

## **BAB II**

### **Tinjauan Pustaka**

#### **1.1.Landasan Teori**

##### **1.1.1 Definisi Pedagang**

Pedagang adalah orang atau badan yang melakukan aktivitas jual beli barang atau jasa dipasar (Pemkot Yogyakarta, 2009).

Dalam konteks usaha mikro, pedagang Mikro adalah suatu bentuk kegiatan ekonomi yang berskala kecil yang banyak dilakukan oleh sebagian masyarakat lapisan bawah dengan sektor informal atau perekonomian subsisten, dengan cirri-ciri tidak memperoleh pendidikan formal yang tinggi, keterampilan rendah, pelanggannya banyak berasal dari kelas bawah, sebagian pekerja adalah keluarga dan dikerjakan secara padat karya serta penjualan eceran, dengan modal pinjaman<sup>7v</sup> dari bank formal kurang dari dua puluh lima juta rupiah guna modal pinjaman dari bank formal kurang dari dua puluh lima juta rupiah guna modal usahanya (Deperindag, dan Abdullah et, et. al: 1996).

Di dalam aktivitas perdagangan, Pedagang adalah orang atau instusi yang memperjualbelikan produk atau barang, kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam ekonomi, pedagang dibedakan menurut jalur distribusi yang dilakukan dapat dibedakan menjadi : pedagang distributor (tunggal), pedagang partai besar, dan pedagang eceran. Sedangkan

menurut pandangan sosiologi ekonomi menurut Drs. Damsar, MA membedakan pedagang berdasarkan penggunaan dan pengelolaan pendapatan yang dihasilkan dari perdagangan dan hubungannya dengan ekonomi keluarga. Berdasarkan penggunaan dan pengelolaan pendapatan yang diperoleh dari hasil perdagangan, pedagang dapat dikelompokkan menjadi :

- a. Pedagang profesional yaitu pedagang yang menggunakan aktivitas perdagangan merupakan pendapatan/sumber utama dana satu-satunya bagi ekonomi keluarga.
- b. Pedagang semi-profesional yaitu pedagang yang mengakui aktivitas perdagangan untuk memperoleh uang tetapi pendapatan dari hasil perdagangan merupakan sumber tambahan bagi ekonomi keluarga.
- c. Pedagang Subsistensi yaitu pedagang yang menjual produk atau barang dari hasil aktivitas atas subsistensi untuk memenuhi ekonomi keluarga. Pada daerah pertanian, pedagang ini adalah seorang petani yang menjual produk pertanian ke pasar desa atau kecamatan.
- d. Pedagang Semu adalah orang yang melakukan kegiatan perdagangan karena hobi atau untuk mendapatkan suasana baru atau untuk mengisi waktu luang. Pedagang jenis ini tidak diharapkan kegiatan perdagangan sebagai sarana untuk memperoleh pendapatan, malahan mungkin saja sebaliknya ia akan memperoleh kerugian dalam berdagang.

### 1.1.2 Perilaku Pedagang

Perilaku pedagang di pasar tradisional menurut (Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No 23/MPP/KEP/I/1998) yaitu :

a. Jumlah pedagang yang saling meningkat

Jumlah pedagang yang ingin berjualan di pasar tradisional dari waktu ke waktu mengalami peningkatan. Hal ini berdampak pada kebutuhan tempat yang juga semakin meningkat. Jika tempat tidak tersedia, maka timbul pemaksaan dan mengabaikan tata ruang pasar.

b. Kesadaran yang rendah terhadap kedisiplinan, keberhasilan dan ketertiban. Para pedagang yang umumnya berpendidikan rendah, tidak memiliki kesadaran yang tinggi tentang perlunya kedisiplinan, kebersihan, dan ketertiban. Kondisi ini dibiarkan oleh para pengelola pasar tanpa ada keinginan untuk melakukan proses edukasi atau pelatihan secara berkala terhadap pedagang.

c. Pemahaman yang rendah terhadap konsumen selalu berubah-ubah, tetapi para produsen dan pedagang tidak bisa mengikutinya karena terbatasnya pedagang pengetahuan dan informasi. Mereka pada umumnya berkembang secara alamiah tanpa ada persiapan untuk memasuki era persaingan.

Masalah yang bisa dihadapi oleh pedagang di pasar tradisional adalah kekurangan modal apalagi ditambah dengan inflasi yang tidak menentu.

### 1.1.3 Ciri-ciri Pedagang Tradisional

Adapun ciri-ciri dari pedagang pasar tradisional adalah sebagai berikut :

a. Modal yang mereka punya relative kecil

Para pedagang tak mempunyai keberanian mendatangi bank umum untuk memperoleh modal, mengingat rumitnya prosedur dan persyaratan yang sulit mereka penuhi. Apalagi kebanyakan dari mereka buta huruf dan tak punya asset sebahagia jaminan. Akhirnya mereka-mereka berpaling pada rentenir, yang setiap saat mampu memberikan pinjaman dengan cepat, tanpa butuh waktu lama dan proses yang rumit.

b. Biasanya mereka melakukan perdagangan hanya memenuhi kebutuhan saat itu. Maksudnya para pedagang tradisional biasanya kurang memperhitungkan adanya tabungan masa depan. pendapatan yang mereka dapatkan langsung mereka belikan ke barang dagangan, beli keperluan sehari-hari dan tentunya membayar cicilan hutang.

c. Pendidikan para pedagang relative rendah bahkan buta huruf sehingga mereka kurang melihat prospek masa akan datang, bagi mereka perdagangan yang mereka lakukan selama telah memenuhi kebutuhan sudah cukup. Lebih cenderung memilih melakukan pinjaman kepada rentenir karena prosesnya mudah.

#### **1.1.4 Definisi Rentenir**

Secara awam dapat didefinisikan bahwa rentenir adalah orang yang meminjamkan uang kepada nasabahnya dalam rangka memperoleh profit melalui penarikan bunga.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) rentenir adalah orang yang memberikan nafkah dan membuang uang/tukar riba/pelepas uang/lintah darat (KBBI,1990: 457).

Satu hal yang perlu diperhitungkan adalah bahwa rentenir adalah agen kapitalis yang seluruh aktivitasnya untuk mencari profit. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa rentenir memiliki dua wajah, yaitu rentenir sebagai “lintah darat” di satu sisi karena menarik bunga yang tinggi, tetapi sekaligus sebagai “agen perkembangan” pada sisi yang lain karena menompang dinamika perdagangan dan mencukupi kelangkaan uang tunai masyarakat.

Jadi rentenir adalah sosok sumber daya yang sangat diperlukan bagi para pedagang untuk mendukung aktivitasnya baik secara langsung maupun tidak langsung. Secara langsung kredit dari rentenir itu kegiatan produksi, sedangkan secara tidak langsung kredit itu digunakan untuk konsumsi, baik yang wajar hingga yang konsumtif (Heru Nugroho, 2001 : 18 : 36 : 245).

#### **1.1.5 Dampak Negatif dan Positif Rentenir**

Dampak-dampak negatif dari lembaga keuangan pedesaan adalah (Teguh, 1999: 107) :

- a. Bersifat eksplotatif karena adanya kehendak mendapatkan keuntungan yang relative besar dari pemberi kredit.
- b. Dalam jangka waktu yang relative lama kredit ini mengurangi konsumsi dan produksi dimasa dating.
- c. Kredit informal banyak digunakan untuk keperluan konsumtif sehingga mengurangi kegiatan produktif masyarakat dimasa yang akan dating.
- d. Kenyamanan memiliki barang-barang konsumsi yang relative jauh dibawah kemampuan pendapatan menimbulkan beban dan kerugian konsumsi bagi masyarakat dimasa akan dating dan menimbulkan tabungan yang diperiksakan.
- e. Menghambat proses pemerataan distribusi pendapatan masyarakat.
- f. Jangka waktu yang pendek dalam pelunasan hutang menyebabkan kesulitan bagi peminjam kredit sehingga mengakibatkan perubahan pada pendapatan, konsumsi dan sumber-sumber lain yang dibutuhkan.

Dampak positif dari lembaga keuangan kredit pedesaan :

1. Dalam kondisi mendesak, lembaga kredit dapat membantu krisis keuangan sementara.
2. Eksistensi lembaga keuangan informal dalam waktu yang relative singkat dapat meningkatkan konsumsi dan prestasi masyarakat.
3. Membantu masyarakat dalam pengadaan input-output produksi.

### 1.1.6 Definisi Usaha Mikro

Menurut Bank Indonesia, usaha mikro adalah usaha yang di jalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin dengan ciri-ciri: dimiliki oleh keluarga, mempergunakan teknologi sederhana, memanfaatkan sumber daya local, serta lapangan usaha yang mudah dimasuki dan ditinggalkan.

Menurut Keputusan Menteri Keuangan No. 40/KMK.06/2003 Tanggal 29 Januari 2003, usaha mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan yang memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 100 juta per tahun, dan dapat mengajukan kredit kepada bank yang paling banyak Rp 50 juta. Ciri-ciri Usaha Mikro, antara lain:

- a. Belum melakukan manajemen/catatan keuangan, sekalipun yang sederhana, atau masih sangat sedikit yang mampu membuat neraca usahanya.
- b. Pengusaha atau SDM-nya berpendidikan rata-rata sanget rendah, umumnya tingkat SD, dan belum memilikinya jiwa wirausaha yang memadai,
- c. Pada umumnya tidak/belum mengenal perbankan tapi lebih mengenal rentenir atau tengkulak,
- d. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP
- e. Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki pada umumnya kurang dari 4 orang

Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam meningkatkan intermediasinya, karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain: (Ismeth Abdullah, infokop edisi 24 th.2004)

1. Perputaran usaha (*turn over*) umumnya cepat. Kemampuannya menyerap dana yang relatif mahal dan dalam situasi krisis ekonomi, kegiatan usahanya tetap berjalan bahkan mampu berkembang, karena biayanya manajemennya yang relatif rendah.
2. Pada umumnya para pelaku mikro tekun, sederhana, serta dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

### **1.1.7 Peran Usaha Mikro dan Kecil (UMK)**

Menurut Rudjito (2003:40) setidaknya ada empat aspek utama yang menjadi alasan mengapa UMK memiliki peran strategis yaitu:

- a. Aspek manajerial yaitu meliputi peningkatan produktivitas, omzet, tingkat itilisasi, tingkat hunian, meningkatkan kemampuan pemasaran dan pengembangan sumber daya manusia.
- b. Aspek permodalan, yaitu meliputi bantuan modal (penyisahan 1-5% keuntungan BUMN dan kewajiban untuk menyalurkan kredit bagi usaha kecil minimum 20 %) portofolio kredit bank dan kemudahan kredit



- c. Pengembangan program kemitraan dengan usaha besar baik lewat sistem bapak-anak angkat, PIR keterkaitan hulu-hilir (*forward linkage*), keterkaitan hilir-hulur (*backward linkage*), modal ventura atau subkontrak.
- d. Pengembangan sistem sentra industri kecil dalam suatu kawasan apakah berbentuk PIK (pemukiman industri kecil), LIK (lingkungan industri kecil) yang didukung UPT (unit pelayanan teknis) dan TPI (Tenaga Penyuluh Industri).
- e. Pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat KUB (kelompok usaha bersama), kopinkra (koperasi industri kecil dan kerajinan)

Menurut lestari (2007) untuk memenuhi kebutuhan permodalan tersebut , UMK paling tidak menghadapi empat masalah yaitu :

1. Masih rendahnya atau terbatasnya akses UMK terhadap berbagai informasi, layanan, fasilitas keuangan yang disediakan oleh keuangan formal, baik bank, maupun non bank misalnya dana BUMN, ventura.
2. Prosedur dan persyaratan perbankan yang terlalu rumit sehingga pinjaman yang diperoleh tidak sesuai kebutuhan baik dalam hal jumlah maupun waktu, kebanyakan perbankan masih menempatkan agunan material sebagai salah satu persyaratan dan cenderung mengesampingkan kelayakan usaha.
3. Tingkat bunga yang dibebankan dirasakan masih tinggi.

4. Kurangnya pembinaan, khususnya dalam manajemen keuangan, seperti perencanaan keuangan, penyusunan proposal dan lain sebagainya.

UU No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah dalam pasal disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Usaha mikro dan kecil selain memiliki peran penting dalam penyerapan tenaga kerja, usaha mikro dan kecil juga sebagai mediasi proses industrialisasi suatu negara Anderson (dikutip Sulistyastuti 2004) membangun suatu tipologi untuk tahap-tahap industrialisasi suatu negara.

Noer Soetrisno (2004) menjelaskan usaha mikro dan kecil. Memiliki peran penting dalam perkembangan ekonomi yang ditunjukkan dalam sejumlah indikator sebagai berikut :

- a. Ketika pertumbuhan ekonomi mencapai 4,8 persen tahun 2000 dimana usaha besar (UB) belum bangkit, banyak pakar memperkirakan hal tersebut kontribusi dari usaha mikro dan kecil selain dari sektor ekonomi.
- b. Hari survei 1998 ketika awal krisis terhadap 225 ribu usaha mikro dan kecil diseluruh Indonesia menunjukkan bahwa 4 persen saja usaha mikro dan kecil menghentikan bisnisnya 64 persen tidak mengalami perubahan

omzet 31 persen omzetnya menurun, dan bahkan 1 persen justru berkembang.

- c. Thecnical Assistant ADB pada tahun 2001 juga melakukan survei terhadap 500 usaha mikro dan kecil di medan dan semarang yang memberikan hasil bahwa 78 persen usaha mikro dan kecil menjawab tidak terkena dampak krisis moneter.

### **1.1.8 Masalah yang dihadapi usaha mikro dan kecil (UMK)**

Perkembangan usaha mikro dan kecil di indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalh tingkat itensitas dari masalah-masalah tersebut tidak bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar wilayah atau lokasi, antar sentra, antar sektor atau subsektor atau jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan atau sektor yang sama (tambunan, 2002), meski demikian masalah yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil menurut tambunan (2002) :

- a. Kesulitan pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan usaha mikro dan kecil. Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran adalah tekanan-tekanan persaingan, baik pasar domestik dari produk serupa buatan usaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor.

b. Keterbatasan financial

Usaha mikro dan kecil. Khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek financial: mobilitas modal awal (*star up capital*) dan akses ke modal kerja, financial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang

c. Keterbatasan SDM

Keterbatasan SDM juga merupakan salah satu kendala serius bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek entrepreneurship, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, engineering, design, quality control, organisasi bisnis, akuntansi, data processing, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Keterbatasan ini menghambat usaha mikro dan kecil Indonesia untuk dapat bersaing di pasar domestik maupun pasar internasional.

d. Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku (dan input-input lainnya) juga sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia. Keterbatasan ini dikarenakan harga baku yang terlalu tinggi sehingga tidak terjangkau atau jumlahnya terbatas.

e. Keterbatasan teknologi

Usaha mikro dan kecil di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-

alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya total factor productivity dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat.

Genewati (1997) menyebutkan bahwa permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil dapat bersifat internal maupun eksternal. Secara internal kendala usaha mikro dan kecil adalah modal, teknologi, akses pasar, keterbatasan manajemen dan SDM serta informasi yang terbatas. Sedangkan faktor eksternal adalah kebijakan-kebijakan pemerintah yang tidak mikro dan kecil seperti praktek monopoli dan proteksi terhadap beberapa industri besar.

Menurut suhardjono (2003) permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil meliputi :

#### 1. Masalah finansial

- a. Kurangnya kesesuaian (terjadinya mismatch) antara dan yang tersedia yang dapat diakses oleh usaha mikro dan kecil.
- b. Tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan usaha mikro dan kecil.
- c. Biaya transaksi yang tinggi yang disebabkan oleh prosedur kredit yang cukup rumit sehingga menyita banyak waktu sementara jumlah kredit yang di kururkan kecil.

- d. Kurangnya akses ke sumber dana yang formal, baik disebabkan oleh ketiadaan bank di plosok maupun tidak tersedianya informasi yang memadai.
  - e. Bunga kredit untuk investasi maupun modal kerja yang cukup tinggi.
  - f. Banyaknya usaha mikro dan kecil yang belum bankable, baik disebabkan belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial
2. Masalah Non-financial
- a. Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan quality control yang disebabkan oleh minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi serta kurangnya pendidikan dan pelatihan
  - b. Kurangnya pengetahuan pemasaran, yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh usaha mikro dan kecil mengenai pasar, selain karena keterbatasan kemampuan usaha mikro dan kecil untuk menyediakan produk atau jasa yang sesuai dengan keinginan pasar.
  - c. Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) serta kurangnya sumber daya untuk mengembangkan SDM.
  - d. Kurangnya pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi.
3. Masalah link age dengan perusahaan
- a. Industri pendukung yang lemah

- b. Usaha mikro dan kecil memanfaatkan atau menggunakan sistem cluster dalam bisnis belum banyak.

#### 4. Masalah ekspor

- a. Kurangnya informasi mengenai pasar ekspor Kurangnya informasi mengenai pasar ekspor yang dapat di manfaatkan
- b. Kurangnya lembaga yang dapat membantu mengembangkan ekspor
- c. Sulitnya mendapat sumber dana untuk ekspor.
- d. Pengurusan dokumen yang diperlukan untuk ekspor yang birokratis.

Menurut ridwan (2004) permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro meliputi :

##### 1. Aspek pemasaran

Pengusaha mikro tidak memiliki perencanaan dan strategi pemasaran yang baik usahanya hanya dimulai dari coba-coba, bahkan tidak sedikit yang karena terpaksa. Jangkauan pemasarannya sangat terbatas, sehingga informasi produknya tidak sampai kepada calon pembeli potensial. Mereka hampir tidak memperhitungkan tentang calon pembeli dan tidak mengerti bagaimana harus memasarkannya.

##### 2. Aspek manajemen

Pengusaha mikro biasanya tidak memiliki pengetahuan yang baik tentang sistem manajemen pengelolaan usaha. Sehingga sulit dibedakan antar aset keluarga dan usaha. Bahkan karena banyak

diantara mereka yang memanfaatkan ruang keluarga untuk perencanaan usaha tidak dilakukan, sehingga tidak jelas arah dan target usaha yang akan dijalankan dalam periode waktu tertentu

### 3. Aspek teknis

Berbagai aspek teknis yang masih sering menjadi problem meliputi: cara produksi, sistem penjualan sampai pada tidaknya badan hukum serta perizinan usaha yang lain

### 4. Aspek keuangan

Kendala yang sering mengemukakan setiap perbincangan usaha kecil adalah lemahnya bidang keuangan pengusaha mikro hampir tidak memiliki akses yang luas kepada sumber permodalan. Kendala ini sesungguhnya dipengaruhi oleh tiga kendala diatas. Kebutuhan akan permodalan tidak dapat dipenuhi oleh lembaga ke dapat memenuhi prosedur yang ditetapkan.

## **1.1.9 Pasar Tradisional**

Pasar tradisional adalah pasar yang dikelola secara sederhana dengan bentuk fisik tradisional yang menerapkan sistem transaksi tawar menawar secara langsung dimana fungsi utamanya adalah untuk melayani kebutuhan masyarakat baik didesa, kecamatan dan lainnya (sinaga 2008).

Pengertian yang lain pasar tradisional merupakan tempat penjual dan pembeli memperdagangkan barang-barangnya secara berpindah dari satu tempat ke tempat yang lain sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati



bersama. Sistem ekonomi tradisional ini masih berperan penting dalam kehidupan masyarakat desa.

(Said Syahbuddin, [www.melayuOnline.com:20/02/2009](http://www.melayuOnline.com:20/02/2009)).

Dalam pasar tradisional terhadap kesepakatan masyarakat mengenai tempat dan hari untuk menjual hasil produksinya. Misalnya, padahari senin di desa A, kamis di kota atau di desa B. Menurut Gilarso pengertian pasar dalam arti sempit adalah “suatu tempat dimana pada hari tertentu para penjual dan pembeli dapat bertemu untuk jual beli barang. Para pedagang menawarkan barang (beras, buah-buahan, dan sebagainya) dengan harapan dapat laku terjual dan memperoleh sekedar uang sebagai gantinya. Para konsumen (pembeli) datang ke pasar untuk berbelanja dengan membawa uang untuk membayar harganya.

Harga di pasar tradisional ini mempunyai sifat yang tidak pasti, oleh karena itu dapat dilakukan tawar menawar. Bila dilihat dari tingkat kenyamanannya, pasar tradisional selama ini cenderung kumuh dengan lokasi yang tidak tertata rapi. Pembeli di pasar tradisional (biasanya kaum ibu) mempunyai perilaku yang senang berinteraksi dengan berkomunikasi/berdialog dalam hal penetapan harga, mencari kualitas barang, memesan barang yang diinginkan, dan perkembangan harga-harga lainnya.

Barang yang dijual di pasar tradisional umumnya barang-barang local yang jika ditinjau dari segi kualitas dan kuantitas adalah merupakan barang yang tidak melalui penyortiran secara ketat. Dari segi kuantitas, jumlah

barang yang disediakan tidak terlalu banyak sehingga apabila ada barang yang dicari tidak ditemukan di satu kios tertentu, maka dapat dicari di kios lain. Rantai distribusi pada pasar tradisional terdiri dari produsen, distributor, sub distributor, pengecer dan konsumen. Kendala yang dihadapi pada pasar tradisional antara lain system pembayaran ke distributor atau sub distributor dilakukan dengan tunai, penjual tidak dapat melakukan promosi atau memberikan discount komoditas. Mereka hanya bisa menurunkan harga barang yang kurang diminati konsumen. Selain itu, dapat mengalami kesulitan dalam memenuhi kontinuitas barang, lemah dalam penguasaan teknologi dan manajemen sehingga melemahkan daya saing.

Sebagian besar konsumen pasar tradisional adalah masyarakat kelas menengah ke bawah yang memiliki karakteristik sangat sensitive terhadap harga. Lebih jauh tentang pasar tradisional yang memegang peranan yang strategis adalah; (menurut Keputusan Menteri Perindustrian & Perdagangan No 23/MPP/KEP/I/1998) yaitu :

- a.** Jumlah pasar tradisional di Indonesia lebih dari 13.450 dengan jumlah pedagang berkisar 12.625.000 orang (sumber : APKASI,2003)
- b.** Pasar tradisional masih merupakan wadah utama penjualan produk-produk kebutuhan pokok yang dihasilkan oleh para pelaku ekonomi bersekala menengah kecil serta mikro. Mereka adalah para petani, nelayan, pengrajin, home industry (industry rakyat). Jumlah mereka adalah puluhan juta dan sangat menyandarkan hidupnya kepada pasar tradisional.

- c. Pasar tradisional adalah wadah untuk mendapatkan berbagai keperluan dan kebutuhan pokok mayoritas penduduk di tanah air. Mereka bisa mendapatkannya dengan harga yang terjangkau.
- d. Pasar tradisional selalu menjadi indikator nasional dalam kaitannya dengan pergerakan tingkat kestabilan harga dan inflasi domestik. Dalam menghitung inflasi, harga kebutuhan pokok penduduk yang dijual di pasar tradisional seperti, beras, gula, dan Sembilan kebutuhan pokok lainnya menjadi obyek monitoring para ahli statistik setiap bulannya.
- e. Interaksi sosial sangat kental terjadi di dalam pasar tradisional ini terjadi karena mekanisme transaksinya menggunakan metode tawar-menawar. Selain itu para pedagang (produsen) dan pembeli (konsumen) dapat secara langsung berkomunikasi dan saling mengenal lebih jauh, bukan hanya menyangkut barang yang diperdagangkan tetapi juga menyangkut hal lainnya. Termasuk tentang budaya masing-masing yang terkait dengan jenis masakan dan cara berpakaian. Di pasar tradisional telah berkumpul dan berinteraksi dengan damai para anggota masyarakat dari ragam latar belakang, suku, dan ras mulai dari keturunan Arab, Cina, Batak, Padang, Sunda, Jawa, Madura, dan lainnya.

Pasar tradisional merupakan kumpulan para entrepreneur dan calon entrepreneur yang pada umumnya menggunakan modal sendiri dalam memulai usahanya.

### 1.1.10 Definisi Kredit Mikro

Kredit merupakan penyaluran dana yang dilakukan oleh pihak perbankan kepada masyarakat agar dana dapat tersalurkan bagi mereka yang membutuhkan. Menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992, yang dimaksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan pinjam-meminjam antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga, imbalan, atau hasil pembagian keuntungan.

Secara etimologis istilah kredit berasal dari bahasa Yunani (*credere*) yang berarti kepercayaan (*truth atau faith*), maksudnya adalah apabila seseorang memperoleh kredit maka mereka memperoleh kepercayaan. Sedangkan bagi si pemberi kredit artinya memberikan kepercayaan kepada seseorang bahwa uang atau barang yang dipinjamkan pasti kembali. Kredit juga dapat diartikan sebagai hak untuk menerima pembayaran atau kewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu yang diminta atau pada waktu yang akan datang karena penyerahan barang-barang yang sekarang (Kent dalam Ramadhini 2008).

Berdasarkan beberapa pengertian maka dapat disimpulkan bahwa unsure yang terkandung dalam kredit (Suyatno, 2007) adalah :

- a. Kepercayaan, yaitu keyakinan dari pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikan baik dalam bentuk uang, barang maupun jasa

benar-benar diterima kembali dalam jangka waktu tertentu pada masa yang akan datang.

- b. Waktu, yaitu suatu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang.
- c. Degree of Risk, yaitu tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima dikemudian hari. Adanya unsure resiko ini menyebabkan adanya jaminan dalam pemberian kredit.
- d. Prestasi, yaitu objek kredit baik berupa uang, barang ataupun jasa.

Menurut Kasmir (2004), prinsip-prinsip kredit yang dikenal dengan 5C adalah :

1. Character : sifat atau watak calon debitur. Hal ini bertujuan memberikan keyakinan kepada pihak perbankan bahwa sifat dari orang-orang yang akan diberikan kredit dapat dipercaya.
2. Capacity : kemampuan calon debitur dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuan calon debitur tersebut dalam mengelola bisnis serta kemampuannya mengelola uang.
3. Capital : sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki calon debitur dalam usaha yang dilakukannya.

4. Collateral : jaminan yang diberikan calon debitur yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan yang diberikan dianjurkan melebihi jumlah kredit yang diberikan.
5. Condition : penilaian kredit yang mempertimbangkan kondisi sekarang dan masa yang akan datang.

Pengertian dari kredit mikro sangat terkait dengan pengertian usaha mikro. Secara universal pengertian kredit mikro adalah definisi yang dicetuskan dalam pertemuan *The World Summit in Microcredit* di Washington pada tanggal 2-4 Februari 1997 yaitu program atau kegiatan memberikan pinjaman yang jumlahnya kecil kepada masyarakat golongan kelas menengah ke bawah untuk kegiatan usaha meningkatkan pendapatan, pemberian pinjaman untuk mengurus dirinya sendiri dan keluarganya (The World Summit in Microcredit, 2007 dalam Ramadhini, 2008).

Dalam Ramadhini (2008) mendefinisikan kredit mikro sebagai pengembangan pinjaman dalam jumlah kecil kepada pengusaha yang terlalu rendah kualifikasinya untuk dapat mengakses pada pinjaman dari bank tradisional.

Calmeadow (1999) mengartikan kredit mikro sebagai arisan pinjaman modal untuk mendukung pengusaha kecil dalam beraktivitas, umumnya dengan alternative jaminan kolateral dan system monitoring pengembalian. Pinjaman diberikan untuk melayani

modal kerja sehari-hari, sebagai modal awal untuk memulai usaha, atau sebagai modal investasi untuk membeli asset tidak bergerak. Kredit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah suatu kredit kepada debitur usaha mikro, kecil dan menengah yang memenuhi defisi dan kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM. Berdasarkan Undang-Undang tersebut, UMKM adalah usaha produktif yang memenuhi criteria usaha dengan batasan tertentu kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan.

#### **1.1.11 Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Pilihan Kredit Informal**

Menurut Muhammad Teguh (199: 108) dalam penelitiannya mengenai peranan Lembaga Kredit Informal bahwa ada 6 faktor yang mempengaruhi pilihan masyarakat terhadap kredit informal yaitu :

- a. Adanya restriksi (pembatasan) yang dibuat oleh lembaga keuangan formal melalui peraturan-peraturan yang diterapkan oleh lembaga tersebut.
- b. Adanya keahlian tertentu dari pemberi kredit informal dalam menanggapi kebutuhan masyarakat.
- c. Akibat ketidaksabaran masyarakat.
- d. Keperluan-keperluan yang mendesak dari masyarakat.
- e. Adanya persepsi masyarakat yang lebih berorientasi pada kebutuhan sekarang dari pada dimasa dating.

- f. Tidak adanya alternative lain yang dapat dimanfaatkan sebagai sumber dana.

Ada lima alasan menurut Iyuk Wahyudi, kenapa rentenir sebagai lembaga pembiayaan non-formal tetap eksis sampai sekarang khususnya dikalangan masyarakat miskin dan lemah (Rentenir, Antara Hujatan dan Sanjungan, Harian Kompas, senin, 23/09/2008) yaitu :Simpel tidak birokratis dan berbelit-belit sangat mempertimbangkan aspek momentum. Artinya, rentenir mampu memberikan dana nasabahnya disaat yang tepat.

1. Pendekatan budaya setempat, artinya rentenir dating sebagai kawan/kolega yang senyatanya.
2. Berinteraksi dengan didasari oleh saling kenal dan rasa saling percaya.
3. Pemahaman mendalam terhadap bisnis si nasabah. Artinya, si rentenir tahu kapan waktu panennya, kapan menjualnya, kapan butuh uang, resiko, bahkan hingga tingkat keuntungan yang akan di peroleh para klien-nya.
4. Progresif dan proaktif, artinya lebih sering rentenir terjun langsung ke lokasi usaha si calon nasabah.

## **1.2 Hasil Penelitian Terdahulu**

Dalam penelitian ini, sebagai bahan perbandingan serta penunjang penelitian serta penunjang penelitian, terdapat beberapa hasil penelitian (karya ilmiah) yang di jadikan telaah pustaka oleh penulis, yakni:



1. Skripsi yang di susun oleh Muhammad Ridwan, mahasiswa program studi ekonomi pembangunan, fakultas ekonomi, universitas islam Indonesia Yogyakarta (2006) dengan judul, “Determinan dari kredit rentenir untuk pedagang mikro (Studi kasus pada pedagang Mikro di pasar tradisional Gunung kidul Yogyakarta)”.

Terdapat dua fokus yang di kaji dalam penelitian pertama, mengetahui seberapa besar keuntungan bersih per bulan (dalam persen) terhadap pinjaman pedagang mikro kedua, mengetahui seberapa besar pengaruh bunga pinjaman perbulan (dalam persen) terhadap pinjaman pedagang mikro.

Kedua fokus di atas menjadi analisis kemudian melahirkan kesimpulan sebagai berikut:

- a. Keuntungan (dalam persen)

Dilihat dari hasil regresi variabel tingkat keuntungan sangat berpengaruh dalam menentukan besarnya jumlah pinjaman dengan lebih tingginya tingkat keuntungan yang di peroleh pedagang mikro di bandingkan dengan tingginya tingkat bunga pinjaman bukanlah suatu kendala bagi pedagang mikro untuk melekukan pinjaman.

- b. Bunga pinjaman (dalam persen)

Adapun variabel tingkat bunga dalam penelitian ini kurang berperan dalam menentukan besarnya jumlah pinjaman karena

meskipun tingkat bunga pinjaman per bulan relative tinggi, para pedagang mikro tetap melakukan pinjaman kepada rentenir.

Dilihat dari fokus yang diteliti, penelitian Mohammad Ridwan memiliki perbedaan dengan apa yang akan di teliti oleh penulis. Seperti yang di jabarkan dalam rumusan masalah, penulis akan lebih melihat dari sudut pandang pedagang pasar itu sendiri terhadap ketergantungan kredit dari rentenir.

2. Skripsi yang di susun oleh Untung Cahyana, Mahasiswa Universitas Sanata Dharma Yogyakarta (1997) dengan judul “Cara Kerja Rentenir dan Pengaruh Terhadap Pedagang Pasar (Studi Kasus: Pasar Sentolo, Ds.Sentolo, Kec. Sentolo, Kab. Progo, Prov. Daerah Istimewa Yogyakarta)”

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran mengenai hubungan antara cara kerja rentenir dalam memperoleh nasabah dengan factor-faktor yang mendukung pedagang pasar memilih menjadi nasabah rentenir, tanggapan pedagang pasar terhadap cara pemberian pinjaman dari rentenir dan konsep cara kerja lembaga kredit formal (dalam hal ini BRI sebagai pembanding).

Penelitian ini menggunakan metode populasi sampel yang di ambil dari 50 pedagang pasar. Teknik yang dipakai dalam analisis data adalah analisis deskriptif dan analisis statistic dengan menggunakan Korelasi Product Moment.

Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa cara kerja rentenir ternyata dalam memberikan pinjaman dengan syarat ringan dan prosedur yang dilakukan cukup sederhana, mudah dan cepat dengan beban bunga 10% per bulan. Sedangkan cara kerja lembaga kredit formal (BRI) dalam memberikan pinjaman membutuhkan syarat-syarat tertentu dan prosedur yang digunakannya memakan beberapa langkah. Adapun untuk beban bunga dari pinjaman ini adalah sebesar 1,5% per bulan.

Bila dibandingkan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis, penelitian di atas memiliki perbedaan dari sudut pandang yang di angkat. Penelitian diatas menggunakan sudut pandang rentenir sebagai objek penelitian mengenai cara serta perannya dalam memberikan dana pinjaman untuk pedagang pasar Sentolo. Sebaliknya, penelitian yang akan di lakukan oleh penulis melihat dari sudut pandang pedagang pasar. Waktu serta tempat penelitian juga memiliki arti lain, dimana penelitian tersebut dilakukan pada masa-masa atau menjelang krisis moneter yang tentunya memiliki tingkat kesulitan ekonomi tersendiri khususnya mengenai permodalan.

3. Studi yang dilakukan Heru Nugroho yang berjudul “Uang, Rentenir, dan, Hutang Piutang di Jawa” yang dilakukan pertengahan tahun 1990 pada masyarakat Bantul (khususnya pedagang di Pasar Bantul dan Petani) tentang uang dan rentenir. Di sini dibahas mengenai peran rentenir dalam masyarakat. Dalam temuannya di lapangan, Heru Nugroho mengatakan

bahwa rentenir ternyata bukanlah sebagai “lintah darat” melainkan rentenir berperan sebagai “agen perkembangan” dalam masyarakat di Bantul karena kredit yang ditawarkan merupakan sumbangan yang berarti dan rentenir menjadi daya penting bagi pedagang untuk melancarkan aktivitas perdagangan.

4. Penelitian dari Ratna Ayu Widya Lestari dari kredit pelepas uang pedagang mikro di pasar tradisional bantul, (Yogyakarta), skripsi fakultas ekonomi, tak diterbitkan, universitas islam Indonesia, Yogyakarta, 2005.

Penelitian ini dilakukan pasar bantul yang mewakili sub daerah perkotaan, pasar niten yang mewakili daerah sub urban, pasar delingo dan pasar imogiri yang mewakili daerah pedesaan pegunungan, dan pasar ngangkruksari yang mewakili daerah pedesaan pantai selatan metode analisa data menggunakan metode kuantitatif dengan program SHAZAM versi 8.0. diperoleh hasil estimasi sebagai berikut :

- a. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah pinjaman pedagang (Y) dan variable independen adalah keuntungan bersih( $X_1$ ) (dalam %) per bulan dan variabel bunga pinjaman ( $X_2$ ) (dalam %) per bulan persamaan regresi yang dihasilkan adalah

$$Y = -7684.7 + 77774 X_1 - 0.12259 X_2$$

- b. R square (  $R^2$  ) pada model sebesar 0, 3289 yang menunjukkan bahwa secara variasi dari variabel independent mampu menjelaskan variasi dari variabel dependen sebesar 0.3289 yang menunjukkan secara

statistic sebesar 32% dan sisanya 68% dijelaskan oleh variabel-variabel diluar model.

- c. Pendugaan terhadap nilai koefisien regresi  $X_1$  yaitu tingkat keuntungan (dalam %) tanda parameter koefisien regresi untuk  $X_1$  positif signifikan dengan nilai koefisien sebesar 77774, artinya setiap penambahan 1 persen tingkat keuntungan, maka akan menyebabkan bertambahnya jumlah pinjaman pedagang micro di pasar tradisional kabupaten bantul sebesar 77774.
- d. Pendugaan terhadap nilai koefisien regresi  $X_1$  yaitu tingkat bunga pinjaman pedagang micro tanda parameter koefisien regresi  $X_2$  negative signifikan dengan nilai koefisien sebesar  $-0.12259E+06$  atau -122593. 294563, artinya setiap penambahan bunga sebesar 1 persen, maka akan menyebabkan penurunan terhadap jumlah pinjaman pedagang mikro di pasar tradisional kabupaten bantul yaitu sebesar -122593, 294563
- e. Uji F dengan  $\alpha = 0.05$  (5%) apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$  yaitu  $60.518 > 3.07$ , hal ini menunjukkan bahwa variabel dependen berpengaruh signifikan terhadap variabel independennya secara bersama-sama
- f. Uji t dengan  $\alpha = 0,05$  (5 %) untuk variabel keuntungan ( $X_1$ ) diperoleh bahwa  $t_{statistik} > t_{Tabel}$  yaitu  $8,552 > 1.645$  sehingga  $H_0$  ditolak (positif signifikan) artinya ada pengaruh atau hubungan positif antara keuntungan dan jumlah pinjaman pedagang mikro dimana semakin

tinggi keuntungan semakin besar keinginan pedagang mikro untuk melakukan pinjaman dan untuk variabel tingkat bunga ( $X_2$ ) diperoleh bahwa  $t$  statistik  $>$   $t$  tabel yaitu  $-1.875 > 1.645$  sehingga  $H_0$  ditolak (negative signifikan), yang artinya ada pengaruh negatif antara tingkat bunga pinjaman dan jumlah pinjaman pedagang mikro dimana semakin tinggi bunga maka akan semakin kecil keinginan pedagang untuk melakukan pinjaman.

- g. Uji asumsi klasik dalam penelitian ini tidak ditemukan adanya multikolinearitas, autokorelasi dan heteroskedastisitas dari hasil analisa diperoleh bahwa nilai standar koefisien  $\beta$  dari variabel keuntungan bersih ( $X_1$ ) adalah 0.5105 dan nilai standar koefisien  $\beta$  variabel bunga pinjaman perbulan ( $X_2$ ) adalah  $-0.1119$  dari hasil analisa tersebut diperoleh kesimpulan bahwa variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi variabel dependen (pinjaman pedagang mikro) adalah variabel keuntungan bersih ( $X_1$ )

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah keberadaan para rentenir tau pelepas uang yang tetap eksis dalam membantu kesulitan permodalan yang dialami oleh para pedagang mikro.

##### 5. Penelitian Tim Bank Danamon (2003)

Penelitian yang dilakukan oleh Tim Bank Danamon pada bulan November 2003 di 8 kota besar yang mewawancari 1000 responden (pengusaha mikro dan kecil). Dalam penelitian ini diketahui bahwa 94%

dari responden membutuhkan pinjaman, namun hanya 36% (yaitu 61% dari 60% yang mempunyai pinjaman pada saat penelitian dilakukan - currently borrow), yang meminjam dari BRI dan Bank Komersial lainnya. Hanya 5% yang meminjam dari BPR (8% dari 60% - currently borrow). Sisanya meminjam dari teman, keluarga, rentenir, dan koperasi. Dari hasil penelitian ini responden juga mengatakan, Bank terlalu rumit dan menakutkan dan mereka mengatakan bahwa persyaratan dan proses untuk meminjam uang di bank terlalu rumit, proses terlalu lama dan lokasi bank terlalu jauh dari tempat usaha, dan mereka tidak mempunyai waktu untuk datang ke bank karena harus menunggu took/kios-nya. Sebagian besar mengatakan bahwa bank “menakutkan” dan bukan untuk mereka. Mereka membutuhkan layanan dan persyaratan yang sederhana, proses yang mudah dan cepat, kenyamanan bertransaksi dan kalau bias transaksi dapat dilakukan di tempat mereka.

### **1.3 Hipotesis**

Berdasarkan referensi dan pengamatan dilapangan yang dilakukan penulis, maka menghasilkan hipotesis sebagai berikut:

1. Diduga terdapat hubungan yang tidak signifikan antara Kepercayaan dengan Ketergantungan pedagang pasar kepada rentenir.
2. Diduga terdapat hubungan yang signifikan antara Kemudahan dengan Ketergantungan pedagang pasar kepada rentenir.

3. Diduga terdapat hubungan yang tidak signifikan antara Kenyamanan dengan Ketergantungan pedagang pasar kepada rentenir.
4. Diduga terdapat hubungan yang signifikan antara Keuntungan dengan Ketergantungan pedagang pasar kepada rentenir.