

ANALISIS KARAKTERISTIK, PENDAPATAN DAN EFISIENSI USAHA PEDAGANG ASONGAN SEKTOR INFORMAL SEBAGAI TOLOK UKUR PENGEMBANGAN POTENSI EKONOMI DAERAH

**Frendy A. O. Pelleng
Wilfried S. Manoppo**

ABSTRAK

Sulitnya perekonomian yang dialami masyarakat baik pendatang maupun warga asli Kota Manado membuat mereka memilih salah satu jenis usaha di sektor informal, dengan modal yang sangat kecil untuk menunjang kebutuhannya, salah satunya menjadi pedagang asongan. Secara umum, pedagang asongan adalah pedagang yang menjual barang dagangannya dengan menawarkan (mengasongkan) dagangannya secara langsung ke konsumen dan tempat untuk jualannya tidak tetap alias berpindah-pindah (di angkutan umum, bis, terminal, fasilitas pendidikan, dan lain-lain).

Permasalahan yang dihadapi saat ini, Kota Manado yang mengalami peningkatan jumlah tenaga kerja lebih banyak tidak memiliki penghasilan tetap yang umumnya beralih pada bidang sektor informal demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Sehingga untuk melihat kegiatan maupun aktivitasnya tersebut perlu dirumuskan dalam penelitian ini.

Teknik pengumpulan dan pengolahan data menggunakan dua cara, yakni dengan metode analisis tabulasi deskriptif, untuk mengetahui karakteristik pedagang, sedangkan untuk mengetahui pendapatan dan efisiensi usaha digunakan rumus analisis pendapatan usaha, R/C rasio dan Uji Mann-Whitney.

Tujuan dan kegunaan penelitian ini sebagai sumber pemikiran para stakeholder dalam menyelesaikan permasalahan tenaga kerja informal di Kota Manado, dan sebagai referensi bagi pengembangan ilmu di lingkungan akademis terutama di bidang kewirausahaan.

Kata Kunci: Pedagang Asongan, Pedagang Kaki Lima

PENDAHULUAN

Beberapa jenis pekerjaan yang termasuk di dalam sektor informal, adalah pedagang kaki lima, seperti warung nasi, penjual rokok, penjual Koran dan majalah, penjual makanan kecil dan minuman, dan lain-lainnya. Mereka dapat dijumpai di pinggir-pinggir jalan di pusat-pusat Kota yang ramai pengunjung. Mereka menyediakan barang-barang kebutuhan bagi golongan ekonomi menengah ke bawah dengan harga yang dijangkau oleh golongan tersebut. Hal ini pula yang menjadi pertimbangan para migran dalam memenuhi kebutuhan ekonomi dirinya maupun keluarganya.

Di lain pihak sektor informal memberikan kemungkinan kepada tenaga kerja yang berlebih di pedesaan untuk migrasi dari kemiskinan dan pengangguran. Sektor

informal sangat berkaitan dengan sektor informal di perkotaan. Sektor formal tergantung pada sektor informal terutama dalam hal input murah dan penyediaan barang-barang bagi pekerja di sektor formal. Sebaliknya, sektor informal tergantung dari pertumbuhan di sektor formal. Sektor informal kadang-kadang justru mensubsidi sektor formal dengan menyediakan barang-barang dan kebutuhan dasar yang mudah bagi pekerja disektor formal.

Namun demikian masalah mendasar yang dihadapi oleh daerah perkotaan terutama yang sedang berkembang adalah pertumbuhan penduduk yang sangat cepat tetapi tidak diimbangi dengan pertumbuhan ekonomi dan peningkatan kualitas sumber daya manusia yang cukup baik. Sektor informal mempunyai peranan yang penting dalam mengurangi tingkat pengangguran karena pelaku sektor

informal menciptakan lapangan kerja sendiri dan memiliki pendapatan yang cukup untuk menghidupi semua tanggungan mereka.

Beberapa penelitian yang pernah dilakukan mengungkapkan bahwa motif ekonomi, sosiologis, psikologis dan kependudukan merupakan faktor utama yang mempengaruhi seseorang bekerja. Faktor ekonomi tersebut antara lain tercermin pada tingkat pendapatan. Namun demikian faktor kependudukan seperti halnya umur, serta faktor sosiologis dan psikologis yaitu adanya perubahan pandangan masyarakat dengan meningkatnya tahun sukses pendidikan serta faktor lain seperti jumlah jam kerja, lama usaha serta modal operasional tidak dapat diabaikan begitu saja dalam analisis pendapatan para pekerja.

Kota Manado dalam perkembangannya juga mengalami masalah dengan kondisi dualistik. Sistem ekonomi dualistik adalah suatu masyarakat yang mengalami dua macam sistem ekonomi yang saling berbeda dan berdampingan dengan eratnya, dimana sistem ekonomi yang satu adalah sistem ekonomi yang masih bersifat pre-kapitalistik yang dianut penduduk asli dan sistem ekonomi lainnya adalah sistem ekonomi yang berasal dari barat yang bersifat kapitalistik dalam bentuk sosialisme atau komunisme rata-rata dianut oleh para pendatang.

Sulitnya perekonomian yang dialami masyarakat baik pendatang maupun warga asli Sulawesi Utara membuat mereka memilih salah satu bidang usaha di sektor informal, dengan modal yang relative kecil untuk menunjang kebutuhannya, salah satunya menjadi pedagang asongan. Secara umum, pedagang asongan adalah pedagang yang menjual barang dagangannya dengan menawarkan (mengasongkan) dagangannya secara langsung ke konsumen dan tempat untuk jualannya tidak tetap alias berpindah-pindah (saat di angkutan umum, bis, terminal, fasilitas pendidikan, dan lain-lain).

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan sebelumnya, dengan asumsi pertumbuhan penduduk yang terus meningkat

dan sulitnya perekonomian yang dialami masyarakat pendatang maupun penduduk asli Sulawesi Utara yang memilih statistik usaha di sektor informal dengan modal yang statistik kecil untuk menunjang kebutuhannya, sehingga penelitian ini mendapat perhatian penulis dalam mengkaji lebih dalam lagi tingkat besaran pendapatan pedagang asongan pada sektor informal guna meningkatkan perekonomian di Kota Manado yang sebagian besar bertumpu pada jenis usaha perdagangan/wirausaha.

LANDASAN TEORI

Pengertian Usaha Mikro

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), definisi dan kriteria usaha mikro yakni usaha produktif milik orang perorangan berskala mikro dan bersifat tradisional yang memenuhi kriteria kekayaan bersih, atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang sebagai berikut:

- 1) Kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan dengan penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)
- 2) Memiliki jumlah tenaga kerja di bawah 5 (lima) orang

Adapun ciri-ciri usaha mikro, sebagai berikut:

- a) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;
- b) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat;
- c) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;
- d) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
- e) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;

- f) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank;
- g) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Contoh usaha mikro, antara lain:

- 1) Usaha rumah tangga;
- 2) Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya;
- 3) Industri makanan dan minuman, industri meubelair pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi, pembuat alat-alat;
- 4) Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar;
- 5) Peternakan ayam, itik dan periklanan, dan
- 6) Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi).

Akan tetapi, masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun pada sisi perbankan sendiri.

Bila dilihat dari profil usaha mikro yang selama ini berhubungan dengan lembaga keuangan, ialah:

- a) Tenaga kerja, mempekerjakan 1-5 orang termasuk anggota keluarganya.
- b) Aktiva tetap, relatif kecil, karena labor-intensive
- c) Lokasi di sekitar rumah, biasanya di luar pusat bisnis
- d) Pemasaran, tergantung pasar lokal dan jarang terlibat kegiatan ekspor-impor.
- e) Manajemen, ditangani sendiri dengan teknik sederhana.
- f) Aspek hukum: beroperasi di luar ketentuan yang diatur hukum; perijinan, pajak, perburuhan, dan lain-lain.

Sektor Usaha Informal

Berdasarkan kriteria, yang termasuk kedalam kelompok sektor informal adalah mereka yang bekerja sendiri tanpa bantuan orang lain, bekerja dengan bantuan buruh tidak tetap, bekerja dengan bantuan pekerja keluarga, dan mereka yang bekerja sebagai pekerja keluarga, sedangkan yang termasuk ke dalam sektor formal adalah diluar kriteria yang telah disebutkan.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 23/MPP/Kep/1/1998 tentang Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan, dijelaskan dalam Pasal 4 hal-hal sebagai berikut:

1. Termasuk perdagangan informal adalah: pedagang keliling, pedagang kaki lima, pedagang asongan, pedagang kelontong, bakul gendong, kedai, warung, los pasar, jasa reparasi, jasa pertukangan dan jasa-jasa informal lainnya.
2. Pedagang informal harus memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:
 - a) Memiliki modal usaha diluar tanah dan bangunan tempat usaha tidak lebih dari lima juta rupiah.
 - b) Dikerjakan sendiri oleh beberapa orang.
 - c) Jenis kegiatan usaha yang dijalankan umumnya tidak tetap.

Karakteristik Sektor Informal

Kajian mengenai kehidupan usaha pedagang asongan, merupakan suatu tinjauan tentang kondisi dan situasi usaha sektor informal, yang mencerminkan adanya keterikatan dan keterkaitan potensi dan aktivitas usaha sektor informal yang berlangsung secara dinamis. Menurut Wahyudin (1993) tampak berbeda hal penting dalam memahami tumbuh dan berkembangnya sektor informal, yaitu:

1. Pertambahan angkatan kerja yang tidak seimbang dengan lapangan kerja yang tersedia.
2. Pemanfaatan modal (*capital*) dan keterampilan. Hal ini memungkinkan manusia-manusia Indonesia yang tidak

punya modal dan pengetahuan serta keterampilan canggih belum dapat diserap oleh lapangan kerja tersebut.

3. Keterbatasan sektor pertanian. Sektor pertanian dapat dikatakan sebagai lapangan kerja yang mampu menyerap tenaga kerja yang besar.
4. Dampak keterbatasan sektor informal dan 4tatisti tingkat upah. Sektor formal, yang meliputi bidang pemerintahan (pegawai), swasta (perbankan, perusahaan-perusahaan dan pabrik) dengan persyaratan dan kemampuan daya serapnya, ternyata tidak mampu mengantisipasi pertambahan angkatan kerja. Oleh karena itu, sektor informal dengan segala kesederhanaanya dan elastisitasnya merupakan terobosan dan 4tatic44 yang tepat.
5. Tuntutan bekerja bagi setiap angkatan kerja. Berbagai kondisi angkatan kerja Indonesia yang relative rendah pendidikan, minim pengetahuan teknologi dan berbagai kelemahan lainnya, maka bagi mereka yang termasuk dalam angkatan kerja harus bekerja keras, dan apabila tidak mampu bekerja maka penduduk yang belum pantas bekerjapun harus bekerja. Sementara pemerintah sampai saat ini belum mampu untuk memberikan kompensasi bagi penganggur.

Tenaga Kerja

Berdasarkan Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, yang dimaksud dengan tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Penduduk usia kerja menurut Badan Pusat Statistik (BPS, 2010) dan sesuai dengan yang disarankan oleh *International Labor Organization* (ILO), adalah penduduk usia 15 tahun ke atas yang dikelompokkan ke dalam angkatan kerja dan bukan angkatan kerja.

Mulyadi (2003) menyatakan bahwa tenaga kerja adalah penduduk yang berusia kerja (15-64 tahun) atau jumlah penduduk dalam suatu Negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga kerja mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut. BPS membagi tenaga kerja (*employed*) atas 3 macam, yaitu:

1. Tenaga kerja penuh (*full employed*), adalah tenaga kerja yang mempunyai jumlah jam kerja > 35 jam dalam seminggu dengan hasil kerja tertentu sesuai dengan uraian tugas.
2. Tenaga kerja tidak penuh atau setengah pengangguran (*under employed*) adalah tenaga kerja dengan jam kerja < 35 jam seminggu.
3. Tenaga kerja yang belum bekerja atau sementara tidak bekerja (*unemployed*) adalah tenaga kerja dengan jam kerja 0 > 1 jam per minggu.

Karakteristik Individu

Hijriyah (2004) mengemukakan bahwa karakteristik individu yang terpenting adalah jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, asal daerah, jumlah tanggungan keluarga, dan lamanya usaha.

1) Usia

Hurlock (1991) dalam Hijriyah (2004) berpendapat bahwa perkembangan karier berjalan seiring dengan proses perkembangan manusia, dan dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok usia, yaitu usia dewasa awal, dewasa madya, dan dewasa akhir. Setiap kelompok usia memiliki ciri-ciri khas bila dikaitkan dengan perkembangan karier. Adapun kategori usia yang dikelompokkan oleh Hurlock adalah sebagai berikut:

- a) Usia dewasa awal (berusia 18-40 tahun)
 - b) Usia dewasa madya (berusia 40-60 tahun)
 - c) Usia dewasa akhir (berusia diatas 60 tahun)
- #### 2) Tingkat Pendidikan

Menurut Staw (1991) dalam Hijriyah (2004) menyimpulkan bahwa pendidikan merupakan salah satu faktor yang menunjang

keberhasilan usaha, dengan asumsi bahwa pendidikan yang lebih baik akan memberikan pengetahuan yang lebih baik dalam mengelola usaha.

3) Pengalaman

Menurut Staw (1991), diacu dalam Hijriah (2004) berpendapat bahwa pengalaman dalam menjalankan usaha merupakan penentu terbaik bagi keberhasilan. Kebutuhan akan pengalaman mengelola usaha semakin dibutuhkan dengan meningkatnya kompleksitas lingkungan. Pengalaman dalam mengelola usaha memberi pengaruh pada keberhasilan usaha. Pengalaman 5tat diperoleh bila seseorang terlibat secara langsung dalam kegiatan-kegiatan usaha.

Biaya

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut. Biaya produksi sendiri dibedakan kepada dua jenis, yaitu (Sukirno, 2005):

- a. Biaya eksplisit, adalah biaya pengeluaran-pengeluaran yang berupa pembayaran dengan uang untuk mendapatkan faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang dibutuhkan.
- b. Biaya tetap/tersembunyi, adalah taksiran pengeluaran terhadap faktor-faktor produksi yang dimiliki meskipun output berubah, jumlah tidak tergantung atas besar kecilnya kuantitas produksi yang dilaksanakan.

Didalam suatu usaha berdagang jenis PKL ini, biasanya masyarakat dan pedagang sendiri menyebut biaya produksi sama dengan modal dalam kegiatan usaha mereka sehari-hari. Modal atau biaya adalah salah satu faktor produksi yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah, maupun besar (Tambunan, 2002).

Pendapatan

Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya.

Pendapatan atau juga disebut *income* dari seorang warga masyarakat hasil “penjualan”nya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi. Dan sektor produksi ini “membeli” faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses produksi dengan harga yang belaku dipasar faktor produksi. Harga faktor produksi dipasar faktor produksi (seperti halnya juga untuk barang-barang dipasar barang) ditentukan oleh 5tati-menarik, antara penawaran dan permintaan. Dalam mengukur kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga, salah satu konsep pokok yang paling sering digunakan yaitu melalui tingkat pendapatan. Pendapatan dapat menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang dapat dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi (Winardi, 2001)

Pendapatan diakibatkan oleh kegiatan-kegiatan perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi untuk mempertahankan diri dan pertumbuhan. Seluruh kegiatan perusahaan yang menimbulkan pendapatan secara keseluruhan disebut *earning process*. Secara garis besar *earning process* menimbulkan dua akibat yaitu pengaruh positif (pendapatan dan keuntungan) dan pengaruh negative (beban dan kerugian). Selisih dari keduanya nantinya menjadi laba atau rugi. Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu: a) Gaji dan Upah, b) Pendapatan dari Usaha Sendiri, c) Pendapatan dari Usaha Lain.

Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan Wauran (2012) yang berjudul “Strategi Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan di Kota Manado”.

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemecahan masalah dalam menentukan statistik yang tepat untuk pemberdayaan pedagang keliling pada usaha *microbanking*. Dimana pada penelitian ini statistik yang digunakan adalah umur, status perkawinan, status pendidikan, asal daerah, kepemilikan tinggal responden, jenis usaha responden, modal harian, modal untuk peralatan dagang. Metode Penelitian dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Hasil yang diperoleh adalah Pedagang keliling yang beroperasi di Kota Manado (a) para pendatang dari daerah (khususnya pulau Jawa), yang mempunyai motif dan tujuan merantau sudah pasti, karena sudah tidak tersedianya pekerjaan di daerah mereka karena semakin terbatasnya lahan pertanian di daerah, (b) Pedagang keliling yang beroperasi di kawasan Kota Manado ini secara statistik pulang statistik setiap tahun sekali pada saat hari raya Lebaran, Hampir seluruhnya tidak memiliki KTP Sulawesi Utara, (c) Permasalahan utama para pedagang sektor informal yang ter-identifikasi adalah untuk mendapatkan kredit usaha.

Sembiring (2010), mengadakan penelitian yang mengangkat tentang analisis pedagang bakso di Kota Bogor Jawa Barat, dalam penelitian ini menggunakan analisis tabulasi dan deskriptif, analisis keuntungan dan uji Mann-Whitney. Dari hasil analisis diketahui bahwa pedagang bakso di Kota Bogor umumnya adalah laki-laki yang berumur 20 sampai 60 tahun. Sebagian besar pedagang bakso mangkal tamatan SMP (53%), sisanya tamatan SMA (40%). Dengan uji Mann-Whitney terhadap R/C rasio yang didapatkan oleh pedagang bakso mangkal dibandingkan dengan pedagang bakso keliling menunjukkan tingkat keuntungan 1.66 bagi pedagang bakso mangkal sedangkan tingkat keuntungan bagi pedagang bakso keliling sebesar 1.23. Dengan uji tersebut menunjukkan keuntungan usaha kedua kelompok pedagang tersebut berbeda nyata, lebih menguntungkan pedagang bakso mangkal.

Syukron (2009), melakukan penelitian tentang analisis keuntungan pedagang martabak manis kaki lima di Kota Bogor, dalam penelitian ini menggunakan alat analisis keuntungan yang merupakan hasil pengurangan antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan, analisis keuntungan untuk usaha martabak ini dianalisis peneliti pada saat terjadinya kenaikan dan sebelum terjadinya kenaikan tepung terigu sebagai bahan baku martabak. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan didapat nilai R/C rasio sebesar 1,56 sebelum terjadinya kenaikan harga tepung terigu dan terjadinya penurunan R/C rasio yang didapat nilai sebesar 1,34 yaitu pada saat terjadi kenaikan harga tepung terigu, berdasarkan analisis menunjukkan bahwa secara keseluruhan usaha martabak tersebut menguntungkan secara ekonomi karena memiliki nilai R/C rasio lebih besar dari satu.

Wahyudin (1993) melakukan penelitian tentang pedagang bakso di Salatiga, studi kasus tentang sebuah usaha di sektor Informal. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui latar belakang sebelum menjadi pedagang bakso, mengetahui proses menjadi pedagang bakso, dan menganalisis bentuk dan mekanisme kegiatan usaha pedagang bakso. Jumlah sampel dalam penelitian 30 pedagang bakso yang beroperasi di Salatiga, terdiri atas 18 orang pedagang keliling dan 12 orang pedagang kaki lima. Analisis data menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitiannya adalah sebagian besar pedagang bakso berasal dari daerah pedesaan di luar kota Salatiga, kegiatan sebelum menjadi pedagang bakso ialah sebagai penjual es potong, petani penggarap, menganggur dan bersekolah sambil rewang. Dalam proses menjadi pedagang bakso seseorang dapat dengan mudah, murah dan cepat memperoleh keterampilan usaha tanpa biaya pendidikan atau persyaratan lainnya yang menyusahkan calon pedagang.

PEMBAHASAN

Perbandingan Pendapatan Pedagang Asongan Keliling Dengan Pedagang Asongan Mangkal

Dari hasil penelitian diatas, penerimaan yang didapatkan oleh pedagang asongan kemudian diperbandingkan dengan melihat rata-rata penerimaan pedagang asongan keliling dan pedagang asongan mangkal. Hasil penjualan asongan sebagai hasil produksi dari total jumlah yang terjual selama satu periode dengan asumsi waktu analisis adalah 30 hari dalam satu bulan. Penghitungan penerimaan yang diperoleh pedagang yang dianalisis adalah penerimaan pedagang asongan mangkal dan penerimaan asongani keliling. Adapun hasil analisis yang dapatkan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 17 Rata-rata Penerimaan Pedagang Asongan di Kota Manado, 2017

Jenis Pedagang	Penerimaan perhari (Rp)	Penerimaan perbulan (Rp)
Pedagang Asongan Mangkal	751.000	17.328.000
Pedagang Asongan Keliling	396.000	11.880.000

Sumber: Data Olahan, 2017

Perbedaan pendapatan antara pedagang asongan mangkal dengan pedagang asongan keliling adalah dari jumlah penerimaan yang didapatkan oleh pelaku usaha asongan. Modal harian yang digunakan oleh pedagang asongan mangkal maupun pedagang asongan keliling juga berpengaruh terhadap pendapatan yang akan diterima oleh masing-masing pedagang. Modal harian yang digunakan berbeda-beda, hal ini dikarenakan pengalaman dalam Berusaha, kebijakan dari pedagang serta pola pengeluaran para pedagang yang berbeda-beda setiap harinya. Pedagang mangkal memiliki modal hariannya lebih besar daripada pedagang keliling, sehingga memungkinkan untuk memperoleh pendapatan yang lebih besar. Semakin besar modal yang digunakan semakin besar pula pendapatan yang diperoleh. Tetapi dengan modal yang besar saja belum tentu

memperoleh pendapatan yang besar pula, dan ada yang modalnya kecil memperoleh keuntungan yang lebih besar. Harga yang ditawarkan oleh pelaku usaha tersebut juga memiliki variasi. Harga kapasitas yang diproduksi juga berbeda sehingga perbedaan jumlah yang terjual dalam satu hari tersebut juga berbeda.

Efisiensi Usaha antara Pedagang Asongan Mangkal dan Keliling

Pedagang asongan mangkal dan pedagang asongan keliling memiliki kegiatan dan peran yang berbeda dalam penjualan maupun pelayanannya kepada konsumen yang membeli sehingga pendapatan yang dimiliki oleh masing-masing pedagang juga memiliki perbedaan.

Dari hasil analisis yang didapatkan bahwa pedagang asongan mangkal menggambarkan tidak selamanya pedagang asongan mangkal memperoleh pendapatan lebih besar daripada pedagang asongan keliling, sehingga efisiensinya juga mengikuti. Dari fenomena perbandingan itu tampak ada tren bahwa keuntungan yang didapatkan oleh pedagang asongan mangkal lebih besar dan berbeda dengan keuntungan yang didapatkan oleh pedagang asongan keliling. Maka peneliti melakukan analisis perbandingan keuntungan yang didapatkan oleh pedagang asongan mangkal dengan pedagang asongan keliling dengan cara membandingkan R/C Rasio yang didapatkan. Untuk menilai perbedaan maka dilakukan analisis perbandingan R/C Rasio yang didapatkan oleh masing-masing pedagang dengan uji *Mann-Whithney*.

Tabel 16 Hasil Perhitungan Uji *Mann-Whithney* Test Statistics^a

	R/C Rasio
Mann-Whitney U	172.500
Wilcoxon W	497.500
Z	-2.719
Asymp. Sig. (2-tailed)	.007

a. Grouping Variable: Pedagang

Sumber: Data Olahan, 2017

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan uji *Mann-Whithney* menunjukkan terdapat perbedaan yang nyata antara tingkat R/C Rasio pedagang asongan mangkal dengan pedagang asongan keliling. Nilai tersebut menunjukkan dengan nilai sebesar 0,007 yang lebih kecil dari α 5%. Rata-rata R/C Rasio pedagang asongan mangkal sebesar 1,32 dan rata-rata R/C Rasio pedagang keliling sebesar 1,60. Dengan uji tersebut menunjukkan pedagang asongan keliling mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada pedagang asongan mangkal. Maka dari hipotesis yang telah di sebutkan sebelumnya maka dinyatakan H_0 ditolak pada taraf nyata α .

Perbandingan Efisiensi Usaha Pedagang Asongan Mangkal dengan Pedagang Asongan Keliling.

Selain dilihat dari nilai pendapatannya, usaha ini juga dapat dilihat efisiensinya dengan Membandingkan nilai penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan selama satu periode, analisis satu bulan yakni dengan analisis R/C Rasio. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel berikut.

Tabel 18 Rata-rata Penerimaan, Total Biaya, Keuntungan Bersih Pedagang Asongan di Kota Manado Berdasarkan R/C Rasio, 2017

Jenis Pedagang	Pedagang Asongan Keliling (Rp/bln)	Pedagang Asongan Mangkal (Rp/bln)
Penerimaan	13.286.000	22.532.667
Jumlah Total Biaya	8.623.125	17.945.833
Keuntungan Bersih	4.662.875	4.586.833
R/C Rasio	1,54	1,25

Sumber: Data Olahan, 2017

Pada Tabel 18, bila dilihat dari keuntungan usaha tersebut, usaha tersebut untuk jikal dilakukan yaitu nilai R/C lebih besar dari satu. R/C Rasio pedagang asongan mangkal lebih kecil dari pedagang asongan keliling, dengan rata-rata R/C Rasio pedagang asongan mangkal sebesar 1,25 dan pedagang

asongan keliling sebesar 1,54. Artinya setiap satu rupiah yang dikeluarkan pedagang asongan mangkal akan menghasilkan tambahan penerimaan sebesar 1,25 dan setiap satu rupiah yang dikeluarkan oleh pedagang asongan keliling akan menghasilkan tambahan penerimaan sebesar 1,54. Dapat disimpulkan bahwa usaha ini menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

Rata-rata usaha pedagang asongan mangkal mencapai R/C Rasio sebesar 1,25 dan rata-rata usaha pedagang asongan keliling mencapai R/C Rasio sebesar 1,54. Dengan nilai rasio usaha tersebut sebesar 1,25 dan 1,54 termasuk ke dalam usaha yang memberikan tingkat keuntungan usaha yang tinggi. Dengan nilai R/C Rasio sebesar 1,54 pada pedagang asongan keliling menunjukkan bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh dari tiap satu rupiah modal usaha yang digunakan akan menghasilkan keuntungan sebesar 54 persen. Sedangkan nilai R/C Rasio pedagang asongan mangkal sebesar 1,25 menunjukkan bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh dari tiap satu rupiah modal usaha yang digunakan akan menghasilkan keuntungan 25 persen. Skala usaha yang dijalankan pedagang asongan akan mempengaruhi besarnya penerimaan dan besarnya biaya usaha, sehingga akan menyebabkan adanya perbedaan R/C Rasio usaha pada pedagang asongan yang dilaksanakan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian terhadap pelaku usaha pedagang asongan sektor informal di Kota Manado dapat disimpulkan bahwa:

1. Pedagang asongan di Kota Manado umumnya adalah laki-laki yang berumur 20 sampai 60 tahun. Usia tersebut termasuk ke dalam usia produktif untuk bekerja. Pedagang asongan yang ada di Kota Manado terbagi dua yaitu pedagang asongan mangkal (lokasi tetap) dan pedagang asongan keliling. Pedagang asongan tidak memerlukan pendidikan

khusus untuk melakukan pekerjaan tersebut, tetapi hanya dilakukan dengan belajar sendiri.

2. Rata-rata pendapatan yang didapatkan pedagang asongan mangkal dikelompokkan menjadi tiga skala berdasarkan penerimaannya yakni pedagang asongan mangkal yang memiliki penerimaan di bawah 50 juta (skala mikro) sebanyak 1 orang, penerimaan pedagang asongan mangkal sebesar 50 hingga 100 juta (skala kecil) sebanyak 4 orang, dan penerimaan di atas 100 juta (skala menengah) sebanyak 20 orang. Adapun rata-rata pendapatan yang didapatkan oleh pedagang asongan mangkal sebesar Rp. 22.532.667,- / bulan dengan R/C Rasio 1,25. Sedangkan rata-rata pendapatan pedagang asongan keliling sebesar 13.286.000,- / bulan dengan R/C Ratio 1,54. Dari hasil uji *Mann-Whithney* pedagang asongan keliling lebih mendapatkan keuntungan yang lebih dibandingkan dengan pedagang asongan mangkal. Perbedaan tersebut memiliki perbedaan yang nyata.

Saran

Dari kesimpulan keseluruhan penelitian ini, peneliti perlu memberikan saran dalam upaya mendukung daya ukur dunia usaha sektor informal, khususnya kepada:

1. Bagi Pedagang
 - a) Kenyataan menunjukkan untuk menjadi pedagang asongan peluangnya mudah dimasuki dan mudah dilaksanakan. Oleh karena itu bagi yang siapa saja yang berkeinginan menggeluti usaha ini dapat memanfaatkan keluarga dan teman untuk memulai usaha asongan tersebut.
 - b) Pedagang perlu memperhatikan keberadaannya melalui pembentukan suatu organisasi dikalangan mereka agar turut serta dalam organisasi yang dapat memberikan manfaat bagi

pedagang asongan baik khususnya memperoleh legalitas pinjaman bank.

- c) Bagi para pedagang asongan mangkal dapat memperbanyak unit usaha atau membuka cabang unit usaha yang lain untuk maksud pengembangan usaha di sektor formal, sedangkan untuk pedagang keliling dapat memperbesar usaha melalui dari perluasan wilayah dagang.
2. Bagi Pemerintah Kota Manado
 - a) Diperlukan peran serta pemerintah dalam memberdayakan sektor informal sebagai pilihan utama dalam hal pengentasan kemiskinan serta pengurangan pengangguran di wilayah perkotaan.
 - b) Pemerintah Kota Manado perlu melakukan kajian-kajian khusus dalam rangka pembuatan kebijakan yang didalamnya sektor informal pedagang asongan dapat memberi kontribusi lewat pemberian retribusi secara berkala guna menunjang pendapatan asli daerah Kota Manado.

DAFTAR PUSTAKA

- Suharto, Edi. 2008. Analisis Kebijakan Publik: Panduan Praktis Mengkaji Masalah dan Kebijakan Sosial. Alfabeta. Bandung.
- Wahyudin U. 1993. Pedagang Bakso di Salatiga : Studi Kasus Tentang Sebuah Usaha di Sektor Informal. [tesis]. Bogor: Studi Pembangunan Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga, Kegiatan Pengumpulan Kredit Program Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Subri, Mulyadi. 2003. Ekonomi Sumber Daya Manusia. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Hijriyah, Ratna. 2004. Perilaku Wirausaha Pedagang Fried Chicken Kaki Lima di Kota Bogor. [skripsi]. Bogor. Fakultas Peternakan, Institut Pertanian Bogor.

- Sukirno, Sadono. 2005. Makro Ekonomi Teori Pengantar. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Tambunan, Thulus TH. 2002. Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa Isu Penting. Jakarta. Salemba Empat.
- Winardi. 2001. Motivasi & Pemotivasian dalam Manajemen. Jakarta. PT. RajaGrafindo Persada
- Soekartawi, 2002, Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil – Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Boediono,DR. 1982. Ekonomi Mikro Edisi Kedua, Yogyakarta: BPFE.
- Syukron. 2009. Analisis Keuntungan Pedagang Martabak Manis Kaki Lima Di Kota Bogor. [skripsi]. Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Patrick C.Wauran, Strategi Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan di Kota Manado, Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah (PEKD) Volume 7 no. 3 Edisi Oktober 2012, dalam ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jpek/article/download/1070/875.