantai II Pasar Tanjung.

Jenis pedagang	Jumlah (orang)
Makanan dan minuman	41
Pracangan, lauk pauk, sayuran dan buah	259
Konveksi dan penjahit	53
jumlah	353

Sumber : Laporan Penataan Kawasan Lingkungan Pasar Tanjung 2001.

Luapan pedagang pada lantai I (bawah) yang saat perencanaan tidak diperkirakan memenuhi lantai bawah pasar tanjung sebanyak 173 orang terbagi dalam kelompok jenis dagangan:

Tabel 11. Rincian Luapan Pedagang Lantai I Pasar Tanjung.

Jenis pedagang	Jumlah (orang)
Arloji dan Radio	59
Buah-buahan	38
Makanan kecil dan rokok	36
Sandal dan sepatu	35
Buah-buahan yang dipikul	14
Jumlah	173

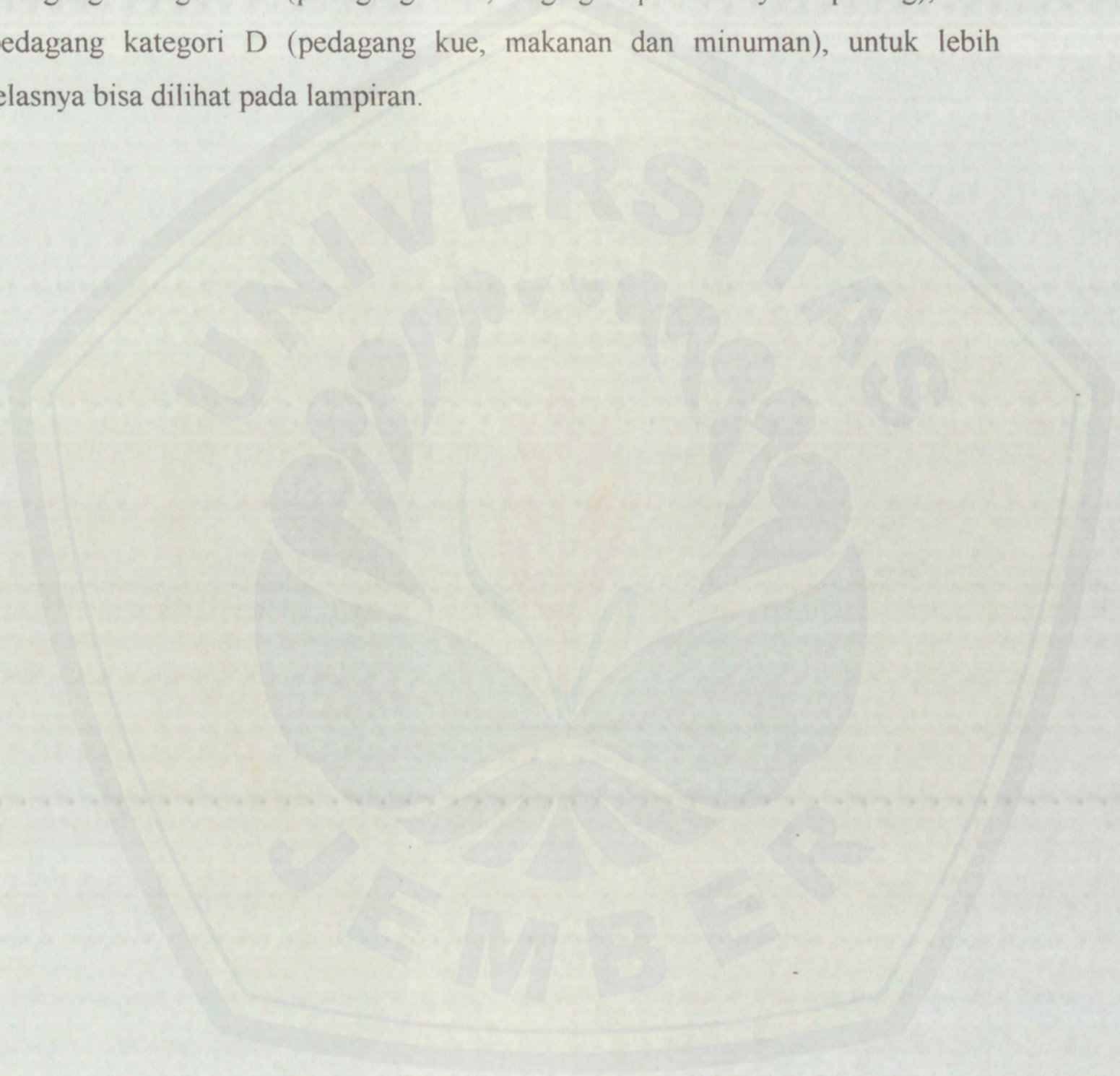
Sumber : Laporan Penataan Kawasan Lingkungan Pasar Tanjung 2001.

Perkembangan lainnya yang terjadi pada kawasan sekitar Pasar Tanjung yaitu kelompok pedagang yang memakai gerobak dorong yang berjumlah sekitar 138 orang dan pedagang asongan yang menjajakan langsung barang agangannya pada jalan-jalan besa yang padat pengunjung berjumlah sekitar 63 orang, merupakan masalah yang harus dihadapi oleh Pemda, khususnya dalam rangka program kebersihan / ketertiban dan program pemerintah pusat dalam upaya mengangkat penghidupan kelompok masyarakat berpenghasilan rendah (program pengentasan kemiskinan).

Dampak negatif akibat pesatnya perkembangan duni usaha kecil dan pertumbuhan pembangunan perkotaan antara lain:

- a. terjadinya luapan pedagang kecil dalam Pasar Tanjung maupun pedagang yang terakhir di sekitar kawasan Pasar Tanjung yang rata-rata adalah kelompok masyarakat yang berpendidikan rendah
- b. adanya aktivitas bongkar muat barang di lokasi Pasar Tanjung sebelah Timur dengan menggunakan kendaraan angkutan barang (truk gandeng) yang memenuhi kebutuhan maupun permintaan dari:
 - 1) Pedagang di dalam Pasar Tanjung,
 - 2) Pertokoan sepanjang jalan raya Sultan Agung,
 - 3) Pertokoan di sepanjang jalan Diponegoro,
 - 4) Pertokoan di sepanjang jalan Gajah Mada,
 - 5) Pada pertokoan sepanjang jalan H. Samanhudi dan jalan Dr. Wahidin.Kegiatan bongkar muat barang ini sampai sekarang belum ditemukan lahan yang sesuai luasnya dengan biaya yang relatif rendah. Adanya pangkalan kendaraan angkutan berkapasitas kecil sejenis *pick up* yang rata-rata mereka ini mendekati keramaian kegiatan pasar
- c. adanya kelompok penjual jasa angkutan (ojek) yang mangkal di sekitar Pasar Tanjung
- d. adanya kendaraan roda 3 (becak) yang menunggu penumpang (parkir) pada jalur kendaraan bermotor sepanjang kawasan parkir Jl. H. Samanhudi, Jl. Dr. Wahidin, serta kurang tertibnya para tukang becak menggunakan jalan umum.

Mengenai aktivitas para pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung, lebih jelasnya lagi peneliti mencantumkan dokumentasi yang berupa foto, untuk masing-masing kategori pedagang yaitu kategori A (pedagang sayuran, lauk pauk dan buah-buahan), kategori B (pedagang pracangan), pedagang kategori C (pedagang ikan, daging sapi dan ayam potong), dan pedagang kategori D (pedagang kue, makanan dan minuman), untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada lampiran.

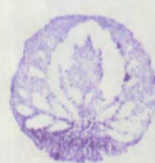




III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pedagang pasar merupakan sektor usaha perdagangan yang berskala kecil (*mikro*) dan termasuk dalam sektor informal. Keberadaan sektor informal muncul sebagai akibat ketidakmampuan seseorang untuk masuk dalam sektor formal. Para pedagang pasar ini merupakan pedagang tradisional dengan pembukuan yang sangat sederhana, dengan perhitungan keuntungan (laba) diperoleh dari jumlah penjualan (penerimaan) dikurangi jumlah pembelian (biaya-biaya yang telah dikeluarkan) atau bahkan mungkin tanpa menggunakan pembukuan sama sekali, karena mereka tidak memisahkan antara uang pribadi dengan uang usaha. Dilihat dari jenis dagangannya pedagang pasar Tanjung dalam penelitian ini umumnya memiliki *turn over sale* yang tinggi, sehingga sektor usahanya selalu mengalami kendala klasik pada pemenuhan modal kerja. Terbatasnya akses terhadap sumber-sumber permodalan formal mengakibatkan lemahnya peningkatan akses dan pengembangan pangsa pasar.

Pada umumnya para pedagang pasar tersebut menginvestasikan seluruh penerimaan yang diperolehnya untuk memenuhi kebutuhan permodalan (modal kerja), bahkan mereka harus meminjam kepihak lain (sumber pemenuhan modal kerja lain) untuk menutupi kekurangan modal kerja tersebut. Jadi modal kerja merupakan salah satu faktor vital dalam sektor usaha sebagai faktor penggerak dalam menjalankan usaha. Pengkajian tentang pola pemenuhan modal kerja pedagang pasar bermula dari kendala klasik yang dihadapi pedagang pasar dalam mengakses modal kerja yang cepat, murah, mudah, dan *legal*, sebagai akibat dari *turn over sale*-nya yang tinggi. Pemilihan alternatif sumber modal kerja yang tepat akan menentukan kelangsungan (*eksistensi*) usaha dan pengembangan usaha para pedagang pasar. Sumber modal kerja yang dipilih dipandang sebagai suatu bentuk mekanisme strategi pedagang Pasar untuk tetap *survive* dalam menjalankan usahanya.



Bentuk sumber modal kerja yang digunakan sebagai pemenuhan modal ini dapat diidentifikasi dalam dua kelompok besar yang dianggap mewaliki keseluruhan mekanisme yang diambil oleh para pedagang pasar, yaitu:

- a. sumber modal kerja *intern*
- b. sumber modal kerja *ekstern*, dibagi dua yaitu:
 - 1) sumber modal kerja sektor formal
 - 2) sumber modal kerja sektor informal.

Agar lebih jelasnya, kedua pola pemenuhan modal kerja yang dipilih oleh pedagang pasar dalam penelitian ini akan diuraikan dalam penjelasan.

- a. Sumber modal kerja *intern*.

Salah satu sumber modal kerja jika di lihat dari asalnya yaitu sumber modal kerja *intern* (*internal sources*) yaitu sumber modal atau *funds* yang di bentuk atau diperoleh sendiri dari usaha tersebut. Sumber modal kerja *intern* yang utama berasal dari hasil penjualan yang berupa keuntungan atau laba yang diperoleh dari usaha tersebut, dan dari akumulasi penyusutan (penyusutan aktiva tetap). Modal kerja sumber *intern* atau disebut dengan modal kerja sendiri akan digunakan untuk membiayai aktivitas dalam siklus usaha yaitu meliputi jangka waktu dari pengeluaran uang tunai sampai dengan uang tunai itu dapat diterima kembali dalam bentuk uang tunai juga. Sumber modal kerja *intern* yang dimaksud disini adalah sumber modal kerja *intern* dalam arti sempit yaitu yang berupa laba / keuntungan dari hasil penjualan barang dagangan. Selain untuk membiayai siklus usaha. Sumber modal kerja *intern* juga sebagai usaha mempertahankan *eksistensi* usaha yang pada akhirnya bisa digunakan untuk mengembangkan usaha mereka.

- b. Sumber modal kerja *ekstern*.

Sumber modal kerja *ekstern* merupakan sumber modal yang berasal dari luar usaha (pihak lain), dan sering berbentuk kredit modal kerja. Sumber modal kerja *ekstern* digunakan sebagai sumber modal kerja tambahan setelah sumber modal kerja *intern* tidak bisa lagi mencukupi pembiayaan siklus usaha tersebut. Selain itu, seperti pada modal kerja *intern*, sumber modal kerja *ekstern* digunakan untuk pengembangan usaha seperti membuka usaha baru

dan menambah kuantitas barang dagangan mereka. Dalam penelitian ini sumber modal kerja *ekstern* terdiri dari dua sumber yaitu:

- 1) pemenuhan modal kerja dari sumber formal (*institusi financial formal*)
pemenuhan modal kerja dari sumber formal adalah pemenuhan modal kerja *ekstern* (pihak luar), yang umumnya merupakan sumber modal kerja yang secara tipikal kredit dan deposito yang berjumlah besar, menggunakan agunan pasti, jangka waktu panjang dan menggunakan *legal banking*, yang termasuk dalam sumber pemenuhan modal kerja dari sumber formal (*institusi financial formal*) adalah lembaga keuangan Bank, dan Bank Perkreditan Rakyat.
- 2) pemenuhan modal kerja dari sumber informal
sumber modal kerja sumber informal merupakan sumber modal kerja alternatif setelah sumber modal kerja sumber formal. Sumber modal kerja pihak informal memiliki beda kontras dengan sumber modal kerja sektor formal, seperti tanpa *legal banking* umumnya meniadakan agunan transaksi, berjangka pendek, mudah, cepat dan murah, meskipun bunganya tinggi. Sumber modal kerja informal terdiri dari kredit *union*, atau pelepas uang, yang populer dengan sebutan renternir memiliki dua yaitu sistem arisan dan sistem biasa, bank plecit / bank gelap, merupakan bentuk dari koperasi yang memberikan fasilitas deposit dan kredit kepada anggotanya, namun dalam prakteknya lebih bersifat sebagai pelepas uang, dan sering disebut dengan abang, modal dari keluarga, saudara atau teman yang kebanyakan tidak memungut bunga (tanpa menggunakan bunga kredit). Kredit modal kerja yang digunakan bisa berupa uang tunai (*cash*), dan berupa barang (emas dan barang dagangan).

Hasil survei lapangan menunjukkan populasi pedagang di kawasan pasar Tanjung dengan tempat jualan berupa bedak terbuka atau los terbuka yang berada pada lantai dua, dan berjumlah 152 pedagang, yang kemudian dikelompokkan oleh peneliti menjadi empat jenis kelompok pedagang yaitu pedagang sayuran, buah-buahan dan lauk pauk, pedagang pracangan, pedagang ikan, daging sapi dan ayam potong, dan pedagang kue, makanan dan minuman. Dari empat jenis

pedagang tersebut kemudian diambil sampel sebanyak 20 % (31 pedagang), dengan rincian ada pada tabel 7 halaman 36, bab I.

3.1 Karakteristik Pedagang Pasar Tanjung

Pedagang pasar Tanjung secara umum karakteristiknya ini bisa dijelaskan dari jenis kelamin, umur, status perkawinan, daerah asal, pekerjaan sebelum menjadi pedagang, jumlah anggota keluarga atau tanggungannya, tingkat pendidikan dan sebagainya. Para pedagang pasar bedag terbuka atau los terbuka di lantai dua pasar Tanjung didominasi oleh pedagang kategori A yang berjumlah 54 orang dari 152 orang pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung Jember (Tabel 7), ini berkaitan dengan jenis dagangan yang merupakan kebutuhan pokok atau utama yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat (konsumen) sehari-hari, karena itu jenis dagangan ini cepat habis (*laris*:Jawa), sehingga jenis dagangan ini dikatakan memiliki *turn over sale* yang tinggi, dan merupakan jenis barang dagangan yang relatif tidak tahan lama. Pedagang berkategori D berjumlah 39 orang, jumlahnya lebih rendah dibandingkan dengan pedagang kategori A, karena jenis kategori D merupakan jenis kebutuhan yang memerlukan keahlian seperti pedagang kue, makanan dan minuman, sedikit banyak mereka biasanya harus bisa membuat kue, makanan dan minuman yang lebih dari satu jenis, selain itu untuk kue biasanya dibeli hanya untuk jajanan, atau untuk acara khusus (hajatan), untuk jenis makanan atau minuman, sedikit banyak mereka harus pandai memasak atau ahli dalam masak. Disusul oleh pedagang kategori C berjumlah 31 orang, pada umumnya dikarenakan jenis kategori ini, memiliki barang substitusi (barang pengganti) yaitu lauk pauk, selain itu untuk kategori C, umumnya dikonsumsi oleh kalangan tertentu yaitu yang memiliki penghasilan yang rata-rata tinggi, karena harga komoditi ini terbilang lebih mahal dibandingkan dengan kategori A (lauk pauk), dan yang paling sedikit adalah pedagang berkategori B hanya berjumlah 28 orang dari 152 orang pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung Jember, umumnya karena jenis ini memiliki jenis yang bermacam-macam dan komoditinya relatif tahan lama sehingga intensitas untuk membelipun jarang.

Karakteristik para pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung bisa dilihat dari jenis kelamin, umur, status perkawinan dan jumlah tanggungan keluarga pedagang, untuk lebih rinci bisa dilihat pada tabel 12. Dari tabel 12 bisa dilihat bahwa para pedagang yang berjualan di pasar Tanjung yang bedag terbuka dan berada dilantai dua ini mayoritas di huni oleh pedagang perempuan, dengan jumlah 21 orang atau 67,72%, sedangkan untuk pedagang laki-laki hanya berjumlah 10 orng atau 32,25%. Hal ini sesuai dengan studi Nurland (dalam Kusnadi 2001:6) yang berhasil mengidentifikasi proporsi istri nelayan yang terlibat dalam kegiatan pencarian nafkah berjumlah 79,3%. Hal ini diperkuat lagi dengan pendapat Peluso, Chandler, Alexander, dan Abdullah (dalam Kusnadi, 2001:15), bahwa “ di pedesaan Jawa, pasar-pasar tradisional merupakan pusat aktivitas perempuan untuk berdagang dan mereka mendominasi kegiatan perdagangan “. Keadaan ini sesuai dengan pendapat Kusnadi (2001:15), “ pilihan-pilihan pekerjaan di ranah publik, baik di pedesaan maupun di perkotaan, yang sangat terbuka dan lebih mudah untuk dimasuki oleh perempuan adalah perdagangan kecil di sektor informal ”. Hal ini berkaitan dengan peranan yang dimiliki oleh perempuan yang menurut Boulding (dalam Kusnadi, 2001:2), menyimpulkan ada 3 peranan utama (*triple roles*) yang pertama sebagai *breeder* yaitu berkaitan dengan pemeliharaan atau pengasuhan anak, sebagai *feeder* yaitu berhubungan dengan tanggungjawab memberikan makan keluarganya dalam artian memasak keluarga, dan sebagai *producer* yaitu berkaitan dengan kegiatan memproduksi sejumlah material untuk kebutuhan konsumsi domestik seperti menciptakan objek-objek material yang lain. Keterlibatan perempuan dalam kegiatan perekonomian untuk mencari nafkah merupakan aktualisasi diri dari peranan yang ketiga di atas, sehingga memberikan kontribusi yang berarti bagi keluarga. Sedangkan jika berdasarkn aktivitas yang dilakukan oleh perempuan menurut Sanday (dalam Kusnadi, 2001:11) ada dua yaitu pertama aktivitas *domestik*, sesuai dengan kodrat perempuan sebagai ibu rumah tangga, dan aktivitas *publik* yang mencakup aktivitas dalam bidang ekonomi dan politik. Jadi peranan perempuan disini lebih dari satu yaitu selain menjadi ibu rumah

Tabel 12. Kategori Pedagang Dan Karakteristik Pedagang Pasar Bedag Terbuka Lantai Dua Pasar Tanjung

Kategori	Jenis Kelamin		Umur						Status Perkawinan						Jumlah Tanggungan Keluarga					
	Pria	Wanita	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N				
A (orang)	5	6	1	3	5	2	8	1	2	1	0	0	1	3	6	0				
(%)	(16,12)	(19,35)	(3,22)	(9,66)	(16,12)	(6,45)	(25,80)	(3,22)	(6,45)	(3,22)	(0)	(0)	(3,22)	(9,66)	(19,35)	(0)				
B (orang)	0	6	1	3	1	1	5	0	1	0	0	0	1	4	1					
(%)	0	(19,35)	(3,22)	(9,66)	(3,22)	(3,22)	(16,12)	(0)	(3,22)	(0)	(0)	(0)	(3,22)	(12,90)	(3,22)					
C (orang)	2	4	1	1	3	1	5	0	1	0	0	0	5	0	1					
(%)	(6,45)	(16,12)	(3,22)	(3,22)	(9,66)	(3,22)	(16,12)	(0)	(3,22)	(0)	(0)	(0)	(0)	(16,12)	(3,22)					
D (orang)	3	5	1	4	3	0	7	0	1	0	0	0	4	2	2					
(%)	(9,67)	(19,35)	(3,22)	(12,90)	(9,66)	(0)	(22,58)	(0)	(3,22)	(0)	(0)	(0)	(12,90)	(6,45)	(6,45)					
jumlah	10	21	4	11	12	4	25	1	5	1	0	0	1	8	17	4				
	(32,3)	(67,7)	(12,90)	(35,48)	(38,70)	(12,90)	(80,64)	(3,22)	(16,12)	(3,22)	(0)	(0)	(3,22)	(25,80)	(54,83)	(12,90)				
Total (%)	(100,00)			(100,00)			(100,00)		(100,00)				(100,00)							

KETERANGAN :
 A = 25 – 34 Tahun
 B = 35 – 44 Tahun
 C = 45 – 54 Tahun
 D = 55 Tahun keatas
 E = Kawin
 F = Belum Kawin
 G = Janda/Duda
 H = Tidak Punya
 I = 1 Orang
 J = 2 Orang
 K = 3 Orang
 L = 4 Orang
 M = 5 Orang
 N = 6 Orang

tangga yang baik juga sebagai wanita karier yang bekerja khususnya membantu menambah penghasilan keluarga.

Dorongan perempuan terjun dalam ranah *publik*, dalam hal ini pedagang, menurut fakta yang ditemukan oleh Lessinger di kota Madras, India (dalam Kusnadi, 2001:17), bahwa dorongan itu karena suaminya sudah meninggal dunia, ditinggal suaminya, suaminya sakit atau menganggur, dan ketidakmampuan suami memperoleh penghasilan yang memadai. Jadi mereka bekerja untuk mendapatkan penghasilan, karena pendapatan suami yang tidak mencukupi, sehingga memberikan kontribusi pendapatan yang lebih besar dibandingkan suaminya, hal ini sesuai dengan pendapat Kusnadi (2001:7) bahwa “ studi-studi terdahulu menunjukkan dalam rumah tangga yang lebih miskin, perempuan memberikan kontribusi pendapatan yang lebih besar ”. Seperti yang dikatakan pedagang berkategori B sebagai berikut.

Saya berjualan dipasar ini karena sudah tidak ada lagi pekerjaan yang bisa saya lakukan, sedangkan suami saya hanya seorang pekerja buruh angkut barang saja, jadi penghasilannya tidak cukup untuk makan sehari-hari, apalagi jika suami saya sakit atau capek dia tidak bisa kerja lagi, mau tidak mau saya harus bekerja cari tambahan penghasilan untuk biaya hidup keluarga saya yang berjumlah 6 orang, jadi saya membagi waktu untuk keluarga saya apalagi saya punya anak yang masih kecil, karena itu saya berdagang mulai dari jam 2 atau 3 pagi hari sampai jam 5 sore, jika malam saya gunakan istirahat dirumah. Untungnya dulu keluarga saya juga berdagang, jadi saya sedikit banyak punya pengalaman dalam berdagang.

Selain dorongan di atas, ada dorongan lain mengapa perempuan masuk dunia kerja yaitu adanya aktualisasi diri, ini sesuai dengan temuan Berninghausen dan Kerstan di Klaten, Jawa Tengah (dalam Kusnadi, 2001:13), bahwa peranan perempuan yang baik adalah menjadi ibu, namun sebagian besar mereka juga masih ingin bekerja menambah pendapatan keluarga, meskipun pendapatan suami mereka sudah mencukupi. Ditambah dengan studi oleh Partini di Jawa tengah bahwa dari 300 perempuan yang diwawancarainya 88% dari mereka ingin bekerja selain menjadi ibu rumah tangga. Mereka berharap bekerja bisa membuatnya lebih mandiri dan belajar menghadapi tantangan juga untuk mendapatkan pengakuan

sosial (aktualisasi diri) yang lebih besar, sehingga dapat membawa ke status sosial yang lebih tinggi dari pada sebelumnya selain itu juga untuk mengisi waktu, dan menyalurkan bakat atau keahlian, seperti pernyataan yang pedagang kategori D berikut ini.

Saya berdagang sebenarnya untuk menyalurkan bakat saya membuat kue, dan mengisi waktu luang saya, saya jualan di pasar hanya dari jam 5 pagi sampai kurang dari jam 11 siang, karena saya juga menerima pesanan kue, dan dari hasil jualan tersebut saya bisa menambah penghasilan suami, sampai naik haji.

Jadi kegiatan mencari nafkah dianggap sebagai upaya bersama suami untuk meningkatkan taraf kehidupan yang lebih baik, karena itu perempuan harus membagi waktu berkaitan dengan kegiatan mencari nafkah mengurus rumah tangga dan keterlibatan dalam kegiatan kemasyarakatan. Kegiatan domestik dan publik yang dilakukan secara sekaligus mencerminkan aktualisasi peran ganda perempuan.

Keberhasilan perempuan di ranah *publik*, tidak terlepas dari keunggulan sifat yang dimiliki perempuan. Menurut Geertz (dalam Kusnadi, 2001:16), syarat utama profesi menjadi pedagang yang baik harus memiliki kemampuan dalam kegiatan transaksi, yaitu keterampilan dalam tawar-menawar yang memerlukan kemampuan untuk mengkira-kira harga, punya kecerdasan-ketangkasan. Ditambah dengan pendapat Szanton (dalam Kusnadi, 2001:16) dalam tawar-menawar diperlukan adanya ketabahan hati, kesabaran hati, kemampuan berbicara (bernegosiasi), dan keberanian mengatakan “tidak”. Menurut pendapat Abdullah (dalam Kusnadi, 2001:16), semua sifat-sifat di atas dimiliki oleh perempuan. Diperkuat lagi dengan pendapat Alexander (dalam Kusnadi, 2001:17) “mengenai kegiatan tawar-menawar yang biasanya memerlukan waktu lama hanya bisa terlaksana jika pedagang memiliki sifat *telaten* (*painstaking*), yang menurut orang Jawa merupakan sifat dominan perempuan”. Jadi wajar jika kegiatan perdagangan pasar didominasi oleh kaum perempuan karena mereka memiliki sifat yang ulet, sabar (*telaten:jawa*), pandai dalam memutar uang juga dalam melakukan transaksi. Selain itu juga menunjukkan bahwa perempuan bisa mandiri,

memperoleh penghasilan yang bisa membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga, sehingga tidak bergantung pada suami saja.

Kelompok usia penduduk menurut Munir dan Budiarto (dalam jurnal Heru Nugroho, 2000:6), dikategorikan sebagai kelompok yang menyediakan tenaga kerja secara ekonomis bekerja aktif adalah usia antara 15 – 64 tahun. Kelompok usia pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung mayoritas adalah golongan usia produktif dari usia antara 25 - 54 tahun (Tabel 8), temuan ini sesuai dengan studi Nugroho (2000:6) yang berhasil mengidentifikasi bahwa sektor informal merupakan lapangan kerja yang tidak hanya bagi kelompok tua atau diatas usia 60 tahun atau bagi anak- anak dibawah usia 15 tahun, namun juga untuk usia produktif. Bahkan dalam penelitian di pasar Tanjung ini kelompok usia pedagang didominasi oleh dua kelompok besar produktif dari usia 35 – 54 tahun, yang menurut Heru Nugroho (2000:6), pada umumnya yang tergolong usia pegawai adalah 39 – 54 tahun, jadi para pedagang tersebut masih tergolong usia pegawai. Hal ini menunjukkan bahwa penduduk pada kelompok usia pegawai ternyata masih ada yang tertarik untuk memasuki sektor informal (pedagang pasar). Bisa disimpulkan bahwa sektor informal merupakan sektor yang mudah dimasuki sesuai dengan pendapat Gilbert Alan (1996:96), apalagi bagi mereka yang tidak mampu untuk masuk dalam sektor formal, seperti pernyataan pedagang kategori A yang mengatakan bahwa berdagang sebenarnya bukan pilihannya, berhubung mencari lapangan pekerjaan yang begiru sulit, sedangkan dia memiliki tanggungjawab menghidupi keluarganya dan bercita-cita menyekolahkan anak-anaknya sebagai bekal untuk masa depan.

Temuan ini diperkuat dengan tabel 9, mengenai status pekerjaan pedagang pasar tersebut secara keseluruhan (100,00%) merupakan pekerjaan tetap. Jadi berdagang merupakan pekerjaan terakhir bagi mereka. Pedagang yang berusia lebih dari 55 tahun berjumlah 4 orang atau 12,90%, ini terkait engan pendapat Kusnadi (2001:20), pekerjaan dagang merupakan pekerjaan fleksibel yaitu bisa disesuaikan dengan jumlah dan usia anak, biasanya pedagang khususnya perempuan dengan anak yang berusia dewasa atau perempuan yang tanpa kerabat

cenderung menjalankan pekerjaan dengan skala kecil (*mikro*) seperti pedagang pasar.

Status perkawinan para pedagang pasar bedag terbuka atau los terbuka di lantai dua pasar Tanjung didominasi oleh pedagang yang berstatus kawin sejumlah 25 orang atau 80,64%, ini terkait dengan tanggungjawab mereka kepada keluarga yaitu memberikan nafkah keluarga terutama bagi pedagang laki-laki dan bagi peagang perempuan berdagang lebih mengarah pada motivasi mencukupi kebutuhan ekonomi-sosial yaitu membantu menambah penghasilan keluarga dan mencukupi kebutuhan rumah tangga. Pedagang yang berstatus duda atau janda sebanyak 5 orang atau 16,12%. Hal ini terkait dengan motivasi untuk bertanggungjawab pada keluarga karena ditinggal mati atau pergi oleh suami atau istri mereka. dan untuk pedagang yang berstatus belum kawin, hanya ada atau orang atau 3,22%, ini terkait dengan motivasi untuk membantu keluarga atau ingin memiliki penghasilan (uang) sendiri.

Status perkawinan pedagang terkait dengan jumlah keluarga yang harus ditanggung oleh para pedagang, karena mayoritas pedagang sudah kawin jadi sedikit banyak memiliki kewajiban dan tanggungjawab terhadap keluarganya. Jumlah tanggungan keluarga para pedagang mayoritas adalah 5 orang sebanyak 17 pedagang atau 54,83%, ini terkait dengan besarnya kebutuhan yang harus ditanggung oleh pedagang (seperti makan, mensekolahkan anak, dll), jika semakin banyak tanggungannya maka kebutuhannya juga semakin banyak, ini diduga juga karena adanya falsafah jawa yang mengatakan bahwa banyak anak banyak rejeki. Salah satu pedagang yang berkategori B mengatakan sebagai berikut.

Anak saya ada tiga, yang pertama sekolah di pondokan kota Pasuruan, yang kedua masih SD dan terakhir masih bayi, walaupun banyak orang yang ngomong kalau banyak anak itu susah, apalagi seperti saya yang hanya pedagang kecil di pasar, tapi saya tidak apa-apa karena setiap anak kan punya rejeki (membawa rejeki) sendiri-sendiri, buktinya saya bisa mensekolahkan anak saya, dan bisa makan tiap hari walupun sederhana, yang penting kita berusaha dan berdo'a, pasti dikabulkan Gusti Allah.

Disusul oleh pedagang yang memiliki tanggungan sebanyak 4 orang ada 8 pedagang atau 25,80%, kemudian pedagang yang tanggungannya 6 orang sebanyak 4 pedagang atau 12,90%, untuk pedagang yang jumlah tanggungan keluarganya 3 orang dan pedagang yang tidak memiliki tanggungan masing-masing ada satu orang atau 3,22%, sedangkan untuk pedagang pasar yang jumlah tanggungannya hanya 1 dan 2 orang tidak ada atau 0%. Ini bisa ditarik kesimpulan bahwa pedagang pasar mayoritas diminati oleh mereka yang memiliki keluarga besar, ini diperkuat oleh temuan Nugroho (2000:7), bahwa ternyata untuk sektor jenis informal yang diminati oleh pedagang dengan tanggungan keluarga sebanyak ≤ 3 orang adalah sektor informal jenis pedagang kaki lima, ini terkait dengan usia produktif pedagang dan adanya kesadaran pedagang tentang program Keluarga Berencana (KB). Jadi keadaan di atas tidak terlalu memberatkan tanggungan pedagang dalam memenuhi kebutuhan rumah tangganya apalagi penghasilannya relatif kecil.

Karakteristik pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung, mengenai pekerjaan sebelum menjadi pedagang pasar, tingkat pendidikan yang dimiliki oleh pedagang pasar Tanjung, dan daeral asal pedagang, untuk lebih lengkapnya bisa dilihat pada tabel 13. Sesuai dengan latar belakang pekerjaan pedagang sebelum mereka yang terjun menjadi pedagang pasar kebanyakan dari mereka belum memiliki pekerjaan atau hanya sebagai ibu rumah tangga biasa yaitu sebesar 67,7% (tabel 13). Hal ini terkait dengan beberapa pendapat responden yang mengatakan bahwa mereka memilih kerja menjadi pedagang pasar karena sudah tidak ada lagi pekerjaan yang bisa dimasuki, apalagi masuk sektor formal perlu ijasah dan biaya yang tinggi. Disusul dengan pedagang yang sebelumnya bekerja menjadi kuli bangunan sebanyak 4 orang atau 12,90%. Alasan berganti profesi kata salah satu pedagang berkategori A yaitu sebagai berikut.

Saya dulu bekerja jadi kuli bangunan, tapi karena kerja kuli bangunan kasar dan berat, apalagi kerjanya tidak tetap (tidak tiap hari), tergantung ada borongan atau tidak upah yang diterimapun kecil dan secara borongan, selain itu tidak jarang saya harus keluar kota, karena ada borongan di luar kota, jadi harus meninggalkan keluarga saya, tapi kalau berdagang lebih santai, ringan dan tiap

Tabel 13. Kategori Pedagang Dan Karakteristik Pedagang Pasar Bedag Terbuka Lantai Dua Pasar Tanjung

Kategori	Pekerjaan Sebelumnya							Pendidikan							Asal		
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	L	L	M	
A (orang)	7	0	1	2	1	0	2	0	4	4	1	9	2				
(%)	(22,58)	(0)	(3,22)	(6,45)	(3,22)	(0)	(6,45)	(0)	(12,90)	(12,90)	(3,22)	(29,03)	(6,45)				
B (orang)	6	0	0	0	0	0	1	1	2	2	0	6	0				
(%)	(19,35)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(3,22)	(3,22)	(6,45)	(6,45)	(0)	(19,35)	(0)				
C (orang)	3	0	0	2	0	1	0	1	4	1	0	6	0				
(%)	(9,66)	(0)	(0)	(6,45)	(0)	(3,22)	(0)	(3,22)	(12,90)	(3,22)	(0)	(19,35)	(0)				
D (orang)	5	1	0	0	0	2	2	0	2	1	3	6	2				
(%)	(16,12)	(3,22)	(0)	(0)	(0)	(6,45)	(6,45)	(0)	(6,45)	(3,22)	(9,66)	(19,35)	(6,45)				
jumlah	21	1	1	4	1	3	5	2	12	8	4	27	4				
Total (%)	(67,74)	(3,22)	(3,22)	(12,90)	(3,22)	(9,66)	(16,12)	(6,45)	(38,70)	(25,80)	(12,90)	(87,09)	(12,90)				
									100,00							100,00	

KETERANGAN : A = Tidak ada
 B = Pegawai Swasta
 C = Buruh Tani
 D = Kuli Bangunan
 E = Becak
 F = Mlajo
 G = Tidak Sekolah
 H = Tidak Tamat SD
 I = Tamat SD
 j = Tamat SLTP
 K = Tamat SLTA
 L = Jember
 M = Luar Jember

hari memegang uang, itu yang paling enak, walaupun jumlahnya tidak seberapa.

Jadi alasan, mengapa beralih pekerjaan dari kuli bangunan menjadi pedagang pasar karena terkait dengan jenis pekerjaan kuli bangunan yang cenderung lebih kasar dan berat, pekerjaannya tidak tetap (tidak tiap hari), upah yang diterima kecil dan secara borongan, selain itu tidak jarang harus keluar bekerja kota dan meninggalkan keluarganya, namun jika menjadi pedagang lebih santai, ringan dan tiap hari bisa memegang uang. Pedagang yang menjadi bakulan (mlijo) ada 3 orang atau 9,66%, salah satu responden yang berkategori C, mengatakan alasan beralih menjadi pedagang pasar, yaitu sebgi berikut.

Saya dulu bekerja jadi tukang bakulan (mlijo), tiap hri saya harus bangun pagi-pagi buta, kurang lebih jam 1 pagi, untuk kulakan di pasar Tanjung, kemudian paginya sampai siang hari berkeliling menjajakan belanjaan saya dari rumah kerumah di perumahan, naik sepeda tapi kalau sepedanya rusak terpaksa jalan kaki, tapi karena saya capek, maka saya pindah jualan tetap di pasar, karena jika di pasar kita bisa santai dan tidak perlu keliling menjajakan dagangan karena pembeli sudah datang sendiri.

Pedagang yang pekerjaan sebelumnya pegawai swasta, buruh tani dan tukang becak, masing-masing hanya ada satu atau 3,22%, alasan yang dari pegawai swasta karena dulu terkena PHK, jadi sekarang ganti jadi pedagang pasar, alasan yang jadi buruh tani berganti profesi karena sekarang lahan pertanian menjadi sempit karena banyak bangunan-bangunan baru, selain itu menjadi buruh tani lebih berat kerjanya. Alasan yang dari tukang becak karena sering sepi, dan penghasilannya tidak tentu, apalagi sekarang banyak tukang becak baru.

Mengenai tingkat pendidikan para pedagang pasar pada tabel 9, bahwa yang paling dominan adalah mereka yang tamat SD sebesar 12 orang atau 38,70%, pedagang yang tamat SLTP ada 8 orang atau 25,80%, untuk para pedagang yang tamat SLTA, ada 4 orang atau 12,90% dan yang tidak mengenyam pendidikan, ada 5 orang atau 16,12%, dan untuk pedagang yang tidak tamat SD ada 2 orang atau 6,45%. Di atas menunjukkan bahwa persyaratan masuk dalam sektor informal yang berskala kecil terutama pedagang pasar lebih mudah lebih mudah dibandingkan dengan sektor formal, karena tidak memerlukan tingkat

pendidikan yang tinggi, ketrampilan atau keahlian khusus, meskipun kita tidak sekolah asalkan bisa hitung-hitungan maka itu sudah cukup, ini sesuai dengan pernyataan salah satu pedagang berkategori A, bahwa dia tidak sekolah karena jaman dia masih kecil, sekolah mahal sedangkan keluarganya hanya pedagang pasar yang untuk makan saja sudah kesulitan. Jadi pedagang yang penting bias menghitung dan pandai tawar-menawar harga, itu sudah cukup. Pernyataan diatas sesuai dengan pendapat Kusnadi dari beberapa pendapat tentang kajian mengenai pedagang perempuan (2001:16-17), mengenai pedagang yang baik yaitu pedagang yang bisa tawar-menawar dalam menaksir harga, punya kesabaran (*tlaten:jawa*), dan berani bilang “tidak”. Para pedagang yang memiliki pendidikan tamat SLTP dan SLTA masuk dalam sektor informal khususnya pedagang pasar diduga, karena sulitnya mencari lapangan kerja, sebagai akibat dari ketidakmampuan mereka untuk masuk dalam sektor formal, dan rendahnya keterampilan (*skill*) yang dimiliki.

Pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung mayoritas 27 orang atau 87,09% berasal dari dalam kota Jember sendiri, yaitu berdomisili di sekitar daerah pasar Tanjung, hal ini terkait dengan kemudahan untuk menjangkau tempat kerja dan biaya yang dikeluarkan lebih sedikit. Selain hal diatas juga karena sesuai dengan tujuan didirikannya pasar Tanjung sebagai fasilitas umum yang memadai bagi penampungan dan penyaluran hasil-hasil pembangunan dibidang pertanian serta tidak meninggalkan ketentuan-ketentuan kota yang ada dan sebagai fasilitas layanan umum serta sarana maupun prasarana hasil-hasil perekonomiannya yang didesain pada kepentingan serta kemampuan masyarakat luas. Sedangkan para pedagang yang berasal dari luar kota Jember hanya ada 4 orang atau 12,90%.

3.2. Sistem Kerja Pedagang Pasar Tanjung

Sistem kerja merupakan berbagai macam aktivitas yang dilakukan sehari-hari oleh para pedagang bedag terbuka atau los terbuka lantai dua pasar Tanjung Jember, meliputi status pekerjaan dan msa kerja pedagng, hari kerja pedagang dan jam kerja pedagang setiap harinya, ini bisa dilihat pada tabel 14, bisa dilihat

Tabel 14. Kategori Pedagang dan Sistem Kerja Pedagang Pasar Bedag Terbuka Lantai Dua Pasar Tanjung

kategori	status pekerjaan					masa kerja					hari kerja					jam kerja											
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
A (orang)	0	11	3	2	1	3	2	0	0	11	3	8	0	(0)	(35,48)	(9,66)	(6,45)	(0)	(0)	(35,48)	(9,66)	(25,80)	(0)				
(%)																											
B (orang)	0	6	0	1	1	1	3	0	0	6	1	4	1	(0)	(19,35)	(0)	(9,66)	(0)	(0)	(19,35)	(3,22)	(12,90)	(3,22)				
(%)																											
C (orang)	0	6	1	2	0	1	2	0	0	6	1	5	0	(0)	(19,35)	(3,22)	(6,45)	(0)	(0)	(19,35)	(3,22)	(9,66)	(0)				
(%)																											
D (orang)	0	8	1	2	2	1	2	0	0	8	0	7	1	(0)	(25,80)	(3,22)	(6,45)	(0)	(0)	(25,80)	(0)	(16,12)	(0)				
(%)																											
jumlah	0	31	5	7	4	6	9	0	0	31	5	24	1	(100,00)	(100,00)	(16,12)	(22,58)	(12,90)	(19,35)	(29,03)	(0)	(100)	(16,12)	(54,83)	(3,22)		
Total (%)																											

Keterangan : A = Sambilan

B = Tetap

C = < 5 Tahun

D = 6 - 10 Tahun

E = 11 - 15 Tahun

F = 16 - 20 Tahun

G = > 20 Tahun

H = 1 - 3 Hari

I = 4 - 6 Hari

J = 7 Hari

K = 0 - 8 jam

L = 9 jam - 16 jam

M = 17 jam - 24 jam

bahwa semua responden (100%) pedagang pasar bedag terbuka atau los terbuka lantai dua pasar Tanjung menekankan, bahwa berdagang adalah pekerjaan pokok mereka yang sifatnya tetap, sebagai penopang kehidupan keluarga mereka. Para pedagang tidak ada yang menganggap bahwa pekerjaan berdagang merupakan pekerjaan sampingan disamping pekerjaan pokok lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang pasar yang merupakan sektor informal dianggap sudah bisa atau mampu menjadi tumpuan harapan perekonomian keluarga.

Masa kerja pedagang pasar Tanjung ini yang paling banyak 9 orang atau 29,03% masa kerjanya lebih dari 20 tahun, hal ini karena berdagang sudah menjadi pekerjaan tetap mereka, yang memberikan penghidupan bagi mereka, semakin lama berdagang maka semakin banyak pelanggannya sehingga memberikan kekuatan bagi para pedagang pasar untuk tetap bertahan disektor informal ini. Jadi mereka merasa berat untuk meninggalkan pekerjaan ini, dipicu lagi dengan betapa sulitnya mencari kerja saat ini. Kemudian disusul oleh pedagang yang masa kerja antara 6 tahun sampai dengan 10 tahun sebesar sebanyak 7 orang atau 22,58%, sedangkan 6 orang atau 19,35% yang lain dihuni pedagang yang masa kerjanya antara 16 sampai 20 tahun, masa kerja kurang dari 5 tahun hanya 5 orang atau 16,12% dan yang paling rendah ditempati oleh pedagang yang masa kerjanya antara 11 tahun sampai dengan 15 tahun sebanyak 4 orang atau 12,90%.

Secara keseluruhan (100%) pedagang pasar Tanjung bedag terbuka atau los terbuka lantai dua ini bekerja setiap hari atau tujuh hari dalam seminggu, kecuali jika tidak ada kepentingan yang sangat mendesak, seperti sakit, hajatan dan pergi keluar kota. sehingga mereka terpaksa harus tidak berdagang. Ini menunjukkan bahwa para pedagang pasar bedak terbuka lantai dua pasar Tanjung, merupakan orang-orang yang suka bekerja keras, ulet, sabar dan tekun, sehingga mereka cenderung memiliki sikap mental wiraswasta, sesuai dengan pendapat Soemanto (1999:57-58) mengenai sikap mental wiraswasta dalam membangun kepribadian yang kuat dalam usaha mereka. Wiraswasta tersebut memiliki sikap mental keras yaitu memiliki kemauan keras berkeyakinan kuat, percaya diri, memiliki tanggungjawab, kejujuran, moral dan disiplin yang tinggi, memiliki

ketahanan fisik maupun mental baik kesabaran maupun ketabahan, memiliki ketekunan dan keuletan untuk bekerja keras dan berfikir konstruktif dan kreatif.

Diperkuat lagi dengan jumlah jam kerja perhari para pedagang pasar bedag terbuka dilantai dua pasar Tanjung hampir semuanya 24 orang atau 77,41%, bekerja selama 9 sampai dengan 16 jam perhari, dari jam 5 pagi sampai jam 5 sore. Jadi jumlah jam kerja para pedagang tersebut lebih lama dibandingkan dengan jumlah jam kerja pegawai kantor di sektor formal yang umumnya rata-rata bekerja hanya sampai sembilan jam perhari dari jam 8 pagi sampai jam 5 sore. Para pedagang yang jam kerjanya hanya selama 8 jam perhari sebanyak 5 orang atau 16,45%, hal ini karena mereka umumnya bergantian tempat jadi jam berjualanpun terbatas. Paling sedikit yaitu pedagang yang bekerja selama 17 sampai 24 jam perhari hanya 2 orang atau 6,45% ditempati oleh para, hal ini terkait dengan jam kerja pasar Tanjung yang selama 24 jam penuh. Menurut salah satu pedagang kategori D mengatakan sebagai berikut.

Saya bekerja di pasar ini sudah lama, saya bekerja hampir sehari semalam penuh (24 jam), saya kerja dari jam satu, untuk melayani pedagang seperti mlijo, dan tengkulak-tengkulak, yang akan dijual kembali, sampai jam satu siang saya gunakan istirahat, karena jam satu atau dua jarang ada pembeli, kemudian baru jam delapan atau jam sembilan malam saya istirahat karena sekitar jam tujuh barang-barang dagangan biasanya baru datang. Jadi ya lumayan capek tapi sudah terbiasa kadang-kadang saya dibantu oleh anak saya.

Hal tersebut didukung peranan pasar Tanjung yang buka selama sehari semalam atau 24 jam penuh, jadi aktivitas di pasar Tanjung tidak pernah berhenti baik pagi, siang, sore ataupun malam hari.

3.3 Pola Pemenuhan Modal Kerja

Pola pemenuhan modal kerja merupakan suatu kecenderungan bentuk, cara para pedagang pasar Tanjung khususnya pedagang bedag terbuka atau los terbuka di lantai dua pasar Tanjung menjalankan aktivitas usahanya dalam memenuhi kebutuhan modal kerja atau usaha mereka secara berulang-ulang selama satu tahun terakhir.

3.3.1 Struktur Modal Pedagang Pasar Tanjung

Setiap pengusaha tentunya akan selalu berpikir dengan modal yang ditanamkan akan mempunyai tingkat pengembalian modal (*return on investment*). Bagi para pengusaha sektor informal sebagaimana usaha-usaha kecil lainnya khususnya pedagang pasar tradisional tersebut tidak akan sedetail dan serumit seperti yang dilakukan oleh pengusaha lain dengan tingkat skala usaha yang besar dan berbadan hukum (sektor formal). Faktor-faktor yang melatarbelakangi antara lain adanya latar belakang karakteristik yang dimiliki oleh para pedagang pasar tersebut (lihat tabel 8), yaitu adanya pendidikan yang rata-rata rendah (hanya lulusan SD), dengan latar belakang pekerjaan (pengalaman kerja) yang rata-rata tidak ada, mayoritas berstatus telah kawin dan mayoritas berjenis kelamin perempuan dengan tujuan untuk membantu menambah penghasilan suaminya dalam kehidupan keluarga, dan dengan jumlah tanggungan keluarga besar yaitu rata-rata berjumlah lima orang. Jadi bagi mereka yang penting adalah modal yang mereka tanamkan akan mampu menghasilkan sehingga menambah penghasilan bagi rumah tangga setiap hari, sehingga kebanyakan mereka hanya memakai pembukuan yang sangat sederhana bahkan tanpa pembukuan. Sesuai dengan pernyataan pedagang kategori A sebagai berikut.

Saya ini tidak pernah sekolah jadi saya tidak bisa menghitung yang ruwet-ruwet, dagangan saya hanya sedikit dan kecil-kecilan jadi tidak perlu hitung-hitungan seperti di toko-toko, yang penting tahu harga dan pinter nawar saja sudah cukup, yang penting lagi bisa untuk makan, tapi kalau untung ya Alhamdulillah.

pernyataan yang sama juga diungkapkan oleh beberapa pedagang lainnya. Rincian pedagang yang memakai pembukuan bisa dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 16. Jumlah Pedagang Pasar yang Menggunakan Pembukuan

Pembukuan	jumlah	(%)
Memakai	14	45,16
tidak memakai	17	54,84
Jumlah	31	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Dari tabel 16, bisa dilihat bahwa hanya ada empatbelas orang atau 45,16% pedagang yang menggunakan pembukuan dalam usahanya meskipun dengan cara atau perhitungan yang sangat sederhana yaitu dengan perhitungan pendapatan yang diperoleh dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan untuk kulakan. Ini sesuai dengan pernyataan beberapa kategori pedagang, salah satunya pedagang yang berkategori D, sebagai berikut.

Saya menggunakan pembukuan yang sederhana untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh dengan cara yaitu pendapatan yang diperoleh hari ini dikurangi dengan biaya untuk kulakan dan dagangan yang tidak habis terjual.

Sedangkan untuk para pedagang yang tidak menggunakan pembukuan jumlahnya lebih banyak yaitu ada tujuhbelas orang atau 54,84%, dengan kata lain para pedagang tersebut belum bisa menghitung untung dan rugi usaha mereka. Oleh karena itu mereka kesulitan dalam memprediksikan dengan pasti jumlah kebutuhan modal kerja mereka, sehingga umumnya mereka hanya berpatokan pada barang yang telah terjual. Adanya kesulitan dalam memprediksikan besarnya modal kerja dengan pasti karena penerimaan yang diterima dan kebutuhan yang ada tidak pasti, sehingga menyebabkan struktur modal (*capital structure*) atau perbandingan dan perimbangan pendanaan usaha baik dari modal *intern* maupun modal kerja *ekstern* mengalami ketidakpastian. Struktur modal yang mereka miliki terbentuk dari kebiasaan kerja yang telah mereka jalani selama ini yang terbentuk dari sistem kerja mereka (lihat tabel 15), yaitu adanya status pekerjaan para pedagang pasar yang semuanya berstatus pekerjaan tetap bukan pekerjaan sampingan atau sambilan sehingga mereka serius dalam mengeluti pekerjaan ini, dengan masa kerja rata-rata lebih dari duapuluh tahun, sehingga ini bukan masa yang sedikit untuk menjadikan suatu patokan atau pedoman dalam memprediksikan besarnya jumlah modal kerja yang diperlukan, dan seluruh para pedagang tersebut kerja selama tujuh hari penuh atau seminggu penuh dengan jumlah jam kerja mayoritas antara sembilan jam sampai dengan enambelas jam perhari.

Para pedagang tersebut juga sudah banyak yang memisahkan uang usaha dengan uang pribadi mereka besarnya delapanbelas orang atau 58,06%, dengan

alasan supaya uang usaha dalam hal ini uang untuk kulakan tidak ikut digunakan untuk kebutuhan lainnya, sehingga usahanya tidak terganggu dan masih bisa berjalan atau dengan kata lain eksistensinya bisa dipertahankan. Para pedagang yang masih mencampur antara uang usaha dengan uang pribadi lebih rendah berjumlah tigabelas orang atau 41,94%, dengan alasan karena uang usaha yang digunakan juga merupakan uang pribadi, sebab mereka berdagang juga untuk memenuhi kebutuhan pribadi mereka. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang itu masih lemah dalam perencanaan usaha khususnya perencanaan kebutuhan permodalan untuk pembiayaan usaha mereka. Berikut ini rincian dari tabel 17 dibawah ini:

Tabel 17. hubungan pemisahan uang pribadi dan usaha dengan kategori pedagang

Pemisahan uang pribadi dan pendapatan	Kategori pedagang								jumlah	
	A		B		C		D			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
Dipisahkan	6	54,55	3	50,00	4	83,33	5	62,50	18	58,06
Dicampur	5	45,45	3	50,00	2	16,67	3	37,50	13	41,94
jumlah	11	100,00	6	100,00	6	100,00	8	100,0	31	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Alasan-alasan di atas merupakan faktor yang melatar belakangi Besarnya proporsi atau prosentase modal *ekstern* tidak bisa diketahui secara pasti, karena pembiayaan modal kerja itu jumlahnya relatif tidak tetap, tergantung pada keuntungan yang diperoleh para pedagang tersebut. Jika mereka untungnya besar, maka kebutuhan modal *ekstern* akan berkurang dan sebaliknya. Jadi para pedagang tersebut masih kesulitan dalam memprediksikan jumlah modal kerja *ekstern* yang dipakai sebagai pembiayaan usaha, ini didukung oleh rata-rata pedagang yang tidak memiliki kemampuan teknis dalam perhitungan pembukuan (lihat tabel 16). Secara umum maka rata-rata struktur modal (*capital structure*) yang dimiliki oleh para pedagang pasar Tanjung adalah sebagai berikut:

Tabel 18 . Struktur Modal Kerja Pedagang Pasar Tanjung

Struktur modal	Jumlah (orang)	(%)
Modal <i>intern</i> 75% & modal <i>ekstern</i> 25%	10	33,33
Modal <i>intern</i> 50% & modal <i>ekstern</i> 50%	15	50,00
Modal <i>intern</i> 25% & modal <i>ekstern</i> 75%	5	16,67
Jumlah	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Dari tabel diatas bisa dilihat bahwa mayoritas sebesar 50% pedagang menggunakan proporsi struktur modal yang dari modal *intern* 50% dan 50% lagi sumber modal dari pihak *ekstern*, sebanyak limabelas orang, kemudian untuk modal kerja *intern* yang besarnya 75% dan sisanya 25% modal *ekstern*, ada sepuluh orang dan terakhir ada 5 orang yang menggunakan modal kerja dari sumber *intern*, sebanyak 25% dan sisanya 75% menggunakan modal kerja dari pihak *ekstern*.

Para pedagang masih mengalami kesulitan dalam memprediksikan besarnya modal yang mereka butuhkan, termasuk untuk kulakan mereka masih memerlukan modal pinjaman dari sumber *ekstern*. Selain para pedagang tersebut tidak memiliki kemampuan teknis yang jelas untuk memprediksikan berapa kebutuhan modal kerja yang mereka butuhkan untuk usaha mereka, ternyata kebanyakan para pedagang yang meminjam modal kerja dari pihak *ekstern* terkadang mereka mengalokasikan modal pinjaman tersebut tidak hanya untuk pembiayaan usaha saja, namun juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan lainnya yang lebih bersifat konsumtif, sehingga kadang-kadang mereka masih mencampuradukan antara uang usaha dengan uang pribadi untuk kebutuhan hidup sehari-hari, seperti pernyataan dari beberapa kategori pedagang salah satunya dari kategori A yang menyatakan bahwa, hasil dari berdagang (penerimaan), selain digunakan untuk biaya kulakan kembali juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan lainnya seperti makan, biaya sekolah anak, sehingga tidak jarang pendapatan dari berdagang habis untuk keperluan rumah tangga dan akhirnya untuk biaya kulakan mengambil kredit dari sumber *ekstern*. Faktor-faktor yang melatarbelakangi adalah antara lain modal awal dan biaya dagang pedagang.

a. Modal Awal Dagang Pedagang

Sumber modal kerja para pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung yang digunakan dalam rangka sebagai pembiayaan aktivitas usaha adalah bermacam-macam. Besar modal awal para pedagang bisa dilihat berikut ini:

Tabel 19. Jumlah Modal Awal Para Pedagang Pasar

modal awal (1000)	Jumlah	%
< 100	13	41,94
100 < MA < 500	17	54,93
> 500	1	3,23
Jumlah	31	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan: MA = besar modal kerja.

Besar modal awal para pedagang pasar bedag terbuka atau los terbuka di lantai dua pasar Tanjung tersebut bervariasi, rata-rata berjumlah 17 orang atau 54,83% besarnya modal awal para pedagang pasar Tanjung tersebut antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.500.000,00. Besarnya modal awal para pedagang pasar yang jumlahnya kurang dari Rp.100.000,00, sekitar 13 orang 41,94%, sedangkan sisanya satu orang atau 3,23%, ditempati oleh para pedagang yang modal awalnya berada diatas Rp.500.000,00. Dilihat dari besar modal awal para pedagang yang mendominasi adalah modal antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.500.000,00, terbukti bahwa pra pedagng pasar tersebut dalah termasuk dalam usaha kecil (mikro), khususnya sektor informal karena salah satu ciri sektor informal adalah modal yang kecil. Berikut ini disajikan tabel modal kerja awal untuk masing-masing kategori pedagang, yaitu:

Tabel 20. Besar Modal Awal Para Pedagang Pasar

modal awal pedagang (1000)	Kategori pedagang								jumlah	
	A		B		C		D			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
< 100	6	54,55	2	33,33	3	50,00	2	25,00	13	41,94
100<MA<500	5	45,45	4	66,67	3	50,00	5	62,50	17	54,83
>500	0	0	0	0	0	0	1	12,50	1	3,23
jumlah	11	100,00	4	100,00	6	100,00	8	100,0	31	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan: MA = besar modal kerja.

Modal awal masing-masing para pedagang, untuk kategori pedagang A, rata-rata 54,54% modal awalnya kurang dari Rp.100.000,00, ini sesuai dengan jenis barang dagangan yang dijual, umumnya relatif murah karena merupakan barang kebutuhan sehari-hari yang sangat primer. Kategori pedagang B modal awal rata-rata sebanyak 4 orang atau 66,67% antara Rp100.000,00 sampai kurang dari Rp.500.000,00, ini berkaitan dengan jumlah biaya kulakan untuk kategori ini relatif besar. Kategori pedagang C jumlah modal kerjanya yang kurang dari Rp.100.000,00 dan yang antara Rp100.000,00 sampai kurang dari Rp.500.000,00 masing-masing ada 3 orang atau 50,00%, dan untuk modal kerja awal lebih dari Rp.500.000,00 tidak ada (0%). Hal ini ada kaitannya dengan jenis barang dagangan yang dijual memiliki resiko relatif tinggi, yaitu takut rugi, sebab komoditi ini harganya relatif mahal, namun tidak tahan lama, jadi harus hati-hati dan secara diperhitungkan masak-masak. Terakhir untuk modal kerja awal kategori pedagang D rata-rata ada 5 orang atau 62,50% jumlah modal kerja awalnya antara Rp100.000,00 sampai kurang dari Rp.500.000,00, hal ini berkaitan dengan jenis komoditinya yang relatif memakan biaya yang besar. Besarnya modal kerja yang relatif kecil ini dipengaruhi oleh skala usaha mereka yang relatif kecil (*mikro*), merupakan sektor informal yang keberadaannya mudah untuk dimasuki, sifat usaha milik sendiri dan tidak tersentuh langsung oleh regulasi pemerintah. Modal awal yang relatif kecil tersebut dipengaruhi juga oleh sukarnya para pedagang dalam mendapatkan modal kerja (usaha), berikut ini rincian dari tabel 21, yaitu:

Tabel 21. Sumber Modal Awal Para Pedagang Pasar

sumber modal awal	Jumlah	%
modal sendiri	19	61,29
Keluarga / teman	11	35,48
Pinjam bank	1	3,23
Jumlah	31	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Modal awal para pedagang pasar didominasi oleh sumber modal kerja sendiri ada 19 orang atau 61,29%, kemudian modal awal yang bersumber dari

keluarga sebesar ada 11 orang atau 35,48%, dan yang paling kecil sumber modal awal dari Bank yaitu 3,23%. Jadi bisa dikatakan, bahwa para pedagang pasar tersebut umumnya masih sulit untuk mengakses atau mendapatkan pinjaman kredit dari Bank sebagai modal untuk membuka usaha mereka, salah satu sebabnya karena pedagang pasar merupakan sektor usaha informal yang berskala kecil (mikro), belum bisa memberikan kelayakan usaha yang memadai, sehingga bantuan yang diberikan pemerintahpun terbatas. Sumber modal kerja awal untuk masing-masing jenis pedagang bisa dilihat pada tabel 22 berikut ini:

Tabel 22. Sumber Modal Awal Dan Jenis Pedagang Pasar

Sumber modal awal	Kategori pedagang								jumlah	
	A		B		C		D			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
Modal sendiri	7	63,63	1	16,67	5	83,33	6	75,00	19	61,29
Keluarga	3	27,27	5	83,33	1	16,67	2	25,00	11	35,48
Pinjam bank	1	9,10	0	0	0	0	0	0	1	3,23
jumlah	11	100,00	6	100,00	6	100,00	8	100,0	31	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Dari tabel 22 diatas sumber modal kerja awal untuk masing-masing kategori pedagang antara lain untuk kategori pedagang A, sumber modal awalnya didominasi 7 orang atau 63,63% oleh modal kerja dari modal sendiri, hal ini berkaitan dengan jumlah modal awal yang relatif kecil. Sumber modal dari keluarga ada 3 orang atau 27,27%, dan yang paling rendah 9,10% bersumber dari bank. kategori pedagang B ada 5 orang atau 83,3% sumbernya dari keluarga dan sisanya satu orang atau 16,7% dari modal sendiri, sedangkan untuk kategori pedagang C sumber modal kerja awalnya ada 5 orang atau 83,33% dari modal sendiri dan sisanya satu orang atau 16,67% dari keluarga, dan untuk kategori pedagang D, didominasi enam orang atau 75,00% modal sendiri dan 25% dari keluarga. Hal ini terkait dengan latar belakang pedagang yang umumnya sebelum terjun menjadi pedagang pasar belum punya pekerjaan (lihat tabel 8), jadi dalam mengawali usaha mereka cenderung untuk menggunakan modal sendiri, karena belum bisa mengetahui apakah usahanya lancar atau tidak. Sedang untuk

pedagang yang menggunakan sumber dari bank biasanya mereka optimis dengan usaha yang akan digeluti jadi tidak takut mengalami kerugian.

b. Biaya Dagang Pedagang

Setiap usaha khususnya *profit oriented* umumnya memiliki tujuan mendapatkan laba yang maksimal, begitu juga dengan para pedagang pasar Tanjung bedag terbuka lantai II, yang berharap usahanya akan menghasilkan keuntungan yang maksimal dan lancar, sehingga mereka bisa mengembangkan usaha mereka. Laba diperoleh dari perhitungan penjualan (penerimaan) setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Jika pendapatan lebih besar dari jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan maka labanya akan semakin besar pula. Berikut ini. Berikut tabel besarnya pendapatan rata-rata tiap hari pedagang:

Tabel 23. Pendapatan Rata-Rata Perhari Pedagang Pasar Tanjung

pendapatan rata-rata (perhari)	jumlah	(%)
Rendah	12	38,71
Sedang	9	29,03
Tinggi	10	32,26
Jumlah	31	100,0

Sumber : data diolah 2004.

Biaya kulakan yang dikeluarkan tidak sedikit sehingga para pedagang harus bisa memperoleh penghasilan atau pendapatan yang relatif tidak sedikit sehingga bisa menghasilkan laba penghasilan yang tidak sedikit pula. Bisa dilihat bahwa ada 12 orang atau 38,71% pedagang yang berpendapatan rendah, hal ini terkait lagi dengan skala usaha mereka yang kecil, dan sifatnya mudah untuk dimasuki, karena tanpa memerlukan tingakat pendidikan yang tinggi (lihat tabel 8), sehingga menimbulkan banyak pesaing. Pedagang yang memiliki pendapatan tinggi sebanyak sepuluh orang atau 32,26%, dan yang paling rendah adalah pendapatan pedagang yang sedang ada sembilan orang atau 29,03%. Pendapatan rata-rata perhari untuk masing-masing kategori pedagang bisa dilihat berikut ini:

Tabel 24. jumlah pendapatan dan kategori pedagang pasar

Pendapatan pedagang	Kategori pedagang								jumlah	
	A		B		C		D			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
Rendah	5	45,46	2	33,33	2	33,33	3	37,50	12	38,71
Sedang	3	27,27	3	50,00	2	33,33	1	12,50	9	29,03
tinggi	3	27,27	1	16,67	2	33,33	4	50,00	10	32,26
jumlah	11	100,00	6	100,00	6	100,00	8	100,0	31	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Dari tabel di atas bisa digambarkan, bahwa kategori pedagang A umumnya ada 5 orang atau 45,45% pendapatannya rendah (Rp.29.997,00-Rp.86.664,00), sedangkan para pedagang yang memiliki pendapatan sedang (Rp.86.665,00-Rp.143.332,00) dan tinggi (Rp.143.333,00-Rp.200.000,00) masing-masing ada tiga orang atau sebesar 27,27%. Pendapatan kategori pedagang B umumnya, tiga orang atau 50,00%, pendapatannya sedang (Rp.36.665,00-Rp.218.332,00), ada dua orang atau 33,33%, memiliki pendapatan rendah (Rp.54.997,00-Rp.136.664,00) dan satu orang atau 16,67% berpendapatan tinggi (Rp.143.333,00-Rp.200.000,00).

Kategori pedagang C, rata-rata untuk pendapatan rendah (Rp.129.997,00-Rp.236.664,00), pendapatan sedang (Rp.236.665,00-Rp.343.332,00), dan yang berpendapatan tinggi (Rp.343.333,00-Rp.450.000,00) masing-masing ada dua orang atau 33,33%. Terakhir untuk kategori pedagang D, rata-rata ada 4 orang atau 50,00% pendapatannya tinggi (Rp.218.333,00-Rp.300.000,00), sedangkan untuk pedagang yang memiliki pendapatan rendah (Rp.54.997,00-Rp.136.664,00) ada sekitar tiga orang atau 37,50% dan untuk para pedagang yang memiliki pendapatan sedang (Rp.136.665,00-Rp.218.332,00) hanya ada satu orang atau 12,50%. Hal ini berkaitan dengan jenis komoditi yang diperdagangkan termasuk pada jenis komoditi yang memiliki harga relatif mahal atau tinggi. Dapat disimpulkan bahwa rata-rata pendapatan para pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung adalah rendah ini kaitannya dengan skala usaha mereka yang relatif kecil (*mikro*) dan modal kerja yang relatif sedikit, sehingga penghasilan yang diperoleh setiap harinya relatif rendah.

Kebutuhan modal kerja para pedagang besar kecilnya bisa dilihat dari pertama, periode perputaran atau periode terikatnya modal kerja periode perputaran barang dagangan umumnya mengalami periode perputaran yang pendek dari pada barang proses produksi. Periode perputaran atau terikatnya modal kerja dalam hal ini adalah frekwensi dari kulakan barang dagangan pedagang. Frekwensi kulakan barang dagangan bisa dilihat dari jenis barang dagangan yang dijual, jika barang dagangan yang dijual memiliki sifat konsumtif sebagai barang kebutuhan primer atau pokok sehari-hari, jadi cepat habis, dan tidak tahan lama, sehingga dikatakan memiliki *turn over sale* tinggi, jenis barang dagangan ini frekwensi kulakannya dibutuhkan tiap hari, karena itu periode perputaran tinggi, yang termasuk dalam kategori barang dagangan ini adalah kategori pedagang A, kategori pedagang D, kategori pedagang C. Kategori barang dagangan yang memiliki sifat konsumtif yang pokok, tapi umumnya relatif tahan lama, jadi bisa disimpan dalam jangka waktu relatif lama, sehingga frekwensi kulakan barang dagangan ini tidak tiap hari, karena itu memiliki *turn over sale* yang lebih rendah dibandingkan dengan barang dagangan jenis di atas. Kategori barang dagangan menurut jenis diatas adalah kategori pedagang B. Kedua, pengeluaran kas rata-rata, dalam hal ini adalah biaya kulakan yang harus dikeluarkan oleh pedagang, lebih jelasnya bisa kita lihat pada Tabel berikut ini:

Tabel 25. Besarnya Biaya Kulakan Pedagang Pasar Tanjung

Biaya kulakan	jumlah	%
< 100	10	32,26
100 < BK < 250	16	51,61
>250	5	16,13
Jumlah	31	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan : BK = Besar biaya kulakan

Bisa dilihat dari tabel diatas bahwa besarnya rata-rata biaya kulakan para pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung yaitu antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00, berjumlah 16 orang atau 51,61% dan biaya kulakan kurang dari Rp.100.000,00, ada 10 orang atau 32,26%. Sedangkan yang paling kecil yaitu hanya lima orang atau 16,13% dihuni oleh para

pedagang yang biaya lebih dari Rp.250.000,00. Hal ini masih terkait dengan skala usaha para pedagang yang relatif kecil (mikro), dan jumlah pendapatn yang diperoleh para pedagang yang rata-rata relatif rendah. Biaya kulakan untuk masing-masing pedagang bisa dilihat pada tabel 26 berikut ini:

Tabel 26. Biaya Kulakan Dan Kategori Pedagang Pasar

Biaya kulakan (1000)	Kategori pedagang								jumlah	
	A		B		C		D			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
< 100	6	54,55	1	16,67	0	0	2	25,00	10	32,36
100< BK <250	5	45,45	4	66,66	3	50,00	5	64,50	16	51,61
>250	0	0	1	16,67	3	50,00	1	12,50	5	16,13
jumlah	11	100,00	6	100,00	6	100,00	8	100,0	31	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Kategori pedagang A, biaya kulakannya paling banyak ada enam orang atau 54,55% kurang dari Rp.100.000,00, dan sisanya ada lima orang atau 45,45% biaya kulakannya antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00, untuk biaya kulakan lebih dari Rp.250.000,00 tidak ada (0%). Kategori pedagang B, jumlah biaya kulakannya dominan yaitu 4 orang atau 66,66%, besarnya antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00, untuk biaya kulakan kurang dari Rp.100.000,00 dan lebih dari Rp.250.000,00, masing-masing ada satu orang atau 16,67%. Kategori pedagang C, biaya kulakan masing-masing ada tiga orang atau 50,00%, dengan biaya kulakan antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00, dan lebih dari Rp.250.000,0, sedangkan untuk biaya kulakan kurang dari Rp.100.000,00, tidak ada (0%). Terakhir adalah kategori pedagang D, rata-rata ada lima orang atau 64,50% didominasi oleh besarnya kulakan antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00, untuk biaya kulakan kurang dari Rp.100.000,00 ada dua orang atau 25,00%, dan paling rendah hanya satu orang atau 12,50% ditempati oleh pedagang yang biaya kulakanya lebih dari Rp.250.000,00. Besarnya biaya kulakan umumnya tergantung juga dari musim atau keadaan yang lainnya, seperti diungkapkan oleh pedagang kategori A (terutama buah-buahan) sebagai berikut.

Kulakan saya selain tergantung pada pendapatan yang diperoleh juga tergantung dari musim dan keadaan, jika musim buah-

buah-buahan banyak ya kulakannya juga ikut banyak dan bermacam-macam, apalagi jika bulan puasa kulakan saya tambah banyak karena banyak pembeli yang membeli buah-buahan untuk berbuka puasa apalagi jenis kolang kaling. Jadi besarnya kulakan ya berubah-ubah kadang banyak ya kadang sedikit.

Biaya berdagang setiap pedagang memang berbeda ini terkait dengan jumlah kulakan dan jenis barang dagangannya, jika harga barangnya mahal maka biaya kulakannya juga besar dan sebaliknya. Semakin cepat frekwensi kulakannya maka *turn over sale*-nya semakin tinggi, sehingga berpengaruh pada penyediaan modal kerja yang semakin cepat pula, karena itu tidak dipungkiri bahwa biaya kulakan yang dikeluarkan juga relatif banyak sebab frekwensi kulakannya yang relatif cepat. Jika dihubungkan antara biaya kulakan dengan pendapatan masing-masing jenis pedagang, maka untuk kategori pedagang A, umumnya mereka yang berpenghasilan rendah seluruhnya dengan biaya kulakan kurang dari Rp.100.000,00, hal ini karena menyesuaikan dengan jumlah pendapatan yang umumnya rendah, jadi biaya kulakannya juga kecil, ini dimaksudkan agar tidak kekurangan modal kerja atau meskipun kurang namun tidak banyak, jadi untuk sementara waktu biaya kulakannya bisa diminimalkan, pedagang yang berpenghasilan sedang ada satu orang atau 33,33%, biaya kulakannya kurang dari Rp.100.000,00 dan dua orang atau 66,67%, biaya kulakannya lebih dari Rp.250.000,00. pendapatan pedagang yang tinggi 100,00%, biaya kulakannya berkisar antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00, alasannya karena pendapatan kategori A paling tinggi hanya Rp.200.000,00, jadi biaya kulakan umumnya antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00 saja. Hubungan antara biaya kulakan dan pendapatan kategori A sebagai berikut:

Tabel 27. Hubungan Biaya Kulakan Dan Pendapatan Kategori Pedagang A

besarnya biaya kulakan (1000)	Pendapatan						jumlah	
	Rendah		sedang		Tinggi			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
< 100	5	100,00	1	33,33	0	0	6	54,45
100 < B < 250	0	0	2	66,67	3	100,00	5	45,45
> 250	0	0	0	0	0	0	0	0
jumlah	5	100,00	3	100,0	3	100,00	11	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan : B = Besar biaya kulakan

Biaya kulakan untuk kategori pedagang B yang penghasilannya rendah seluruh masing-masing satu orang atau 100,00%, biaya kulakannya adalah kurang dari Rp.100.000,00, dan antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00, untuk pedagang yang berpenghasilan sedang seluruhnya 3 orang atau 100,00% besarnya biaya antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00, dan untuk yang berpenghasilan tinggi ad satu orang atau 100,00% biaya kulakannya lebih dari Rp.250.000,00. Hal ini terkait dengan jumlah pendapatan yang diperolehnya. Berikut ini tabel hubungan biaya kulakan dengan penghasilan pedagang kategori B, yaitu:

Tabel 27. Hubungan Biaya Kulakan Dan Pendapatan Kategori Pedagang B

besarnya biaya kulakan (1000)	Pendapatan						jumlah	
	Rendah		sedang		Tinggi			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
< 100	1	50,00	0	0	0	0	1	16,67
100 < B < 250	1	50,00	3	100,00	0	0	4	66,66
> 250	0	0	0	0	1	100,00	1	16,67
jumlah	2	100,00	3	100,0	1	100,00	6	100,0

Sumber : data diolah 2004.

Pedagang kategori C umumnya berpenghasilan rendah. Mereka yang berpenghasilan rendah seluruhnya ada dua orang atau 100,00% biaya kulakan antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00. Pedagang yang penghasilannya sedang masing-masing satu orang atau 50,00% biaya kulakannya antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00, dan lebih dari Rp.250.000,00, dan yang berpenghasilan tinggi semuanya ada dua orang atau 100,00%, biaya kulakannya lebih dari Rp.250.000,00. pada katerogi C pedagangnya tidak ada yang biaya kulakannya kurang dari Rp.100.000,00, hal ini berkaitan dengan harga komoditi dari kategori C yang relatif mahal, dan umumnya berekonomi lemah sulit untuk menjangkaunya. Berikut rinciannya:

Tabel 28. Hubungan Biaya Kulakan Dan Penghasilan Kategori Pedagang C

besarnya biaya kulakan (1000)	Pendapatan						jumlah	
	Rendah		sedang		Tinggi		jml	(%)
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)		
< 100	0	0	0	0	0	0	0	0
100 < B < 250	2	100,00	1	50,00	0	0	3	50,00
> 250	0	0	1	50,00	2	100,00	3	50,00
jumlah	2	100,00	2	100,00	2	100,00	6	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Terakhir kategori pedagang D, mereka umumnya ada dua orang atau 66,67%, yang berpenghasilan rendah, dengan biaya kulakan kurang dari Rp.100.000,00, dan satu orang atau 33,33% biaya kulakannya lebih dari Rp.250.000,00. Pedagang yang berpenghasilan sedang seluruhnya satu orang atau 100,00% biaya kulakannya antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00, sedangkan pedagang yang berpenghasilan tinggi seluruhnya ada empat orang atau 100,00%, dengan biaya kulakannya antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.250.000,00. Rincian dari urian di atas bisa dilihat pada tabel 29 dibawah ini:

Tabel 29. Hubungan Biaya Kulakan Dan Penghasilan Kategori Pedagang D

besarnya biaya kulakan (1000)	Pendapatan						jumlah	
	Rendah		sedang		Tinggi		jml	(%)
	jml	(%)	Jml	(%)	jml	(%)		
< 100	2	66,67	0	0	0	0	2	25,00
100 < B < 250	0	0	1	100,00	4	100,00	5	62,50
> 250	1	33,33	0	0	0	0	1	12,50
jumlah	3	100,00	1	100,00	4	100,00	8	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Jadi untuk masing-masing para pedagang memiliki besarnya jumlah modal kerja yang berbeda-beda tergantung dari jenis barang dagangan dan besarnya usaha mereka juga penerimaan yang mereka dapatkan.

3.3.2 Sumber Modal Kerja Pedagang

Keterbatasan modal membuat barang dagangan yang dijual pun terbatas, karena itu keuntungan yang didapat juga relatif kecil, sehingga berpengaruh pada kebutuhan jumlah modal kerja sebagai pembiayaan usaha. Para pedagang yang umumnya masih tradisional dan belum mengenal pembukuan (lihat tabel 16),

sehingga sulit memprediksikan besarnya modal yang mereka butuhkan, termasuk untuk kulakan mereka masih memerlukan modal pinjaman dari sumber *ekstern*, karena pendapatan mereka yang relatif kecil, padahal mereka harus tetap membiayai hidup sehari-hari dengan jumlah tanggungan keluarga rata-rata sebanyak lima orang (lihat tabel 8) dan mereka juga harus tetap mempertahankan usahanya untuk memenuhi biaya kulakan yang tidak sedikit jumlahnya sehingga menyebabkan para pedagang mencari tambahan dana (modal kerja) dengan mencari kredit, baik dari pihak formal (bank) maupun pihak informal (pelepas uang, Abang dan teman atau saudara). Jadi biaya dagang para pedagang tersebut adalah modal gabungan antara keuntungan atau laba yang diperoleh sebagai sumber *intern* dengan pinjaman kredit dari pihak luar sebagai sumber *ekstern* sejumlah tigapuluh orang atau 96,77% dan sisanya hanya ada satu orang atau 3,23% dibiayai dari sumber modal sendiri dari pendapatan usaha yang diperoleh, yaitu pedagang kategori A, yang menyatakan bahwa dia tidak mau mengambil kredit dari *ekstern*, karena pendapatan yang diperolehnya selama ini masih mampu membiayai kulakannya walaupun kadang tidak mendapat keuntungan, apalagi dia masih relatif baru terjun menjadi pedagang pasar.

Ini terlihat bahwa kebutuhan modal kerja pada pedagang pasar sangat krusial sehingga mereka harus menambah modal kerja dari sumber *ekstern*. Bisa disimpulkan pula bahwa para pedagang pasar tersebut ini memiliki potensi yang tinggi dalam penyerapan kredit modal kerja, sehingga ini akan menjadi suatu peluang dalam usaha jasa penyediaan kredit untuk berlomba untuk mendapatkan nasabah di kalangan pedagang pasar tersebut. Berikut ini tabel 30, yaitu:

Tabel 30. Sumber Modal Kerja Pedagang Pasar Tanjung

modal pembiayaan usaha	jumlah	(%)
laba usaha (modal <i>intern</i>)	1	3,23
kredit (modal <i>ekstern</i>)	30	96,77
Jumlah	31	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Sumber modal kerja pedagang untuk masing-masing kategori pedagang bisa dilihat pada tabel 29 dibawah ini. Sumber modal kerja untuk kategori A hampir semuanya yaitu 30 orang atau 90,91% dibiayai dari penggunaan modal

kerja *ekstern*, sisanya 9,09% hanya dibiayai oleh modal kerja *intern* saja. Pedagang kategori B, C dan D semuanya 100% modal kerjanya menggunakan modal kerja modal kerja *ekstern*. Berikut ini rincian dari tabel 31, yaitu:

Tabel 31. hubungan sumber modal kerja dan kategori pedagang pasar Tanjung

Modal pembiayaan usaha	Kategori pedagang								jumlah	
	A		B		C		D			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
Modal <i>intern</i>	1	9,09	0	0	0	0	0	0	1	3,23
Modal <i>ekstern</i>	10	90,91	6	100,00	6	100,00	8	100,00	30	96,77
jumlah	11	100,00	6	100,00	6	100,00	8	100,0	31	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Bentuk pemenuhan sumber modal kerja pihak *ekstern* yang beroperasi di pasar Tanjung terdiri dari sumber modal formal dan sumber modal informal, secara rinci bisa dilihat pada Tabel 32 dibawah ini:

Tabel 32. Besarnya Kredit *Ekstern* Para Pedagang Pasar

jenis kredit <i>ekstern</i>	jumlah	(%)
kredit formal	3	10,00
kredit informal	27	90,00
jumlah	30	100,0

Sumber : data diolah 2004.

Bentuk pemenuhan modal kerja dari sumber formal yang ada dipasar Tanjung bedag terbuka lantai dua adalah kredit formal sebanyak tiga orang atau 10,00%, bentuk ini dipilih oleh para pedagang dengan alasan bahwa mengambil pinjaman kredit di bank lebih halal, maksudnya adalah *legal* secara hukum, karena mereka harus memenuhi beberapa prosedur yang mengikat sesuai dengan pendapat Kasmir (2000:91) mengenai pemberian kredit formal untuk modal kerja yang harus memenuhi syarat analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Colleteral, dan Condition*), ditambah dengan analisis 7P (*Personality, Party, Perpose, Prospect, Payment, Profitability, dan Protection*), juga adanya *study* kelayakan yang dilakukan oleh Bank kepada para debitur. Bunga kredit yang dikenakan oleh Bank relatif lebih kecil dengan jangka waktu angsuran pinjaman relatif lama yaitu kurang lebih hampir 1 tahun, sehingga tidak terlalu memberatkan para pedagang kecil seperti mereka dan bisa membantu para

pedagang dalam mencukupi kebutuhan modal kerja dari sumber formal di pasar Tanjung.

Selain pemenuhan modal kerja dari sumber formal di pasar Tanjung ada juga yang memanfaatkan sumber modal kerja informal dan ternyata jumlahnya lebih banyak, bahkan hampir semua pedagang pasar bedag terbuka pasar Tanjung menggunakan sumber ini dibandingkan penggunaan kredit dari sumber modal formal, yaitu duapuluh tujuh orang atau 90,00%. Sumber modal kerja pihak informal banyak dipilih sebagai alternatif pembiayaan usaha, alasan mereka umumnya adalah kredit informal memiliki prosedur peminjaman yang mudah, murah, dan cepat sesuai dengan pendapat Robinson (dalam laporan penelitian Mud'har Syarifuddin, dkk, 2003:10) mengenai karakteristik kredit informal yang lebih luwes dan fleksibel tanpa mengutamakan jaminan atau agunan yang memberatkan, menggunakan angsuran berjangka relatif pendek untuk kredit konsumsi atau kredit modal kerja dan bisa berupa kredit investasi, walaupun relatif sedikit, jumlah pinjaman yang ditawarkan relatif lebih kecil (sedikit) tanpa menggunakan aturan formal, sehingga prosedur administrasinya relatif tidak ada, antara peminjam (debitur) dengan terpinjam (kreditur) memiliki hubungan personal atau sosial yang erat baik dan hubungan tersebut di bina dan dipelihara sedemikian rupa sehingga dapat meminimalisasikan tingkat kemancetan dalam pembayaran kredit. Kemudahan-kemudahan tersebut sangat sesuai dengan kebutuhan modal kerja mereka yang mempunyai *turn over sale* yang relatif tinggi sehingga bisa terpenuhi. Umumnya para pedagang pasar dalam memenuhi kebutuhan modal kerjanya sering dilakukan secara mendadak yaitu sekarang dagangan habis maka saat itu juga dia harus memenuhi kebutuhan modal kerja tersebut. Selain itu jenis dagangan mereka umumnya tidak tahan lama dan bersifat konsumtif, jadi diperlukan pemenuhan modal kerja yang relatif cepat, cepat sumber kredit informallah yang menjadi tumpuan karena umumnya mereka langsung beroperasi di lapangan.

Hal diatas menggambarkan, bahwa para pedagang tersebut masih banyak yang belum memanfaatkan sumber pinjaman formal yaitu dari bank dan belum bisa masuk untuk mengakses modal kerja tersebut, hal ini karena mereka

memandang, bahwa sumber modal formal (Bank), memiliki prosedur atau persyaratan yang pelik dan rumit serta yang paling memberatkan mereka adalah mereka harus mengeluarkan biaya administrasi yang tidak sedikit, disamping mereka harus menyerahkan jaminan atau agunan yang besarnya sebanding dengan besarnya pinjaman kredit, sedangkan kebanyakan dari para pedagang tersebut tidak memiliki barang ataupun sertifikat yang bisa dijadikan sebagai jaminan, oleh karena itu mereka mencari alternatif lain dalam memenuhi kebutuhan modal kerja mereka yaitu dengan memanfaatkan sumber modal kerja dari pihak informal dengan alasan bahwa sumber informal memiliki prosedur yang lebih fleksibel, mudah, murah dan cepat, tanpa agunan atau jaminan yang memberatkan bagi mereka, hanya dengan modal saling kenal, percaya dan jujur saja, maka pinjaman kredit bisa diperoleh.

Sumber kredit formal ada tiga orang masing-masing dari Bank ada dua orang yaitu 100,00% dari kategori D. Mereka mengambil kredit di bank karena bank sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dan menyalurkan dana di masyarakat, terutama dalam kredit baik produksi maupun konsumtif, tetatp bagi para pedagang kecil ini kebanyakan mereka mengambil kredit konsumtif karena jika menggunakan kredit produktif akan sulit sebab mereka kurang bisa memberikan kelayakan usaha yang rata-rata berskala mikro (informal), sesuai dengan pendapat salah satu pedagang kategori D, sebagai berikut.

Saya pinjam di bank karena bank lebih bisa memberikan kredit dalam jumlah besar, dengan bunga tidak tinggi dan angsuran lebih lama. Jenis kredit yang saya pilih adalah biasa bukan kredit usaha karena jika untuk usaha prosedurnya lebih rumit, karena harus dilihat ushanya bagus atau tidak.

Sumber modal kerja yang lain adalah dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR), yaitu ada satu orang dari jumlah keseluruhan, dengan kategori C. Bank Perkreditan Rakyat disini memiliki prosedur yang hampir sama dengan bank namun dalam prakteknya memberikan kelonggaran bagi nasabahnya, dan kegiatannya juga terbatas. Bank Perkreditan Rakyat disini adalah bank pasar, yang memberikan jumlah kredit relatif lebih kecil daripada bank umum. Berikut disajikan tabel 32 mengenai kredit formal, yaitu:

Tabel 33. Kredit Formal Dan Kategori Pedagang Pasar Tanjung

kategori pedagang	jumlah kredit formal				jumlah	
	Bank		BPR			
	jumlah	(%)	jumlah	(%)	jumlah	(%)
A	0	0	0	0	0	0
B	0	0	0	0	0	0
C	0	0	1	0	1	3,33
D	2	100,00	0	100,00	2	66,67
jumlah	2	100,00	1	100,00	3	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Jenis pedagang yang mengambil kredit formal yaitu kategori pedagang C ada satu orang (3,33%), dan kategori pedagang D ada dua orang (66,67%). Hal ini terkait dengan omzet yang dimiliki kategori C dan D relatif tinggi dengan jenis barang dagangan yang relatif tidak tahan lama. Jadi mereka ada yang berani mengambil kredit formal dengan agunan yang disesuaikan dengan jumlah kredit yang diambilnya.

Sumber kredit informal terdiri dari beberapa bentuk atau jenis sesuai dengan pihak yang beraktivitas sebagai penyalur kredit bagi pedagang di pasar. Bentuk-bentuk dari kredit informal yang beraktivitas di pasar Tanjung dan yang dipilih oleh para pedagang dalam mencukupi kebutuhan modal kerjanya bisa dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 34. Jumlah Kredit Informaal Dan Kategori Pedagang Pasar Tanjung

Jenis kredit informal	jumlah kredit informal	(%)
Keluarga atau teman	1	3,70
Pelepas uang	19	70,37
Abang / bank <i>plecit</i>	7	25,93
jumlah	27	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Bisa dilihat dari tabel diatas bahwa bentuk kredit informal secara keseluruhan yang paling dominan adalah bentuk pelepas uang sebanyak 19 orang atau 70,37%, yang memilih pelepas uang alasannya karena, *pertama* umumnya mudah baik prosedur atau persyaratan yang harus dipenuhi tidak sulit, *kedua* murah yaitu relatif tanpa biaya administrasi dan hanya menyerahkan jaminan atau

agunan berupa surat bedag. Disini jaminan dikenakan hanya jika pinjaman yang diajukan atau diambil lebih dari jutaan bahkan puluhan juta, tapi jika dibawah itu, hanya didasarkan atas saling kenal, percaya dan kejujuran, *ketiga* cepat yaitu umumnya hanya datang meminta pinjaman dan biasanya para pelepas uang tersebut yang datang keliling di pasar untuk menawarkan jasanya, jika disetujui maka uangnya bisa langsung cair. Jadi tidak perlu menunggu lama dan tidak menyita waktu berdagang. Ini sesuai dengan pernyataan dari beberapa kategori pedagang salah satunya pedagang kategori B sebagai berikut.

Saya mengambil kredit di tukang kredit karena untuk menambah modal kulakan dan untuk menambah kebutuhan keluarga. saya memilih ditukang kredit karena prosedurnya mudah, dapatnya kredit cepat (kita minta maka langsung diberi), tanpa agunan hanya surat bedag saja, hanya saling kenal, percaya dan jujur saja kita sudah dapat, apalagi bisa dicicil tiap hari, tapi kalau tidak dapat membayar cicilan bisa ditunda lebih dulu, atau hanya membayar bunganya saja. Jika jumlah kreditnya kecil biasanya kita langsung diberi tapi kalau jumlahnya besar biasanya diberi sebagian dulu, sebagiannya lagi akan diberi besoknya, biasanya tukang kredit punya asisten yang menarik cicilan tiap hari. Jika kredit kita habis biasanya ditawari lagi.

Ini sesuai dengan pendapat Soegiarto (1994:60) mengenai alasan mengapa pelepas uang yang lebih populer dibandingkan dengan program kredit bunga murah dari pemerintah yang umumnya bersifat *modern* (menggunakan pertimbangan rasional). Alasannya karena adanya pendapat umum tentang sumber informal yang lebih bersifat *atraktif*, beroperasi secara luwes yaitu mereka lebih memahami kondisi nasabah dalam sistem kredit yang ingin diambil sesuai dengan kemampuan nasabah, memberikan kelonggaran dalam hal periode pembayaran dan tidak terlalu ketat. Mereka juga memiliki hubungan yang bersifat personal yaitu sudah saling kenal, tahu karakter masing-masing, memiliki hubungan sosial yang cukup erat. Jika sumber formal lebih bersifat tidak dikenal secara personal sehingga cenderung anonim bagi masyarakat. Kemudian sumber informal dapat mengatasi *problem* kepercayaan yang mengetahui sistem *legal* seperti transaksi prosedur hukum, tapi mereka hanya menjalankan transaksi kredit berdasarkan atas saling mengenal, kepercayaan dan kejujuran. Selain itu pelepas uang

jugamenawarkan beberapa bentuk kredit antara lain kredit berupa uang dan kredit berupa emas (pedagang yang meminjam uang akan diberikan dalam bentuk emas), juga menawarkan kredit bentuk biasa dan bentuk arisan yang sering disebut dengan bentuk lot-lotan.

Setelah pelepas uang, kemudian disusul oleh abang sebanyak tujuh orang atau 25,93%, abang disini adalah orang yang memberikan kredit, biasanya mereka dari suatu lembaga, suruhan orang lain atau perorangan yang memberikan jasanya bagi pedagang yang bukan nasabahnya, alasan pemilihan sama dengan kredit pada pelepas uang hanya saja pada kredit Abang ini hanya menawarkan kredit berupa uang saja. Menurut salah satu pedagang berkategori A mengenai Abang sebagai berikut.

Saya meminjam kredit ke abang karena cara dan persyaratannya mudah, murah dan cepat apalagi tanpa menggunakan agunan. Biasanya abang yang datang menawari kredit kepada pedagang dengan cara berkeliling. Kredit di abang ini jumlahnya relatif tidak banyak tidak lebih dari satu juta, tidak seperti tukang kredit lain yang bisa sampai lebih puluhan juta. Pinjam di abang cicilannya bisa dikompromikan dan tidak begitu sulit seperti pinjam di bank yang banyak aturan dan persyaratannya, apalagi harus menyerahkan jaminan, padahal kita mau hutang malah disuruh menyerahkan barang jaminan, kalau punya barang berharga lebih baik saya jual dan tidak susah-susah pinjam di bank.

Sumber kredit yang paling kecil adalah berasal dari keluarga atau teman sebanyak satu orang atau 3,70%, meskipun kredit ini yang paling mudah dalam prosedurnya, murah karena selain tanpa biaya administrasi dan jaminan juga relatif tanpa menggunakan bunga juga cepat mendapatkannya, dan yang paling meringankan bagi debitur yaitu waktu pengembaliannya relatif lebih longgar sesuai dengan kemampuan dan umumnya tanpa batas, karena antara kreditur dan debitur sudah saling kenal bahkan erat hubungannya. Sesuai dengan pernyataan dari pedagang alasannya memilih kredit dari teman sebagai berikut.

Saya memilih kredit pada teman karena lebih mudah dan enak karena tanpa bunga pinjaman seperti ditukang kredit, pembayarannya lebih longgar tapi kita harus jujur agar dipercaya, saya sebenarnya saling pinjam meminjami jadi saling bantu-membantu, sehingga sudah seperti saudara sendiri.

Sedikitnya pedagang yang memilih bentuk ini karena jika mereka tidak bisa melunasi pinjaman tersebut dia akan mendapat beban mental-sosial yaitu malu dan takut akan membuat hubungan yang sudah terjalin baik menjadi renggang akibat pinjaman tersebut, jadi mereka menghindari pinjam ditempat keluarga atau teman dan lebih memilih pinjam ke orang lain. Sesuai dengan pernyataan dari pedagang lain berikut ini.

Saya tidak meminjam di teman karena selain tidak mau ribut-ribut soal uang, juga karena teman-teman saya tidak ada yang kelebihan uang. Saya tidak mau bertengkar gara-gara uang yang tidak seberapa nilainya, nanti jadi malu dan jadi bahan omongan kemana-mana. Lebih baik pinjam di tukang kredit lebih jelas hitungannya dan tidak jadi omongan orang karena hampir yang ada di sini pinjam ke tukang kredit.

Berikut tabel 35 jumlah kredit informal dan kategori pedagang, yaitu:

Tabel 35. Jumlah Kredit Informal Dan Kategori Pedagang

Jenis kredit informal	Kategori pedagang								jumlah	
	A		B		C		D			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
Keluarga/teman	0	0	1	16,67	0	0	0	0	1	3,70
Pelepas uang	5	50,00	5	83,33	3	60,00	6	100,00	19	70,37
Abang	5	50,00	0	0	2	40,00	0	0	7	25,93
jumlah	10	100,00	6	100,00	5	100,00	6	100,00	27	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Dari tabel di atas dapat dilihat jenis kredit informal pada masing-masing kategori pedagang. Pedagang kategori A masing-masing ada lima orang atau 50,00% yang memilih kredit pelepas uang dan abang, ini terkait dengan kemudahan dalam mendapatkan kredit modal kerja, sedangkan yang dari keluarga atau teman tidak ada (0%). Kategori B jenis kredit informal yang dipilih paling banyak ada 83,33% atau 5 orang yang memilih kredit dari pelepas uang, alasan mereka rata-rata sama karena kemudahan dalam mendapatkan uangnya dan jumlah kredit yang diberikan oleh pelepas uang rata-rata lebih banyak dibanding

dengan kredit abang, secara tidak langsung ini sesuai keterangan dari salah satu pedagang pasar sebagai berikut.

Pelepas uang lebih berani (memberikan kredit) daripada abang, karena pelepas uang umumnya mereka berdiri sendiri layaknya sebagai usaha dalam bidang jasa keuangan sedangkan jika abang dia umumnya masih terikat dalam suatu lembaga (karyawan dari suatu lembaga) seperti koperasi atau bank perkreditan rakyat, jadi masih ada aturan (berapa jumlah kredit yang dapat diberikan) dalam memberikan kredit agar tidak rugi karena adanya kredit yang macet.

Pedagang kategori C jenis kredit yang diambil 60,00% (3 orang) memilih pelepas uang dan 40,00% atau dua orang lagi memilih kredit dari abang. Terakhir untuk kategori D kredit informal yang diambil seluruhnya (100,00%) dari pelepas uang.

Adanya kemudahan dalam mendapatkan modal kerja tersebut meringankan para pedagang dalam pembiayaan usahanya, sehingga frekwensi kredit pinjamannyapun lebih dari satu kali, untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 36. Jumlah Frekwensi Pinjam Dan Jenis Kredit Pedagang Selama 1 Tahun

frekwensi pinjaman pedagang	kredit formal				kredit informal				jumlah			
	bank		BPR		pelepas uang		abang				teman	
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
1 – 2	2	100,00	1	100,00	8	42,11	1	14,29	0	0	12	40,00
3 – 4	0	0	0	0	11	57,89	2	28,57	0	0	13	43,33
5 – 6	0	0	0	0	0	0	4	57,14	0	0	4	13,33
> 7	0	0	0	0	0	0	0	0	1	100,00	1	3,33
Jumlah	2	100,00	1	100,00	19	100,00	7	100,00	1	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan : f = frekwensi pinjaman.

Dapat digambarkan, bahwa rata-rata paling banyak frekwensi pinjam kredit para pedagang pasar bedak terbuka lantai dua pasar Tanjung tersebut antara 3 sampai kurang dari 4 kali pinjam kredit sejumlah tigabelas orang atau 43,33%, hal ini terkait dengan pentingnya tambahan modal kerja untuk menambah kulakan, menutup kerugian dan menambah kebutuhan rumah tangga, sehingga

diharapkan bisa menjaga *eksistensi* usaha, seperti yang dituturkan beberapa pedagang salah satu pedagang kategori A sebagai berikut.

Saya mengambil kredit di tukang kredit karena untuk menambah modal saya, selain itu untuk menambah kebutuhan hidup sehari-hari, karena kadang-kadang pendapatannya tidak mencukupi, sebab selain untuk makan juga untuk membayar utang.

Frekwensi pinjaman kredit yang paling kecil adalah lebih tujuh kali sejumlah satu orang atau 3,33%. Frekwensi dari masing-masing sumber modal kerja yaitu untuk kredit dari sumber formal semuanya antara satu sampai dua kali, sedangkan untuk kredit BPR semua frekwensi pinjamannya antara satu kali sampai dua kali. Frekwensi pinjaman kredit dari sumber informal yaitu pelepas uang frekwensi kredit didominasi oleh pedagang yang meminjam kredit sebanyak 3 kali 4 kali ada 11 orang atau 57,89%, delapan orang lagi atau 42,11% ditempati oleh frekwensi kredit antara satu sampai dua kali. Frekwensi pinjaman dari Abang rata-rata dari 5 kali sampai enam kali ada empat orang atau 57,14%, kemudian satu orang atau 14,29% frekwensinya antara satu sampai dua kali dan sisanya dua orang lagi frekwensinya antaratiga sampai empat kali. Terakhir pinjaman dari teman, saudara dan keluarga frekwensi pinjaman seluruhnya ada satu orang atau 100,00% dengan frekwensi lebih dari tujuh kali.

Selain kemudahan-kemudahan para pedagang dalam mendapatkan modal kerja, pada pihak informal para pedagang juga harus menanggung resiko kredit, selain bunga yang dikenakan tinggi, sebab kredit pinjamannya yang tidak memiliki legal hukum (kekuatan hukum), mereka juga harus menerima resiko jika tidak bisa membayar. Jika para pedagang tersebut tidak bisa membayar kredit tepat waktu maka akan mendapat marah (*omelan*:Jawa), bisa diberikan kelonggaran waktu bayar (perpanjangan waktu), biasanya seminggu sampai 20 hari atau sesuai dengan kesepakatan, selain itu juga pengurangan jumlah pinjaman, disuruh bayar bunga saja atau jika benar-benar tidak bisa lunas maka mereka harus rela bedagnya diambil. Sesuai dengan pernyataan salah satu pedagang sebagai berikut.

Banyak para pedagang yang tidak bisa membayar hutang maka bedagnya diambil, itu sebenarnya tergantung dari tukang

Banyak para pedagang yang tidak bisa membayar hutang maka bedagnya diambil, itu sebenarnya tergantung dari tukang kreditnya, jika pinjam di tukang kredit yang kejam maka dia harus menanggung resikonya. Disini ada banyak tukang kredit tapi tidak semua tukang kredit bisa masuk di pasar karena mereka harus punya banyak modal dan tahu keadaan pasar terutama juga harus tahu orang-orang yang menjadi tukang kredit disini mereka saling kerjasama antara satu dengan yang lain dan kalau ada yang kurang modal maka mereka saling pinjam meminjami. Pokoknya jika mau pinjam harus pandai-pandai memilih tukang kreditnya, jangan dapat tukang kredit yang kejam.

Oleh karena itu maka para pedagang tersebut berusaha untuk membina hubungan yang baik dengan para kreditur tersebut agar tercipta interaksi sosial yang erat, dengan cara membayar pinjaman tepat waktu, jujur, tidak melanggar perjanjian yang telah disepakati, saling menghargai, saling membantu jika kreditur mengalami kesusahan atau datang kerumah kreditur jika punya hajatan. Jika pinjam kredit di pihak formal umumnya lebih formal tidak ada interaksi sosial budaya yang lebih erat, jika tidak bisa bayar pinjaman biasanya dilihat dulu apa sebabnya jika karena musibah maka akan diberikan kelonggaran waktu bayar sesuai dengan kesepakatan bersama, namun jika sengaja lalai maka jaminannya disita. Hubungan yang terjadi adalah hubungan bisnis tanpa ada interaksi sosial yang erat sehingga dalam membina hubungan dengan kreditur hanya sebatas kredit, karena umumnya antara nasabah dan pihak formal tidak saling mengenal seperti pada pihak informal.

3.3.3 Prosedur Peminjaman Kredit Ekstern

Prosedur kredit merupakan segala persyaratan yang harus dipenuhi dalam mendapatkan kredit terutama kredit modal kerja sebagai pembiayaan usaha para pedagang. Prosedur yang harus dipenuhi sebagai syarat bentuknya bervariasi sesuai dengan bentuk atau sumber modal kerja yang diambil dan telah disepakati bersama antara debitur dan kreditur tanpa ada paksaan. Besar biaya yang harus dikeluarkan atau ditanggung oleh para pedagang pasar khususnya para pedagang bedag terbuka atau los terbuka lantai dua pasar Tanjung, atas pinjaman kredit yang mereka ambil untuk pembiayaan aktivitas usaha mereka tergantung dari

sumber pinjamannya. Para pedagang yang ingin mendapatkan pinjaman kredit harus memenuhi beberapa prosedur (persyaratan), dan perjanjian yang disepakati bersama antara kreditur sebagai pemberi pinjaman kredit dalam hal ini adalah pihak *ekstern* dengan debitur sebagai penerima pinjaman atau pihak yang meminjam kredit dalam hal ini adalah para pedagang pasar bedak terbuka lantai dua pasar Tanjung. Penelitian ini lebih memfokuskan pada pihak *ekstern* yang memberikan atau mengenakan bunga pinjaman kepada debiturnya. Pihak *ekstern* antara lain dari sumber modal kerja formal yaitu bank, dan sumber modal kerja pihak informal yaitu pelepas uang dan Abang.

Cara pengajuan pinjaman kredit usaha dalam pemenuhan modal kerja dari pihak *ekstern*, *pertama* dari pihak formal yaitu pada bank pengajuan kredit harus memenuhi beberapa persyaratan atau prosedur dan perjanjian, antara lain para pedagang harus memenuhi 5 C (*character, capacity, capital, colleteral, condition*), analisis 7 P (*personality, party, purpose, prospect, payment, profitability, protection*) dan *study* kelayakan yaitu berupa pengecekan terhadap usaha para pedagang tersebut, para pedagang harus menyerahkan jaminan atau agunan yang nilainya sama dengan besarnya pinjaman kredit yang diajukan, biasanya berupa sertifikat rumah, sertifikat tanah atau surat BPKB sepeda motor. Para pedagang juga harus membayar bunga pinjaman kredit yaitu umumnya menggunakan bunga *flat rate* yaitu bunga tetap sepanjang angsuran, meskipun relatif rendah dan dengan jangka waktu relatif lama. Selain itu pedagang juga masih dibebani dengan biaya-biaya yang harus dikeluarkan selama pengajuan pinjaman kredit baik biaya administrasi, transportasi dan biaya waktu yang telah dihabiskan selama pengajuan pinjaman kredit yang jumlahnya relatif besar. Umumnya jumlah pinjamannya bisa jutaan, puluhan juta bahkan ratusan juta. *Kedua* kredit dari BPR prosedur dan tata caranya hampir sama dengan kredit Bank, tetapi jumlah pinjaman yang diberikan tidak sampai puluhan juta hanya berkisar jutaan, jadi penyediaan kredit terbatas, bunga yang diberikan sama yaitu berbentuk *flat rate* menggunakan agunan jaminan sama seperti dalam bank, dikenakan juga biaya administrasi, provisi dan promes, yang bisa mencapai 4% dari jumlah pinjaman.

Menurut mereka biaya yang harus dikeluarkan dalam pengajuan pinjaman kredit dari pihak formal baik bank maupun BPR rata-rata sebesar Rp.50.000,00 sampai Rp.100.000,00, ini tergantung kebijakan dari pihak bank. Kredit pada pihak informal yaitu Abang prosedurnya tidak sesulit dan serumit pada pihak formal (bank dan BPR), oleh karena itu pemilihan pinjaman kredit pada pihak Abang ini banyak diminati oleh para pedagang. Caranya mudah (hanya datang ke kreditur dan bilang ingin meminjam uang atau kredit) murah (tanpa biaya apapun, hanya bermodalkan saling kenal, percaya dan jujur, selain itu biasanya abang-abang tersebut tiap hari keliling pasar untuk mengambil angsuran kredit dari para pedagang yang meminjam padanya, tanpa biaya administrasi maupun jaminan atau agunan apapun), dan cepat (jika sudah disetujui dan disepakati bersama maka uang pinjaman dapat langsung diterima atau cair). Jumlah kredit yang ditawarkan tidak sampai jutaan, hanya terbatas ratusan saja, ini untuk menghindari kerugian kredit macet. Biasanya abang ini terdiri dari orang-orang koperasi yang memberikan jasanya langsung ke lapangan, melalui tenaga lapangan dan biasanya sasarannya adalah ekonomi lemah yang terlibat adalah orang-orang yang bukan anggotanya, dan pinjaman diangsur tiap harinya sehingga bunganya relatif tinggi dengan bunga *flat rate*, cara penarikan kredit dengan mengangsur tiap harinya yaitu petugas (abang) yang mendatangi tagihannya, kemudian debitur akan diberikan karcis (*sobekan*:Jawa) sebagai tanda pembayaran angsuran. Pada pelepas uang prosedur peminjamannya secara umum sama dengan Abang, namun pada pelepas uang jumlah pinjamannya rata-rata bisa lebih dari jutaan, memakai agunan surat bedag (jika kreditnya besar), cara bayarnya dengan mengangsur, yang mana pelepas uang atau asistennya datang menagih, dengan notes atau dicatat dalam buku pelepas uang, bukan berupa karcis, dan bunga yang dikenakan adalah bunga *flat rate* dengan lama angsuran bisa tiap hari atau bulanan. Pelepas uang disini memiliki dua bentuk kredit, yaitu:

- 1) sesuai komoditi kredit yang terdiri dari emas dan uang. Jika komoditinya berupa uang prosedur peminjamannya sama dengan abang, namun jika berupa emas prosedurnya juga hampir sama hanya besarnya uang yang dipinjam dari pelepas uang dijadikan atau diberikan dalam bentuk emas (disamakan dengan

harga emas). Jadi debitur (pedagang pasar) datang pinjam uang, kemudian oleh kreditur (pelepas uang), diberikan dalam bentuk emas seharga uang yang dipinjam. Disini debitur akan dikenai biaya pinjaman yaitu sewaktu debitur mencairkan emas menjadi uang di toko emas yang telah ditunjuk kreditur (pelepas uang). Biaya pinjaman ini umumnya sebesar Rp.2.500,00.

Jenis komoditi kredit untuk masing-masing jenis pedagang secara rinci bisa digambarkan pada Tabel 37 berikut ini:

Tabel 37. Jenis Komoditi Kredit Dan Kategori Pedagang Pasar Tanjung

Komoditi kredit	Kategori pedagang								Jumlah	
	A		B		C		D			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
Emas	3	30,00	2	33,33	0		1	62,50	6	20,00
Uang	7	70,00	4	66,67	5	100,00	7	37,50	24	80,00
jumlah	10	100,00	6	100,00	5	100,00	8	100,0	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Komoditi pinjaman kredit paling banyak dipilih adalah bentuk uang sebesar 80,00%, ini ada kaitannya dengan uang sebagai alat pembayaran umum yang sah (*legal*), sehingga mudah penggunaannya. Ini sesuai dengan pernyataan pedagang kategori D, alasannya memilih komoditi uang sebagai komoditinya sebagai berikut.

Saya disini mengambil kredit yang berbentuk uang karena uang bisa langsung digunakan untuk kulakan dan membeli kebutuhan lainnya, apalagi di pasar yang digunakan untuk membeli (tukat-menukar) adalah uang, jadi uang lebih mudah penggunaannya daripada emas karena tidak perlu menukarkan (mencairkannya), dan tanpa mengeluarkan biaya apapun.

Komoditi pinjaman yang berupa emas hanya sebesar 20,00% dan rata-rata pedagang yang memilih emas sebagai komoditi kreditnya beranggapan bahwa emas mudah untuk disimpan, selain itu mereka tidak merasa kesulitan dalam menukarkan, karena tempat penukarannya yang dekat yaitu di pasar Tanjung lantai bawah, jadi bisa dilakukan waktu siang hari ketika istirahat atau ketika pasar sedang sepi, sehingga lebih mudah dan cepat. Ini sesuai dengan pernyataan salah satu pedagang kategori A sebagai berikut.

Kredit yang saya ambil adalah kredit yang berupa emas karena menurut saya emas memiliki nilai yang tinggi, dan tidak mudah habis seperti uang, selain untuk tambahan modal emas tersebut bisa saya simpan, karena harga emas semakin lama akan semakin tinggi sehingga saya bisa mendapat keuntungannya. Sebenarnya kredit emas sama dengan kredit uang biasa hanya saja dalam bentuk emas gram-graman. Cara pengembalian kredit bisa dikembalikan dalam bentuk emas plus bunga atau dengan mengangsur tiap hari plus bunga dalam bentuk uang biasa. Kredit berupa emas sebenarnya tidak ribet (rumit), karena emas bisa ditukarkan kembali menjadi uang, dan penukarannya pun juga tidak memakan waktu lama hanya beberapa menit (tidak lebih dari 10 menit), karena tempat penukarannya ada di pasar Tanjung ini juga, tempatnya pun ada sendiri sesuai dengan yang memberi kredit, sehingga kita bisa langsung menukarkannya dan ini bisa dilakukan pada saat siang hari yang mana para pembeli sedang sepi. Biaya penukarannya juga tidak mahal hanya Rp.2.500,00, berapapun berat emas yang ditukarkan.

Kategori pedagang yang memilih komoditi kredit berupa emas, terdiri dari kategori pedagang A sebanyak 3 orang atau 30,00%, sisanya tujuh orang komoditinya berupa uang, untuk kategori pedagang B ada 2 orang (33,33%) memilih emas dan sisanya empat orang (66,67%) berbentuk uang, untuk pedagang kategori C semuanya lima orang (100,00%) memilih kredit uang dan pedagang kategori D ada tujuh orang (87,50%) yang memilih jenis uang dan sisanya satu orang (12,50%) memilih kredit emas.

Komoditi kredit yang digunakan oleh masing-masing bentuk kredit bisa dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 38. Hubungan Komoditi Kredit Dan Jenis Kredit Pedagang Pasar

Komoditi kredit	kredit formal				kredit informal				jumlah			
	bank		BPR		pelepas uang		abang				teman	
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
Emas	0	0	0	0	6	31,58	0	0	0	0	6	20,00
Uang	2	100,00	1	100,00	13	68,42	7	100,00	1	100,00	24	80,00
Jumlah	2	100,00	1	100,00	19	100,00	7	100,00	1	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Komoditi yang digunakan oleh sumber formal (bank dan BPR) seluruhnya tiga orang (100,00%), menggunakan uang sebagai komoditinya. Sedangkan untuk sumber modal dari pihak informal jika dari kredit Abang dan keluarga atau teman seluruhnya (100,00%), menggunakan uang, namun untuk kredit dari pelepas uang menggunakan dua komoditi yaitu yang berupa uang ada tigabelas orang atau 68,42% dan yang menggunakan emas ada enam orang (31,58%).

- 2) sesuai dengan bentuk kredit, disini terdiri dua bentuk yaitu berbentuk biasa dan berbentuk arisan. Jika berbentuk biasa prosedurnya masih sama dengan Abang, namun jika berbentuk arisan maka caranya agak berbeda yaitu debitur (para pedagang) yang meminjam akan dibuatkan nomor (lot-lotan) dari nomor satu sampai tak terhingga tergantung dari dari banyaknya pedagang yang ikut dalam arisan tersebut. Disini debitur bebas memilih nomor berapa yang diinginkan, nomor ini gunanya untuk mengetahui urutan debitur dalam mendapatkan uang, semakin rendah urutannya maka semakin cepat debitur mendapatkan uang pinjamannya. Bentuk arisan ini memiliki ketentuan khusus yaitu jika debitur memilih urutan 1-30, maka besar pinjaman akan dipotong sebagai biaya potongan, biasanya sebesar 20% dari besar pinjamannya, jadi jika pinjam 1 juta, maka debitur hanya dapat Rp. 800.000,00, sedangkan yang Rp. 200.000,00 merupakan potongan awal. Jika memilih nomor urut diatas 30, maka debitur akan mendapatkan pinjaman secara penuh, ini karena lamanya urutan memperoleh pinjaman tersebut. Berikut ini tabel pemenuhan modal kerja informal bentuk pelepas uang sistem arisan dan sistem biasa:

Tabel 39. Jumlah Jenis Kredit Informal Pelepas Uang Pedagang Pasar Tanjung

Sistem pelepas uang	jumlah orang	(%)
Biasa	15	78,95
Arisan	4	21,05
Jumlah	19	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Pedagang yang memilih sistem biasa lebih banyak ada lima belas orang atau sekitar 78,95% hal ini berkaitan dengan prosedur atau caranya yang lebih *simple* dibandingkan dengan sistem arisan. Ini sesuai dengan pernyataan beberapa pedagang, salah satunya pedagang kategori C sebagai berikut.

Saya lebih senang memilih kredit biasa karena lebih mudah tidak ruwet (sulit), dan lebih cepat, tanpa harus menunggu lot-lotan, jadi kita harus menunggu sampai keluar nomor (urutan) kita, padahal kebutuhan modal saya harus cepat dipenuhi dan selalu berubah-ubah sesuai dengan laris tidaknya dagangan.

Pedagang yang memilih sistem arisan lebih sedikit hanya ada empat orang atau 21,05%. Menurut salah satu pedagang yang memilih kredit dalam bentuk arisan dia merasa tidak sukar dan biasa-biasa saja, seperti kredit yang lain seperti pernyataanya berikut.

Saya sudah berkali-kali ikut kredit arisan ini dan tidak sulit, mudah saja. Hanya saja sistemnya dibuat dalam bentuk urutan atau lot-lotan, biasanya jika kita ingin mendapatkan uangnya dengan cepat kita bisa mengambil nomor urutan yang kecil umumnya dari nomor 1 sampai 30 atau 40, tapi disini dikenakan potongan awal biasanya 20% dari jumlah arisannya. Namun jika kita tidak ingin dapat potongan kita bisa mengambil nomor urut yang besar yaitu lebih dari 30 atau 40. cara pengembaliannya sama dengan kredit biasa yang diangsur tiap hari plus bunga. Saya memilih kredit arisan karena selain untuk tambahan modal juga untuk jaga-jaga kebutuhan yang lainnya.

Akan tetapi jika pinjaman kredit lebih dari puluhan juta biasanya kreditur meminta jaminan berupa bedag kepada debitur, hal ini dikarenakan pinjamannya yang besar dan beresiko. Besarnya pinjaman kredit masing-masing yang diambil oleh para pedagang pasar bisa kita lihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 40. Besarnya Pinjaman Dan Kategori Pedagang Pasar Tanjung

Besar pinjaman (1000)	Kategori pedagang								jumlah	
	A		B		C		D			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
< 100	2	30,00	1	16,67	0	0	0	0	3	10,00
100 < K < 500	5	0	3	50,00	2	33,33	2	25,00	12	40,00
500 < K < 1000	0	50,00	1	16,67	0	0	0	0	1	3,33
> 1000	3	20,00	1	16,67	4	66,67	6	75,00	14	46,67
jumlah	10	100,00	6	100,00	6	100,00	8	100,00	28	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan : K = besar pinjaman pedagang.

Besar pinjaman rata-rata ada empat belas orang atau 46,67%, dari jumlah keseluruhan, dengan besarnya pinjaman adalah lebih dari satu juta, hal ini terkait dengan kebutuhan dalam memenuhi modal kerja mereka sebagai upaya dalam menjaga *eksistensi* usaha mereka dan mengembangkan usaha mereka. Paling sedikit besar pinjaman pedagang adalah antara Rp.500.000,00 sampai kurang dari Rp.1000.000,00 sebanyak satu orang atau 3,33%, hal ini menurut mereka karena jumlah pinjaman tersebut tanggung (*magak:jawa*). Kategori pedagang A, besar pinjaman didominasi oleh besar pinjaman Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.500.000,00, ada lima orang (50,00%), untuk pinjaman lebih dari Rp.1000.000,00 ada tiga orang atau (30,00%), dan sisanya dua orang (20,00%) kurang dari Rp.100.000,00.

Kategori pedagang B terbesar tiga orang (50,00%) pinjamannya antara Rp.100.000,00 sampai Rp.500.000,00 dan untuk pinjaman kurang dari Rp.100.000,00, antara Rp.500.000,00 sampai kurang dari Rp.1000.000,00 dan lebih dari Rp.1000.000,00, masing-masing ada satu orang (16,67%). Kategori pedagang C paling banyak pinjamannya lebih dari Rp.1000.000,00, ada empat orang (66,67%), dan dua orang sisanya (33,33%) pinjamannya Rp.100.000,00. terakhir kategori D besar pinjaman didominasi oleh enam orang (75,00%), dengan besar pinjaman lebih dari Rp.1000.000,00 dan sisanya dua orang (25,00%), pinjamannya antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.500.000,00.

Pedagang kategori C dan D besar pinjaman didominasi oleh pinjaman lebih dari Rp.1000.000,00, hal ini berkaitan dengan jenis dagangannya yang mempunyai harga yang relatif mahal, disamping memiliki perputaran modal kerja atau *turn over sale*-nya tinggi. Besarnya jumlah pinjaman menurut masing-masing sumber kreditnya bisa dilihat pada tabel 40, berikut ini:

Tabel 41. Besarnya Pinjaman Dan Sumber Kredit Pedagang Pasar Tanjung

Besarnya pinjaman (1000)	kredit formal				kredit informal				jumlah			
	bank		BPR		pelepas uang		abang				teman	
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
<100	0	0	0	0	0	0	2	28,57	1	100,00	3	10,00
100<K<500	0	0	0	0	7	36,84	5	71,43	0	0	12	40,00
500<K<1000	0	0	0	0	1	05,26	0	0	0	0	1	3,33
>1000	2	100,00	1	100,00	11	57,90	0	0	0	0	14	46,67
jumlah	2	100,00	1	100,00	19	100,00	7	100,00	1	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Dari tabel di atas, para pedagang yang mengambil kredit formal yaitu bank dan BPR seluruhnya (100%) besar pinjamannya diatas 1 juta, ini terkait dengan fungsi dari bank dan BPR sebagai penyedia dana (kredit) bagi masyarakat yang membutuhkan, dengan modal yang banyak dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pinjaman kredit jenis sumber informal pelepas uang paling banyak 11 orang (57,90%), dengan pinjaman lebih dari 1 juta, hal ini terkait dengan pinjaman kredit di pelepas uang relatif banyak bisa sampai puluhan juta, hampir sama dengan pinjaman dalam pihak formal dengan modal dari keuntungan kredit juga biasanya mereka pinjam dari sesama pelepas uang dan tidak jarang juga pinjam kredit di bank sebagai usaha memperbesar modal. Sesuai dengan penelitian Sugiarto (1994:67), bahwa jaringan kerja pelepas uang cukup kompleks, yang mana jika ada pelepas uang kekurangan uang, maka dia bisa meminjam kepada sesama pelepas uang atau menggunakan jasa perbankan untuk meningkatkan modal usahanya, dan paling sedikit satu orang (5,26%), pinjaman antara Rp.500.000,00 sampai kurang dari Rp.1.000.000,00. Kredit dari Abang didominasi antara Rp.100.000,00 sampai Rp.500.000,00 sebanyak lima orang (71,43%) dan sisanya yaitu dua orang atau (28,57%), besar pinjaman kurang dari Rp.100.000,00, hal ini terkait dengan profesi abang yang hanya memiliki modal relatif sedikit, sehingga pemberian kredit hanya sedikit relatif tidak sampai satu juta rupiah, karena abang belum berani untuk membarikan kredit besar karena

resiko yang ditanggung juga besar dan umumnya profesi abang hanya sebagai tenaga lapangan dari sebuah organisasi, namun ada juga yang memang pribadi dan abang memiliki batas batas tertentu dalam memberikan kredit dengan melihat karakter dari nasabah yang mengajukan kredit. Besar pinjaman dari keluarga atau teman seluruhnya (100,00%) besarnya kurang dari Rp.100.000,00, hal ini terkait dengan kemudahan dan resiko kredit yang harus ditanggung kreditur. Bisa dilihat bahwa jumlah kredit terbesar didominasi oleh kredit dari bank dan pelepas uang yaitu lebih dari Rp.1000.000,00, hal ini terkait dengan modal usaha yang dimiliki oleh bank dan pelepas uang umumnya besar dan jaringannya pun luas, umumnya mereka berdiri sendiri, sedangkan jika kredit dari abang modalnya relatif kecil jadi tidak berani memberikan pinjaman yang besar, sebab tanpa meminta jaminan apapun hanya kepercayaan yang dilihat dari karakter nasabahnya. Umumnya mereka berada dibawah suatu perhimpunan atau organisasi seperti koperasi atau usaha jasa lainnya. Jika kredit dari keluarga tidak besar karena, terkait dengan rasa kekeluargaan, hanya sekedar membantu jadi didasarkan atas rasa saling menolong. Tabel 41, dapat dilihat bahwa para pedagang laki-laki umumnya berani mengambil pinjaman kredit dalam jumlah besar yaitu diatas 1 juta sebesar 66,7%, dari jumlah laki-laki secara keseluruhan, hal ini karena terkait dengan sifat laki-laki yang umumnya berani dalam menghadapi tantangan, dibanding dengan pedagang perempuan yang cenderung perhitungan (hati-hati) dengan masalah keuangan dan bersifat lemah jadi besar kredit perempuan yang mencapai lebih sedikit yaitu hanya 38,09%. Berikut penyajian tabel 42, yaitu:

Tabel 42. Jumlah Pinjaman Kredit Dan Jenis Kelamin Pedagang Pasar

Besar pinjaman (1000)	jenis kelamin pedagang				Jumlah	
	laki-laki		perempuan		jumlah	(%)
	jumlah	(%)	jumlah	(%)		
> 100	0	0	3	14,29	3	10,00
100 < K < 500	3	33,33	9	42,86	12	40,00
500 < K < 1000	0	0	1	4,76	1	3,33
> 1000	6	66,67	8	38,09	14	46,67
jumlah	9	100,00	21	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan : K = besar pinjaman kredit.

Cara pembayaran kredit umumnya bervariasi sesuai dengan prosedur yang telah disepakati bersama. Lama pembayaran angsuran kredit untuk masing-masing sumber modal kerja bisa dilihat pada tabel 42, lama pengembalian kredit didominasi antara 3 sampai enam bulan sebanyak 16 orang atau 53,33%, dan didominasi oleh kredit dari informal (pelepas uang dan abang), hal ini terkait oleh kelebihan dari kredit informal yang memberikan kredit yang mudah, murah, cepat dan berjangka pendek (bisa dianggsur tiap hari). Prosedur pengembalian kredit dengan mengangsur dalam jangka waktu pembayaran untuk bank dan BPR sesuai dengan kesepakatan yaitu bayar kredit plus bunganya dengan jangka kredit yang diberikan bank pada umumnya relatif panjang dibanding dengan kredit informal yaitu kurang lebih satu tahun dan umumnya dianggsur dalam hitungan bulan. Prosedur pengembalian kredit untuk pelepas uang dengan angsuran tiap hari yaitu paling banyak jangka waktu selama tiga bulan sampai kurang dari enam bulan yaitu ada 15 orang (78,95%). Jangka waktu pengembalian kredit dari abang paling besar adalah antara satu sampai kurang dari tiga bulan sebanyak empat orang atau 57,14%, dengan prosedur pembayaran kredit setiap hari, dan yang dari teman pengembaliannya 100,00% kurang dari satu bulan dengan pembayaran tiap hari lunas. Berikut ini rincian dari tabel 43, yaitu:

Tabel 43. Waktu Pembayaran Pinjaman Dan Sumber Pinjaman Pedagang

Lama pengembali an kredit (bulan)	kredit formal				kredit informal				jumlah			
	bank		BPR		pelepas uang		abang				teman	
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
<1	0	0	0	0	1	0	2	28,57	1	100,00	4	13,33
1<W<3	0	0	0	0	2	10,53	5	71,43	0	0	6	20,00
3<W<6	0	0	0	0	5	78,95	0	0	0	0	16	53,33
>6	2	100,00	1	100,00	1	5,26	0	0	0	0	4	13,33
jumlah	2	100,00	1	100,00	19	100,00	7	100,00	1	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan : W = lama pengembalian kredit.

Pada umumnya prosedur pembayaran pinjaman kredit tersebut dikenakan biaya bunga yang berbeda-beda sesuai dengan kesepakatan bersama antara

kreditur dengan debitur. Bunga kredit yang dikenakan para debitur khususnya dari kredit informal umumnya tidak menggunakan perhitungan secara pasti karena itu mereka umumnya menggunakan bunga kredit yang relatif tetap atau disebut dengan *fiat rate* yaitu bunga pinjaman yang tetap. Hal ini sesuai dengan pendapat Sugiarto (1994:65), “bahwa pelepas uang tidak begitu rasional dalam dalam perhitungan bunga, artinya perhitungan kredit seperti layaknya kredit bank dengan bunga berjalan ataupun sistem lainnya, tetapi dengan bunga tetap meskipun lama kredit berbeda-beda”. Besarnya bunga kredit yang dikenakan menurut sumber pinjaman bisa dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 44. Besarnya Bunga Dan Sumber Modal Kerja Pedagang Pasar

Besar bunga (%)	kredit formal				kredit informal				jumlah			
	bank		BPR		pelepas uang		abang teman					
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)		
<10	0	0	0	0	0	0	0	0	1	100,00	1	3,33
10<B<30	2	100,00	0	0	11	57,90	5	57,14	0	0	18	60,00
30<B<60	0	0	1	100,00	6	31,58	2	4,86	0	0	9	30,00
>60	0	0	0	0	2	10,52	0	0	0	0	2	6,67
jumlah	2	100,00	1	100,00	19	100,00	7	100,00	1	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan : B = besar bunga.

Bunga kredit yang dikenakan mayoritas ada delapan belas orang (60,00%) dengan besar bunga antara 10% sampai kurang dari 30%, hal ini sesuai dengan pernyataan Sugiarto (1994:66), bahwa jenis kredit yang ditawarkan oleh pelepas uang di pasar-pasar bunganya berkisar antara 10% sampai dengan 20%, dan kebanyakan tidak menggunakan agunan hanya cukup didasarkan pada rasa saling percaya, dengan besar kredit sekitar Rp.100.000,00. Paling rendah besar bunga dibawah 10% ada satu orang atau 3,33%. Besar bunga kredit yang dikenakan antara 30% sampai kurang dari 60% ada sembilan orang atau 30,00% dan untuk bunga yang lebih dari 60,00% hanya ada dua orang atau 6,67% dari jumlah keseluruhan. Hal ini terkait dengan karakteristik *institusi* informal yang salah satunya transaksi tidak menggunakan aturan formal sehingga biaya administrasi

relatif menjadi tidak ada, ini menyebabkan bunga yang dikenakan menjadi tinggi, karena tidak memiliki kekuatan hukum (legal hukum), jika suatu saat terjadi kredit macet, sehingga tidak bisa untuk dituntut di jalur hukum.

Sumber kredit dari formal bank bunga kredit yang dikenakan seluruhnya (100,00%), besarnya antara 10 persen sampai kurang 30 persen dengan bunga kredit sistem *flat rate* dan bunga kredit BPR besarnya antara 30 persen sampai kurang dari 60 persen dengan bunga kredit *flat rate*. Bunga yang dikenakan untuk kredit informal, yaitu pelepas uang mayoritas ada sebelas orang atau 57,90%, dengan bunga kredit antara 30 persen sampai kurang 60 persen, untuk abang mayoritas ada empat orang atau 57,14%, dengan bunga berkisar antara 10 persen sampai kurang dari 30 persen, dan untuk pinjaman dari teman semuanya (100,00%), besar bunga kreditnya kurang dari 10 persen. Hubungan besarnya pinjaman dengan lamanya pembayaran kredit bisa dilihat pada tabel 44 berikut ini yaitu:

Tabel 45. Besar Pinjaman Dan Lama Pembayaran Pinjaman

lama pembayaran (bulan)	bunga pinjaman (%)								jumlah	
	< 10		10<B<30		30<B<60		> 60			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
< 1	1	100,00	1	5,55	2	22,22	0	0	4	13,33
1 < W < 3	0	0	5	27,78	1	11,11	0	0	6	20,00
3 < W < 6	0	0	10	55,55	4	44,44	2	100,00	16	53,33
> 6	0	0	2	11,11	2	22,22	0	0	4	13,33
jumlah	1	100,00	18	100,00	9	100,00	2	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan : W = lama pembayaran kredit.

Dari tabel di atas bisa dilihat, bahwa antara besarnya bunga pinjaman dengan waktu pembayaran kredit mayoritas didominasi lama waktu pembayaran antara tiga bulan sampai kurang dari enam bulan, dengan besar bunga antara 10 persen sampai kurang dari 30 persen yaitu sebanyak 10 orang atau 55,55% (semuanya berasal dari pelepas uang). Ini berarti bahwa setiap harinya para pedagang tersebut dibebani bunga kurang lebih sekitar 0,16% dalam setiap angsuran, dan hal ini terkait juga dengan karakteristik *institusi* informal yang

kebanyakan memberikan pinjaman untuk jangka pendek (kredit konsumsi atau modal kerja) dan sedikit investasi. Besarnya jumlah pedagang yang bunga kreditnya kurang dari 10 persen dengan jangka waktu pengembaliannya kurang dari satu bulan semuanya ada satu orang (100,00%). Besar bunga pinjaman yang besarnya antara 30 persen sampai kurang dari 60 persen mayoritas ada empat orang atau 44,44%, lama pengembalian kredit antara tiga bulan sampai kurang dari enam bulan, dan untuk bunga kredit yang lebih dari 60 persen masing-masing ada dua orang (100,00%), dengan lama pengembalian, antara 3 bulan sampai kurang dari 6 bulan.

Jika dilihat dari besarnya pinjaman kredit dengan besarnya bunga yang ditanggung oleh para pedagang bisa dilihat pada tabel 45, maka besarnya kredit pinjaman didominasi oleh besar pinjaman lebih dari 1 juta, dengan besar bunga kredit antara 10 persen sampai kurang dari 30 persen sebanyak 9 orang atau 50,00%. Besarnya bunga kredit kurang dari 10 dengan besar pinjaman kurang dari Rp.100.000,00, ada satu orang, untuk besar bunga antara 30 persen sampai kurang dari 60 persen didominasi oleh besar pinjaman antara Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.500.000,00, sebanyak lima orang atau 55,55%, dan untuk besar bunga kredit lebih dari 60 persen ada dua orang dengan besar pinjaman lebih dari 1 juta. Berikut ini rincian tabel 46, mengenai besarnya pinjaman dan besarnya bunga, yaitu:

Tabel 46. Besarnya Pinjaman Kredit Dan Besar Bunga Pinjaman Pedagang Pasar

Besar pinjaman (1000)	bunga pinjaman (%)								jumlah	
	< 10		10<B<30		30<B<60		> 60			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
< 100	1	100,00	1	5,55	1	11,11	0	0	3	10,00
100<K<500	0	0	7	38,88	5	55,56	0	0	12	40,00
500<K<1000	0	0	1	5,55	0	0	0	0	1	3,33
> 1000	0	0	9	50,00	3	33,33	2	100,00	14	46,67
jumlah	1	100,00	18	100,00	9	100,00	2	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan: K = jumlah kredit.

Jika dilihat dari lama pengembalian dan besarnya pinjaman pedagang, maka didominasi oleh besarnya kredit lebih dari 1 juta dengan masa pengembalian tiga bulan sampai kurang dari enam bulan, ada 10 orang (71,43%). Besar pinjaman kurang dari Rp.100.000,00 semuanya, ada tiga orang (100,00%), jangka pengembaliannya kurang dari satu bulan, untuk besar pinjaman Rp.100.000,00 sampai kurang dari Rp.500.000,00, didominasi jangka waktu satu bulan sampai kurang dari tiga bulan dan jangka waktu tiga bulan sampai kurang dari enam bulan, masing-masing ada lima orang (41,67%), dan untuk besar bunga kredit antara Rp.500.000,00 sampai kurang dari Rp.1000.000,00, semuanya ada satu orang (100,00%), dengan jangka waktu pengembaliannya antara tiga bulan sampai kurang dari enam bulan, dan terakhir untuk besar pinjaman lebih dari 1 juta didominasi oleh jangka waktu antara tiga bulan sampai kurang dari enam bulan sebanyak sepuluh orang atau 71,43%. Berikut tabel 47, yaitu:

Tabel 47. Lama Angsuran dengan Jumlah Pinjaman

lama pembayaran (bulan)	Besarnya pinjaman (1000)								jumlah	
	< 100		100 < K < 500		500 < K < 1000		> 1000			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
< 1	3	100,00	1	8,33	0	0	0	0	4	13,33
1 < W < 3	0	0	5	41,67	0	0	1	7,14	6	20,00
3 < W < 6	0	0	5	41,67	1	100,00	10	71,43	16	53,33
> 6	0	0	1	8,33	0	0	3	21,43	4	13,33
jumlah	3	100,00	12	100,00	1	100,00	13	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan: W = waktu pengembalian kredit.

Para pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung cenderung lebih memilih pinjaman diatas 1 juta dengan lama pembayaran 3 bulan sampai kurang dari 6 bulan sebanyak sebelas orang atau 71,43%. Jika dikaitkan antara tabel 54, 56, dan tabel 60, maka bisa ditarik kesimpulan secara umum bahwa yang mendominasi sistem kredit pada pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung adalah sistem kredit *ekstern* khususnya kredit informal pada pelepas uang dengan besar pinjaman kredit lebih dari 1 juta, dengan bunga kredit antara 10 persen sampai kurang dari 30 persen dan lama angsuran perhari selama tiga bulan

sampai kurang dari enam bulan, sebanyak sembilan orang, atau 26,67%, dari tiga puluh pedagang yang menggunakan modal kerja *ekstern* baik formal maupun informal, dengan lima sumber bentuk.

3.4 Gambaran Perkembangan Usaha Pedagang Pasar Tanjung.

Gambaran perkembangan usaha pedagang pasar Tanjung bedag terbuka atau los terbuka lantai dua, merupakan suatu peningkatan usaha yang diharapkan oleh para pedagang pasar dengan sumber modal kerja yang mereka pilih sebagai pembiayaan aktivitas usaha sehari-hari. Gambaran perkembangan usaha tersebut bisa dilihat dari *omzet* atau jumlah penerimaan rata-rata perhari para pedagang pasar Tanjung, selama satu tahun terakhir dengan struktur modal yang sederhana dan sumber kredit yang dipilihnya. Penerimaan yang diperoleh adalah besarnya penerimaan para pedagang pasar saat ini, dengan didasarkan pada memori mereka (*memorial*), dan menggunakan modal kerja dari sumber yang dipilihnya (setelah pinjaman kredit yang dipilih), untuk melihat apakah sumber modal kerja yang dipilih bisa menaikkan penerimaan atau tidak bisa dilihat pada tabel berikut:

Tabel 48. Besar Penerimaan Satu Tahun Terakhir Setelah Pinjam Kredit Masing-masing Kategori Pedagang

Penerimaan pedagang	Kategori dagangan								Jumlah	
	A		B		C		D		jml	(%)
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)		
Naik	2	20,00	1	16,67	2	33,33	2	75,00	7	23,33
Tetap	7	70,00	5	83,33	4	66,67	6	25,00	22	73,33
Rugi	1	10,00	0	0	0	0	0	0	1	3,33
jumlah	10	100,00	6	100,00	6	100,00	8	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Dari tabel di atas bisa dilihat, bahwa pedagang dengan kredit *ekstern* yang mengalami kenaikan pendapatan yaitu sebanyak 7 orang atau 23,33%, kenaikan pendapatan tersebut bervariasi dan umumnya (lihat dalam waktu yang relatif lama, ini bisa dilihat dari frekwensi pengambilan kredit yang rata-rata didominasi antara lima kali sampai kurang dari limabelas kali dan dilihat juga dari lamanya

pedagang berdagang (lihat pada tabel 12). Hal ini sesuai dengan pernyataan salah satu pedagang kategori C sebagai berikut.

Pendapatan saya setelah mengambil kredit menjadi bertambah, namun kenaikannya tidak selalu (tiap hari). Kenaikan pendapatan tersebut adalah hitungan kasar dari pertama mengambil kredit sampai saat ini, jadi kenaikannya secara rata-rata saja, karena pendapatannya tiap hari tidak pasti, itu tergantung dari ramai sepi nya pasar dan keadaan barang-barang naik atau turun. Seperti sekarang ini keadaan pasar sepi jadi pendapatannya juga ikut sepi.

Pedagang yang mengalami kerugian ada satu orang atau 3,33% dari jumlah keseluruhan, hal ini umumnya terkait dengan kurangnya kemampuan pedagang dalam mengatur dan memprediksi kebutuhan modal kerja secara pasti (umumnya para pedagang memiliki latar belakang pendidikan yang rendah, lihat tabel 13), dan pemilihan sumber modal kerja (kredit modal kerja) *ekstern* yang kurang tepat, juga karena kekurangmampuan pedagang dalam pengelolaan usaha, sebab pada umumnya usaha ini merupakan sektor informal yang bisa dijadikan sebagai katub pengaman dari pengangguran, sehingga untuk memasukinya terbuka untuk semua kalangan. Menurut salah satu pedagang yang satu profesi kerugian yang dialami disebabkan oleh kredit macet pada pelepas uang yang kemudian berbuntut pada *gali lobang tutup lobang*, akibatnya dagangannya habis, pendapatannya sedikit, dan akhirnya bedangnya dijual untuk menutupi kreditnya. Pedagang yang mengalami *stagnasi* (tetap), hampir seluruhnya ada 22 orang atau 73,33% dari jumlah keseluruhan. Hal ini umumnya terkait dengan kebutuhan hidup keluarga, sehingga pendapatannya harus dibagi selain untuk kulakan juga untuk memenuhi kebutuhan keluarganya (sebab rata-rata jumlah tanggungan keluarga pedagang adalah lima orang, lihat tabel 13). Berikut penuturan dari salah satu pedagang.

Saya mengambil kredit sudah berkali-kali, namun dagangan saya tetap saja tidak ada peningkatan, malah tambah hutang, ini karena selain untuk tambah kulakan kreditnya saya gunakan juga untuk kebutuhan sehari-hari, seperti sekolah anak, makan dan lain-lain.

Pernyataan di atas sesuai dengan hasil penelitian Haryanto (2002:219), mengemukakan bahwa ternyata tidak semua pinjaman kredit yang diperoleh

kreditur digunakan untuk penambahan modal usaha, tetapi juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang sifatnya konsumtif, dia juga menambahkan bahwa, hal ini menunjukkan usaha sektor informal masih lemah dalam perencanaan usaha, khususnya perencanaan kebutuhan permodalan untuk pengembangan usaha. Para pedagang yang berkategori A 50,00% (lima orang), penerimaannya mengalami kenaikan setelah mengambil kredit, yang tetap sekitar ada empat orang atau 40,00%, dan yang rugi ada satu orang atau 10,00%. Pedagang kategori B didominasi lima orang atau 83,33% mengalami kenaikan, dan sisanya 16,67% (satu orang), penerimaannya tetap. Penerimaan setelah pinjam pedagang kategori C seluruhnya naik (enam orang), dan pedagang kategori D, enam orang (75,00%) naik dan sisanya dua orang (25,00%), penerimaannya tetap.

Tingkat kenaikan penerimaan para pedagang disini dibuat atau diukur dengan prosentase, hal ini dikarenakan para pedagang tersebut umumnya masih kesulitan dalam memprediksikan berapa kenaikan penerimaan yang diperoleh tiap hari dengan sumber modal kerja dari sumber pinjaman kredit baik dari sumber formal (bank) ataupun dari sumber informal (pelepas uang, Abang dan keluarga, teman maupun saudara). Para pedagang hanya mendasarkan pada memorial mereka. Jadi tidak ada jumlah pasti mengenai kenaikan penerimaan atau tambahan penghasilan tersebut, yang ada hanyalah prosentase kenaikan pendapatan saja. Tingkat kenaikan penerimaan tersebut bisa dilihat:

Tabel 49. Prosentase Kenaikan Penerimaan Satu Tahun Terakhir Setelah Pinjam Kredit Pada Masing-masing Kategori Pedagang

Kenaikan pendapatan (%)	Kategori dagangan								jumlah	
	A		B		C		D			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
< 10	2	100,00	1	100,00	1	50,00	1	50,00	5	71,43
10 < P < 25	0	0	0	0	1	50,00	1	50,00	2	28,57
jumlah	2	100,00	1	100,00	2	100,00	2	100,00	7	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Keterangan : P = pendapatan pedagang.

Bisa dilihat, bahwa rata-rata ada lima orang atau 71,43% pedagang penerimaannya naik kurang dari 10 persen dan paling sedikit ada 2 orang atau 28,57% penerimaannya naik antara 10 persen sampai 25 persen dari jumlah keseluruhan. Kategori pedagang A ada dua orang (100,00%) yang naik kurang dari 10 persen. Kategori pedagang B ada satu orang (100,00%) naik kurang dari 10 persen. Kategori pedagang C, satu orang (50,00%), naik antara 10 persen sampai kurang dari 25 persen dan sisanya satu orang lagi naik kurang dari 10 persen. Terakhir pedagang kategori D masing-masing ada satu orang (50,00%), mengalami kenaikan antara 10 persen sampai kurang dari 25 persen dan naik kurang dari 10 persen.

Kenaikan penerimaan para pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung tidak terlepas dari sumber permodalan yang mereka pilih berikut ini rincian dari jenis sumber modal dengan penerimaan setelah pinjam, yaitu:

Tabel 50. Penerimaan Setelah Pinjam Dan Sumber Modal Kerja Para Pedagang

Pendapat -an	kredit formal				kredit informal				jumlah			
	bank		BPR		pelepas uang		abang		Teman			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)		
Naik	1	50,00	1	100,00	3	15,79	2	28,57	0	0	7	23,33
Tetap	1	50,00	0	0	15	57,89	5	71,43	1	100,00	22	73,33
Turun	0	0	0	0	1	5,26	0	0	0	0	1	3,33
jumlah	2	100,00	1	100,00	19	100,00	7	100,00	1	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Para pedagang yang memilih sumber formal yaitu bank sebagai modal kerja penerimaannya 50,00% (satu orang) mengalami kenaikan dan 50,00% penerimaannya tetap, hal ini terkait dengan manajemen yang dari para pedagangnya sendiri, yang rata-rata kurang mampu dalam memajemen usahanya ini bisa dilihat dari karakteristik pedagangnya (lihat tabel 12), sedangkan untuk BPR seluruhnya penerimaannya (100,00%) mengalami kenaikan. Para pedagang yang memilih sumber informal dalam pembiayaan usahanya, yaitu untuk pelepas uang yang penerimaannya naik ada tigabelas orang

atau 15,79%, yang tetap (*stagnan*) ada limabelas orang (78,95%) dan mengalami kerugian ada satu orang 5,26%, hal ini berkaitan dengan bunga yang dikenakan pelepas yang relatif tinggi sehingga pedagang mengalami kesulitan dalam perkembangan usaha karena umumnya kenaikan penerimaan lebih digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari lainnya. Kredit dari Abang ada dua orang (28,57%), yang mengalami kenaikan dan yang tetap ada lima orang (71,43%), hal ini terkait dengan jumlah kredit yang diberikan oleh Abang rata-rata sedikit yaitu hanya berkisar Rp.100.000,00, sehingga mereka masih sulit dalam pengembangan usaha, dan untuk pedagang yang modal kerjanya dari teman penerimaannya tetap. Bagi pedagang yang membiayai usahanya dengan modal sendiri yaitu dari penerimaan yang diperoleh, penerimaan yang diperoleh tidak ada kenaikan atau tetap, hal ini terkait dengan jumlah kulakan yang dilakukan rata-rata tetap, jadi penerimaannya juga ikut tetap. Besarnya tingkat kenaikan penerimaan pedagang dengan sumber pemenuhan modal kerja yang dipilihnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel.51. Prosentase Kenaikan Penerimaan Dua Tahun Terakhir Setelah Meminjam Kredit dari Sumber Masing-Masing Sumber Modal.

Penerimaan	kredit formal				kredit informal				jumlah			
	bank		BPR		pelepas uang		abang				Teman	
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)
<10	0	0	0	0	3	100,00	2	100,00	0	0	5	71,43
10<P<25	1	100,00	1	100,00	0	0	0	0	0	0	2	28,57
jumlah	1	100,00	1	100,00	3	100,00	2	100,00	0	0	7	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Dari tabel di atas dapat dilihat, bahwa untuk sumber modal kerja yang mengalami kenaikan penerimaan didominasi dari pelepas uang yaitu ada tiga orang (76,47%), dengan kenaikan penerimaan kurang dari 10 persen. Kenaikan penerimaan pedagang yang sumber modalnya dari sumber formal yaitu bank hanya ada satu orang yang mengalami kenaikan penerimaan, dengan prosentase antara 10 persen sampai 25 persen, dan untuk pedagang yang memilih BPR

semuanya (satu orang) penerimaannya naik antara 10 persen sampai 25 persen. Penerimaan pedagang yang menggunakan sumber informal, yang mengalami kenaikan penerimaan kurang dari 10 persen ada lima orang (71,43%), untuk yang persentasenya antara 10 persen sampai 25 persen tidak ada, dari jumlah keseluruhan. Dari tabel diatas menunjukkan bahwa sistem kredit informal khususnya pelepas uang, selain sumber dari Abang, dan teman, sebagai alternatif terakhir dalam membantu kebutuhan modal kerja sebagai pembiayaan usaha pedagang, bisa membantu usaha mereka ternyata tidak selamanya kredit di pihak informal merugikan, meskipun dikenakan bunga yang relatif tinggi (tidak rasional), namun memiliki prosedur yang lebih lunak, yaitu mudah, murah, cepat, dan hanya didasarkan kepercayaan yang terjalin dalam hubungan sosial budaya mereka. Kelebihan tersebut menjadi daya tarik bagi para pedagang yang umumnya masih tradisional dengan skala usaha yang mikro dan sumberdaya manusia yang lemah (lihat tabel 16), sehingga ini menjadi salah satu kesempatan bagi kredit informal untuk masuk didalamnya, mengatasi masalah permodalan para pedagang.

Perkembangan usaha bisa juga dilihat pada jumlah pelanggan yang membeli, apakah mengalami peningkatan atau tidak, jika mengalami peningkatan maka ini menunjukkan adanya kemajuan usaha, yang berarti juga akan menambah penerimaan pedagang. Adanya peningkatan penerimaan, maka akan menambah kulakan barang dagangan, yang berarti juga akan menambah *eksistensi* usaha para pedagang. *Eksistensi* usaha pedagang bisa dilihat juga dari kelancaran kulakan dalam penerimaan pedagang yang diterimanya, karena penerimaan merupakan modal kerja primer bagi para pedagang dalam menjaga *eksistensi*-nya dalam keadaan yang tidak stabil seperti sekarang ini, dan dari penerimaan lah para pedagang bisa tetap menjalankan usahanya dan melakukan kulakan barang dagangan disamping tambahan modal kerja dari kredit *ekstern* (kredit formal dan informal). Jumlah pelanggan pedagang selama dua tahun terakhir selama menggunakan kredit, bisa dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel. 52. Besarnya Jumlah Pelanggan Dua Tahun Terakhir Dengan Sumber Modal Kerja

pelanggan	kredit formal				kredit informal				jumlah			
	bank		BPR		pelepas uang		abang		Teman			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)		
Tambah	1	50,00	1	100,00	17	89,47	3	42,86	0	0	22	73,33
Tetap	1	100,00	0	0	1	5,26	4	57,14	1	100,00	7	23,33
berkurang	0	0	0	0	1	5,26	0	0	0	0	1	3,33
jumlah	2	100,00	1	100,00	18	100,00	7	100,00	1	100,00	30	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa pedagang yang mengalami kenaikan jumlah pelanggan ada duapuluhdua orang (73,33%), yang tetap ada tujuh orang (23,33%), dan yang berkurang ada satu orang (3,33%). Sumber pendapatan dari pihak formal yaitu bank yang bertambah dan yang tetap jumlah pelanggannya masing-masing ada satu orang (50,00%), untuk kredit di BPR jumlah pelanggannya mengalami kenaikan. Pelanggan untuk sumber dari pihak informal yaitu pelepas uang rata-rata hampir semuanya mengalami kenaikan jumlah pelanggan yaitu tujuhbelas orang (89,47%), dan untuk pelanggan yang mengalami jumlah pelanggan tetap dan yang berkurang masing-masing ada satu orang (5,26%). Jika kredit di abang yang mengalami kenaikan hanya ada tiga orang (42,86%), dan sisanya ada empat orang (57,14%), yang jumlah pelanggannya tetap, sedangkan untuk yang kredit dari teman, pelanggannya sama saja (tetap). Pada umumnya para pelanggan yang datang untuk membeli tidak pasti itu tergantung dari sepi atau ramainya pasar, dan keadaan. Ini sesuai dengan pernyataan salah satu pedagang kategori D intinya sebagai berikut.

Jumlah pembeli tiap hari tidak tentu, dan tidak bisa dihitung karena tergantung dari sepi atau ramainya pasar jika pasar ramai, maka pembeli yang datang lumayan banyak, dan pendapatannya juga akan banyak tapi kalau sedang sepi ya gak dapat apa-apa. Tapi kalau sedang bulan puasa, maka pembeli cenderung lebih banyak, karena kebanyakan digunakan untuk

ta'jil. Tapi jika kulakannya lengkap maka banyak yang datang belanja.

Jadi jumlah pelanggan yang datang tidak pasti, namun bisa dirata-rata, bahwa jumlah pelanggan yang datang berbelanja, dari pertama buka sampai tutup, tiap hari hampir sama, tetapi jika kulakannya baru maka banyak yang datang membeli.

Kenaikan penerimaan para pedagang tersebut ternyata selain untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga juga untuk memperbesar usahanya dengan berbagai cara bentuk perkembangan, baik dengan teknik perluasan skala usaha (*economic of scale*), yaitu dilakukan dengan menambah skala usaha dalam hal ini menambah jumlah kulakan barang dagangan (volume usaha), menambah tempat usaha (fasilitas usaha), seperti bedag tempat jualan, atau dengan teknik pengembangan usaha pada perluasan cakupan usaha (*economic of scope*), yaitu dilakukan dengan menambah jenis usaha (membuka usaha baru), sebagai usaha untuk diversifikasi usaha. Berikut bentuk-bentuk dari perkembangan usaha yang di sajikan dalam tabel dibawah ini, yaitu:

Tabel 53. Bentuk Perkembangan Pedagang Pasar Dua Tahun Terakhir Setelah Pinjam Kredit Pada Masing-Masing Sumber Modal Kerja

Bentuk perkembangan	kredit formal				kredit informal				jumlah			
	bank		BPR		pelepas uang		abang		Teman			
	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)	jml	(%)		
Volume	0	0	0	0	3	100,00	2	100,00	0	0	5	71,44
Fasilitas	0	0	1	100,00	0	0	0	0	0	0	1	14,28
Usaha baru	1	100,00	0	0	0	0	0	0	0	0	1	14,28
jumlah	1	100,00	1	100,00	3	100,00	2	100,00	0	100,00	7	100,00

Sumber : data diolah 2004.

Dari tabel diatas dapat dilihat, bahwa lima orang atau 71,44% pedagang bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung yang menggunakan kenaikan pendapatannya untuk menambah barang kulakan (volume barang dagangan), agar barang dagangannya semakin banyak dan lengkap, dengan harapan bisa menambah pelanggan baru yang berarti menambah pendapatan, sehingga

eksistensi usahanya meningkat, dalam hal ini mayoritas didominasi oleh sumber kredit informal yaitu pelepas uang ada tiga orang dan dua orang dari abang, hal ini terkait dengan jumlah peningkatan usaha para pedagang yang relatif berkisar kurang dari 10 persen (lihat tabel 51). Pedagang yang menggunakan kenaikan pendapatannya untuk menambah bedag, dengan maksud untuk memperbesar tempat jualan agar lebih luas dan bisa menampung banyak barang dagangannya, hanya ada satu orang (14,28%), dengan sumber kredit BPR, hal ini terkait juga dengan harga dari bedag yang relatif mahal dan terbatas jumlahnya, sehingga diperlukan biaya yang cukup banyak. Pedagang yang melakukan perkembangan usaha dengan membuka usaha baru lagi, walaupun kecil-kecilan ada dua orang atau 9,09% dengan sumber kredit dari pelepas uang, sebagai salah satu cara untuk melakukan ekspansi usaha, sehingga keuntungannya bisa bertambah, sesuai dengan pernyataan salah satu pedagang kategori A, sebagai berikut.

Saya berdagang sudah lama, dan perkembangannya lumayan naik, dan untuk menambah penghasilan, maka istri saya menganjurkan saya untuk menambah jenis dagangan agar penghasilannya bertambah pula, maka menambah dagangan bubuk kopi dan tempe yang dibuat sendiri, dan hasilnya lumayan.

Dapat dilihat bahwa meskipun para pedagang hanya sektor informal yang skala usahanya kecil (*mikro*), namun mereka masih berusaha untuk mengembangkan usahanya agar lebih maju dan meningkat, sehingga nantinya bisa mengangkat derajat sosial mereka, disamping untuk membiayai hidup keluarganya (untuk konsumsi, mensekolahkan anak dan keperluan lainnya).

Pedagang yang hanya menggunakan sumber *intern* (penerimaan) atau dengan kata lain tidak menggunakan modal kerja dari sumber *ekstern* (baik dari kredit formal maupun dari kredit informal), dalam menjalankan usahanya, belum menunjukkan adanya pengembangan usaha yang meningkat, hanya sebatas *eksistensi* usaha yang cukup lancar saja dan jumlah pelanggan yang datang juga relatif sama. Hal di atas bisa dilihat dari penerimaan yang diperoleh pedagang (kurang lebih sekitar Rp.70.000,00 sampai dengan Rp.100.000,00), dengan biaya yang harus dikeluarkan dalam hal ini biaya kulakan (kurang lebih sekitar Rp.80.000,00 sampai dengan Rp.100.000,00 lebih) relatif sama, meskipun

mungkin ada laba akan tetapi relatif kecil, dan itu sering digunakan untuk menambah dan mencukupi kebutuhan sehari-hari keluarga, bukan untuk menambah biaya kulakan agar barang dagangannya semaksimal lengkap, dan banyak, sehingga usahanya bisa berkembang dan lebih maju lagi. Jumlah pelanggan yang datang juga relatif sama. Hal ini terkait dengan studi yang dilakukan oleh Geertz (1977:30-31), tentang pedagang kecil orang Jawa, terutama yang dilakukan kaum wanita, menilai bahwa pedagang kecil (*bazaar economy*) berbeda dengan sistem perusahaan (*firm economy*), yang didasarkan dari hasil lapangan di Pare Kediri Jawa Timur, yang menggambarkan bentuk *bazaar economy* ini sebagai sektor perdagangan yang hanya berorientasi pada pemenuhan lingkup kecil dengan bentuk usaha kecil-kecilan, tidak untuk *ekspansi* usaha dan akumulasi *capital*. Jadi dengan demikian laba yang diharapkan tidak sepenuhnya digunakan untuk membiayai kulakan namun juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, sehingga dalam melakukan pengembangan usaha relatif tidak terlaksana dengan baik. Keberhasilan para pedagang sebenarnya terletak pada pedagang itu sendiri, jadi para pedagang perlu untuk mengatur usahanya dan merencanakan usahanya dengan baik memisahkan antara usaha dan pribadi, sehingga usahanya bisa berkembang dan maju.

3.4 Matrik Interpretasi Pola Pemenuhan Modal Kerja Pedagang dan Pengembangan Usaha

No.	Aspek	Konsep	Pola kenyataan pedagang
	(1)	(2)	(3)
1.	Pasar, pedagang dan perdagangan	Perkataan “pasar” pertama kali digunakan untuk menunjukkan suatu tempat dimana barang diperdagangkan, di mana barang-barang segar dibeli pagi-pagi buta dan dengan segera dijual. Pedagang adalah orang atau badan yang membeli produk tetapi tidak untuk dikonsumsi, melainkan untuk dijual kembali. Perdagangan adalah usaha yang melakukan penjualan kembali (tanpa perubahan teknis), barang-barang baru maupun bekas, terdiri dari perdagangan kecil, perdagangan perantara dan perdagangan besar-besaran.	Pasar merupakan suatu tempat yang di dalamnya ada penjual yang menjual barang dagangannya dan ada pembeli sebagai konsumen yang membeli barang dari penjual baik melalui proses transaksi maupun tidak, yang dilakukan secara langsung yaitu secara tatap muka. Pedagang adalah orang yang menjual barang dagangannya kepada pembeli (konsumen) baik yang diproduksi sendiri maupun yang dibeli dari orang lain (<i>tengkulak</i> :Jawa), jadi tidak dikonsumsi sendiri. Pedagang disini adalah pedagang pasar tradisional yang menjual barang dagangannya kepada pembeli (konsumen), baik yang diproduksi sendiri maupun yang dibeli dari orang lain, dan tidak dikonsumsi sendiri. Perdagangan dalam pasar merupakan usaha yang dilakukan dengan menjual barang dagangan yang telah dibeli atau diproduksi oleh penjual, dan di pasar merupakan perdagangan kecil.

No.	1	2	3
2.	<p>Karakteristik sektor informal</p>	<p>Karakteristik pedagang informal dirumuskan antara lain yaitu, <i>pertama</i>, pola kegiatan tidak teratur, baik dalam arti waktu, permodalan, maupun penerimaan. <i>Kedua</i>, ia tidak tersentuh oleh peraturan & ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah. <i>Ketiga</i> modal, peralatan -perlengkapan maupun <i>omzet</i>-nya biasanya kecil dan sederhana serta diusahakan atas dasar perhitungan harian. <i>Keempat</i>, tidak punya tempat yang tetap ataupun keterampilan. <i>Kelima</i>, umumnya tiap-tiap satuan usaha mempekerjakan tenaga yang sedikit dari lingkungan keluarga, kenalan atau berasal dari daerah yang sama. <i>Keenam</i>, tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, perkreditan, dan sebagainya. <i>Ketujuh</i>, umumnya dilakukan oleh dan untuk melayani golongan masyarakat yang berpendapatan rendah. <i>Kedelapan</i> tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus, sehingga secara luwes dapat menyerap bermacam-macam tingkat pendidikan tenaga kerja, tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, perkreditan dan lain sebagainya. <i>Kesembilan</i>, pedagang sektor informal dapat diartikan kelompok / golongan yang usahanya berskala kecil, meliputi pedagang kaki lima, pemulung, usaha industri kecil dan kerajinan rumah tangga.</p>	<p>Pedagang pasar merupakan salah satu dari sektor informal sehingga karakteristiknya sama dengan karakteristik yang ada yaitu umumnya kegiatannya tidak terikat oleh waktu, modal relatif kecil dan penerimaannya relatif kecil biasanya didasarkan oleh hitungan harian, tidak tersentuh oleh peraturan pemerintah yang mengikat, tidak berbadan hukum, menggunakan peralatan, perlengkapan yang sederhana, relatif tidak mengenal pembukuan, dan perkreditan perbankan sehingga banyak dari para pedagang yang mengambil kredit alternatif lain yaitu kredit informal, relatif tidak membutuhkan pendidikan dan keahlian khusus sehingga mudah untuk dimasuki. Jadi meskipun sektor informal umumnya berskala kecil namun tidak berarti tidak berkembang, mereka tetap berkembang walaupun perkembangannya relatif lambat atau hanya secara tahap demi tahap sekedar untuk bertahan hidup, untuk itu pedagang pasar harus bisa mengatur usahanya, dengan membuat pembukuan sederhana untuk mengetahui perkembangan dan keadaan usahanya sendiri, juga menambah informasi tentang dunia perdagangan dan ekonomi skala kecil disekitarnya atau dilingkungannya.</p>

No.	1	2	3
3	Manajemen keuangan	<p>Manajemen keuangan digunakan perusahaan dalam memajemen segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, menggunakan dana dan mengelola aset perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan secara menyeluruh.</p>	<p>Penggunaan manajemen keuangan dalam aktivitas para pedagang pasar berkenaan dalam memperoleh dana, penggunaan dana dan mengelola aset masih sederhana dan terbatas, yang disesuaikan dengan tujuan pedagang masing-masing yang umumnya hanya berorientasi pada pemenuhan kebutuhan dalam lingkup kecil dan tidak untuk <i>ekspansi</i> usaha ataupun akumulasi kapital seperti perusahaan besar. Hal ini terkait dengan skala usaha yang kecil (informal) dan adanya keterbatasan kualitas sumberdaya manusianya sehingga pengelolaan usahanya pun relatif masih sederhana. Jadi bisa diungkapkan bahwa para pedagang tersebut belum bisa menggunakan manajemen keuangan dengan baik, karena adanya keterbatasan kemampuan dan informasi yang diperolehnya, sehingga ini berpengaruh terhadap perkembangan usahanya, yang rata-rata naik hanya sebatas pada penambahan volume usaha saja (tambah barang kulakan).</p>
4	Dasar Keputusan	<p>Keputusan pendanaan dalam perusahaan lebih dulu harus mempelajari sumber-sumber dana yang berada dalam neraca sisi pasiva dengan keputusan investasi yang berada disisi aktiva. Keputusan pendanaan meliputi keputusan penetapan sumber dana yang dipilih untuk membiayai investasi baik dari pihak <i>ekstern</i> atau <i>intern</i> dan penetapan perimbangan pembelanjaan yang terbaik (struktur modal yang optimum)</p>	<p>Menurut para pedagang pasar keputusan pendanaan dilakukan secara langsung, saat kekurangan modal kerja, tanpa mempelajari bagaimana keadaan neraca karena pada umumnya para pedagang hanya menggunakan pembukuan yang sederhana atau bahkan tanpa pembukuan. Sumber-sumber yang dipilihpun adalah sumber dana yang memberikan kemudahan, murah dan cepat pencairannya, hal ini terkait dengan <i>turn over sale-nya</i> yang relatif tinggi, karena itu pemenuhan modal kerjanya dianggap harus cepat tanpa memperhatikan struktur modal yang optimum. Jadi keputusan pendanaan para pedagang pasar kurang terencana dengan baik dan belum bisa memilih penetapan perimbangan pembelanjaan yang terbaik (struktur modal yang optimum), sehingga ini berdampak pada perkembangan usaha mereka yang masih mengalami fluktuasi dalam perolehan laba.</p>

No.	1	2	3
5	<p>Modal kerja dan perkembangan usaha</p>	<p>Ada tiga konsep modal kerja, <i>pertama</i> konsep kuantitatif ialah konsep yang hanya menitikberatkan pada besarnya jumlah dana yang tersedia untuk membiayai usaha yang terdiri dari unsur-unsur aktiva lancar. <i>Kedua</i> konsep kualitatif ialah konsep yang mengkaitkan besarnya jumlah hutang lancar dengan aktiva lancar, yaitu modal kerja didapat dari aktiva lancar setelah dikurangi dengan hutang lancar dan kewajiban-kewajiban yang lain. <i>Ketiga</i> konsep fungsional ialah konsep yang menitikberatkan pada fungsi dari pembiayaan dalam rangka memperoleh pendapatan baik <i>current income</i> maupun <i>future income</i>. Modal kerja dianggap sebagai salah satu faktor penggerak dalam suatu usaha karena itu modal kerja merupakan unsur vital dalam suatu usaha. Jadi modal kerja merupakan faktor yang penting dalam pengembangan usaha supaya usaha yang dilakukan lancar dan <i>life cycle</i> perusahaan menduduki puncak perkembangan. perkembangan usaha bisa berupa dalam teknik perluasan skala usaha atau perluasan cakupan usaha.</p>	<p>Konsep modal kerja menurut para pedagang pasar umumnya meliputi penerimaan, persediaan dagangan, dan piutang-piutang usaha yang relatif tidak banyak, setelah dikurangi dengan angsuran pinjaman kredit, retribusi, dan pembiayaan kebutuhan rumah tangga, serta kewajiban yang lainnya, karena itu tidak jarang kebutuhan pembiayaan pembelian barang dagangan (kulakan) menjadi relatif kecil bahkan kurang, sehingga para pedagang terpaksa meminjam kredit. Konsep ini lebih mengarah pada konsep modal kerja kualitatif yaitu modal kerja dari aktiva lancar diatas hutang lancar. Banyaknya pengurangan pada harta lancar menyebabkan modal kerja yang dimiliki oleh para pedagang menjadi relatif kecil sehingga ini menjadi kendala mereka dalam mengembangkan usaha karena terbatasnya modal kerja. Modal kerja dalam pedagang pasar merupakan unsur vital dalam usahanya karena modal kerja ini digunakan untuk membiayai kulakan barang dagangan, jadi jika tidak ada modal kerja, maka tidak bisa kulakan, sehingga usahanya tidak berkembang, atau tidak berjalan lancar, bahkan bisa gulung tikar. Perkembangan usaha yang biasa dilakukan oleh pedagang pasar adalah penambahan barang dagangan dengan maksud agar barang dagangannya lebih lengkap dan banyak dengan begitu akan menambah banyak pelanggan dan penambahan tempat jualan (bedag) dengan maksud agar bisa menampung banyak barang dagangan, jika perluasan dalam bentuk membuka usaha baru jarang dilakukan karena pada hakekatnya tujuan pedagang adalah mencari laba (keuntungan) untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya, dan untuk penambahan atau perkembangan usaha itu dilakukan jika ada kelebihan modal dan keuntungan.</p>

No.	1	2	3
6	Struktur modal	Unsur-unsur modal kerja meliputi uang kas atau yang ada di bank, surat-surat berharga yang cepat dapat dijadikan uang kas, piutang-piutang dagang, dan persediaan barang.	Unsur-unsur modal kerja pada pedagang pasar umumnya terdiri dari uang kas (tunai), yang biasa disebut sebagai modal usaha, yang digunakan sebagai alat pembayaran, piutang dagang (jumlahnya relatif kecil, tidak dihitung, tidak diketahui secara pasti, kecuali secara kasar, yang penting usaha bisa berjalan), dan persediaan barang dagangan (jika dagangannya tidak habis maka dijual kembali dan waktunya tidak lebih dari tiga hari, mengingat barang dagangannya yang relatif tidak tahan lama). Uang di bank umumnya mereka tidak memiliki, hal ini terkait dengan skala usaha mereka yang relatif kecil sehingga pendapatan yang diperoleh pun juga relatif kecil, dan umumnya hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga dan untuk biaya kulakan jadi relatif tidak ada kelebihan untuk melakukan <i>saving</i> (menabung). Mestinya para pedagang lebih bisa mengatur keuangannya dan sedikit menyisakan penghasilannya untuk menabung, sebagai dana untuk berjaga-jaga dan pengembangan usahanya.
7	Jenis modal	Jenis modal kerja terdiri dari <i>pertama</i> modal kerja permanen (<i>permanent working capital</i>) yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalankan fungsinya, atau dengan kata lain modal kerja yang secara terus-menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. <i>Kedua</i> , modal kerja <i>variable</i> (<i>variable working capital</i>) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan.	Modal kerja yang terdapat pada pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung, <i>pertama</i> untuk pedagang kategori D (pedagang kue, makanan dan minuman), jenis modal kerjanya ada dua yaitu permanen yaitu modal kerja yang harus tetap ada digunakan untuk kulakan bahan-bahan membuat kue, makanan dan minuman, dan modal kerja <i>variable</i> disini adalah modal kerja yang berubah karena adanya pesanan. <i>Kedua</i> jenis modal kerja menurut pedagang A yang terdiri dari pedagang sayuran, lauk pauk dan buah-buahan umumnya berjenis <i>variable</i> , yaitu mengikuti musim. <i>Ketiga</i> pedagang berkategori C (pedagang ikan, daging sapi dan ayam) dan B (pedagang pracangan) modal kerjanya relatif berjenis permanen. Jenis modal pedagang berpengaruh pada pendapatannya setiap harinya, dan berdampak pula pada perkembangan usahanya, sehingga perlu adanya manajemen yang baik dalam penentuan modal kerja.

No.	1	2	3
8	<p>Sum ber- sum ber pena wara n mod al</p>	<p>Sumber penawaran modal terdiri dari <i>pertama</i>, sumber dari luar usaha yaitu sumber sendiri (dana berasal dari pemilik, peserta, dan pengambil bagian) dan dari sumber asing (dana dari bank, asuransi, dan kredit-kredit lain), <i>kedua</i> sumber dari dalam usaha yaitu dari penggunaan laba, cadangan, laba ditahan, dan penggunaan penyusutan aktriva tetap. Modal kerja <i>ekstern</i> terdiri dari, <i>pertama</i> modal kerja dari pihak formal yaitu terutama dari lembaga keuangan (bank), maupun BPR. <i>Kedua</i> modal kerja dari pihak informal dalam hal ini terdiri dari pelepas uang (<i>Moneylenders</i>); pedagang (<i>Merchant</i>) atau disebut dengan <i>mindrink</i>; pegadaian (<i>Pawnbroker</i>); perantara (<i>loan brokers</i>); pemilik tanah pertanian (<i>landlords</i>); pinjaman antar kerabat (<i>friends and relatives</i>); penjaga uang (<i>money guards</i>); <i>nonrotating saving and credit group</i>; kelompok simpan pinjam (<i>rotating saving and credit association</i>); dan <i>saving and credit co-operative</i> (koperasi simpan pinjam).</p>	<p>Sumber modal kerja pedagang pasar Tanjung terdiri dari modal kerja intern penerimaan, piutang-piutang, dan persediaan) dan modal kerja <i>ekstern</i> (dari pihak luar). Sumber modal kerja <i>ekstern</i> pada pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung terdiri dari, <i>pertama</i> modal kerja pihak formal dalam hal ini adalah bank dan BPR. <i>Kedua</i> dari pihak informal dalam hal ini terdiri dari pelepas uang yaitu seorang atau kelompok orang yang berusaha dibidang pemberian kredit pinjaman, yang tidak berbadan hukum dengan mengenakan tingkat bunga yang tinggi dibandingkan bunga bank, abang (<i>bank plecit</i>), yaitu merupakan bentuk koperasi simpan pinjam yang memberikan fasilitas kredit namun dalam prakteknya lebih bersifat sebagai pelepas uang, dan sering disebut dengan bank <i>plecit</i> atau bank gelap dan keluarga atau teman. Umumnya pra pedgng lebih memilih kredit di pihak informal terutama pelepas uang, hal ini terkait dengan sulitnya sektor informal dalam mengakses kredit di pihak formal yaitu bank umumnya karena banyaknya persyaratan administrasi yang harus dipenuhi sehingga memakan banyak waktu dan biaya, apalagi menggunakan agunan (jaminan), yang pada umumnya tidak dimiliki para pedagang, serta lamanya pencairan kredit. Pada pihak informal kendala tersebut bisa diatasi, karena kredit dipihak informal persyaratannya lebih mudah, murah karena tidak ada jaminan khusus, hanya bermodalkan saling kenal dan kepercayaan saja, cairnya kredit cepat dan lebih fleksibel (dalam menambah, memperpanjang, mengurangi bahkan menutup kredit), sehingga kondisional, meskipun bunganya tinggi. Pemenuhan modal pedagang dari pihak <i>ekstern</i> yang berbunga tinggi, sebenarnya juga memberatkan pedagang, sehingga perkembangan usahanyapun ikut terhambat karena pendapatannya harus dikurangi untuk membayar bunga hutang, untuk itu pedagang perlu untuk mencari dan mengenal sistem perbankan, sebagai lambaga keuangan yang tidak memberatkan pedagang dalam hal bunga, sehingga usaha mereka bisa berkembang atau perlu sistem perbankan yang lebih mudah dan dekat degan pasar.</p>

No.	1	2	3
9	<p>Penentuan kebutuhan modal kerja</p>	<p>Besar kecilnya kebutuhan modal kerja tergantung pada periode perputaran atau periode terikatnya modal kerja, dan pengeluaran kas rata-rata setiap harinya</p>	<p>Besar kecilnya modal kerja yang dibutuhkan oleh pedagang pasar tergantung dari besarnya perolehan pendapatan (pengeluaran kas rata-rata tiap harinya), yang akan digunakan untuk kulakan setelah dikurangi oleh kebutuhan keluarga dan membayar kewajiban-kewajiban, selain itu juga dilihat pada <i>turn over sale</i> yaitu periode perputaran barang dagangannya, yang umumnya relatif tinggi, sehingga diperlukan modal kerja yang relatif harus cepat terpenuhi sebagai biaya usaha. Kebutuhan modal kerja yang jumlahnya relatif besar menurut mereka dan relatif cepat, sehingga umumnya tidak dipenuhi dari modal sendiri, tetapi pinjam kredit dengan bunga yang relatif tinggi, hal ini berdampak pada kelancaran usaha pedagang, yang umumnya perkembangan usahanya ikut terhambat, karena tidak bisa kulakan.</p>
10	<p>Fungsi modal</p>	<p>Fungsi modal kerja khususnya dari luar antara lain sebagai penopang kegiatan produksi, termasuk gaji juga upah dan penjualan dengan jalan menjembatani antara pengeluaran untuk pembelian bahan serta yang diperlukan bagian penjualan, dan menutup pengeluaran yang bersifat tetap dan pengeluaran yang tidak ada hubungannya secara langsung dengan produksi dan penjualan.</p>	<p>Modal kerja bagi para pedagang berfungsi sebagai dana yang digunakan untuk membiayai pembelian barang dagangan (kulakan), intinya diharapkan bisa menghasilkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga, dan baru jika ada kelebihan dana digunakan untuk menambah kulakan agar usahanya lebih berkembang. Jadi tujuan utama usaha para pedagang selain mendapatkan laba utamanya untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga, bukan untuk mengembangkan usaha, padahal pada umumnya suatu usaha didirikan bertujuan untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya, dan mengembangkan usaha tersebut. Jadi para pedagang harus dapat lebih mengutamakan dan memantapkan kembali tujuan dari usahanya agar bisa lebih mengembangkan usaha mereka.</p>

3.5 Perbedaan Jenis Masing-masing Sumber Modal Kerja Ekstern di Pasar Tanjung

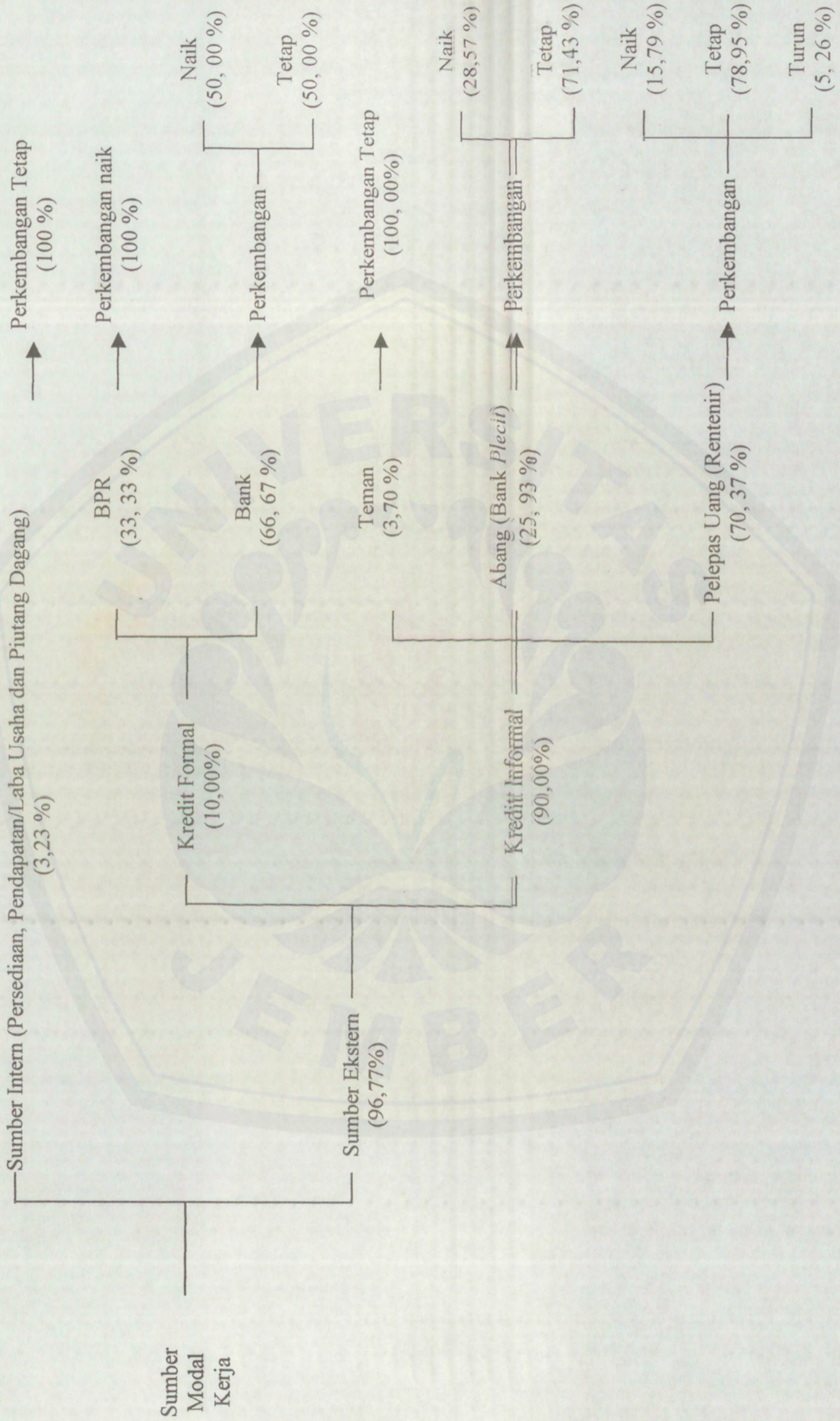
No.	Kredit Formal		Pelepas Uang	Kredit Informal	
	Bank	BPR		Abang	Keluarga dan teman
1.	Komoditi berupa uang.	Komoditi berupa uang	Komoditi ada dua yaitu uang dan emas	Komoditi berupa uang.	Komoditi berupa uang.
2.	Menggunakan legal banking.	Relatif menggunakan legal banking, yang lebih mudah, dan luwes.	Tanpa menggunakan legal banking.	Tanpa menggunakan legal banking.	Tanpa menggunakan legal banking.
3.	Menggunakan jaminan/agunan	Menggunakan jaminan/agunan, lebih bisa disesuaikan dengan kemampuan nasabah.	Jaminan/agunan dikenakan jika pinjaman lebih dari satu juta atau puluhan juta. Agunan bisa dinegosiasikan (seadanya, seperti bedag), tapi jika hanya ratusan/di bawah satu juta besar kreditnya maka tidak dikenakan, hanya berdasar saling kenal, percaya dan jujur.	Tanpa menggunakan agunan (jaminan), hanya didasarkan saling kenal dan percaya.	Tanpa menggunakan agunan (jaminan), hanya didasarkan pada rasa solidaritas kekeluargaan dan kepercayaan.
4.	Kuat di mata hukum, sehingga jika bisa bayar melanggar perjanjian bisa dituntut.	Kuat di mata hukum, sehingga jika tidak bisa bayar melanggar perjanjian dituntut.	Lemah dalam hukum,, jadi jika ada nasabah yang melanggar perjanjian, maka tidak bisa dituntut melalui jalur hukum.	Lemah dalam hukum, jadi tidak bisa dituntut melalui jalur hukum jika ada nasabah yang melanggar perjanjian.	Lemah dalam hukum, jadi jika melanggar perjanjian, maka tidak bisa dituntut di jalur hukum.
5.	Bunga yang dikenakan rendah dengan masa angsuran relatif panjang (1 tahun).	Bunga yang dikenakan rendah dengan masa angsuran relatif panjang (1 tahun).	Bunga yang dikenakan tinggi yaitu antara kurang dari 10 persen sampai lebih 60 persen dengan jangka pembayaran pendek yaitu kurang dari 1 tahun.	Bunga yang dikenakan tinggi rata-rata antara 10 persen sampai 30 persen dengan jangka waktu pengembalian kurang dari rata-rata satu sampai tiga bulan lebih.	Tidak ada bunga yang dikembalikan. Jangka waktu pengembalian relatif pendek tapi masih bisa dinegosiasikan kembali.

No.	1	2	3	4	5
6.	<p>Besar kredit bisa jutaan bahkan puluhan juta, karena bank merupakan lembaga keuangan yang berdiri sebagai sektor jasa sektor formal yang modal memiliki besar.</p>	<p>Besar kredit berkisar jutaan yang puluhan juta jarang, karena BPR merupakan lembaga keuangan bukan bank yang berdiri sebagai sektor jasa sektor formal yang dimaksudkan untuk melayani kredit masyarakat.</p>	<p>Besar kredit besar, bisa jutaan, puluhan juta bahkan ratusan juta, karena umumnya pelepas uang merupakan profesi pribadi dengan modal besar. Modal besar tersebut umumnya akumulasi dari kredit pinjaman atau pinjaman kredit di bank.</p>	<p>Besar kredit kecil, hanya berkisar kurang dari 1 juta, karena umumnya profesi abang hanya sebagai pekerja (penarik kredit) yang dikendalikan oleh suatu unit kecil sehingga modalnya juga kecil seperti koperasi simpan pinjam, yang turun ke masyarakat untuk menawarkan kredit.</p>	<p>Besar kredit kecil, kurang dari sepuluh ribu rupiah, karena bersifat personal, dan atas dasar tolong menolong.</p>
7.	<p>Prosedur mendapatkan kredit harus memenuhi syarat-syarat administrasi yaitu kriteria 5C, 7C dan studi kelayakan, membayar biaya administrasi dan menyerahkan agunan (jaminan) kredit turun (didapat) beberapa hari kemudian (3-4 hari) bahkan bisa satu minggu.</p>	<p>Prosedur mendapatkan kredit harus memenuhi syarat-syarat administrasi yaitu kriteria 5C, 7C dan studi kelayakan, membayar biaya administrasi dan menyerahkan agunan (jaminan) kredit turun (didapat) beberapa hari kemudian (3-4 hari) bahkan bisa satu minggu.</p>	<p>Prosedur yang ada beberapa sistem, yaitu : - Sistem komoditi uang/biasa, datang minta kredit, jika sudah disepakati maka langsung diberi. - Sistem emas, datang pinjam kredit maka akan diberi emas (bisa berupa cincin, gelang atau kalung) kredit yang diminta, kemudian kreditur (peminjam) bisa menukarkan emas tersebut ke toko emas yang telah ditunjuk oleh terpinjam, dan umumnya tempatnya penukaran berada di Pasar Tanjung juga. - Sistem arisan atau lot-lotan, prosedurnya datang ikut arisan atau lot-lotan, kemudian peminjam (kreditur) akan didaftar sesuai dengan nomor urut yang diminta oleh kreditur sendiri, umumnya jika nomor urut kurang dari 30 atau 40, maka dia mendapatkan kredit lebih cepat.</p>	<p>Prosedurnya biasa saja, datang atau ngomong ke abang pinjam uang, jika telah disepakati sesuai perjanjian maka langsung diberikan.</p>	<p>Caranya sama dengan abang datang pinjam uang, maka jika ada akan langsung diberi.</p>

No.	1	2	3	4	5
8.	<p>Prosedur mendapatkan kredit harus memenuhi syarat-syarat administrasi yaitu kriteria 5C, 7C dan studi kelayakan, membayar biaya administrasi dan menyerahkan agunan (jaminan) dan kredit turun (didapat) beberapa hari kemudian (3-4 hari) bahkan bisa satu minggu.</p>	<p>Prosedur mendapatkan kredit harus memenuhi syarat-syarat administrasi yaitu kriteria 5C, 7C dan studi kelayakan, membayar biaya administrasi dan menyerahkan agunan (jaminan) dan kredit turun (didapat) beberapa hari kemudian (3-4 hari) bahkan bisa satu minggu.</p>	<p>Biaya yang dikeluarkan untuk :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kredit uang atau biasa, tanpa mengeluarkan biaya apapun, hanya saling kenal dan kepercayaan. - Kredit emas, biaya yang dikeluarkan saar pencairan (penukaran) emas yaitu sekitar dua ribu lima ratus rupiah. - Kredit sistem arisan biaya yang dikeluarkan berupa potongan awal yaitu sekitar 20 perseb dari besar pinjaman dan ini dikenakan hanya untuk nomor urut 1 sampai 30 atau sampai 40, tergantung dari kesepakatan. 	<p>Biaya yang dikeluarkan tidak ada, hanya saling kenal dan kepercayaan saja.</p>	<p>Biaya yang dikeluarkan tidak ada, hanya didasarkan pada saling kenal, kepercayaan dan kekeluargaan.</p>
9.	<p>Prosedur pengembalian kredit, dengan cara mengangsur, yang umumnya tiap bulan, dengan bunga kredit tetap sesuai prosedurnya.</p>	<p>Prosedur pengembalian kredit, dengan mengangsur, yang umumnya tiap bulan, dengan bunga kredit tetap, sesuai kesepakatan bersama.</p>	<p>Prosedur pengembalian untuk :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kredit uang atau biasa, yaitu dengan mengangsur dan umumnya setiap hari yang sesuai kesepakatan, dengan dicatat oleh pelepas uang dalam bukunya. - Kredit emas, cara pengembalian bisa berupa emas kembali ditambah bunganya dengan jangka waktu yang telah ditentukan atau dikembalikan berupa uang dengan mengangsur setiap hari, minggu atau bulan ditambah bunga, sesuai dengan kesepakatan bersama. - Sistem kredit arisan, cara pengembalian kredit sama dengan kredit biasa atau uang. <p>Bunga yang dikenakan umumnya adalah bunga tetap yang ditambahkan setiap kali pengangsuran (mengangsur).</p>	<p>Prosedur pengembalian dengan diangsur setiap hari, sesuai kesepakatan dan dengan bunga tetap, dan sebagai tanda bukti mengangsur kredit maka pedagang diberi karcis (<i>sobekan:Jawa</i>).</p>	<p>Prosedur pengembalian kredit tiap hari atau dengan kesepakatan.</p>

No.	1	2	3	4	5
10.	Umumnya tidak terikat hubungan sosial-budaya, dan tidak saling kenal.	Umumnya tidak terikat hubungan sosial-budaya, dan tidak saling kenal	Umumnya terikat hubungan sosial-budaya dan saling kenal secara pribadi.	Umumnya terikat dalam hubungan sosial-budaya dan secara pribadi sudah kenal.	Umumnya sudah mengenal secara pribadi dan memiliki hubungan yang baik (mengenal secara baik) dan secara kekeluargaan.
11.	Implikasi tidak bayar, diberikan angsuran, diperpanjang waktu, bunga bertambah atau jika tidak bisa melunasi maka agunan (jaminannya) disita	Implikasi tidak bayar, diberikan angsuran, bunga kelonggaran waktu, bunga bertambah atau jika tidak bisa melunasi maka agunan (jaminannya) disita	Implikasi tidak bayar, maka umumnya kena marah (<i>omelan</i> :Jawa), mendapat perpanjangan waktu sesuai dengan kesepakatan, hanya membayar bunga saja, besar pinjaman bisa diperkecil jika pinjam kredit lagi abu bahkan tidak boleh kredit lagi. Untuk besar kredit pinjaman yang relatif besar maka agunan yang diberikan bisa disita, tapi jika hanya kecil kredit pinjamannya dibiarkan saja, karena kerugian pelepasan uang sudah bisa ditutup dengan kredit yang lain.	Implikasi tidak bayar bisa bayar angsuran, maka akan diberi perpanjangan waktu sesuai dengan kesepakatan bersama, atau bayar bunga saja. Jika angsuran tidak lancar maka jika pinjam lagi akan dibatasi, bahkan tidak diberi lagi, jika mentok tidak bisa bayar maka bisa dimintai barang sesuai dengan kekurangan kredit, atau jika tinggal sedikit angsurannya, maka dibiarkan saja oleh abang karena dianggap kredit lain bisa menutupi kerugian.	Implikasi tidak membayar, bisa mengakibatkan hubungan menjadi renggang atau tidak baik lagi (erat).
12.	Cara menjaga hubungan tidak ada, hanya dengan mengembalikan/mengangsur kredit dengan tepat waktu dan sesuai dengan kesepakatan bersama.	Cara menjaga hubungan tidak ada, hanya dengan mengembalikan/mengangsur kredit dengan tepat waktu dan sesuai dengan kesepakatan bersama.	Cara menjaga hubungan dengan membayar kredit tepat waktu, sesuai perjanjian, saling membantu jika kena musibah atau jika mengadakan hajatan, dan berbuat baik.	Cara menjaga hubungan dengan membayar kredit tepat waktu, sesuai kesepakatan bersama, saling membantu jika kena musibah atau jika mengadakan hajatan, dan berbuat baik.	Cara menjaga hubungan dengan membayar kredit tepat waktu, sesuai kesepakatan, saling membantu jika ada kesusahan atau jika mengadakan hajatan, dan berbuat baik.

Bagan 3. Sumber Modal Kerja Pedegang Pasar Bedag Terbuka Lantai Dua Pasar Tanjung Jember.



Daftar Pustaka

- Abdullah, Irwan. 1991. *Wanita Bakul di Pedesaan Jawa*. Yogyakarta: Pusat Penelitian Kependudukan, Universitas Gadjah Mada.
- Alexander, Jennifer. 1987a. *Batas Minimum Kredit untuk Pedagang Kecil*. Dalam Prisma 16 (7). 49-60.
- Anwar, Asy'ri. 1981. *Pengantar Statistik Bagian Pertama*. Yogyakarta: Bagian Penerbitan FE UI.
- Ary, Donald, dkk. 1982. *Pengantar Penelitian dalam Pendidikan*, terjemahan Arif Furchan. Surabaya: Usaha Nasional.
- Berninghausen, Jutta dan Birgit Kerstan. 1992. *Forging New Path: Feminist Sosial Methodology and Rural Women in Java*. London: Zed Books.
- Boulding, Elise. 1981. *Familial Constrans on Women's Work Roles*, dalam Martha Blaxal dan Barbara Reagan eds., *Women and the Workplace, the Implications of Occupational Segregation*. Chicago: The University of Chicago Press. hlm. 95-117.
- Chandler, Glen. 1985. *Wanita Pedagang Di Pasar Desa Di Jawa*. Dalam Prisma 24 (10:49-58).
- Curt, Sandig. 1964. *Finanzierung Mit Fremdkapital*, C.E. poeschel verlag, stuttgart.
- Edilius, SE dan Drs Sudarsono, SH. 1996. *koperasi dalam teori dan praktek*. Semarang: PT Rineka Cipta.
- Fakhri Husein, Muhammad, SE dan Amin Wibowo, SE., MBA. 2002. *Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN.
- Geertz, Clifford. 1989. *Penjaja dan Raja*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- G. Longenecker, Justin dan Carlos W Moore, J William Pretty. 2001. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hariyanto, Sugeng. 2002. *Studi Analisis Lembaga Dana Dan Keuangan Pedesaan Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Sektor Informal Di Kecamatan Pare Kediri*. Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial.

- Hendar dan kusnadi. 1999. *Ekonomi Koperasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit FE Universitas Indonesia.
- Husein Umar, Nasir, SE, MM, MBA. 2001. *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, SE.MM. 2000. *manajemen perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Phillip dan Gary Armstrong. 1997. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jilid I. Jakarta: Prenhallindo.
- Koentjoroningrat. 1983. *Metode-metode Penelitian Masyarakat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kusnadi, Drs. M.A. 2001. *Pangamba' Kaum Perempuan Fenomenal, Pelopor dan Penggerak Perekonomian Masyarakat Nelayan*. Bandung: Humaniora Utama Press.
- Lessinger, Johana. 1989. *Petty Trading and the Ideologi of Gener Segregation in Urban South India, dalam Haleh Afshar dan Bima Agrawal eds., Women, Poverty, and Ideology in Asia*. London: Macmilan, hlm. 99-219.
- Manning, Criss dan Tadjuddin Noer Effendi. 1996. *urbanisasi, pengangguran dan sektor informal dikota*. Jakarta: PT Yayasan Obor Indonesia.
- Martono, Drs, SU dan Harjito, D. Agus, Drs, M.Si. 2002. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Penerbit EKONISIA Kampus FAKULTAS ekonomi UII.
- Masri, Singarimbun dan Sofian Efendi. 1995. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Muljono, dan Teguh Pudjo. 1993. *manajemen perkreditan*. Yogyakarta: BPFE.
- Murray, Alison J. 1994. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara bekerjasama dengan Pusat antar Universitas Studi Ekonomi UI.
- Mursid, M, Drs. 1997. *Pedagang Jalanan dan Pelacuran*. Jakarta: LP3ES.
- Nasir, muh, PhD. 2001. *metode penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nurland, Farida. 1987. *Peranan Wanita Nelayan dalam Keluarga dan Rumah Tangga di Masyarakat Pantai Lappa, Sinjai Utara, dalam Mukhlis ed. Dimensi Sosial Kawasan Pantai*. Ujung Pandang: P3MP Unhas, hlm. 229-278.

- Plattner, Stuart. 1989. *Economic Behavior in Markets*, dlallam Stuart Plattner ed. *Economic Anthropology*. Stanford: Stanford University Press, hlm.209-221.
- Riyanto, Bambang Drs. 2001. *dasar-dasar pembelanjaan perusahaan*. Yogyakarta: Yayasan Badan Penerbit Gadjah Madra.
- Sandy, Peggy R. 1974. *Female Status in the Public Domain*, dalam Michelle Zimbalist Rosaldo ed., *Women. Culture and Society*. Stanford: Stanford University Press, hlm. 189-200.
- Siswoyo, Banu Bambang, Drs. 1996. *Ilmu Ekonomi*. Malang: IKIP.
- Soegiarto. 1994. *debitur potensial di pedesaan Jawa, kasus penerimaan masyarakat terhadap aktivitas pelepas uang dalam prisma no.9-1994*. Jakarta.
- Soeharto, Bohar. 1993. *Petunjuk Praktis Pengertian Fungsi-Format Bimbingan Dan Cara Penulisan Karya Ilmiah (Makalah-Skripsi-Thesis) Ilmu Sosial*. Bandung: Penerbit Tarsito.
- Soehartono, Irawan, Ir. 2000. *metode penelitian sosial*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Soemanto, Wasty, Drs. M.pd. 1999. *Pendidikan Wiraswasta*. Jakarta: Bina Aksara.
- Subanar, Harimurti, Drs. 2001. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: PT. BPFE.
- Sugiono. 2001. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: ALFABETA.
- Suprihanto, John. Drs. 1998. *Manajemen Modal Kerja*. Yogyakarta: BPFE.
- Susilo, Sri. Y, dkk. 2000. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Peberbit Salemba Empat.
- Suwartojo, B. Drs. 1978. *Modal kerja*. Jakarta: Balai Aksara.
- Suyana, Dr. M.si. 2000. *Kewirausahaan*. Bandung: Salemba Empat.
- Suyatno, Thomas, Drs, Dkk. 1999. *dasar-dasar Perkreditan*. Jakarta: kerjasama sekolah tinggi ilmu ekonomi Perbanas. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Syariffudin, Mud'har. Drs. M.si, Dkk. 2003. *Laporan Penelitian Sistem Kredit Biaya Pinjaman Atas Kredit Informal Pada Pedagang Pasar Jember*. Lembaga Penelitian Dinas Pendidikan Nasional Universitas Jember.

- Tjiptoadinugroho. 1973. *Perbankan Masalah Perkreditan*. Jakarta: Penerbit PRADNYAPARMITA.
- Twan Djie, Liem. 1995. *Perdagangan Perantara Distribusi Orang-orang Cina Di Jawa Suatu Studi Ekonomi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Uchajana Effendy, Onong, Prof, Drs, M.A. 1996. *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Penerbit CV Mandar Maju.
- Wibisono, C Handoyo. 1997. *menejemen modal kerja*. Yogyakarta: Universitas Atmajaya.
- Widodo, E dan Mukthar 2000. *konstruksi kearah penelitian deskriptif*. Yogyakarta: Avyrus.
- Wirosardjono, Soetjipto. 1985. *Pengantar Batasan dalam Sektor Informal*. Prisma No.3. Jakarta: LP3ES.
- Yasa, I Wayan SH. 1996. *majalah hukum dan masyarakat koperasi dalam menghadapi pengaruh renternir dalam masyarakat*. ISSN. D852 0206. no.III/Th.XXI/1996. Fakultas Hukum UNEJ.
- BPS. 2001. *Statistik Industri Besar Sedang Kabupaten Jember Tahun 2000*. Kabupaten Jember
- GBHN. 1993-1998. Jakarta: Sinar Grafika.
- UU RI No.9. tahun 1995. *Tentang Usaha Kecil*.

DAFTAR KUESIONER

I. Identitas Peneliti

Nama : Pitra Mugi Herdiati
NIM : 000910202241
Jurusan / program studi : Ilmu Administrasi / Ilmu Administrasi Niaga
Fakultas : Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember
Alamat : Jl. Halmahera III / 2 Jember

II. Pengantar

Kuesioner penelitian ini digunakan untuk keperluan penyusunan skripsi dalam menyelesaikan jenjang pendidikan Strata 1 (S1), pada jurusan Ilmu Administrasi, program studi Ilmu Administrasi Niaga, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan bagaimanakah sistem pemenuhan modal kerja pedagang dalam upaya mengembangkan usaha di Pasar Tanjung.

Untuk memenuhi tujuan tersebut, peneliti mengharapkan kesediaan Bapak / Ibu / saudara responden untuk berpartisipasi dalam mengisi daftar kuesioner yang peneliti ajukan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Perlu diketahui bahwa penelitian ini semata-mata hanya sebagai bahan penyusunan skripsi dan jawaban yang saudara responden akan peneliti jaga dan rahasiakan sepenuhnya.

Saya selaku peneliti mengucapkan terimakasih banyak atas kesediaan Bapak / Ibu / Saudara responden atas waktunya untuk mengisi daftar kuesioner ini dan mohon maaf apabila ada kata-kata yang kurang berkenan di hati.

Hormat saya,

(Pitra Mugi Herdiati)

I. Identitas Dan Karakteristik Responden :

Nomor responden :
Nama :
Alamat :
Jenis kelamin :
Umur :
Jenis dagangan :
Jumlah anggota keluarga :
Pendidikan terakhir :
Retribusi :

I. Petunjuk Pengisian

Jawablah pertanyaan secara bebas dan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

II. Daftar Pertanyaan

1. Sudah berapa lama saudara berdagang ?
2. Apa pekerjaan saudara sebelum berdagang disini ?
3. Mengapa saudara memilih bekerja menjadi pedagang? dan cita-cita yang ingin anda capai dalam berdagang ini apa ?
4. Apakah berdagang merupakan satu-satunya usaha saudara saat ini ?
5. Dalam seminggu saudara berdagang berapa kali ?
6. Berapa jam saudara berdagang tiap hari ?
7. Rata-rata berapa orang yang beli tiap hari ?
8. Berapa modal awal dagang saudara ?
9. Modal awal saudara di peroleh dari mana ?
10. Pendapatan rata-rata tiap hari saudara berapa ?
11. Apakah anda menggunakan pembukuan dalam menghitung untung rugi? mengapa?
12. Apakah saudara memisahkan antara uang untuk usaha (dagang) dengan uang sendiri? Mengapa ?
13. Setiap kali kulakan berapa biayanya ?

14. Jika anda untung maka digunakan untuk apa ?
15. Jika anda mengalami kerugian apa yang anda lakukan ?
16. Dalam usaha dagang ini selain uang sendiri apa saudara juga pinjam dari orang lain ?

a. Kalau jawabannya ya, maka:

- 1) Saudara lebih suka mengambil pinjaman di mana ?
- 2) Mengapa saudara memilih pinjam disitu ?
- 3) Bagaimana cara saudara meminjam ?
- 4) Pinjaman saudara berupa uang atau barang ? mengapa ?
- 5) Untuk meminjam menghabiskan biaya berapa ?
- 6) Berapa besar pinjaman dan berapa bunganya?
- 7) Bagaimana cara membayar pinjaman dan berapa lama pembayarannya ?
- 8) Apa akibatnya jika saudara tidak bisa bayar pinjaman?
- 9) Sudah berapa kali saudara pinjam ? kalau lebih dari satu kali, mengapa?
- 10) Apakah pendapatan anda bertambah (naik) setelah pinjam kredit?
 - a) jika naik berapa?
 - b) Jika tetap, mengapa?
 - c) Jika rugi, mengapa?
- 11) Apakah dengan pinjaman tersebut anda bisa:
 - a) menambah dagangan (kulakan)
 - b) menambah tempat usaha (bedag)
 - c) menambah usaha lagi
 - d)

.....(jika jawaban kurang mohon diisi sendiri)

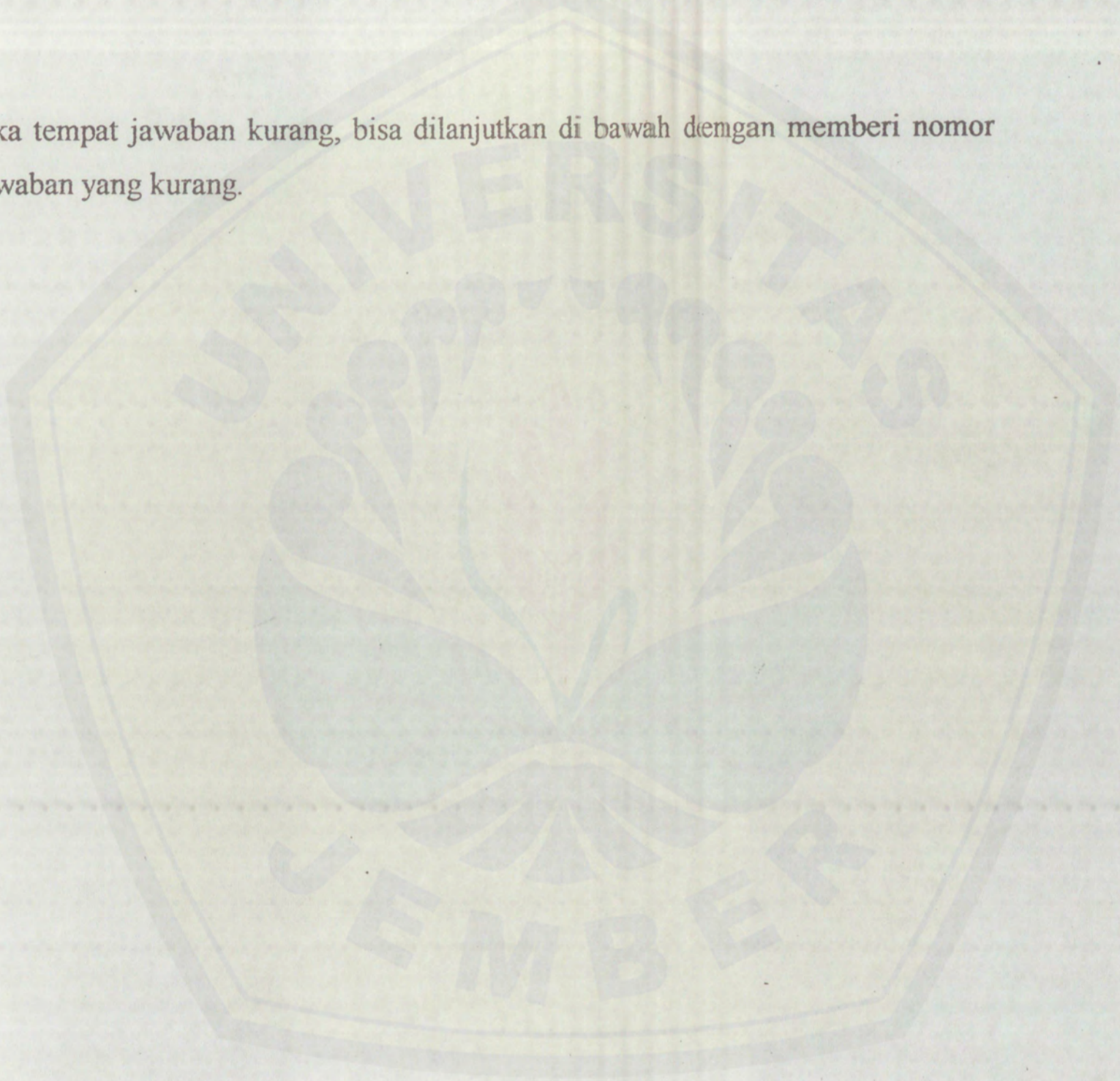
- 12) Bagaimana cara saudara membina hubungan dengan yang memberi pinjaman ?

b. Kalau jawabannya tidak, maka:

- 1). Mengapa saudara tidak mengambil pinjaman (kredit)?
- 2). Apakah tanpa pinjaman kredit dagangan saudara bisa lancar dan meningkat ? jika meningkat (naik), biasanya anda gunakan untuk apa?

- a) menambah kulakan
- b) membuka usaha lagi
- c) menambah tempat jualan (bedag)
- d)
-
- (jika jawaban kurang mohon di isi sendiri)

Jika tempat jawaban kurang, bisa dilanjutkan di bawah dengan memberi nomor jawaban yang kurang.



Pedoman Wawancara

1) Deskripsi pasar Tanjung (umum)

1. Sejarah singkat Pasar Tanjung
 - a. Pendiri, tahun berdiri dan alasan dibukanya pasar Tanjung
 - b. Faktor pendukung keberadaan pasar Tanjung
2. Lokasi Pasar Tanjung
 - a. Pemilik Pasar Tanjung
 - b. Status pasar Tanjung
3. Visi, Misi Dan Struktur organisasi Pasar Tanjung
 - a. Misi dan Visi perusahaan
 - b. Jumlah tenaga kerja dan ketentuan jam kerja
 - c. Struktur organisasi
4. Perkembangan Kegiatan Pasar Tanjung
 - a. Jumlah pedagang pasar Tanjung
 - b. Fasilitas pasar Tanjung terhadap pedagang

Lampiran . Rekap jawaban kuesioner pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung Jember

no.	Nama	jenis dagangan	Status	jenis kelamin	umur	alamat	pendidikan	Jml keluarga	lama dagang	sebelumnya jam kerja	hari kerja	pelanggan
1	Hartoyo	Lauk Pauk	Kawin	laki-laki	52 Th	Jember	SMP	3 Orang	7 Th	Becak	setiap hari	tidak pasti
2	Pak Jaenuri	Lauk Pauk	Kawin	laki-laki	48 Th	Luar Jember	SD	5 Orang	18 Th	Kuli	setiap hari	20 lebih
6	Mbah Yah cik Moi	Sayuran	Janda	Perempuan	58 Th	Jember	Tidak sekolah	5 Orang	40 Th	Tidak ada	setiap hari	21 lebih
7	Pak Son	Lauk Pauk	Kawin	Perempuan	42 Th	Jember	SMP	5 Orang	5 Th	Tidak ada	setiap hari	27 lebih
8	Bu Mukhid	Lauk Pauk	Kawin	laki-laki	48 Th	Luar Jember	SD	4 Orang	20 Th	Kuli	setiap hari	25 lebih
9	Arik	Buah-buahan	Kawin	Perempuan	48 Th	Jember	SMU	5 Orang	18 Th	Tidak ada	setiap hari	15-20 lebih
10	Bu Mul	Buah-buahan	Kawin	laki-laki	35 Th	Jember	SMP	5 Orang	4 Th	Tidak ada	setiap hari	15 lebih
11	Bu Burhan	Sayuran	Kawin	Perempuan	50 Th	Luar Jember	SD	0	4 Th	Tidak ada	setiap hari	9-20 lebih
12	Bu Jaswadi	Pracangan	Kawin	Perempuan	44 Th	Jember	SMP	5 Orang	12 Th	Tidak ada	setiap hari	25 lebih
13	Bu Agus	Pracangan	Kawin	Perempuan	42 Th	Jember	Tidak sekolah	5 Orang	24 Th	Tidak ada	1 ^o jam	20 lebih
15	Bu Kholid	Kue	Kawin	Perempuan	44 Th	Jember	SMP	5 Orang	18 Th	Tidak ada	9-10 jam	20 lebih
16	Ibu Yus	Pracangan	Janda	Perempuan	66 Th	Jember	Tidak Tamat SD	5 Orang	20 Th	Tidak ada	setiap hari	10 lebih
17	Bu Lutli	Pracangan	Janda	Perempuan	45 Th	Jember	SMP	5 Orang	40 Th	Tidak ada	setiap hari	18 lebih
18	Pak Salim	pracangan	Kawin	Perempuan	44 Th	Jember	SD	4 Orang	10 Th	Buruh	setiap hari	20 lebih
19	Bu lim	Daging Sapi	Kawin	laki-laki	48 Th	Jember	SD	5 Orang	9 Th	Tidak ada	setiap hari	20 lebih
21	Ibu Sulika	ayam	Kawin	Perempuan	52 Th	Jember	SD	5 Orang	21 Th	Tidak ada	setiap hari	tidak pasti
24	Mbak Kip	kue	Kawin	Perempuan	55 Th	Jember	SD	4 Orang	25 Th	Mlajo	setiap hari	15 lebih
25	Bu Sri	Ayam	Kawin	Perempuan	33 Th	Jember	SD	5 Orang	10 Th	Mlajo	setiap hari	15-20 lebih
26	Pak Baha	Daging Sapi	Kawin	Perempuan	47 Th	Jember	Tidak Tamat SD	5 Orang	5 Th	Tidak ada	setiap hari	30 lebih
27	Bu Dha	Ikan	Janda	laki-laki	55 Th	Jember	SMP	6 Orang	18 Th	Tidak ada	setiap hari	27 lebih
28	Mbak Ju	Makanan	Kawin	Perempuan	30 Th	Jember	SD	5 Orang	35 Th	Tidak ada	setiap hari	15 lebih
29	pak No	Makanan	kawin	perempuan	38 Th	Jember	SMU	4 Orang	10 Th	Tidak ada	setiap hari	30 lebih
30	Amis	Sayuran	Kawin	laki-laki	42 Th	Jember	SD	5 Orang	11 Th	Tidak ada	setiap hari	17 lebih
31	Fathur Rachman	Buah-buahan	Belum Kawin	Perempuan	34 Th	Jember	SMU	5 Orang	17 Th	kuli	setiap hari	20 lebih
32	Mbak Amina	Makanan	Kawin	laki-laki	35 Th	Jember	SD	4 Orang	4 Th	Tdk ada	setiap hari	20 lebih
33	Mbak Ti	Makanan	Kawin	Perempuan	37 Th	Jember	Tidak Sekolah	6 Orang	15 Th	Mlajo	setiap hari	26 lebih
35	A. Supriyono	kue	Kawin	Perempuan	40 Th	Jember	SMU	6 Orang	10 Th	Swasta	setiap hari	tidak pasti
36	Mbah Tijah	Makanan	Kawin	laki-laki	50 Th	Jember	Tidak Sekolah	4 Orang	30 Th	Tidak ada	setiap hari	25 lebih
37	Pak Ho.	Sayuran	Janda	Perempuan	66 Th	Jember	Tidak Sekolah	4 Orang	16 Bulan	Tidak ada	setiap hari	15-20 lebih
38	Bu Norma	Sayuran	Kawin	laki-laki	35 Th	Jember	SD	4 Orang	6 Bulan	Buruh	setiap hari	20 lebih
39	Bu Norma	Pracangan	Kawin	Perempuan	30 Th	Jember	SD	6 Orang	19 Th	Tidak ada	setiap hari	20 lebih

Sumber : data diolah 2004

Lampiran . Rekap jawaban kuesioner pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung Jember

No.	sumber modal awal	modal awal	biaya kulakan	pendapatan perhari	pembukuan	biaya usaha	besar pinjaman	bunga
1	pinjam bank	Rp 450.000,00	Rp 80.000,00	Rp 30.000,00	tidak bisa	Abang	Rp 200.000,00	20%
2	modal sendiri	Rp 90.000,00	Rp 150.000,00	Rp 200.000,00	tidak bisa	Abang	Rp 200.000,00	20%
6	modal sendiri	Rp 30.000,00	Rp 40.000,00	Rp 60.000,00	tidak bisa	Abang	Rp 50.000,00	30%
7	modal sendiri	Rp 300.000,00	Rp 150.000,00	Rp 200.000,00	bisa	Pelepas uang	Rp 4.000.000,00	30%
8	keluarga	Rp 40.000,00	Rp 100.000,00	Rp 120.000,00	bisa	Pelepas uang	Rp 1.000.000,00	25%
9	modal sendiri	Rp 75.000,00	Rp 100.000,00	Rp 150.000,00	tidak bisa	Pelepas uang	Rp 100.000,00	30%
10	keluarga	Rp 200.000,00	Rp 80.000,00	Rp 100.000,00	bisa	Pelepas uang	Rp 1.000.000,00	20%
11	modal sendiri	Rp 100.000,00	Rp 75.000,00	Rp 50.000,00	bisa	Pelepas uang	Rp 200.000,00	50%
12	keluarga	Rp 50.000,00	Rp 100.000,00	Rp 120.000,00	tidak bisa	Pelepas uang	Rp 200.000,00	25%
13	keluarga	Rp 100.000,00	Rp 180.000,00	Rp 200.000,00	tidak bisa	Pelepas uang	Rp 1.000.000,00	25%
15	keluarga	Rp 40.000,00	Rp 160.000,00	Rp 180.000,00	tidak bisa	Pelepas uang	Rp 100.000,00	50%
16	modal sendiri	Rp 150.000,00	Rp 250.000,00	Rp 300.000,00	tidak bisa	Pelepas uang	Rp 800.000,00	20%
17	keluarga	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 150.000,00	tidak bisa	Pelepas uang	Rp 100.000,00	27,5%
18	modal sendiri	Rp 70.000,00	Rp 250.000,00	Rp 300.000,00	bisa	Pelepas uang	Rp 1.000.000,00	60%
19	Modal sendiri	Rp 60.000,00	Rp 120.000,00	Rp 130.000,00	bisa	Pelepas uang	Rp 2.000.000,00	12,5%
21	modal sendiri	Rp 100.000,00	Rp 200.000,00	Rp 250.000,00	bisa	Pelepas uang	Rp 100.000,00	20%
24	modal sendiri	Rp 80.000,00	Rp 160.000,00	Rp 200.000,00	bisa	Abang	Rp 100.000,00	24%
25	keluarga	Rp 100.000,00	Rp 300.000,00	Rp 450.000,00	bisa	Pelepas uang	Rp 1.000.000,00	80%
26	modal sendiri	Rp 200.000,00	Rp 300.000,00	Rp 700.000,00	bisa	BPB	Rp 2.000.000,00	38%
27	modal sendiri	Rp 150.000,00	Rp 200.000,00	Rp 250.000,00	tidak bisa	Abang	Rp 200.000,00	25%
28	modal sendiri	Rp 150.000,00	Rp 175.000,00	Rp 200.000,00	bisa	Pelepas uang	Rp 1.000.000,00	24%
29	keluarga	Rp 400.000,00	Rp 200.000,00	Rp 300.000,00	bisa	Pelepas uang	Rp 1.000.000,00	20%
30	keluarga	Rp 20.000,00	Rp 50.000,00	Rp 60.000,00	bisa	Abang	Rp 40.000,00	25%
31	keluarga	Rp 800.000,00	Rp 250.000,00	Rp 150.000,00	tidak bisa	Bank	Rp 1.000.000,00	24%
32	modal sendiri	Rp 50.000,00	Rp 60.000,00	Rp 75.000,00	tidak bisa	Pelepas uang	Rp 100.000,00	50%
33	modal sendiri	Rp 250.000,00	Rp 200.000,00	Rp 300.000,00	tidak bisa	Pelepas uang	Rp 3.000.000,00	20%
35	modal sendiri	Rp 30.000,00	Rp 200.000,00	Rp 300.000,00	bisa	Bank	Rp 1.000.000,00	10%
36	modal sendiri	Rp 100.000,00	Rp 80.000,00	Rp 100.000,00	tidak bisa	Pelepas uang	Rp 1.000.000,00	30%
37	modal sendiri	Rp 50.000,00	Rp 40.000,00	Rp 45.000,00	tidak bisa	Abang	Rp 100.000,00	50%
38	modal sendiri	Rp 100.000,00	Rp 80.000,00	Rp 100.000,00	tidak bisa	laba usaha	Rp -	0%
39	keluarga	Rp 150.000,00	Rp 70.000,00	Rp 55.000,00	tidak bisa	Teman	Rp 50.000,00	0%

Sumber : data diolah 2004.

Lampiran. Rekap jawaban kuesioner pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung Jember

no.	lama pembayaran	komoditi kredit	frekwensi pinjam	sistem kredit informal	biaya pinjaman	lama pengembalian	pendapatan
1	1 bulan	uang	3 kali lebih	sistem uang	Rp -	1 bulan	Tetap
2	1 bulan	uang	8 kali lebih	sistem uang	Rp -	1 bulan	Tetap
6	26 hari	uang	10 kali lebih	sistem uang	Rp -	26 hari	12,5% naik
7	104 hari	uang	7 kali lebih	sistem arisan	Rp -	104 hari	15% naik
8	100 hari	emas	13 kali lebih	sistem emas	Rp 2.500,00	100 hari	15% naik
9	26 hari	uang	10 kali lebih	sistem uang	Rp -	26 hari	20% naik
10	100 hari	emas	8 kali lebih	sistem emas	Rp 2.500,00	100 hari	20% naik
11	100 hari	emas	5 kali lebih	sistem emas	Rp 2.500,00	100 hari	Rugi
12	100 hari	emas	banyak	sistem emas	Rp 2.500,00	100 hari	15% naik
13	50 hari	uang	banyak	sistem uang	Rp -	50 hari	5% naik
15	1 bulan	uang	10 kali lebih	sistem uang	Rp -	10 bulan	15% naik
16	100 - 120 hari	emas	13 kali lebih	sistem emas	Rp 2.500,00	100 hari	15% naik
17	85 hari	uang	banyak	sistem uang	Rp -	85 hari	15% naik
18	130 hari	uang	10 kali lebih	sistem uang	Rp -	130 hari	20% naik
19	3 bulan	uang	banyak	sistem arisan	Rp -	3 bulan	25% naik
21	100 hari	uang	10 kali lebih	sistem uang	Rp -	100 hari	15% naik
24	1 bulan	uang	11 kali lebih	sistem uang	Rp -	31 hari	10% naik
25	100 hari	uang	5 kali lebih	sistem uang	Rp -	100 hari	15% naik
26	1 tahun	uang	banyak	0	Rp 50.000,00 - Rp.100.000,00	1 tahun	30% naik
27	104 hari	uang	7 kali lebih	sistem uang	Rp -	104 hari	5% naik
28	100 hari	uang	20 kali lebih	sistem uang	Rp -	50 hari	20% naik
29	26 hari	uang	banyak	sistem uang	Rp -	100 hari	25% naik
30	100 hari	uang	banyak	sistem uang	Rp -	26 hari	Tetap
31	1 tahun	uang	3 kali lebih	0	Rp 50.000,00 - Rp.100.000,00	1 tahun	Tetap
32	100 hari	uang	7 kali lebih	sistem uang	Rp -	100 hari	Tetap
33	100 hari	uang	banyak	sistem emas	Rp 2.500,00	100 hari	30% naik
35	1 tahun	emas	10 kali lebih	sistem uang	Rp 50.000,00 - Rp.100.000,00	100 hari	30% naik
36	104 hari	uang	5 kali lebih	sistem uang	Rp -	104 hari	10% naik
37	70 hari	uang	10 kali lebih	sistem uang	Rp -	10 minggu	Tetap
38	0	uang	0	0	Rp -	0	Tetap
39	1 hari	uang	tiap hari	sistem uang	Rp -	1 hari	Tetap

Sumber : data diolah 2004

Lampiran. Rekap jawaban kuesioner no. 1-16, pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung Jember

no.	status pekerjaan dan alasan berdagang	sumber <i>ekstern</i> & alasan	frekwensi pinjaman dan alasan
1	Tetap, karena sudah cukup untuk menghidupi keluarga	abang, karena lebih ringan, mudah dan cepat	lebih dari 3 kali, karena mudah caranya dan butuh modal cepat
2	Tetap, karena hanya ini yang bisa dilakukan tidak ada lagi pekerjaan yang menjanjikan, yang penting bisa memenuhi kebutuhan hidaup sehari-hari	abang, karena prosesnya cepat, aman dan mudah dijangkau	lebih dari 8 kali, karena kebutuhan modal kerja yang mendesak sehingga perlu modal yang cukup dan cepat, dan tukang kreditlah yang bisa memberikan modal cepat, dan apalagi kami sudah saling kena
6	Tetap, karena sudah jadi warisan keluarga dan karena untuk memenuhi biaya hidup keluarga	abang, karena caranya mudah, murah, cepat dan tanpa jaminan	lebih dari 10 kali karena butuh modal untuk kulakan dan menambah modal, apalagi cara mendapatkan kredit mudah ringan dan cepat
7	Tetap, karena menjadi pedagang lebih mudah dan gampang dan bisa menambah penghasilan keluarga	pelepas uang, karena sudah butuh, caranya mudah, ringan, cepat dan murah tanpa jaminan yang mahal biasanya Cuma bedak	lebih dari 7 kali karena untuk menambah modal kulakan, selain itu caranya yang mudah ringan tanpa jaminan
8	Tetap, karena menjadi kuli bangunan lebih berat, jika berdagang lebih mudah dan ringan karena kerjanya lebih santai dan menghasilkan uang	pelepas uang, karena syaratnya ringan, cepat dan sudah berkali-kali pinjam	hampir 13 kali lebih, karena butuh modal yang mendesak untuk kulakan, karena sudah terbiasa dan sering ditawarkan jika kreditnya sudah hampir habis
9	Tetap, karena saya lebih suka berdagang dan keluarga saya dulu adalah pedagang jadi hanya berdaganglah yang bisa dilakukan, mudah dan bisa membantu menambah penghasilan keluarga	pelepas uang, karena mudah, murah dan cepat tanpa jaminan tidak seperti bank yang lebih susah	10 kali lebih, karena sudah kenal dan percaya jadi sudah tidak malu lagi jika mau pinjam, apalagi tanpa menggunakan agunan yang memberatkan kita
10	Tetap, karena tidak ada lagi pekerjaan yang bisa dilakukan	pelepas uang, karena mudah, murah dan cepat tanpa jaminan tidak seperti bank yang lebih susah	8 kali lebih, karena untuk menambah modal disamping itu juga karena peminjamannya mudah, ringan dan cepat tanpa agunan
11	Tetap, karena berdagang adalah juga pekerjaan yang tetap apalagi tidak ada kerja lagi yang bisa dimasuki	pelepas uang, karena syaratnya ringan, mudah dan cepat, tidak usah jaminan	lebih dari 5 kali, karena caranya yang lebih mudah, cepat, murah dan apalagi tanpa menggunakan jaminan
12	Tetap, karena santai, bisa menutupi biaya hidup	pelepas uang, karena sudah saling kenal, butuh modal, apalagi syaratnya mudah murah dan cepat dapat uangnya tanpa menunggu	sudah tidak terhitung, sudah berkali-kali, karena butuh tambahan dana untuk kulakan membiayai usaha, jadi sudah terbiasa
13	Tetap, karena hanya berdagang yang bisa dilakukan, jadi pegawai juga tidak masuk, selain itu cukup untuk hidup hasilnya	pelepas uang, karena syaratnya ringan, tanpa jaminan dan lebih mudah dan cepat	sudah berkali-kali, karena sering kesulitan dalam menambah biaya kulakan usaha
15	Tetap, karena untuk mengisi waktu daripada menganggur, dan bisa menambah penghasilan keluarga	pelepas uang, karena lebih mudah, cepat dan murah karna sudah saling kenal dan saling percaya	lebih dari 10 kali, karena butuh tambahan modal kulakan, apalagi prosedurnya mudah, dan cepat
16	Tetap, karena berdagang lebih mudah, dan enak kerjanya	pelepas uang, karena sudah butuh modal kerja	13 kali lebih, karena untuk tambahan modal kulakan, dan karena syarat peminjamannya mudah, murah dan cepat jug lebih longgar

Sumber : data diolah 2004

Lampiran. Rekap jawaban kuesioner no. 17-27, pedagang pasar bedag terbuka lantai dua pasar Tanjung Jember

1	2	3	4
17	Tetap, karena berdagang lebih mudah, santai dan selalu bisa memegang uang	pelepas uang, karena mudah, cepat dan murah jadi bisa digunakan langsung untuk kulakan dan orangnya juga enak tidak ribet	tidak terhitung, karena untuk menambah modal dan sudah saling kenal dengan yang memberi pinjaman
18	Tetap, karena keluarga saya dulu pedagang jadi sekarang saya ikut berdagang	pelepas uang, karena syaratnya ringan, lebih mudah murah dan cepat apalagi tanpa menggunakan jaminan apapun	10 kali lebih, karena sangat butuh modal, dan caranya mudah, murah dan cepat
19	Tidak tetap, karena selain berjualan di pasar juga menerima pesanan kue, menjadi pedagang bisa santai, mudah dan menghasilkan uang untuk menambah penghasilan keluarga	pelepas uang, karena disamping mudah, murah juga cepat tanpa memberikan jaminan apa-apa, Cuma percaya saja	sudah berkali-kali, tak terhitung, karena sudah jadi kebiasaan dan untuk menambah modal kulakan supaya dagangannya bertambah
21	Tetap, karena tidak adapilihan lagi jadi paling enak adalah berdagang	pelepas uang, karena tidak ada lagi yang bisa dipinjami, yang ada hanya tukang kredit, apalagi jika di bank terlalu lama jika ditukang kredit dapat uangnya cepat	lebih dari 10 kali, karena butuh modal tambahan, apalagi sudah jadi kebiasaan dan sudah kenal dengan tukang kreditnya jadi sering ditawari
24	Tetap, karena berdagang lebih enak, melanjutkan daripada kerja buruh lebih berat	abang, karena lebih mudah, cepat dan murah	11 kali lebih, karena butuh modal tambahan, apalagi caranya yang mudah, murah dan cepat jadi dan tanpa jaminan apapun
25	Tetap, karena untuk menambah penghasilan keluarga, daripada menggangur	pelepas uang, karena mudah, cepat, dan sudah terlanjur kenal dengan tukang kreditnya apalagi tanpa menggunakan jaminan apa-apa hanya saling kenal dan percaya saja	kurang lebih 5 kali, karena disamping untuk tambahan modal agar dagangannya lancar juga syaratnya lebih mudah dan cepat
26	Tetap, karena orang tua saya dulu pedagang jadi sekarang saya juga berdagang meneruskan keluarga saya	bank, karena lebih jelas, tidak ilegal dan bunganya relatif rendah dibandingkan dengan pinjam ke tukang kredit, jaminannya Cuma BPKB sepaeda motor atau sertifikat rumah/tanah saja	5 kali lebih, karena untuk tambahan modal kulakan
27	Tetap, karena berdagang sudah menjadi bakat saya jadi saya lebih suka berdagang	abang, karena lebih cepat dapatnya uang, lebih ringan syaratnya dan tidak makan banyak biaya	7 kali lebih, karena modalnya kurang jadi untuk menambah modal kulakan

Sumber : data diolah 2004

Lampiran Rekap jawaban Kuesioner no.28-39, pedagang pasar bedag terbuka pasar Tanjung Jember

1	2	3	4
28	Tetap, karena pekerjaan dagang lebih muda, enak dan santai	pelepas uang, karena caranya lebih mudah ringan dan cepat cairnya uang	lebih dari 20 kali, karena sudah kenal dengan tukang kreditnya apalagi modal kulkan sering kurang, sebab sering digunakan untuk keperluan yang lain
29	Tetap, karena berdagang lumayan menguntungkan daripada yang lainnya	pelepas uang, karena mau pinjam kebank prosedurnya terlalu rumit, tempatnya jauh dan makan banyak biaya tapi jika dari tukang kredit lebih ringan, mudah dan cepat	sudah tidak bisa dihitung banyaknya, karena memang butuh uang jadi selalu pinjam, apalagi sudah biasa jadi ya sering pinjam
30	Tetap, karena cari kerja yang lainnya sulit, yang adalah hanya berdagang	abang, karena lebih mudah, cepat tanpa menggunakan agunan apa-apa	tidak terhitung banyaknya, karena syaratnya ringan jadi mudah, apalagi modalnya sering kekurangan dan selalu dipinjam oleh tukang kredit, sebab sudah kenal dan cocok
31	Tetap, karena saya memiliki kewajiban untuk menghidupi keluarga saya, anak dan istri saya	bank, karena disamping saya punya agunan atau yang dapat digunakan jaminan, bunganya lebih rendah karena waktu anggurannya lebih lama	kurang lebih 3 kali, karena karena banyak kebutuhan yang perlu untuk ditambah
32	Tetap, karena berdagang mudah, untungnya lumayan, dan lebih santai	pelepas uang, karena pinjam disitu lebih cepat karena lebih dekat, sudah kenal dan mudah syaratnya tidak berat	7 kali lebih, karena untuk menambah modal kulakan apalagi sudah saling kenal dan tahu
33	Tetap, karena suka harus dagang mijjo lebih berat karena harus keliling	pelepas uang, karena mudah mendapatkannya, cepat tanpa jaminan	tak terhitung, karena sudah menjadi kebiasaan dan sudah merasa cocok jadi sering pinjam disitu
35	Tetap, karena berdagang memiliki prospek baik, selain itu juga sekarang sulit mendapatkan pekerjaan yang memadai, yang penting bisa menghidupi keluarga	pelepas uang, karena prosesnya mudah, sehingga saya lebih milih pinjam disini daripada di tempat lain apalagi kita sudah saling kenal dan tahu	10 kali lebih, karena sering ditawari oleh tukang kreditnya apalagi syaratnya mudah, murah dan cepat dapatnya
36	Tetap, karena mudah, santai dan sudah tidak ada lagi lapangan kerja yang bisa dipilih	pelepas uang, karena lebih praktis, ringan tanpa jaminan dan lebih mudah mendapatkannya	lebih dari 5 kali, karena sering kekurangan modal jadi perlu tambahan modal
37	Tetap, karena sudah tidak ada lagi pekerjaan yang bisa dilakukan	abang, karena caranya mudah, ringan dan cepat, untuk menambah modal	kurang lebih 10 kali, karena butuh modal tambahan
38	Tetap, karena jika jadi buruh tani lebih berat, namun jika menjadi pedagang lebih mudah, ringan dan selalu mendapatkan uang tiap hari.	0	tidak pinjam karena merasa masih bisa untuk membiayai kulakan
39	Tetap, karena keluarga saya dari dulu adalah pedagang	teman, karena tidak ada bunganya	hampir tiap hari, karen asudah saling percaya, kenal, jadi kita saling bantu jika kurang modal, apalagi tanpa bunga

Sumber : data diolah 2004.

Rekap Jawaban Kuesioner Pedagang Pasar 1-19.

no.	implikasi tidak bayar	3	4	5	6
		cara membina hubungan dengan kreditur	usaha setelah pinjam	bentuk perkembangan	retribusi
1	tidak tahu	menyapa dan berbuat baik	tetap	0	Rp.3000,00
2	diomeli (dimarahi)	baik, kadang-kadang menyapa dan bayar tepat waktu	tetap	0	Rp.1500,00
6	diberi kelonggaran atau perpanjangan waktu, atau bayar bunga saja	bersikap ramah dan bayar tepat waktu	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.1500,00
7	diberi kelonggaran waktu atau perpanjangan waktu angsuran	tidak sulit, hanya bersikap baik saja	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.1500,00
8	dimarahi, diberi perpanjangan waktu, jika tidak bayar maka bedaknya bisa diambil	bersikap baik, dn bayar tepat waktu tidak melanggar perjanjian	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
9	memberi kelonggaran waktu atau perpanjangan waktu	bersikap baik, membayar pinjaman dengan lancar dan tidak merunggak	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.1500,00
10	diomeli, diberi perpanjangan waktu, jika tidak bayar bisa-bisa bedaknya diambil	bersikap baik, dan bayar tepat waktu	bertambah naik	bisa menambah usaha baru lagi	Rp.3000,00
11	perpanjangan waktu sampai 20 hari	bersikap baik, ramah dan membayar kredit tepat waktu	turun	0	Rp.3000,00
12	dimarahi, bisa diberi perpanjangan waktu dan bisa membayar bunganya saja	bersikap baik, jujur agar tukang kreditnya percaya dan menepati perjanjian	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.1500,00
13	diberi perpanjangan waktu, dimarahi, atau membayar bunganya saja atau jika lama tidak bisa bayar maka tidak diberi lagi kredit	bersikap baik, ramah menepati janji untuk bayar tepat waktu	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.1500,00
15	ditegur, dimarahi, diberi perpanjangan waktu atau tidak dipinjami uang lagi.	bersikap baik, menepati janji, tidak nungguak bayar kreditnya	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
16	mendapat kelonggaran bayar, bayar bunga dulu, jika melanggar perjanjian bedag diambil	saling membantu jika ada hajat datang, mengangsur tepat waktu dan jujur.	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
17	diberi perpanjangan waktu, bayar bunga saja atau tidak lagi diberi kredit	bersikap baik dan memberi kepercayaan penuh kepada kreditur dan bayar kredit tepat waktu	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
18	tidak dipinjami kredit lagi	bersikap baik, ramah dan bayaar tepat waktu	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
19	ditegur, tidak dipinjami lagi, minta perpanjangan bayar.	bersikap ramah, baik, tepat waktu bayar dan tidak melanggar janji	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00

Sumber :data diolah 2004

1	2	3	4	5	6
21	selalu tepat waktu	berusaha baik, menepati janji, dan saling membantu.	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
24	dianggap libur, diperpanjang atau bayar bunga saja, jika tidak bisa bayar bedanya diambil	bersikap baik, tepat waktu bayar kredit dan tidak melanggar kesepakatan.	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
25	ditegur, namun bisa minta perpanjangan waktu bayar.	tidak ada, bersikap baik dengan bayar kredit pada waktunya	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
26	diberi perpanjangan waktu, jika tidak biasa jaminan disita.	bersikap baik, tepat waktu bayar.	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
27	dimarahi, dapat perpanjangan waktu	bersikap baik' bayar tepat waktu ramah dan tidak melanggar perjanjian	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.1500,00
28	dimarahi, diberi kelonggaran waktu bayar jika tetap bandel maka tidak diberi pinjaman lagi	biasa saja, Cuma bayar tepat waktu, ramah dan berbuat baik pada orangnya.	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
29	dimarahi diberi perpanjangan bayar	bersikap baik, tidak membuat jengkel abang dan bayar tepat waktu	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
30	dapat marah, harus bayar bunga dulu dan diberi perpanjangan waktu	biasa saja karena saya hutang bayar.	tetap	0	Rp.3000,00
31	di ambil jaminannya	bayar kredit tepat waktu, baik dan biasa saja.	tetap	0	Rp.3000,00
32	dimarahi, tidak diberi kredit lagi	biasa saja, bayar tepat waktu ramah dan bersikap baik saja	tetap	0	Rp.3000,00
33	harus bayar bunga	hubungannya baik saja.	bertambah naik	bisa menambah bedag	Rp.3000,00
35	disita jaminannya, tapi bisa dinegosiasikan.	biasa saja, baik dan bayar tepat waktu.	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
36	dimarahi, diberi perpanjangan waktu bayar	berusaha bayar tepat waktu saling membantu.	bertambah naik	menambah kulakan	Rp.3000,00
37	di marah, tapi diberi perpanjangan bayar	biasa saja bayar tepat waktu tidak nunggak.	tetap	0	Rp.3000,00
38	0	0	tetap	0	Rp.1500,00
39	dimarahi	bersikap baik, saling membantu dan bayarnya tidak telat.	tetap	0	Rp.3000,00

Sumber: data diolah 2004

nomor : 1360/125.1.2./PL.5/2004
jumlah : 1 (satu) eksemplar
jenis : Permohonan Ijin Penelitian

Jember, 10 April 2004

kepada : Sdr. Ketua Lembaga Penelitian
Universitas Jember
Di
Jember

Bersama ini kami sampaikan dengan hormat permohonan ijin penelitian mahasiswa FISIP Universitas Jember dengan data sebagai berikut :

Nama : Pitra Mugi Herdiati
NIM : 000910202241
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi : Ilmu Administrasi Niaga
Judul : Pola Pemenuhan Modal Kerja Pedagang Dalam
Upaya Mengembangkan Usaha Di Pasar Tanjung
Jember
Tempat : Pasar Tanjung Jember
Lama Penelitian : 2 (dua) bulan

Adapun tujuan penelitian tersebut untuk mendapatkan data dalam rangka penyelesaian program S.1 .

Demikian atas perhatian dan perkenannya kami ucapkan terima kasih.

Dekan
Ginuhantu Dekan I .

Drs. Agus Budihardjo, MA
NIP. 130 879 634

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa :

Nama / NIM : PITRA MUGII HERDIATI /

Fakultas / Jurusan : FISIP / APIM /

Universitas Jember.

Alamat a. Rumah : Jl. Halmahera No 2 Jember

b. Fakultas : Jl. Kalimantan Sosial Bakti

Judul Penelitian : POLA PEMERUPAHAN MODAL KERJA PEDAGANG
DALAM UPAYA PEMOLEMBANAN USAHA PADA
PASAR JAMJUNG JEMBER.

Lokasi Penelitian : PASAR JAMJUNG

Waktu Penelitian :2..... bulan (maksimum 6 bulan)

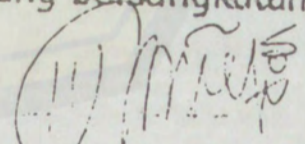
Kami sanggup menyerahkan buku laporan hasil penelitian kepada :

- 1. Direktorat Badan Kesatuan Bangsa Dan Perlindungan Masyarakat Propinsi Dati I.
- 2. Badan Kesatuan Bangsa Dan Perlindungan Masyarakat Kabupaten Dati II.
- 3. Bupati / Walikota / Dinas / Jawatan / Lembaga di tingkat Kabupaten Dati II ybs.
- 4. Bappeda Prop. Dati I / Walikotamadya / Kanwil / Direktorat // Dinas Prop. Dati I / Jawatan Prop. Dati I / Lembaga di tingkat Prop. Dati I ybs.
- 5. Perpustakaan Pusat Universitas Jember.

Laporan kegiatan penelitian tersebut kami sampaikan dalam waktu 1 (satu) bulan setelah kegiatan penelitian selesai.

Jember, 14 APRIL 2004

Yang bersangkutan,



(PITRA MUGII HERDIATI)
NIM. 820.910.202241

Disusuri kepada :
Sdr. Dekan Fakultas ybs.
Mahasiswa ybs.
Arsip.

SURAT - KETERANGAN

Nomor : 070/13/136.324.01/2004

Yang bertanda tangan dibawah ini :

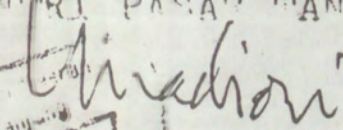
N a m e : BAMBANG MADIONO S.Sos
N i p. : 510 054 290
Jabatan : Mentri Pasar Tanjung Jember

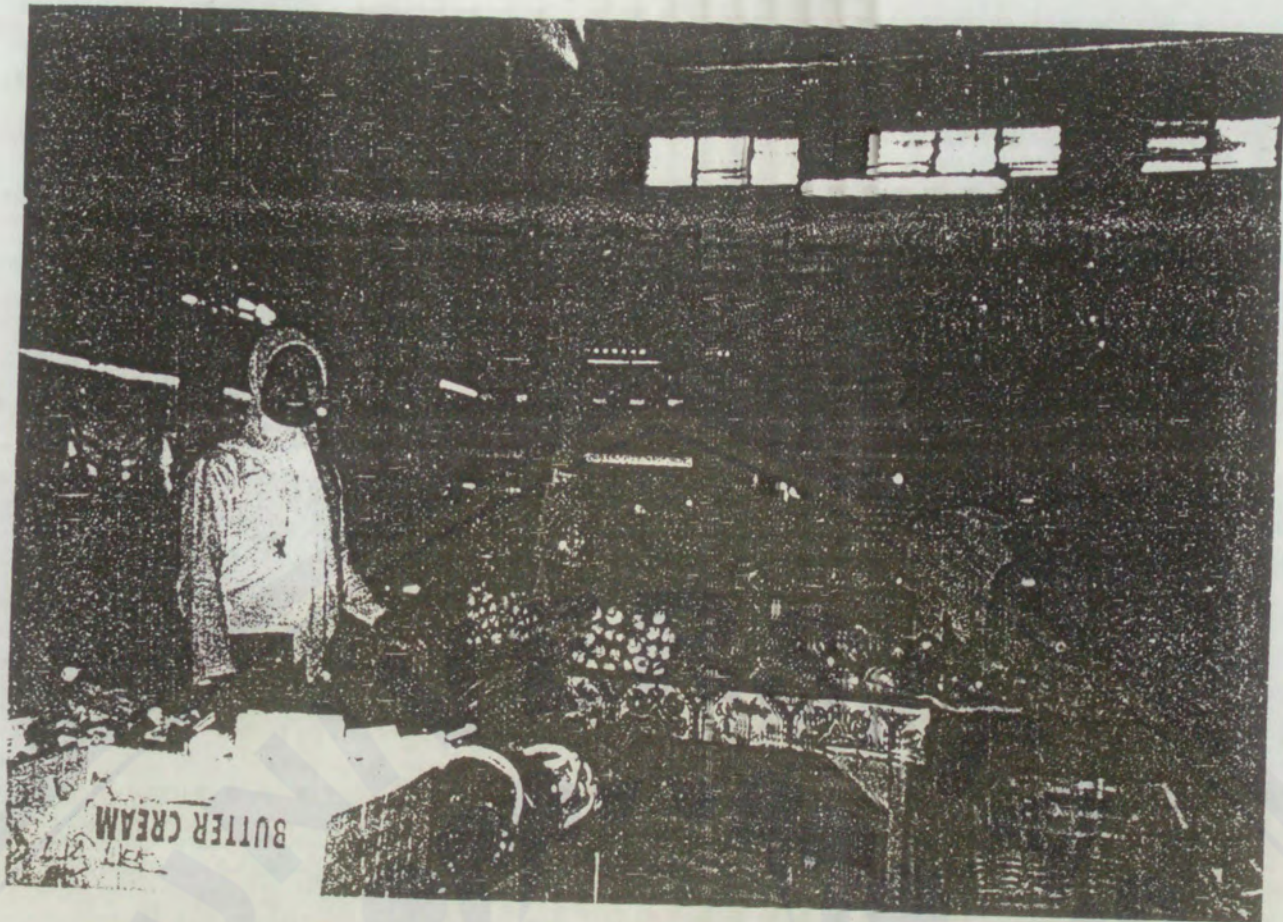
Menerangkan :

Nama / Nim : PITRA MUGI HERDIATI / 00-2241
Fakultas/jurusan : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik/ADMI
Alamat : Jl. Helmhers III No. 2 Jember
Judul penelitian : Pola Pemenuhan Modal Kerja Pada -
gang Dalam Usaha Pengembangan
Usaha Pada Pasar Tanjung Jember.

Bahwa orang (Mahasiswa) tersebut diatas telah me-
laksanakan penelitian sesuai dengan judul diatas di Pa-
sar Tanjung Jember selama 2 (dua) bulan terhitung dari
bulan April sampai dengan Mei 2004.

Demikian untuk menjadikan periksa.

Jember, 07 Juli 2004
MENTRI PASAR TANJUNG

BAMBANG MADIONO S.Sos
NIP. 510 054 290



Dokumentasi Pedagang Sayuran (Kategori A) Dalam Aktivasnya,
Bersama Teman yang Membantu Peneliti Dalam Penelitian Selama Ini.



Dokumentasi Pedagang Sayuran (Kategori A) Dalam Aktivasnya,
Bersama Teman Yang Membantu Peneliti Dalam Penelitian Selama Ini.



Dokumentasi Pedagang Ayam Potong Dan Daging Sapi (Kategori C)
Dalam Aktivasnya, Bersama Teman
Yang Membantu Peneliti Dalam Penelitian Selama Ini.



Dokumentasi Pedagang Kue dan Makanan (Kategori D)
Dalam Aktivasnya, Bersama Peneliti.

PETA LOKASI
PASAR TANJUNG JEMBER

