

STRATEGI PEMBERDAYAAN SEKTOR INFORMAL PERKOTAAN DI KOTA MANADO

Patrick C. Wauran

Fakultas Ekonomi Universitas Sam Ratulangi

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Keberadaan dan kelangsungan kegiatan sektor informal dalam sistem ekonomi kotemporer bukanlah gejala negatif, namun lebih sebagai realitas ekonomi kerakyatan yang berperan cukup penting dalam pengembangan masyarakat dan pembangunan nasional. Setidaknya, ketika program pembangunan kurang mampu menyediakan peluang kerja bagi angkatan kerja, sektor informal dengan segala kekurangannya mampu berperan sebagai penampung dan alternatif peluang kerja bagi para pencari kerja.

Hampir sebagian besar perkembangan kota-kota besar di dunia ketiga, khususnya di Asia Tenggara sering tidak diimbangi oleh tersedianya kesempatan kerja yang memadai, meskipun secara nyata menunjukkan perkembangan ekonomi yang cukup pesat (McGee, 1977). Luapan angkatan kerja di pedesaan akibat tingkat pertumbuhan penduduk yang tinggi sementara kesempatan kerja sangat terbatas telah mendorong proses migrasi besar-besaran dari desa ke kota untuk mencari kehidupan yang lebih baik. Hal ini dapat dilihat dengan munculnya kantong-kantong pemukiman kumuh, dengan pekerjaan serabutan di sektor informal dengan produktivitas rendah dan subsisten, sekedar hanya untuk mempertahankan hidup (Dieter Ever, 1991). Proses informalisasi terjadi karena sifat subsistensi, produktivitas rendah, pemupukan modal, dan investasi lemah, serta tekanan kuat dari sistem makro yang formal dari luar (Rachbini, 1994).

Masalah Sektor Informal ini menjadi semakin rumit di negara sedang berkembang termasuk Indonesia karena pranata Informal tidak mendukung keberadaan sektor informal dalam arti yang sebenarnya. Di tingkat Nasional eksistensi kaum miskin sangat dilindungi dalam bentuk UUD 1945 dan GBHN serta perangkat hukum lainnya, tetapi di tingkat daerah dalam operasional pelaksanaan sehari-hari keberadaan sektor informal terdiskriminasi dan tersisihkan (Rachbini, 1994).

Gelombang ketidakpuasan kaum miskin dan para penganggur terhadap ketidakmampuan pembangunan menyediakan peluang kerja, untuk sementara dapat diredam lantaran tersedia peluang kerja di sektor informal. Begitupun ketika kebijakan pembangunan cenderung menguntungkan usaha skala besar, sektor informal kendati tanpa dukungan fasilitas sepenuhnya dari negara, dapat memberikan subsidi sebagai penyedia barang dan jasa murah untuk mendukung kelangsungan hidup para pekerja usaha skala besar. Bahkan, tatkala perekonomian nasional mengalami kemunduran akibat resesi, sektor informal mampu bertahan tanpa

membebani ekonomi nasional, sehingga roda perekonomian masyarakat tetap bertahan. Peran sektor informal ini telah berlangsung sejak lama dalam pasang surut perkembangan masyarakat dan dinamika perkembangan ekonomi.

Sementara kebijakan pusat sering mengumandangkan pembangunan untuk memerangi kemiskinan (*poverty reduction*) di lain pihak Aparat Trantip DKI selalu mengejar-ngejar pemilik becak dan pedagang kai lima seolah-olah mereka adalah sampah yang mengganggu ketertiban dan keindahan kota (Wirutomo, 1994).

Sampai saat ini, pengertian sektor informal sering dikaitkan dengan ciri-ciri utama pengusaha dan pelaku sektor informal, antara lain: kegiatan usaha bermodal utama pada kemandirian rakyat, memanfaatkan teknologi sederhana, pekerjanya terutama berasal dari tenaga kerja keluarga tanpa upah, bahan baku usaha kebanyakan memanfaatkan sumber daya lokal, sebagian besar melayani kebutuhan rakyat kelas menengah ke bawah, pendidikan dan kualitas sumber daya pelaku tergolong rendah. Mereka tidak pernah menuntut macam-macam dari pemerintah, kecuali untuk masalah legalitas, jaminan keamanan, pengayoman, serta birokrasi yang sederhana dengan biaya yang murah (De Soto, 1991).

Selama ini bila dibanding dengan pelaku ekonomi di kelas atas yang menjadi pasar bagi dunia perbankan (*bankable market*), mereka dikonotasikan sebagai lemah, skala kecil, informal, administrasi yang asal-asalan, tradisional dan atribut-atribut lain yang berkonotasi negatif (Dieter Ever,1991). Sehingga mereka sulit untuk dapat disentuh oleh perbankan formal. Mereka adalah *unbankable market* yang lebih familiar dengan renternir, pelepas uang, pengijon, pegadaiana, atau koperasi simpan pinjam dan sejenisnya yang bunganya mencekik leher.

Uraian diatas menunjukkan dengan jelas kelemahan-kelemahan yang melekat, dan bahkan menjadi ciri-ciri dari masyarakat strata bawah. Kebijakan pemerintah yang tidak tepat serta salah sasaran dan kurangnya perhatian dari kalangan bisnis di kelas atas semakin memperlemah posisi golongan masyarakat bawah. Industri perbankan yang pada dasarnya adalah *agen pembangunan* mempunyai tanggung jawab besar untuk membantu masyarakat strata bawah untuk keluar dari belenggu kemiskinan. Instrumen kredit yang menopang pertumbuhan selama ini hanya dinikmati oleh sebagian kecil penduduk yaitu para pengusaha kelas atas dan konglomerat dan kelompok-kelompok strategis seyogyanya mulai dialihkan untuk dikucurkan juga kepada masyarakat strata bawah yang miskin dan informal yang merupakan bagian terbesar dari penduduk dan anak bangsa (Gulli, 1998). Namun dalam upaya pengembangan usahanya, masyarakat strata bawah yang biasanya miskin dan informal memiliki banyak keterbatasan dalam akses, kepemilikan dan penguasaan sumber daya strategis (Webster, 1984). Khusus mengenai lemahnya akses golongan masyarakat bawah ini terhadap lembaga keuangan formal. Hal ini berdasarkan pemikiran bahwa tidak hanya masyarakat miskin dan sektor informal yang membutuhkan bantuan keuangan untuk tetap bisa mempertahankan tingkat hidup tertentu, bahkan badan usaha bisnis sampai negara tidak bisa lepas dari masalah pinjam meinjam ini (World Bank Summit, 2000). Hal ini memperlihatkan bahwa usaha sektor informal sangat dipinggirkan dalam pengembangan usaha ekonomi mereka dan hanya dianggap sebelah mata saja serta tidak adanya perhatian serius dari pemerintah untuk membantu mereka.

Padahal, saat krisis melanda negara ini tahun 1997, sektor informal terbukti mampu menunjukkan ketangguhan dan mampu menjadi peredam (buffer) gejolak di pasar kerja perkotaan dengan menampung limpahan jutaan buruh korban pemutusan hubungan kerja (PHK) di sektor formal. Keberadaan sektor informal membuat angka pengangguran dan kemiskinan tidak meledak sedahsyat yang ditakutkan. Pascakrisis, sektor informal kembali menjadi katup pengaman di tengah ketidakmampuan pemerintah dan sektor formal menyediakan lapangan kerja. Dalam enam tahun terakhir, nyaris tak ada tambahan lapangan kerja baru di sektor formal, yang terjadi justru penciutan.

Menurut data Badan Pusat statistik (BPS), sektor informal menyerap 70 persen angkatan kerja yang bekerja dewasa ini, sementara sektor formal hanya 30 persen. Sektor informal yang diwakili usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menyumbang 55,8 persen produk domestik bruto (PDB) tahun 2005 dan 19 persen dari total ekspor.

Pertumbuhan pesat sektor informal ini diperkirakan masih akan berlanjut. Salah satu argumen logisnya, prospek penciptaan lapangan kerja yang masih suram di sektor formal. Angka pengangguran terus meningkat beberapa tahun terakhir, dari 5,18 juta orang tahun 1997 menjadi 6,07 juta orang (1998), 8,90 juta orang (1999), 8,44 juta orang (2000), 8,01 juta orang (2001), 9,13 juta orang (2002), 9,53 juta orang (2003), 10,25 juta orang (2004) dan 10,9 juta orang (2005). Jika setengah penganggur (mereka yang bekerja kurang dari 35 jam seminggu) dimasukkan, angka pengangguran saat ini mencapai 40,1 juta orang atau sekitar 37 persen dari total angkatan kerja (106,9 juta orang).

Kondisi ini memperlihatkan bahwa di satu segi sektor informal masih memegang peranan penting menampung angkatan kerja, terutama angkatan kerja muda yang masih belum berpengalaman atau angkatan kerja yang pertama kali masuk pasar kerja. Keadaan ini dapat mempunyai dampak positif mengurangi tingkat pengangguran terbuka.

Mengingat peran sektor informal yang cukup positif dalam proses pembangunan, sudah sewajarnya nasib para pekerjanya dipikirkan. Beberapa kebijakan, baik langsung maupun tidak, untuk membantu pengembangan masyarakat melalui pembinaan kegiatan usaha pekerja di sektor informal memang sudah dilakukan. Namun ada kecenderungan kegiatan ekonomi di sektor informal dan nasib pekerja sektor informal belum banyak mengalami perubahan. Tanpa bermaksud mengurangi arti pentingnya kebijakan yang telah ada, kebijakan yang biasa diberikan kepada pengusaha besar mungkin dapat dikurangi, kemudian prioritas diberikan pada kegiatan sektor informal dan memihak pada kepentingan masyarakat.

Berdasarkan hal-hal yang disebutkan diatas, penulis tertarik untuk melakukan kajian ilmiah mengenai upaya pemberdayaan sektor informal dalam pengembangan komunitas pedagang keliling melalui kemudahan akses pada lembaga keuangan formal (*microbanking*) adalah permasalahan dan pokok bahasan dalam penelitian ini yaitu Usaha Microbanking Sebagai Instrumen Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan : Potensi Bisnis Pedagang Kaki Lima di Sektor Informal di wilayah Kota Manado.

1.2. RUMUSAN MASALAH

Sektor Informal atau usaha ekonomi informal dibedakan menjadi sektor informal pedesaan dan sektor informal perkotaan. Masyarakat pedesaan yang miskin dan tradisional yang makin terjepit kehidupannya, memicu merebaknya urbanisasi yang akhirnya mendorong munculnya usaha informal perkotaan (Subangun, 1983). Sektor Informal perkotaan sangat beragam mulai yang paling informal seperti penarik ojek sepeda (LP3ES, 1991), sampai para calo atau broker yang beromzet jutaan rupiah perharinya (DeSoto, 1991).

Masalah sektor informal sangat luas dan sangat kompleks, sehingga dibutuhkan banyak kebijakan untuk dapat menyelesaikan permasalahannya. Setiap kebijakan yang diambil harus disesuaikan dengan kebutuhan agar tepat sasaran. Yang dimaksud dengan kebijakan disini, menurut penulis adalah segala usaha pemberdayaan (*empowerment*) yang dapat dilakukan oleh Pemerintah, Swasta dan LSM, bisnis maupun non-bisnis, dalam negeri maupun asing, yang menjadikan sektor informal sebagai target atau kelompok sasaran. Setiap kebijakan harus disesuaikan dengan sifat dan karakteristik masing-masing golongan, karena untuk membantu pedagang pasar akan sangat berbeda dengan kebijakan untuk membantu peternak, nelayan dan pekerja informal lainnya.

Untuk itu dalam penelitian ini penulis membatasi pada penelitian dan pembahasan tentang komunitas pedagang keliling yang berusaha di Kota Manado. Dalam penelitian ini dibatasi hanya pedagang keliling yang dianggap mempunyai jiwa wiraswasta (*entrepreneurship*) dalam arti mereka bisa melihat peluang, pasar dan memberi nilai tambah pada produk yang dijual, berani mengambil resiko, sehingga mereka layak untuk dikatakan sebagai usahawan mikro.

Permasalahan komunitas pedagang keliling di Kota Manado dikaitkan dengan usaha microbanking secara operasional dapat dirumuskan menjadi beberapa pertanyaan mendasar sebagai berikut :

- Profil Komunitas Pedagang Keliling, apa, siapa dan mengapa serta bagaimana para pedagang keliling tersebut berusaha di Kota Manado?
- Bagaimana pandangan para pedagang keliling tentang lembaga keuangan formal khususnya perbankan dan apakah usaha Lembaga Keuangan Mikro dapat digunakan sebagai instrumen pemberdayaan bagi komunitas mereka ?
- Bagaimana Pemerintah dan Lembaga Perbankan menyikapi fenomena sektor informal khususnya segmen pedagang keliling ini dan apakah sektor informal ini dapat dikelola menjadi laik bisnis dan menguntungkan ?

1.3. TUJUAN PENELITIAN

Suatu penelitian atau studi diharapkan dapat menghasilkan pemecahan permasalahan studi baik secara teoritis yang bersifat ilmiah maupun pemecahan secara praktis (Nawawi, 2001). Penelitian tentang sektor informal perkotaan khususnya komunitas pedagang keliling yang dikaitkan dengan microbanking usaha lembaga keuangan formal ini memiliki tujuan :

- Memberikan gambaran umum atau profil pedagang keliling sebagai suatu usaha komunitas yang berprospek secara lebih komprehensif.

- Merumuskan jawaban apakah usaha microbanking merupakan instrumen yang tepat untuk pemberdayaan pedagang keliling, baik secara individu atau kelompok (komunitas) dan adakah pemberdayaan lain yang mereka butuhkan?
- Memberikan masukan kepada pemerintah dan lembaga perbankan untuk dapat memahami dan mencermati fenomena sektor informal khususnya pedagang keliling sehingga dapat menghasilkan kebijakan yang bersifat memberdayakan komunitas pedagang keliling sekaligus menguntungkan perbankan ditinjau dari aspek bisnis.

Untuk mencapai tujuan tersebut, penelitian yang akan dilakukan meliputi penggambaran secara menyeluruh profil tiap-tiap jenis pedagang, mengkaji dan menganalisis kelayakan usaha mereka secara ekonomis dan sosial baik dari sisi pedagang maupun dari segi keuntungan usaha microbanking.

2. LANDASAN TEORI

2.1. Instrumen Kredit dan Pembangunan Ekonomi

Budaya pinjam-meminjam sudah sangat mengakar di dalam masyarakat, sehingga tidak mudah untuk mencari tahu kapan dan dimana kegiatan ini pertama kali dilakukan dan akhirnya menjadi kebiasaan. Tidak ada satu bangsa di dunia yang mengklaim bahwa bangsanyalah yang menemukan atau memperkenalkan budaya ini, karena dimana ada kehidupan manusia yang berkelompok dan berinteraksi akan dengan mudah ditemukan budaya tersebut karena kodrat manusia sebagai makhluk sosial. Masyarakat tradisional pedesaan terpencil pun tidak terlepas dari masalah pinjam-meminjam ini, walaupun ada sebagian budaya masyarakat tertentu yang menilai buruk budaya seperti ini. Heru N. Soegiarto (1991) menggambarkan bahwa meminjam adalah sesuatu yang aib, seseorang yang mempunyai pinjaman akan merasa malu karena terkait langsung dengan status sosial dalam masyarakat. Semakin besar pinjaman seseorang maka status sosial orang itu semakin rendah. Namun demikian ternyata perputaran nilai pinjaman dari lembaga tradisional ini semakin besar seiring dengan peningkatan pertumbuhan ekonomi dan perdagangan (Nugroho, 1997).

Perkembangan atau evolusi dari kegiatan pinjam-meminjam ini telah berjalan sangat pesat berkat digunakannya alat tukar yang berupa uang. Gelombang monetisasi yang dimulai pada abad pertengahan mendorong pertukaran dan perdagangan yang semakin meluas. Interaksi antar individu, kelompok dan bahkan bangsa yang semakin intens telah mendorong meningkatnya pengetahuan dan peradaban yang menjadi embrio dan cikal bakal munculnya gerakan modernisasi. Pinjam meminjam yang semula tak lebih besar dari barter saat ini telah berubah dan semuanya dinilai dengan uang.

Munculnya lembaga keuangan seperti perbankan adalah suatu terobosan dalam mengantisipasi perkembangan kehidupan dan peradaban manusia yang dalam banyak hal dapat dinilai dengan uang. Fungsi uang yang antara lain sebagai alat tukar dan penimbun kekayaan, sementara tidak semua orang mempunyai kekayaan dan kebutuhan yang sama sehingga terjadi kegiatan pinjam meminjam. Diantara para

pihak yang kekurangan dan kelebihan itu ternyata tidak selalu dapat langsung terjadi transaksi pinjam meminjam, karena beberapa hal yang tidak dengan mudah ditemukan atau ada perbedaan visi dan persepsi masing-masing atau bahkan berada saling berjauhan yang tidak memungkinkan untuk saling ketemu. Dari sinilah muncul lembaga mediasi keuangan yang berfungsi sebagai tempat menyimpan uang bagi yang berlebih dan menyalurkan dalam bentuk kredit kepada mereka yang membutuhkan.

Seiring dengan berjalannya waktu, pinjaman atau kredit telah menjadi bagian hidup yang tak terpisahkan baik oleh individu, keluarga, perusahaan dan bahkan negara. Tidak ada perusahaan atau negara di dunia ini yang tidak memanfaatkan pinjaman dalam mengelola dan menjalankan usahanya. Bahkan negara adikuasa seperti Amerika Serikat ternyata mempunyai utang yang cukup besar, baik utang luar negeri maupun utang dalam negeri (Wibisono, 1998).

Bila para penduduk miskin di dunia memperoleh fasilitas kredit, niscaya mereka akan bangkit dan keluar dari jerat kemiskinan dan memperoleh manfaat seperti mereka yang selama ini telah menerima kredit (APEC, SUMMIT, 2002). Dengan demikian jelas bahwa kredit atau pinjaman tidak sekedar merupakan permasalahan ekonomi tetapi lebih dari itu adalah merupakan permasalahan sosial, yang berkaitan dengan upaya mengatasi dan mengurangi kemiskinan (M.Yunus, 2001).

2.1.1. Masyarakat Strata Bawah dan Sektor Informal

Di hampir setiap negara dan dengan sistem pemerintahan apapun, golongan masyarakat strata bawah perlu dan semestinya mendapatkan perhatian khusus. Karena mereka merupakan bagian terbesar dari tatanan sosial yang ada, dan seringkali dijadikan tolok ukur keberhasilan segala kebijakan pembangunan. Kokohnya perekonomian di lapisan ini yang berarti tingkat kesejahteraan mereka tidak tertinggal dan cukup memadai akan membuat fondasi perekonomian nasional menjadi lebih kuat, karena tidak ada masalah-masalah sosial yang mengganggu, sehingga segala lapisan masyarakat akan bersinergi dalam membentuk satu tatanan perekonomian yang lebih adil.

Perlunya perhatian khusus adalah sesuatu yang ideal, tetapi dalam kenyataan konsepsi struktur sosial tidak sesederhana hanya menjadi dua kelas seperti teori Karl Marx (Wirahadikusumah, 1991). Secara umum banyak pakar bahwa struktur sosial masyarakat dapat dianalogikan sebagai sebuah bangunan kerucut yang kontinum dan dapat dibagi menjadi lapisan-lapisan yang selain menunjukkan strata / kelas juga menunjukkan jumlah atau besaran populasi yang tergambar dalam lapisan tersebut (Tamagola, 2000).

Secara umum masyarakat strata bawah adalah masyarakat dengan ciri-ciri jumlahnya besar, secara ekonomi miskin atau mendekati miskin, peluang untuk menguasai dan menggunakan aset dan sumber produksi relatif kecil, terbelakang dan stereotip negatif lainnya. Sebagai kelompok miskin mereka selalu termarginalkan karena berbagai keterbatasan yang melekat, seperti identik dengan keterbelakangan, pendidikan rendah, tidak mempunyai ketrampilan, kemampuan dan daya saing rendah, yang secara berkelanjutan akan semakin sulit untuk berkompetisi dalam dunia

global. Penguasaan aset dan informasi yang terbatas, kendala pada akses pembiayaan dan keterbatasan lainnya yang membuat mereka semakin terperangkap dalam kemiskinan struktural (Kuntjoro-Jakti, 1986).

Dilihat dari jenis dan ragam pekerjaannya masyarakat lapisan bawah terdiri dari beberapa kelompok yaitu :

- **Masyarakat miskin di pedesaan.** Mereka rata-rata tidak mempunyai kemampuan untuk menggunakan aset dan sumber-sumber produksi di lingkungan. Termasuk dalam jenis ini adalah petani gurem, buruh tani, nelayan dan mereka yang bekerja di sekitar perkebunan (Dasima, Milton & Freedman, 1980)
- **Para pekerja formal,** seperti karyawan rendahan, buruh pabrik dan buruh kasar yang rata-rata berpenghasilan rendah (Suparlan, 1993).
- **Mereka yang bekerja di sektor informal dan kegiatan produksi subsisten.** Para pekerja di sektor informal yang bekerja untuk diri sendiri dan tidak mempunyai Boss (*self-employment*) mempunyai ciri-ciri aktivitasnya bersandar pada sumberdaya sekitar, ukuran usaha umumnya kecil, menggunakan teknologi tepat guna dan padat karya, tenaga terdidik dan terlatih pada bidang yang digeluti, usaha berada diluar jalur aturan pemerintah, dan aktivitas mereka bergerak dalam pasar yang sangat bersaing (Subangun, 1986). Sedangkan kegiatan produksi Subsisten menurut Hans Dieter Evers (1991) diartikan sebagai kegiatan produksi untuk mencukupi kebutuhan dan konsumsi sendiri seperti pekerjaan rumah tangga yang dilakukan oleh kaum perempuan dan anggota keluarga yang tidak dibayar.

2.1.2. Sektor Informal Perkotaan

Sektor informal atau ekonomi informal adalah kebalihan dari usaha formal yang berusaha untuk memperoleh penghasilan (*income*) di luar aturan dan regulasi institusi kemasyarakatan dalam tatanan sosial yang ada yaitu pemerintah sehingga dianggap sebagai sesuatu yang ilegal. Han Dieter Evers (1991) seorang pakar yang telah banyak melakukan penelitian di Indonesia, mendefinisikan sektor informal sebagai kegiatan ekonomi bayangan atau ekonomi bawah tanah (*underground economy*) adalah kegiatan apa saja mulai dari kegiatan di dalam rumah tangga, jual beli yang tidak dilaporkan ke dinas pajak, wanita bekerja yang tidak dibayar, sampai dengan penggelapan pajak serta berbagai kegiatan perekonomian yang bertentangan dengan praktek ekonomi yang legal.

Sektor informal perkotaan adalah mereka para pekerja di sektor informal yang berada di wilayah perkotaan. Mereka sebagian besar adalah para pendatang yang tergiur oleh gemerlap kehidupan di kota, terpengaruh oleh rekan sedesanya yang lebih dahulu sukses, disamping karena semakin langkanya lapangan kerja dan kehidupan di pedesaan sudah sangat sulit dan terbatas. Semakin sempitnya lahan pertanian di pedesaan, suksesnya program pendidikan dasar, pesatnya pembangunan di kota-kota dengan munculnya banyak industri telah mendorong terjadinya urbanisasi secara besar-besaran.

Tidak sebandingnya antara kesempatan kerja yang disediakan oleh industri substitusi di perkotaan dengan membludaknya pekerja dari pedesaan. Bagi yang beruntung dapat diterima dan bekerja di pabrik / industri dan memperoleh status yang

lebih tinggi yaitu sebagai pekerja formal. Sebaliknya mereka yang tidak tertampung akan bekerja serabutan sekedar untuk bertahan hidup di perkotaan, yang akhirnya disebut sebagai pekerja informal.

2.1.3. Komunitas Sebagai Basis Pemberdayaan

Komunitas adalah satuan kelompok orang yang memiliki hubungan dan interaksi yang relatif intensif dikarenakan adanya kesamaan ciri dan atau kepentingan bersama. Jadi pada hakekatnya komunitas dapat diartikan sebagai kelompok penduduk dalam lokasi atau daerah tertentu yang dapat teridentifikasi dari masyarakat luas atau bagian dari masyarakat melalui intensitas kesamaan perhatian (*a community of interest*) dan atau peningkatan intensitas interaksi (*an attachment community*) (Djayadi, 2001).

Paulus Wirutomo (2001) membedakan komunitas menjadi beberapa jenis yaitu :

- 1) Komunitas Primordial adalah sebuah komunitas yang diikat oleh kesamaan ciri primordial seperti kesamaan suku, ras, agama dan daerah asal;
- 2) Komunitas Okupasional yaitu komunitas yang terbentuk dan diikat oleh kesamaan pekerjaan / profesi, seperti komunitas pedagang pasar, pegawai pabrik dan lain-lain; dan
- 3) Komunitas Spatial adalah komunitas yang diikat oleh kesamaan tempat tinggal seperti komunitas dalam satu RT/RW, kompleks, dusun atau kampung tertentu, komunitas penghuni rumah susun dan lain-lain.

Suatu komunitas yang pada dasarnya adalah sekelompok orang atau rumah tangga akan mempunyai potensi lebih karena merupakan kumpulan dari potensi setiap anggotanya. Sosial Capital, komitmen, partisipasi akan menjadi potensi komunitas selain komunitas lebih mengenal dan mengetahui permasalahan yang dihadapi. Atas dasar inilah muncul kebijakan pembangunan yang berbasis komunitas. Kebijakan pembangunan ini sebagai alternatif dan pelengkap kebijakan pembangunan yang ditujukan pada perbaikan kondisi kemiskinan (poverty reduction) dan masalah-masalah lingkungan yang lekat dengan kehidupan masyarakat strata bawah (Friedman, 1992).

2.1.4. Usaha Lembaga Keuangan Mikro/*Microbanking*

Lembaga Keuangan Mikro atau *Microbanking* adalah jenis usaha atau kegiatan penyediaan produk-produk perbankan konvensional dalam skala kecil yang ditujukan bagi masyarakat strata bawah yang berpenghasilan rendah dan usahawan mikro. Dari definisi Conroy (2002) disebutkan bahwa *microbanking* bukanlah suatu institusi, tetapi adalah sebuah kegiatan atau bahkan sebuah produk/jasa keuangan dengan target khusus yaitu mereka yang berpenghasilan rendah dan mereka para pengusaha mikro. *Microbanking* bukanlah sesuatu yang baru, tetapi yang membedakan adalah adanya mekanisme, pendekatan dan paradigma yang sangat relevan dengan kebijakan pembangunan. Negara anggota APEC dalam pertemuan di Mexico tahun 2002 menyepakati akan besarnya peranan *microbanking* dalam

pembangunan. Peranan dan relevansi *microbanking* dalam kebijakan pembangunan adalah :

- a. Mengurangi / mengentaskan kemiskinan dan penyediaan jaring pengaman sosial (*poverty reduction and social safety net*).
- b. Kontribusi dalam pengembangan pengusaha kecil dan sektor informal (*contributing to the development of micro and small enterprise*).
- c. Kontribusi dalam pembangunan pedesaan (*contributing to rural development*).
- d. Mengutamakan bantuan terhadap kaum perempuan (*gender considerations*).
- e. Pemberdayaan Komunitas (*Community Empowerment*).

2.1.5. Pemberdayaan Komunitas

Pemberdayaan (*empowerment*) secara harifiah mengandung arti memberikan atau mendapatkan kekuatan (*power*), dengan demikian pemberdayaan selalu terkait dengan memberikan kemampuan kepada golongan miskin yang biasanya tidak berdaya, untuk mendapatkan akses ke sumber-sumber daya yang menjadi dasar dari kekuasaan dalam suatu sistem organisasi (Friedmann, 1992). Para pakar memberikan definisi pemberdayaan secara beragam namun pada intinya makna pemberdayaan meliputi pemberian kekuatan dan memberikan hak-hak, berhubungan dengan mereka yang tidak berdaya, pengalihan kontrol sumber daya, sehingga dapat secara mandiri menentukan arah masa depannya sendiri, oleh karena itu partisipasi aktif diperlukan dalam setiap proses pemberdayaan.

Pemberdayaan dapat ditujukan pada individu atau kolektif, namun demikian dalam konteks sebuah kebijakan pembangunan pemberdayaan selalu akan ditujukan kepada kelompok secara kolektif atau biasa disebut dengan komunitas. Kebijakan pembangunan skala mikro ditujukan kepada komunitas-komunitas yang secara unik mempunyai karakteristik dan perilaku serta potensi yang berbeda. Sementara kebijakan pembangunan skala makro mempunyai jangkauan atau ditujukan kepada masyarakat secara lebih luas atau skala nasional. Pemberdayaan sebagai model kebijakan pembangunan alternatif (D. Dwianto, 2001), mencakup tiga sisi yaitu pemberdayaan sosial, politik dan psikologis.

2. METODE PENELITIAN

3.1. Pendekatan Penelitian

Penentuan metodologi penelitian yang pada dasarnya adalah "strategi pemecahan masalah" yang mempersoalkan masalah bagaimana permasalahan penelitian tersebut dapat dipecahkan (Faisal, 1989).

Pendekatan yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan pendekatan kualitatif . Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif karena menurut Kirk dan Miller (Moleong, 2003) penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan manusia dan kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut.

Tipe Penelitian tentang sektor informal perkotaan ini lebih merupakan penelitian yang bersifat deskriptif analitis, dalam arti penelitian ini tidak berhenti hanya pada tahap mendistribusikan data, fakta dan temuan lapangan, tetapi dalam pelaksanaannya dikembangkan dengan memberikan penafsiran yang memadai atas dasar hasil analisis terhadap fakta-fakta yang ditemukan. Oleh karena itu penelitian ini dalam usaha memecahkan masalah, tahapan dan proses analisis dilakukan dengan membandingkan persamaan atau perbedaan gejala atau fakta, menilai fakta, mengukur dimensi, mengadakan klarifikasi, menetapkan standar sehingga diperoleh suatu penafsiran yang rasional (Nawawi, 2001).

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dalam arti tidak bermaksud menguji hipotesis, tetapi bertujuan untuk menggambarkan realitas sosial dengan memberi bobot yang tinggi dengan mengembangkan analisis dari penafsiran yang rasional sebagai masukan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

3.2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di Kota Manado. Adapun yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan lokasi studi adalah :

- Kota Manado dikenal sebagai kawasan yang masyarakatnya bersifat heterogen dan dalam beberapa dekade ini telah berkembang menjadi bagian integral dan sub-sistem perkotaan.
- Populasi sektor informal (perkotaan) yang cukup banyak yang mengelilingi kawasan ini, sehingga mendukung pelaksanaan penelitian dengan tersedianya obyek dan subyek yang akan memudahkan pengumpulan data.

3.3. Jenis Data Penelitian

Jenis data yang akan diungkapkan dalam penelitian ini adalah bersifat skematik, narasi dan uraian penjelasan data dari informan baik lisan maupun data dokumen yang tertulis, perilaku subyek yang diamati di lapangan juga menjadi data dalam pengumpulan hasil penelitian ini.

3.4. Sumber Data Penelitian

Adapun obyek penelitian dalam studi ini adalah sektor informal perkotaan yang dibatasi hanya mereka para pedagang keliling yang beroperasi di kota Manado. Sesuai dengan jenis dan format penelitian yang digunakan maka dalam penelitian ini tidak mengenal populasi maupun sampel dalam arti sebenarnya seperti penelitian kuantitatif atau survey, melainkan subyek penelitian sebagai unit analisis dalam penelitian.

Sebagai subyek penelitian dalam study ini adalah kelompok pedagang keliling atau pedagang kaki lima.

Untuk dapat mendeskripsikan profil subyek penelitian secara detail dan menyeluruh (komprehensif) sehingga memudahkan dalam menganalisis dan memberikan penafsiran maka selain aktivitas dari subyek penelitian juga dikumpulkan data dari beberapa informan yang dianggap mengetahui banyak tentang subyek yang diteliti.

3.5. Teknik Mendapatkan Informan

Adapun teknik-teknik yang dipergunakan peneliti dalam mendapatkan informan dalam proses penelitian ini berupa :

- *Purpose Sampling*
- *Snowball sampling* (Sampel berdasarkan informan sebelumnya)
- Triangulasi (Pengecekan Silang)

Informan selain diambil dari subyek penelitian, juga diambil dari aparat setempat, tokoh masyarakat yang dekat dengan tempat tinggal / kontrakkan subyek penelitian. Pengamatan terhadap perilaku subyek, lingkungan usaha dan keebraadaan fasilitas , sarana dan prasarana serta kondisi sosial budaya juga dilakukan untuk lebih dapat memahami subyek penelitian secara utuh.

3.6. Teknik Pengumpulan Data

Guna memperoleh data yang relevan dengan permasalahan, teknik pengumpulan data dilakukan meliputi :

- 1) Observasi atau Pengamatan Lapangan, baik terhadap subyek penelitian, lingkungan usaha, tempat tinggal dan hubungan sosial dengan lingkungan sekitar. Juga mengamati dan mengumpulkan data yang relevan berkenaan dengan subyek penelitian.
- 2) Wawancara dan Penyebaran Questioner, dalam hal melihat lebih dalam permasalahan yang ada maka peneliti menggunakan teknik wawancara langsung dengan subyek penelitian sebagai responden dan sebagian dilakuakn dengan memberikan questioner untuk diisi dan dikembalikan di lain kesempatan. Dalam penelitian ini, wawancara merupakan salah satu teknik yang digunakan dalam pengumpulan data. Seperti yang dikemukakan oleh Moleong (2004) wawancara merupakan salah satu bentuk komunikasi interpersonal yang memiliki tujuan dan karakteristik yang khas, dengan kata lain wawancara merupakan percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan tersebut dilaksanakan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.
- 3) Studi Literatur dan Hasil Penelitian sebelumnya yang relevan, dilakuakn untuk lebih mendukung dan menganalisis dan memberikan interpretasi sehingga diperoleh suatu kesimpulan dan rekomendasi yang lebih akurat untuk mencari solusi permasalahan penelitian.

3.7. Instrumen Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data dengan pendekatan akan terjun langsung ke lokasi untuk mengumpulkan data baik melakukan observasi, interview, wawancara dan studi literatur selama jangka waktu tertentu sampai data yang dikumpulkan dianggap cukup. Selain itu instrumen yang dimaksud adalah proses penelitian yang dimulai dari memilih topik penelitian, pendekatan penelitian, pengumpulan data, proses analisis, hingga menginterpretasikan temuan-temuan lapangan yang dihasilkan. Beberapa instrumen yang termasuk instrumen pendukung adalah Questioner untuk responden, Panduan untuk wawancara dengan informan, Catatan Lapangan hasil dari observasi, Catatan hasil wawancara mendalam dan Alat

tulis, kamera, alat rekam dan perbekalan lain untuk memperlancar hubungan dan komunikasi dengan informan serta responden.

3.8. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif menurut Sugiyono (2005) adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis data yang dikemukakan oleh Neumann. Menurut Neumann (2003), analisis penelitian kualitatif bersifat induktif; bergerak dari hal yang spesifik ke hal yang lebih umum. Artinya, penelitian ini dimulai atau bertolak dari data-data yang berhasil dikumpulkan untuk membangun konsep atau teori. Analisis induktif pada penelitian kualitatif dapat digunakan untuk melihat pola atau hubungan dari data yang dikumpulkan, namun demikian analisis kualitatif ini tidak dapat menggambarkan secara luas berdasarkan data statistik dan matematika.

3.9. Keabsahan Data

Menurut Irawan (2000) dalam penelitian kualitatif terdapat standar khusus yang perlu dipenuhi sehingga sesuai dengan karakteristik penelitian kualitatif itu sendiri. Setidaknya terdapat empat standar atau kriteria utama yang dapat menjamin kepercayaan atau kebenaran hasil penelitian, yaitu:

- a. Kredibilitas
- b. Transferabilitas
- c. Dependabilitas
- d. Konfirmabilitas

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Deskripsi Daerah Penelitian

4.1.1. Letak dan Keadaan Kota Manado

Kota daerah tingkat II Manado terletak diujung pulau Sulawesi dan merupakan kota terbesar di belahan Sulawesi Utara dengan kedudukan khusus sebagai ibu kota Provinsi daerah Tingkat I Sulawesi Utara.

Berdasarkan peraturan pemerintah No.22 tahun 1988 tentang perubahan batas wilayah Kota Dati II Manado yang semula luasnya hanya 2.369 Ha bertambah menjadi 15.726 Ha. Berdasarkan peraturan daerah No.14 tanggal 27 September 2000 tentang perubahan status desa menjadi kelurahan dan perda No.05 tanggal 27 September 2000 tentang pemekaran kecamatan dan wilayah kelurahan maka wilayah administrasi kota Manado yang semula terdiri atas lima (5) kecamatan dengan 66 kelurahan/desa menjadi Sembilan (9) kecamatan dengan 57 kelurahan, luas wilayah kecamatan dan jumlah kelurahan dapat dilihat pada table berikut.

Table 6.1 Luas Kecamatan dan Jumlah Kelurahan (2008)

Kecamatan	Luas Wilayah (ha)	Jumlah Kelurahan
Malalayang	1.640,00	9
Sario	144,80	7
Wanea	659,95	9
Wenang	279,50	12
Tikala	1.588,40	12
Mapanget	4.913,55	11
Singkil	587,13	9
Tuminting	700,17	10
Bunaken	5.212,50	8
Jumlah	15.726,00	87

Sumber : BPS Manado, 2009

Selanjutnya jika dilihat batas-batas administrasi maka Kota Manado letaknya sebagai berikut:

- sebelah Utara berbatasan dengan desa-desa Talawaan Bantik, Wori dan Timoho Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa dan selat Mantehage.
- Sebelah timur berbatasan dengan desa-desa Paniki Atas dan Mapanget, Mapanget Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa dan desa Maumbi Kecamatan Airmadidi di Kabupaten Minahasa.
- Sebelah selatan berbatasan dengan Sawangan, Desa Kamanta dan desa Koka, Desa Sea serta Desa Pineleng Kabupaten Minahasa.
- Sebelah Barat berbatasan dengan Teluk Manado.

Posisi geografis terletak pada $12^{\circ}40'55''$ sampai dengan $12^{\circ}40'54''$ Bujur timur dan $0^{\circ}25'43''$ sampai dengan $0,1^{\circ}38'56''$ Lintang Utara. Posisi geografis demikian banyak dipengaruhi oleh iklim tropis yakni angin muson bertiup dari arah Tenggara pada bulan Oktober sampai Maret, angin pasat yang bertiup dari arah Tenggara kebarat dari bulan April sampai bulan September. Pada angin muson bertiup maka daerah ini adalah musim penghujan, sebaliknya pada saat angin pasat berhembus, maka daerah ini musim kemarau. Curah hujan berkisar antara 2000-3000 meter per tahun dengan kelembapan rata-rata 80 % sedangkan suhu maksimum 30°C dan suhu minimum $22,5^{\circ}\text{C}$.

4.1.2. Gambaran Perekonomian Kota Manado

Kota Manado merupakan ibukota Provinsi Sulawesi Utara yang dijuluki Kota Tinutuan yang terdiri dari 9 Kecamatan dan 87 Kelurahan. Pada tahun 2000 perekonomian Kota Manado mulai mengalami titik balik pertumbuhan setelah krisis ekonomi dan moneter yang dialami oleh bangsa Indonesia semenjak pertengahan 1997 telah membuat perekonomian nasional terpuruk. Tidak terkecuali kota Manado tidak lepas dari imbas krisis tersebut. Pertumbuhan ekonomi dan pendapatan perkapita mengalami pertumbuhan ekonomi terendah. Sejak tahun 2000 sampai saat ini perekonomian Kota Manado sedikit demi sedikit mengalami perkembangan yang baik, bahkan pada tahun 2008 mencapai pertumbuhan ekonomi tertinggi yakni sebesar 8,77 %.

Untuk melihat gambaran perekonomian Kota Manado lebih rinci dapat dilihat melalui beberapa indikator ekonomi makro yang menggambarkan keadaan perekonomian kota Manado :

a. Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kota Manado

Produk Domestik regional Bruto Kota Manado terus mengalami peningkatan setiap tahunnya, yaitu dapat dilihat dari nilai nominal PDRB atas harga berlaku tahun 2006 yakni sebesar 6.319.699 juta rupiah mengalami peningkatan pada tahun 2007 menjadi 7.288.779 juta rupiah, dan di tahun 2008 PDRB Kota Manado menjadi 8.559.816 juta rupiah. Begitupula dengan PDRB atas dasar harga konstan, ditahun 2008 yakni sebesar 4.797.861 juta rupiah lebih tinggi dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu sebesar 4.410.977 juta rupiah.

b. Struktur Perekonomian Kota Manado

Struktur perekonomian Kota Manado tahun 2008 masih didominasi oleh 4 (empat) sektor. Kontribusi terbesar dalam pembentukan PDRB disumbangkan oleh sektor perdagangan, Restoran dan Hotel yaitu sebesar 28,98 persen dari total PDRB kota Manado, sektor kedua terbesar adalah Sektor jasa-jasa yang menyumbang sebesar 23,32 % dari total PDRB Kota Manado. Besarnya kontribusi sektor-sektor ini menggambarkan tipikal Kota Manado sebagai kota pusat pemerintahan sekaligus adalah pusat perdagangan dan jasa sehingga aktivitas ekonomi lebih dominan pada sektor tersier. Sektor berikutnya adalah sektor Angkutan dan komunikasi sebesar 17,3%. Sedangkan sektor yang mempunyai kontribusi paling kecil terhadap perekonomian Kota Manado adalah Sektor Pertambangan dan Penggalian yang hanya menyumbang 0,09 % dari total PDRB Kota Manado.

c. Pertumbuhan Ekonomi Kota Manado

Pertumbuhan ekonomi Kota Manado tahun 2008 sebesar 8,77 %. Laju pertumbuhan ini lebih besar dari pertumbuhan pada tahun-tahun sebelumnya, pada tahun 2007 pertumbuhan Kota Manado sebesar 6,80 %, angka ini menunjukkan adanya perbaikan perekonomian di Kota Manado dilihat secara sektoral, di tahun 2008 sektor yang paling tinggi pertumbuhannya adalah sektor perdagangan, hotel, dan restoran sebesar 12,01%, kemudian diikuti oleh Sektor Bangunan 10,23 %, selanjutnya disusul oleh Sektor Bank dan Lembaga Keuangan sebesar 9,48 %. Pertumbuhan Sektor Angkutan sebesar 7,96%.

4.2. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Sebelum mengetahui lebih lanjut mengenai masyarakat usaha kecil di Manado maka perlu melihat gambaran umum responden.

4.2.1. Jumlah Responden Menurut Distribusi Umur

Dari pelaku usaha informal sebagai responden, terlihat bahwa kelompok umur responden yang terbanyak ada pada kelompok umur 20-40 tahun sebesar 55%, diikuti oleh kelompok umur 40-60 tahun sebesar 32%, kemudian kelompok umur dibawah 20 tahun sebesar 10% dan paling sedikit ada pada kelompok umu diatas 60 tahun yang hanya sebesar 3%.

4.2.2. Jumlah Responden Menurut Status Perkawinan

Jumlah responden menurut status perkawinannya dapat dilihat pada grafik dibawah ini. Dapat dilihat dalam grafik bahwa responden pelaku usaha informal di kota Manado paling banyak berstatus kawin/menikah sebanyak 84%, sedangkan yang belum kawin/menikah hanya sebesar 11% dan responden yang status perkawinannya adalah cerai (duda/janda) sebesar 5%.

4.2.3. Jumlah Responden Menurut Status Pendidikan

Jumlah responden pelaku usaha informal menurut status pendidikannya, dapat dilihat pada grafik. Berdasarkan grafik menunjukkan bahwa tingkat pendidikan yang tertinggi yang dimiliki oleh pelaku usaha informal adalah SD sederajat sebesar 47%, kemudian disusul oleh tingkat pendidikan SLTP dan SLTA yang masing-masing yaitu 22% dan 20% , dan diikuti oleh yang tidak pernah sekolah hanya sebesar 11 %.

4.2.4. Jumlah Responden Menurut Asal Daerah

Responden pelaku usaha informal di kota Manado menurut asal daerahnya dapat tergambar pada grafik berikut ini. Dalam grafik tergambar bahwa responden menurut asal daerah terbanyak adalah dari pulau Jawa sebesar 61 % , kemudian dari Minahasa sebesar 13%, diikuti dari Gorontalo sebesar 10%, lalu dari Sulawesi (Non-Sulawesi Utara) dan Sangihe Talaud masing-masing sebesar 8%, sedangkan daerah lainnya tidak ada.

4.2.5. Kepemilikan Tempat Tinggal Responden

Kepemilikan tempat tinggal responden dapat terlihat pada grafik 6.5 di bawah ini. Bila diperhatikan pada grafik maka dapat tergambar bahwa hampir sebagian besar yaitu 42% responden pelaku informal mempunyai rumah sendiri, kemudian ada 32% responden yang mengontrak rumah dan sisanya yaitu 26% responden memilih hanya bertempat tinggal di kost.

4.2.6. Jenis Usaha Responden

Bila diperhatikan bahwa responden pelaku usaha informal mempunyai jenis usaha yang beraneka ragam. Hal ini dapat terlihat pada grafik 6.7, dimana hampir sebagian besar yaitu 32% mempunyai bidang usaha yang beraneka ragam, yang terbanyak selanjutnya adalah usaha bakso sebesar 21%, diikuti oleh usaha gorengan sebesar 18%, lalu usaha nasi/mie goreng sebesar 10%, kemudian usaha Gado-gado/ketoprak sebesar 8%, usaha sayuran sebesar 5% dan Mie Ayam sebesar 3%.

4.2.7. Keuntungan Rata-Rata yang dihasilkan Responden

Berdasarkan Grafik diperlihatkan besarnya keuntungan rata-rata yang dihasilkan oleh Responden adalah keuntungan rata-rata Rp 100.000 ÷ Rp 200.00,- sebanyak 36% , kemudian Rp 50.000 ÷ Rp 100.00,- sebanyak 34%, lalu keuntungan diatas Rp 200.000,- sebanyak 24% dan terakhir keuntungan dibawah Rp 50.000,- hanya sebanyak 6%.

4.2.8. Modal Harian yang dibutuhkan Responden

Untuk melihat besaran modal yang dibutuhkan para responden pelaku usaha informal tersaji pada Grafik di bawah ini. Berdasarkan grafik 6.10 ditunjukkan bahwa sebagian besar responden yaitu 49% membutuhkan modal harian diatas Rp 200.000,- , sedangkan yang membutuhkan modal harian antara Rp 50.000 ï Rp 100.000 adalah sebanyak 30% responden dan responden yang membutuhkan modal antara Rp 100.000 ï Rp 200.000,- sebanyak 21% responden.

4.2.9. Modal untuk Peralatan Dagang yang dibutuhkan Responden

Adapun modal yang diperlukan oleh responden guna membeli peralatan pada awal berusaha terangkum pada grafik yang menunjukkan bahwa 50% responden pelaku usaha informal mempunyai modal antara Rp 1.000.000,- sampai dengan Rp 5.000.000,- untuk membeli peralatan, lalu 24% responden membelanjakan antara Rp 500.000,- sampai dengan Rp 1.000.000,- , kemudian 16% responden membelanjakan diatas Rp 5.000.000,- dan sisanya yaitu 10% responden membelanjakan modal sebesar dibawah Rp 500.000,-

4.2.10. Keberadaan Perkumpulan/Arisan Para Responden

Untuk melihat kekuatan modal sosial maupun kekuatan jaringan dapat terlihat pada grafik yang memperlihatkan bahwa hampir sebagian besar 58% menyatakan tidak ikut ataupun tidak pernah ikut serta dalam perkumpulan atau arisan sesama pelaku usaha informal, dan hanya 42% responden yang ikut serta dalam perkumpulan atau arisan antar sesama pelaku usaha informal.

4.2.11. Pengalaman Mendapatkan Pinjaman Responden

Dalam melihat kesiapan para responden terhadap aspek pinjaman usaha, maka pada grafik diperlihatkan bahwa 63% responden tidak mempunyai pengalaman dalam meminjam uang pada pihak manapun dan hanya 37% yang pernah mempunyai pengalaman meminjam uang baik dari sanak saudara maupun teman bahkan lembaga keuangan.

4.2.12. Penggunaan Pinjaman oleh Responden

Dalam hal penggunaan pinjaman yang diperoleh para responden ditunjukkan dalam grafik, dimana 68% responden menggunakan pinjaman untuk modal dagangan, sedangkan 16% responden menggunakannya untuk kepentingan lainnya dan sebanyak 11% responden digunakan untuk keperluan sendiri serta sebanyak 5% dana pinjaman tersebut dikirim ke kampung.

4.2.13. Sumber Pinjaman Responden

Bila diperhatikan dalam grafik diperlihatkan bahwa sumber pinjaman untuk para responden pelaku usaha informal berasal dari Keluarga sebesar 39%, selanjutnya sumber dari Koperasi sebesar 22%, kemudian diikuti bersumber dari teman sebesar 17%, lalu sumber dari Lainnya menyumbang 12% dan terakhir sumber dana pinjaman berasal dari bank sebesar 10%.

4.2.14. Hubungan Responden Terhadap Bank

Adapun hubungan antara responden dengan pihak Bank dapat dilihat pada Grafik dibawah ini yang menyatakan bahwa hampir 62% responden pelaku usaha informal tidak pernah berhubungan dengan bank dan hanya 28% yang pernah berhubungan dengan pihak bank. Hal ini menunjukkan bahwa bank belum pernah melakukan sosialisasi terhadap para pelaku usaha informal ini, sehingga hal ini bisa menjadi suatu peluang untuk menciptakan market baru bagi pihak bank.

4.2.15. Tawaran Kredit Tanpa Agunan Dari Bank Kepada Responden

Para responden yang meupakan para pelaku usaha informal menyatakan apabila ada dari pihak bank yang memberikan tawaran krdit kepada para responden maka jawabannya terangkum pada grafik 6.18 dibawah ini yang mana terlihat bahwa hampir 61% responden menyatakan tidak tertarik , sedangkan responden yang tertarik dan berminat memperoleh kredit hanya 28% responden saja, dan sisanya yang lain sebesar 11% berpendapat lain.

4.2.16. Keberadaan KUR bagi Responden

Untuk program kredit pemerintah tanpa agunan yang ditujukan bagi usaha mikro kecil terutama bagi kaum informal yaitu Kredit Usaha Rakyat, maka dapat terlihat keberadaan KUR ini bagi responden seperti yng tampak pada grafik dibawah ini, dimana terlihat bahwa 55% responden menyatakan mengetahui adanya KUR ini dan sisanya 45% menyatakan tidak mengetahui adanya program KUR ini. Dari hal ini dapat dinyatakan bahwa sosialisasi Kredit Usaha Rakyat ini masih kurang optimal menyentuh lapisan bawah terutama kaum pelaku usaha informal sebagai sasaran program KUR ini.

4.2.17. Ketertarikan KUR bagi Responden

Bila ditelesuri lebih jauh lagi mengenai Ketertarikan responden terhadap program Kredit Usaha Rakyat ini maka terlihat jelas pada grafik yang menyatakan bahwa 53% responden pelaku usaha informal tidak tertarik pada program KUR ini sedangkan sisanya 47% menyatakan berminat terhadap program KUR ini. Hal ini menjadi bukti yang kuat bahwa sosialisasi akan program KUR bagi sasaran yang dituju yaitu pelaku usaha informal memang belum berjalan dengan baik masih banyak pelaku usaha informal yang belum memahami akan program KUR ini sehingga di benak sebagian besar mereka bahwa KUR ini sama saja dengan program kredit usaha komersial yang ditawarkan oleh bank, perlu adanya pembenahan sistem komunikasi sosial dari pihak penyalur KUR ini.

4.2.18. Bantuan Usaha yang didapat Responden

Selain daripada itu, para responden yang memperoleh bantuan usaha dari pihak tertentu terangkum pada grafik yaitu bahwa 71% responden menyatakan tidak mendapat bantuan usaha dari pihak manapun dan sisanya 29% menyatakan menerima bantuan usaha dari pihak yang terkait.

4.2.19. Pihak Pemberi Bantuan Usaha Bagi Responden

Bila dilihat dari pihak yang memberi bantuan bagi para pelaku usaha informal, tercatat pada grafik dibawah ini, yang menyatakan bahwa 100% responden yang menerima bantuan, didapat dari pihak pemerintah, sedangkan pihak LSM maupun pihak perusahaan sebagai CSR tidak ada yang memberi bantuan.

3.3. PERMASALAHAN UMUM PEDAGANG KELILING

3.3.1. Masalah Pembiayaan Pedagang Keliling

Modal (*capital*) adalah sesuatu yang mutlak yang harus ada dalam memulai suatu usaha baik itu usaha kecil, menengah maupun usaha besar. Dalam arti luas modal mencakup segala sumber daya (*resources*) atau modal dasar yang berupa modal manusia (*human capital*), modal ekonomi (*economic capital*) dan modal sosial (*social capital*). Kombinasi yang seimbang keberadaan ketiga hal tersebut akan menentukan tingkat keberhasilan.

Dalam konteks pedagang keliling keberadaan dan kesiapannya baik itu tingkat pendidikan, ketrampilan, jaringan, kepercayaan/trust, aset dan akses terhadap lembaga keuangan, semua dalam kondisi yang rendah atau kurang. Hal ini sekaligus menjadi ciri utama dari masyarakat lapisan bawah, sektor informal dan masyarakat miskin pada umumnya.

Hal ini juga dibenarkan oleh para pedagang itu sendiri. Dari hasil wawancara, diperoleh bahwa hampir sebagian besar para pedagang memiliki tingkat pendidikan yang rendah yaitu hanya tamat Sekolah Dasar dan ada juga yang tidak tamat SD dikarenakan kondisi ekonomi orang tua di desa mereka yang miskin dan hanya bekerja sebagai buruh lepasan. Kemudian juga mereka mengakui bahwa mereka tidak mempunyai jaringan yang solid dalam membentuk suatu komunitas sehingga dalam melakukan pembinaan sangatlah sulit, kebanyakan hanya berupa jaringan pertemanan yang tidak solid yang berdasarkan atas kesamaan tempat tinggal kontrakan. Bagi mereka, pembuatan jaringan komunitas antar sesama pekerjaan dan wilayah asal daerah sangat membuang waktu dan seringkali dianggap sebagai suatu bentuk gangguan dalam bekerja. Pemahaman tentang jaringan/network ini perlu terus ditingkatkan dan harus adanya contoh nyata akan gunanya sistem jaringan komunitas ini bagi kelangsungan dan kemajuan usaha mereka.

Hal utama yang mendasar bagi para pedagang keliling adalah permasalahan mengenai kebutuhan akan pembiayaan, darimana sumber dan lain sebagainya. Dari hasil wawancara diungkapkan bahwa untuk mengatasi masalah pembiayaan ini, masih banyak para pedagang yang cenderung lebih meminjam ke saudara ataupun mertua, tetapi dengan kondisi yang tidak diharapkan, yang artinya adalah mereka mengakui bahwa pembiayaan ini dari keluarga terdekat masih jauh dari harapan atau masih mengalami kekurangan dibandingkan secukupnya dan juga seringkali tidak dapat diprediksikan jangka waktu peminjaman, karena sewaktu-waktu apabila saudara atau orangtua/mertua mereka sangat memerlukan pengembalian pinjaman tersebut maka mereka harus dengan segera mengembalikannya, sehingga disini jelas pembiayaan dari keluarga tidak jelas jangka waktunya, walaupun bunga yang dikenakan tidak ada atau lebih rendah. Alternatif kedua biasanya para pedagang keliling meminjam untuk masalah pembiayaan ini kepada "koperasi" yang dikatakan sebagai "bank keliling".

Sesungguhnya mereka mengetahui bahwa pembiayaan dengan cara ini jelas agak merugikan mereka karena dikenakan bunga tinggi dan pengembaliannya dicicil tiap hari sehingga tentu agak mengganggu *cash flow* dari usaha mereka, malahan ada daripada pedagang ini menyatakan bahwa kalo meminjam dari Bank Keliling ibarat bekerja hanya untuk orang lain atau dijadikan sapi perah, pedagang tidak dapat menikmati untungnya, walaupun untungnya tetap ada tapi sangat kecil. Alternatif terakhir, biasanya adalah mereka hanya bisa pasrah dengan keadaan, yang berarti bahwa mereka hanya bisa bersabar menunggu simpanan yang ada tersisa dari hasil kerja mereka tiap hari, yang ini tentu saja memerlukan waktu yang sangat lama untuk pengembangan usaha mereka.

Bagi pedagang keliling ini kebutuhan kredit bukan hanya untuk modal semata, tetapi juga untuk menutup pengeluaran rumah tangga mereka yang terkadang diluar perkiraan mereka, seperti kesehatan dan biaya pendidikan anak.

3.3.2. Masalah Tempat Usaha

Hampir sebagian besar para pedagang keliling yang diwawancarai menyatakan bahwa mereka membutuhkan suatu tempat yang layak untuk berdagang dalam pengertian bahwa selama ini mereka berjualan di tempat yang serba terpaksa yang kurang memperhatikan dari segi keselamatan ataupun keindahan dan kebersihan. Oleh sebab itulah mereka memang menyadari apabila sewaktu-waktu mereka ditertibkan atau digusur karena telah berjualan bukan pada tempatnya. Selama ini mereka mendapatkan tempat yang semi tetap dengan cara coba-coba ditempati apabila dalam kurun waktu tertentu tidak diusir atau dilarang maka dianggap tempat tersebut dapat digunakan untuk berjualan, selain tentunya lokasi usaha yang menguntungkan karena banyak pembelinya. Para pedagang sebenarnya menginginkan adanya pengaturan yang jelas apakah mereka memang diijinkan berjualan di lokasi sekarang ini atau tidak, karena penertiban tempat oleh aparat Satpol PP jarang dilakukan, itupun bila dilakukan hanya pada satu waktu penjurian untuk lomba kebersihan adipura, tidak secara berkelanjutan, sehingga hal ini dianggap sebagai suatu yang membingungkan bagi para pedagang. Bila mereka memang tidak diijinkan maka mereka hanya meminta sekiranya pemerintah memberikan suatu lokasi baru yang baik, terutama aspek para pembeli. Mereka para pedagang tidak berani melawan hukum tetapi mereka hanya berharap masalah lokasi usaha yang tetap dan aman bagi keberlanjutan usaha mereka.

Sebagai catatan mengenai lokasi usaha sekarang ini, untuk kawasan di Manado, para pedagang seluruhnya menyatakan bahwa selama mereka berdagang mereka selalu dimintakan pungutan baik resmi dari pihak pemkot dan juga dalam menjalankan menjual dagangan mereka tidak mendapatkan tekanan/gangguan keamanan dari pihak manapun alias tidak adanya premanisme, sehingga para pedagang ini merasa nyaman dan aman di kota Manado ini..

3.3.3. Masalah Pencatatan Keuangan

Pada saat ditanyakan tentang pencatatan keuangan usaha mereka, hampir keseluruhan menyatakan bahwa mereka tidak mengerti apa maksud dari pencatatan keuangan ini. Yang biasa mereka lakukan hanyalah mencatat untuk pembelian bahan

baku ke pasar dan mereka biasanya sudah mempunyai gambaran bahwa pembelian bahan baku sejumlah tertentu maka akan menghasilkan sejumlah unit mangkok atau piring yang terjual. Bagi mereka pencatatan keuangan itu membutuhkan keahlian khusus sedangkan mereka menganggap itu bukan keahlian mereka karena rendahnya pendidikan. Para pedagang umumnya sudah mengetahui omzet maksimal bila penjualan dagangan mereka habis terjual semuanya dan sudah memperkirakan berapa besar keuntungan mereka, karena kapasitas usaha mereka tidak bisa mereka perbesar lagi disebabkan keterbatasan modal juga keterbatasan tenaga. Masalah pencatatan keuangan usaha ini yang seringkali menjadi bumerang bagi mereka di kemudian hari apabila lembaga keuangan micro masuk di dalam pembiayaan untuk usaha mereka.

Hal pencatatan keuangan ini juga diakui oleh Mr. CJ, staff Bank BUMN Unit Pasar Karombasan yang diwawancarai, bahwa salah satu kendala bagi pengembangan pedagang usaha kecil/mikro adalah ketidakterseediaannya laporan keuangan yang memadai, sehingga terkadang hal ini menyulitkan pihak bank untuk melakukan penilaian usaha.

3.3.4. Masalah Agunan

Hal ini menjadi suatu permasalahan yang klasik, karena hampir seluruh pedagang keliling ini tidak mempunyai agunan / jaminan pinjaman. Hanya sebagian kecil saja yang mempunyai agunan dikarenakan karena warisan ataupun ataupun simpanan dari hasil kerja mereka sebelum menjadi pedagang keliling, itupun nilai agunan masih rendah kebanyakan hanya berupa tanah ataupun motor di desa. Bagi yang tidak mempunyai agunan, maka hal ini menjadi kendala utama apabila berhubungan dengan pihak bank.

Bagi pihak bank adanya jaminan memang menjadi suatu point khusus dalam pemberian kredit, karena usaha kecil atau pedagang keliling ini sangat mudah sekali untuk mobile alias berpindah sehingga akan sangat menyulitkan bagi pihak bank untuk melakukan penagihannya bila berpinda-pindah.

3.3.5. Profil Kelayakan Usaha Pedagang Keliling

Untuk lebih mengetahui tentang potensi dari para pedagang keliling ini khususnya bila dikaitkan dengan kemungkinan mendapatkan kemudahan akses ke lembaga finansial (formal), dapat dianalisis dari profile pedagang keliling. Kelayakan sosial dan kelayakan ekonomi akan menunjukkan kemampuan dan kapasitas secara riil, sehingga pihak luar akan merasa yakin bahwa sebagai obyek pemberdayaan sekaligus mendatangkan keuntungan kedua belah pihak.

Analisa selanjutnya akan difokuskan pada bahasan tentang profil usaha, kelayakan ekonomi dan kelayakan sosial para pedagang keliling yang dikaitkan dengan potensi dan kemampuan para pedagang untuk memperoleh fasilitas kredit dari lembaga finansial formal seperti perbankan dan hal ini juga akan membuat semakin populernya usaha micro banking.

Dari hasil pengamatan dan wawancara di lapangan, maka dapat dirangkum beberapa hal mengenai profil usaha para pedagang dengan kondisinya secara umum yang menyangkut spesifikasi usaha seperti modal awal yang diperlukan, peralatan

tetap yang digunakan, modal kerja yang dibutuhkan untuk sekali dagang, rata-rata pelanggan bertransaksi setiap hari dan lainnya, sehingga dapat dirangkum berikut ini :

Bila diperhatikan, secara umum profil usaha pedagang keliling ini dapat diukur dan dianalisa dengan variabel yaitu :

- 1) *Sumber Modal dan Modal Awal Usaha*, rata-rata pedagang keliling ini saat pertama kali berusaha mereka memerlukan modal awal usaha dengan melakukan peminjaman kepada kerabat keluarga terdekat mereka. Ada juga yang melakukan pembiayaan dari pinjaman kredit Bank, dimana agunan / jaminan yang digunakan adalah milik mertua, dikarenakan mertua/orangtua sudah biasa berhubungan dengan ber-kredit di bank, sehingga mereka memperoleh kepercayaan dari bank untuk meminjam. Ada pula yang bersumber dari hasil simpanan dari pendapatan mereka sebagai karyawan (satpam) selama 1 tahun, sebelum terjun dalam usaha. Hal ini disebabkan adanya ketidaktahuan dan ketakutan bila berhubungan dengan masalah pinjaman kredit.

Untuk modal awal usaha, kebanyakan dari para pedagang memerlukan modal antara Rp 900.000 ï Rp 2.000.000,- pada saat awal berusaha. Adanya perbedaan modal awal usaha disebabkan karena tahun beroperasi dan jenis dagangan mereka yang berlainan.

- 2) *Tahun Beroperasi, Investasi dan Biaya Bahan Baku*, ada pedagang yang memulai usaha mereka sebelum tahun 1998 pada saat sebelum krisis 1998 dan ada yang sesudahnya. Yang membuat perbedaan hasil usaha mereka adalah tahun beroperasi, bahwa para pedagang yang sudah beroperasi lebih awal, sudah mengetahui karakteristik para pelanggan mereka sehingga mereka lebih berpengalaman dalam melihat potensi tempat usaha mereka. Bagi para pelanggan juga sudah lebih mengenal dan akrab karena sudah tahu dari dulu posisi atau letak usaha para pedagang ini. Karena hal inilah maka para pedagang sebenarnya sangat berat untuk meninggalkan lokasi mereka bila ada suatu penertiban atau pemindahan lokasi mereka.

Untuk Investasi, hampir keseluruhan pedagang mengakui bahwa sebagian besar biaya untuk mendirikan usaha mereka tersedot untuk membeli gerobak, kemudian peralatannya. Bila diperhatikan bahwa biaya bahan baku awal tidak terlalu besar. Akibat dari besarnya biaya pembelian gerobak tersebut, ada pedagang yang menyiasati dengan membeli gerobak bekas dari sesama pedagang yang memperbaharui gerobak (pedagang ketupat sayur). Informasi gerobak bekas ini di dapat saat mereka mencari tempat tinggal untuk kontrakan, dan hanya bersifat kebetulan semata sebenarnya, bukan informasi yang rutin mereka ketahui tiap harinya.

Untuk biaya bahan baku, para pedagang melakukan pembelian bahan baku di pasar besar yang terdekat dan keseluruhannya melakukannya di Pasar Karombasan atau Pasar Bersehati yang relatif dekat dengan lokasi tempat tinggal mereka. Pada awalnya, mereka umumnya melakukan pembelian secara cash, namun seiring berjalannya waktu, maka para pedagang biasanya diberikan kepercayaan untuk dapat berhutang terlebih dahulu. Kondisi berhutang untuk bahan baku ini bukan terjadi setiap hari tetapi pada saat para pedagang baru kembali dari kampung saat liburan lebaran, pada saat itulah para pedagang yang rata-rata tidak mempunyai

uang diberikan fasilitas kredit oleh para pedagang di pasar. Kondisi ini sebenarnya memang sangat membantu buat para pedagang keliling. Hubungan kedua pihak ini terjadi karena adanya pengenalan antar pribadi dan adanya sikap toleran dari penjual di pasar, sehingga dapat dikatakan hampir seluruh pedagang keliling ini mempunyai interaksi sosial yang baik dengan para penjual bahan baku di pasar. Jadi unsur kepercayaan ini lah yang terus dipelihara oleh kedua belah pihak.

- 3) *Omzet dan Keuntungan Harian*, para pedagang keliling ini hampir sebagian besar memiliki omzet yang memadai, dengan rata-rata omzet yang mereka dapatkan antara Rp 150.000 ÷ Rp 200.000,- tetapi ada pedagang (gado-gado) yang beromzet Rp 400.000 ÷ Rp 500.000,- . Perbedaan ini disebabkan karena pedagang gado-gado sudah lama berjualan dan mereka mengetahui lokasi jualan yang strategis dan juga pengetahuan tentang karakteristik para pelanggan mereka sehingga mereka dapat menyesuaikan kemauan dan keinginan dari para pelanggan serta saat itu juga persaingan masih terbilang sedikit. Besar kecilnya omzet juga dipengaruhi oleh musim, kebanyakan pedagang mengakui kalau omzet mereka bisa jatuh/rendah terkadang rugi bila terjadi kondisi hujan yang berlebihan sampai mengakibatkan banjir. Kondisi hujan membuat perasaan mereka lebih was-was karena akan membuat mereka harus menanggung resiko kerugian. Untuk mengatasi hal kondisi seperti ini biasanya para pedagang melihat secara langsung terlebih dahulu kondisi alam pada pagi hari dan juga mendengarkan prakiraan cuaca di radio. Sebenarnya mereka pada umumnya mengatakan kalau dahulu musim penghujan bisa diperkirakan waktunya sehingga mereka sudah bisa memperkirakan tetapi sejak banjir besar yang terjadi di kota Manado di tahun 2007 lalu membuat perubahan musim menjadi tidak menentu. Bila perkiraan mereka akan terjadi hujan, maka biasanya mereka akan mengurangi dagangan mereka rata-rata berkurang seperlima dari biasanya, karena mereka berpendapat lebih baik bawa dagangan yang secukupnya biar untung sedikit asal tidak tekor dibandingkan rugi besar saat hujan, karena pada saat hujan para pembeli akan berkurang.

Para pedagang sepakat bahwa keuntungan yang mereka peroleh biasanya akan dikirmkan seluruhnya untuk anak dan istri mereka di kampung setelah dipotong untuk biaya hidup mereka di Manado. Jadi pada dasarnya keuntungan mereka ini hanya habis begitu saja tidak untuk disimpan untuk digunakan memperbesar usaha mereka karena bagi mereka hitung-hitungan seperti itu kelihatan rumit dan mereka belum mengerti sepenuhnya. Hanya pedagang gado-gado saja yang menuturkan kalo keuntungan yang diperoleh sebagian digunakan untuk membeli tanah di kampung mereka dan membangun rumah.

- 4) *Biaya Hidup dan Jumlah Pelanggan*, hampir sebagian besar para pedagang berusaha keras untuk dapat menekan biaya hidup dengan membeli bahan baku dagangan mereka di Pasar dan juga memilih tempat tinggal di daerah kontrakan yang murah. Untuk masalah kontrakan mereka pada umumnya tidak terlalu mempedulikan fasilitas yang di dapat, yang penting dapat untuk berteduh dan untuk tidur di malam hari serta ada tempat untuk memparkirkan gerobak mereka. Rata-rata sewa kontrakan mereka berkisar Rp 150.000,- sampai Rp 300.000,- Hampir sebagian besar keluarga para pedagang (anak dan istri) tinggal di kampung, sehingga hal ini lebih meringankan biaya hidup dan pada umumnya mereka rutin

mengirimkan uang ke kampung untuk keluarga. Dalam pengiriman uang tersebut, rata-rata menggunakan fasilitas perbankan yaitu BRI karena hanya Bank BRI yang ada di dekat rumah mereka di kampung, namun yang disayangkan, kebanyakan para pedagang hampir tidak memiliki tabungan di bank. Mereka kebanyakan mengirimkan seluruh uang hasil kerja mereka ke kampung sebagai bukti memenuhi kewajiban mereka pada keluarga di kampung. Ada juga pedagang yang sudah mulai melakukan simpanan yaitu pedagang gado-gado, dengan membeli tanah di kampung, tetapi untuk pedagang yang berhasil inipun (karena sangat laku dagangannya berdasarkan pengamatan) mereka tidak memiliki atau mempunyai simpanan di bank, dikarenakan mereka merasa rendah diri atau risih bila menabung di Bank. Anggapan mereka kalau menabung di Bank itu hanya untuk orang kaya saja, sedangkan mereka belum pantas untuk menabung di Bank, padahal kalau dilihat penghasilan mereka per-bulannya saja bisa melebihi gaji orang pegawai kantoran. Kemungkinan besar hal ini disebabkan oleh pola pikir yang keliru yang mereka dapati dari kecil bahwa bank itu diperuntukkan khusus untuk orang berduit saja.

Mengenai jumlah pelanggan, para pedagang mengatakan kalau mereka sudah memiliki para pelanggan tetap dan hal ini mereka peroleh dengan cara memperlakukan sebaik-baiknya para pelanggan mereka. Memang diakui banyak suka duka dalam menangani para pelanggan karena masing-masing memiliki sifat serta perilaku yang berbeda. Ada pelanggan yang tidak boleh salah dalam penyajian dagangan mereka seperti piring yang tidak mau bila ada yang retak dan tercongkel pinggirannya, ada juga yang rewel dalam pemberian ramuan bumbunya seperti ada yang tidak suka memakai bawang goreng, ada yang tidak suka menggunakan bumbu penyedap/vetsin. Semua hal ini dihadapi oleh para pedagang dengan sabar karena mereka tidak ingin mengecewakan para pelanggan. Kondisi ini sebenarnya para pedagang sudah menerapkan strategi komunikasi bisnis secara sederhana dengan baik untuk para pelanggannya.

3.3.6. Kelayakan Ekonomi

Kelayakan ekonomi adalah ukuran layak dan tidaknya suatu usaha untuk ditekuni secara terus menerus. Semakin besar kemampuan usaha tersebut untuk memupuk dan memperbesar skala usaha dan memberi nilai tambahnya maka suatu usaha dapat dikatakan layak secara ekonomi. Khusus untuk pedagang keliling ini analisisnya dengan mengurai lebih lanjut pada tingkat penghasilan atau pendapatan bersih, perputaran uang dan akumulasi pendapatan yang mencerminkan kemampuan individu maupun kelompok dalam menyerap kredit. Kemampuan untuk mengembalikan pinjaman (*ability to pay*) akan merupakan daya tarik dan menjadi perhatian pokok bagi para pemilik modal dalam menentukan kredit yang akan diberikan.

Analisis kelayakan ekonomi ini akan dijelaskan sebagai berikut :

- 1) **Pendapatan**, pendapatan bersih pedagang keliling perharinya antara Rp 50.000 sampai dengan Rp 75.000,- kecuali untuk pedagang gado-gado bisa sebesar Rp 200.000,- . Bila dihitung perbulan bekerja untuk 25 hari kerja, akan mendapatkan antara Rp 1.250.000,- sampai dengan Rp 1.875.000,- khusus untuk pedagang gado-

gado bisa mencapai Rp 5.000.000,- . Keadaan ini bila dibandingkan dengan upah buruh di daerah Manado, masih lebih baik pendapatan pedagang keliling sehingga pekerjaan sebagai pedagang keliling lebih menjanjikan.

- 2) **Perputaran Uang**, bila diasumsikan semua pedagang dan pelanggan melakukan transaksi tunai dapat dihitung perputaran uang di kota Manado dengan rata-rata pendapatan bersih bulanan pedagang sebesar Rp 1.500.000,- maka total omzet penjualan bulanan semua pedagang sebesar Rp 828.500.000,-. Suatu jumlah yang cukup besar untuk kota Manado. Belum lagi kalau ditambah dengan belanja modal kerja para pedagang yang rata-ratanya Rp 50.000,- perhari berjumlah Rp 36.570.000,-, maka perbulannya akan mencapai jumlah sebesar Rp 1.097.100.000,-. Suatu jumlah yang amat besar dan sebuah potensi ekonomi yang amat bagus.

Keseluruhan para pedagang saat ditanyakan pendapat tentang bank, mereka berpendapat bahwa bank itu sangat positif keberadaannya. Positif dalam hal ini adalah mempermudah pengiriman uang ke kampung dengan cepat dan aman, selebihnya mereka tidak mengenal fasilitas bank lainnya. Kondisi pemahaman ini sangat baik bagi perbankan, karena akan lebih mudah untuk melakukan edukasi pengenalan produk perbankan.

3.3.7. Kelayakan Sosial

Kelayakan sosial yang dimaksud adalah seberapa jauh keberadaan pedagang keliling tersebut memberikan manfaat sosial pada lingkungan dimana mereka beroperasi. Apaun yang dilakukan oleh para pedagang mempunyai efek sosial, mulai dari bagaimana mereka mencari tempat tinggal, menyiapkan dagangan, sampai dengan menjajakan akan selalu bersentuhan dengan lingkungan dan pelanggan. Hubungan sosial ditandai dengan intensitas interaksi para pedagang dengan para pelanggan. Di pembahasan kelayakan sosial ini akan terlihat dua hal yang mendasar yaitu :

- **Aspek Kehidupan Pedagang Keliling**, asal daerah, pola hidup, tempat tinggal dan kegiatan harian dalam berdagang akan selalu terkait dengan kehidupan sosial masyarakat setempat. Demikian juga pada saat berbelanja kebutuhan pokok maupun proses menyiapkan bahan untuk memasak, tetap berhubungan dengan penduduk setempat di perkampungan tempat kontrakan mereka, maupun juga dalam menjajakan dagangan mereka akan berinteraksi secara langsung dengan pelanggan di kawasan perumahan.
- **Intensitas Interaksi**, hubungan sosial diantara pedagang keliling dan masyarakat sebagai pelanggannya tercermin pada tingginya masyarakat dalam berkomunikasi dan berhubungan dengan terlihat dari rata-rata pelanggan yang dimiliki diatas 30 orang per harinya dan telah beroperasi dalam jangka waktu yang cukup lama diatas 5 tahun. Selain itu pula keberadaan pedagang ini akan mempengaruhi kehidupan sosial baik pedagang itu sendiri maupun masyarakat, seperti contoh keberadaan mereka sering untuk membantu menjaga keamanan sekitar lingkungan, produk pedagang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat secara cepat bila menjamu teman / tamu, tanpa membayar lebih dahulu misalnya, dan juga adanya interaksi dengan para pembantu rumah tangga yang ada di hampir

setiap rumah sehingga tanpa disadari hal ini akan meningkatkan strategi promosi pada jualannya.

- **Rasa Kepercayaan**, kerja keras yang telah ditunjukkan oleh sebagian besar pedagang keliling dengan tetap bertahan cukup lama berdagang di kota Manado membangun rasa percaya diri dan kemampuan saling percaya (trust) yang baik. Kondisi ini tentu akan terus dipelihara oleh mereka dan akan menjadi faktor penting bagi mereka untuk menjalin kerja sama dengan pihak ketiga. Masalah kejujuran dan kepercayaan adalah modal dasar dalam berhubungan dan berdagang. Kemauan untuk menepati janji, membayar kembali (*willingness to pay*) akan menjadi dasar bagi perbankan dalam mencairkan kredit.

3.3.8. Perlunya Organisasi Pedagang Keliling

Kelompok, perkumpulan, asosiasi, paguyuban pedagang keliling adalah embrio terjadinya suatu organisasi yang lebih baik. Memang pada saat wawancara ada beberapa pedagang yang menyatakan ketidaktahuan mereka tentang pentingnya akan keberadaan organisasi ini. Mereka para pedagang keliling tersebut lebih senang berjalan sendiri-sendiri dengan beranggapan bahwa mereka tidak mempunyai waktu untuk hal itu. Tetapi sebenarnya bila dilihat dari jadwal kegiatan harian mereka, sebenarnya masalah waktu ini sebenarnya tidak menjadi masalah dikarenakan hampir sebagian besar pedagang keliling mempunyai cukup waktu yang luang pada sore hingga malam harinya di rumah kontrakan mereka, dikarenakan pada jam-jam tersebut mereka sudah tidak berjualan lagi.

Potensi kelompok akan selalu mempunyai nilai lebih dibanding dengan hanya mengandalkan kekuatan-kekuatan individu-individu. Dengan organisasi yang baik maka hal ini akan mempunyai nilai lebih dalam bernegosiasi, organisasi dapat mengontrol dan mengikat anggotanya dalam banyak hal yang akan lebih menguntungkan para anggotanya. Sebagai contoh, para pedagang tidak akan mudah menerima pinjaman dari manapun sumbernya, bila tidak ada referensi dari teman, organisasi atau siapapun yang menjamin. Organisasi dapat menjamin hal-hal semacam ini, lebih-lebih bila akan mendapatkan fasilitas kredit dari lembaga keuangan formal seperti perbankan.

Pada intinya organisasi apapun bentuknya dapat membantu anggotanya dalam mengatasi persoalan, karena potensi organisasi adalah potensi kolektif para anggota. Organisasi juga bisa mendorong meningkatnya jaringan atau network yang akan lebih luas dibanding dengan jaringan antar individu. Kedepan organisasi sangat penting bagi para pedagang keliling, lebih-lebih bila ingin memperoleh fasilitas dari perbankan agar tidak tergantung pada sumber pembiayaan informal yang biayanya jauh lebih tinggi. Potensi individu pedagang keliling jauh lebih besar bila digabungkan menjadi suatu kelompok berdasarkan hasil perhitungan diatas dan hal ini akan membawa keuntungan yang lebih bagi para pedagang kelompok.

Perihal kegunaan kelompok/organisasi para pedagang keliling juga dijamin oleh staf dari perbankan dalam hal ini Bank BUMN unit Pasar Karombasan, karena dengan adanya kelompok pedagang maka akan mempermudah bank untuk melakukan penilaian kelayakan usaha dengan adanya jaminan yang diberikan kelompok pedagang tersebut. Ini tentunya merupakan suatu solusi yang terbaik sampai saat ini untuk para

pedagang bisa mendapatkan akses pembiayaan dari perbankan, walaupun kemungkinan besar para pedagang tersebut tidak secara langsung berhadapan dengan pihak bank melainkan para pengurus kelompok pedagang yang akan mewakilinya.

4.3.9. Potensi Pedagang Keliling sebagai Debitur Ideal

Pedagang keliling oleh perbankan dalam hal ini oleh pihak perbankan dikategorikan sebagai pengusaha micro, dikarenakan melihat potensi mereka berdasarkan omzetnya. Para pedagang juga menerapkan prinsip ekonomi dalam arti akan mencari sumber pembiayaan yang dapat mereka jangkau, dan selama masih memberikan kontribusi pada keuntungan maka mereka akan terima.

Selama ini akses pembiayaan yang mereka dapatkan selain kerabat keluarga adalah para "koperasi" atau "bank keliling". Pada saat mereka diperhadapkan dengan situasi kesulitan ekonomi yang bersifat mendadak maka tidak ada jalan lain selain menerima pinjaman dari "koperasi" atau "bank keliling" ini. Sebenarnya mereka menyadari bahwa bunga pinjaman yang dikenakan atas mereka termasuk sangat tinggi yaitu sekitar 25%-30% perbulan, tetapi apa boleh buat terpaksa mereka meminjam karena terdesak masalah keuangan. Keunggulan satu-satunya dari "koperasi" atau "bank keliling" ini adalah tidak adanya persyaratan yang rumit dalam meminjam, hanya bermodalkan KTP daerah dan menetapnya tempat berjualan mereka, maka mereka akan langsung menerima pinjaman tersebut. Rata-rata para pedagang pernah memanfaatkan jasa "koperasi" atau "bank keliling" dan mereka mendapatkan pinjaman sebesar Rp 1.000.000,- sampai Rp 2.000.000,- dimana mereka diharuskan membayar angsuran sebanyak 40 kali dengan angsuran harian sebesar Rp 30.000,- sampai Rp 60.000,- tetapi pada awal pinjamannya mereka langsung dipotong di depan sebesar Rp 100.000,- .

Yang menarik disini adalah bahwa mereka selalu membayar angsuran dengan tepat waktu tanpa adanya kendala dalam pembayaran, karena mereka menganggap bahwa pinjaman itu harus segera dilunasi kalau tidak, bisa berdosa dan akan membuat malu. Dari hal ini bisa dilihat bahwa moralitas sebagian besar pedagang ini sangat baik sebab sebagian besar dari mereka memang langsung datang dari kampung sehingga nilai-nilai moral agama masih dipegang teguh. Selain itu pula mereka menyadari bahwa pinjaman kepada "koperasi" atau "bank keliling" ini amat sangat beresiko sehingga mereka tidak setiap waktu melakukan pinjaman, padahal hampir setiap hari mereka selalu didatangi oleh para petugas "koperasi" atau "bank keliling" menawarkan pinjaman. Hal ini bisa menjadi suatu indikator bahwa sebenarnya mereka sangat berpotensi karena mereka taat dalam melakukan pembayaran pinjaman dan para pedagang sepenuhnya menerapkan prinsip kehati-hatian dalam meminjam agar meminjam sesuai dengan kemampuan mereka sendiri.

Potensi ini sebenarnya sudah dirasakan oleh pihak perbankan, karena pihak bank BRI memang disegmentasikan khusus untuk pedagang menengah ke bawah, dengan jangkauan kredit dari Rp 1.000.000,- sampai Rp 100.000.000,-.

Untuk pedagang menengah, BRI Unit memberikan pinjaman sampai dengan Rp 100.000.000,- dan untuk pedagang mikro diberikan pinjaman antara Rp 1.000.000,- sampai Rp 5.000.000,-. Khusus untuk calon debitur pedagang keliling yang termasuk dalam pengusaha mikro maka BRI mempunyai skema Kredit yang

dinamakan **OKUPEDES** yaitu Kredit Usaha Pedesaan dengan program kredit yang diberikan bernama **OKredit Skala Mikro** (KSM). Untuk KSM ini pihak BRI Unit menerangkan bahwa prioritas utama debitur memang ditujukan untuk pengusaha mikro dan yang menariknya adalah untuk kredit ini tidak memerlukan keterikatan adanya agunan / jaminan. Adapun yang menjadi faktor utama dalam pemberian Kredit KSM ini adalah dilihat dari lamanya berusaha minimal 1 tahun dan lokasi usaha yang menetap atau lebih baik bila adanya surat keterangan dari kelompok atau asosiasi pedagang yang memberikan jaminan keberadaan pedagang tersebut memang valid.

Memang cukup menggembirakan bahwa adanya pihak perbankan, walaupun baru BRI Unit yang berani, yang telah melihat kekuatan para pedagang kecil ini sebagai suatu potensi ekonomi yang perlu dikembangkan. Hal ini bisa dipandang sebagai suatu indikator bahwasanya pedagang keliling ini mempunyai potensi yang bisa diberdayakan lagi.

Selanjutnya ada beberapa parameter dari pihak BRI Unit untuk menilai calon nasabah yang akan menerima kredit skala mikro ini, yaitu :

- Keberlangsungan usaha, artinya jenis usaha yang ditekuni atau dijalani harus di atas satu tahun.
- Lokasi usaha yang tetap, bahwa pedagang harus mempunyai tempat mangkal yang tetap setiap harinya dan itu bisa dibuktikan dengan pengenalan para warga sekitarnya terhadap para pedagang yang berjualan di tempat tersebut.
- Adanya omzet harian yang jelas, bahwa pedagang harus mempunyai suatu omzet yang stabil ataupun telah mempunyai pelanggan yang cukup dalam menopang keberlanjutan usahanya.
- Surat keterangan diri seperti Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga, hal ini diperlukan agar identitas pedagang bisa diketahui dengan jelas dan pasti keberadaannya.
- Surat Keterangan Usaha dari Pejabat setempat, artinya bahwa pedagang yang mempunyai lokasi yang tetap biasanya memiliki surat keterangan dari pejabat yang berwenang seperti pejabat pasar, pejabat lingkungan sekitar ataupun bisa dilakukan oleh surat keterangan yang dikeluarkan oleh pengurus asosiasi pedagang.
- Agunan yang bersifat tidak terikat seperti surat BPKB kendaraan bermotor, artinya agunan diperlukan untuk melihat itikad baik dan hanya ditiptkan saja di Bank tidak dimasukkan di dalam perjanjian, tetapi bila tidak ada agunan, bisa asosiasi pedagang sebagai pemberi jaminan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. KESIMPULAN

- Pedagang keliling yang beroperasi di kota Manado adalah 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. Kedatangan para pendatang ini ke Kota Manado untuk menjalankan usaha informal di kota karena mereka sadar

bahwa mereka tidak dapat bersaing mendapatkan pekerjaan formal di pabrik atau di kantor di kota.

- Disadari oleh para pedagang bahwa berusaha di sektor informal masih lebih baik penghasilannya dibandingkan dengan bekerja di sektor lainnya seperti di pabrik, selain itu pula para pedagang sektor informal perkotaan ini juga merasakan adanya kebebasan dalam bekerja untuk diri mereka sendiri dan keluarga tanpa dihantui oleh tekanan kerja dari orang lain (Boss ataupun mandor).
- Pedagang keliling yang beroperasi di kawasan kota Manado ini secara periodik pulang kampung setiap tahun sekali pada saat hari raya Lebaran, Hampir seluruhnya tidak memiliki KTP Manado.
- Kebanyakan dari para pedagang mengirimkan hasil kerja mereka ke kampung untuk keluarga mereka dan tidak mempunyai pemikiran untuk disimpan agar bisa lebih mengembangkan usaha mereka. Kebanyakan hasil jerih payah mereka dihabiskan untuk hal-hal yang bersifat konsumtif di kampung seperti membeli peralatan elektronika, membuat pesta khitanan anak, membiayai pendidikan anak di kampung dan biaya memperbaiki rumah di kampung.
- Pemahaman pentingnya investasi masih sangat rendah bagi kebanyakan para pedagang, walaupun ada beberapa yang paham pentingnya berinvestasi seperti membeli tanah sawah di kampung dengan tujuan sebagai bekal masa tua-nya di kemudian hari. Investasi untuk pengembangan usaha mereka masih belum terpikirkan oleh mereka.
- Permasalahan utama para pedagang sektor informal yang ter-identifikasi adalah keterbatasan atau tidak adanya akses ke lembaga keuangan formal untuk mendapatkan kredit usaha. Selain itu pula ada rasa rendah diri dan ketidakpercayaan diri bila berhadapan dengan pihak perbankan sehubungan dengan pendidikan mereka yang rendah, padahal pendapatan mereka sangat bagus untuk bisa mendapatkan kredit dari bank.
- Pemenuhan pembiayaan yang mendesak dilakukan para pedagang dengan memanfaatkan sumber pembiayaan informal, seperti *“koperasi”* atau *“bank keliling”*, walaupun pada dasarnya para pedagang sektor informal ini menyadari bahwa pinjaman ini sangat beresiko karena bunganya yang sangat tinggi tetapi mereka tidak mempunyai pilihan lain karena kemudahan persyaratan yang diberikan.
- Para pedagang sektor Informal di kota Manado memiliki potensi usaha yang baik dengan adanya kelayakan usaha baik secara ekonomi maupun sosial yang dapat membuat usaha mereka dikembangkan di kemudian hari.
- Pedagang sektor informal belum menyadari sepenuhnya tentang manfaat dari adanya pembentukan kelompok/asosiasi/paguyuban. Karena dengan adanya pembentukan kelompok/asosiasi/paguyuban maka posisi tawar mereka jauh lebih besar dan hal ini dapat menghilangkan segala kelemahan-kelemahan yang dimiliki oleh para pedagang informal pada saat berhubungan dengan lembaga keuangan formal perbankan.
- Pihak bank, dalam hal ini BRI Unit, telah melihat potensi ekonomi dari para pedagang sektor informal dengan mengeluarkan produk perbankan yang

dinamakan Kredit Sektor Mikro, yang sampai saat ini sudah menjangkau para pedagang sektor informal yang ada.

4.2. Saran

- Pemerintah diharapkan dapat melakukan pemberdayaan awal untuk para pedagang informal dengan melakukan sosialisasi mengenai manfaat dari pembentukan kelompok/ asosiasi/paguyuban antar para pedagang informal.
- Pihak Perbankan bisa melakukan pendekatan-pendekatan yang lebih baik lagi dengan memberikan penyuluhan pentingnya pemanfaatan lembaga perbankan bagi usaha mereka.
- Model dan cara kerja Grameen Bank di Bangladesh dapat diadopsi dengan perubahan-perubahan sesuai kultur di Indonesia, sehingga model tersebut dapat diterapkan untuk memberdayakan para pedagang sektor informal perkotaan ini. Model dan cara kerja Grameen Bank ini merupakan sebuah strategi micro banking yang sangat baik bila diterapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alston, Margaret & Wendy Bowles. (1998). *Participatory Research Appraisal dalam Pengabdian Pemberdayaan Masyarakat*. Bandung: Humaniora.
- Bappeda DKI dan LP3ES. (2000). *Evaluasi Program-Program Pemberdayaan di DKI Jakarta*. Jakarta.
- Creswell, John W. (1984). *Research Design Qualitative and Quantitative*. Thousands Oaks, Sage Publication.
- Dasima Raimon, John Milton, Freeman. (1980) *Prinsip Ekologi untuk membangun Ekonomi*. Jakarta: Gramedia.
- De Soto, H. (1990). *Ekonomi Informasi Menjawab Marx*. Jakarta: Majalah Titan No.2.
- De Soto, H. (1991). *Pertumbuhan Ekonomi Bawah Tanah di Peru*. Jakarta : Majalah Prisma Mei 1991- LP3ES.
- Dieter-Evers, H. (1991). *Ekonomi Bayangan Produksi Subsisten dan Sektor di Luar Aktivitas Pasar Umum dan yang terlepas dari Negara*. Jakarta: Prima No.5 1991-LP3ES.
- Djayadi, Rizal H. (2001). *Metode Riset dalam Community Development*.
- Dwianto, D.R. (2001). *Pendekatan Pemberdayaan Dalam Pembangunan Komunitas*. Jakarta: Unpublished Paper.
- Gulli, H. (1998). *Microfinance and Poverty: Questioning the Conventional Wisdom Inter-American Development Bank*. USA.
- Ife, Jim. (1995). *Community Development, Creating Community Alternatives, Vision, Analysis And Practice*. Australia : Longman Australia .
- Irawan, Prasetyo. (2000). *Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial*. Depok : FISIP UI Press.
- Neumann, William Lawrence. (2003). *Social Research Method: Qualitative and Quantitative Approach* Fifth Edition. Boston: Allyn and Bacon.
- Kartasasmita, Ginandjar. (1996). *Pembangunan Untuk Rakyat, Memadukan Pertumbuhan Dan Pemerataan*. Jakarta : CIDES.
- Kuntjoro-Jakti, D. (1986). *Kemiskinan di Indonesia*. Jakarta: Yayasan Obor.
- McGee, T. (1985). *Perombakan Struktural dan kota di dunia ketiga, Suatu Teori Involusi Kota*. Jakarta : Gramedia.

- Moleong, Lexy J. (2002). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosda Karya.
- Nawawi, H. Hadari. (2001). *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Nugroho, H. (1997). *Institusi-Institusi Mediasi sebagai sarana Pemberdayaan Masyarakat Lapis Bawah, Studi Kasus Arisan di Bantul dan Credit Union di Timor-Timur*. Jakarta: CICS.
- Rachbini, Didik J., Abdul Hamid. (1994). *Ekonomi Informal Perkotaan : Gejala Involusi Gelombang Kedua*. Jakarta : PT. Pustaka LP3ES.
- Rachbini, Didik J.. (1991). *Dimensi Ekonomi dan Politik pada Sektor Informal*. Jakarta : Prisma Mei 1991.
- Sugiyono. (2005). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Nusantara Press.
- Subangun, E. (1991). *Sektor Informal di Indonesia dari Titik Pandang Non-Akademik*. Jakarta : Prisma No. 5 Mei 1991.
- Suparlan, Parsudi. (1993) *Kemiskinan di Perkotaan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Wartono, Tri. (2003). *Usaha microbanking sebagai instrumen pemberdayaan sektor informal perkotaan*. Jakarta.
- Wibisono, C. (1999). *Menelusuri Akar Krisis Indonesia*. Jakarta: Gramedia.
- Wirahadikusumah, M. (1991). *Sektor Informal sebagai Bumper pada Masyarakat Kaptalis*. Jakarta: Prisma no. 5 Mei 1991.
- Wirutomo, Paulus. (2001). *Format-Format Pemberdayaan Komunitas di DKI Jakarta*. Jakarta: Unpublished.