

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

UKM merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia UKM ini sangat memiliki peranan penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. UKM membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain dari itu UKM juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar.

Menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, jumlah usaha unit UKM meningkat dari tahun ke tahunnya. Dari tahun 2011-2012 terjadi peningkatan usaha UMKM sebesar 2,41%.<sup>1</sup> UKM perlu perhatian yang khusus dan didukung oleh informasi yang akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.

Pasar dapat berbentuk sebuah kegiatan ekonomi maupun sebagai pusat kegiatan budaya. Pasar tradisional di mata orang identik dengan tempat yang kotor dan bau. Inilah yang menjadi masalah besar terhadap para calon pembeli

---

<sup>1</sup> [www. Depkop.go.id/data UMKM](http://www.Dekop.go.id/data UMKM)

untuk mencari kebutuhannya di pasar. Tetapi dari kelemahan tersebut, pasar tradisional memiliki kelebihan yang tidak dimiliki oleh pasar modern yaitu pembeli bisa melakukan tawar-menawar terhadap suatu barang yang diinginkannya. Selain itu, di pasar tradisional juga dapat menjalin keakraban antara para penjual dan pembeli.

Berikut ini adalah beberapa faktor yang mempengaruhi tinggi-rendahnya pendapatan usaha pada pasar yaitu tingkat persaingan. Persaingan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan pada sebuah usaha. Dengan semakin banyaknya pesaing maka akan menjadikan tantangan bagi para pelaku usaha tersebut agar dapat bersaing dengan sehat dengan usaha lainnya agar usahanya tidak mengalami penurunan penjualan di pasaran, dimana penurunan penjualan akan berdampak pula pada penurunan pendapatan bagi sebuah usaha. Dengan adanya banyak pesaing seharusnya dapat meningkatkan inovasi dan kreativitas dari pemilik usaha.

Penyebab tinggi-rendahnya pendapatan usaha lainnya, salah satunya dipengaruhi oleh kapasitas produk yang dimiliki, yaitu banyaknya macam produk yang ditawarkan oleh pedagang kepada konsumen yang digunakan oleh pedagang sebagai alat bersaing dengan pedagang lain yang sejenis. Biasanya para konsumen/pembeli lebih selektif dan tertarik dengan pasar dan toko yang mempunyai banyak jenis produk sehingga mempunyai banyak pilihan dalam berbelanja dibandingkan dengan pasar yang sedikit menawarkan produknya. Sehingga mempengaruhi pendapatan pedagang.

Modal usaha juga menjadi salah satu faktor yang bisa mempengaruhi pendapatan para pedagang pasar. Modal usaha yang relative besar jumlahnya akan memungkinkan suatu unit penjualan dengan banyak jenis produk, bahan baku dan tenaga kerja. Setiap jenis usaha membutuhkan modal yang berbeda, pengusaha yang mampu mengelola modalnya dengan baiklah yang akan sukses dalam menjalankan usahanya.

Faktor lainnya yang mempengaruhi pendapatan usaha adalah kemampuan pedagang. Transaksi jual beli melibatkan pihak pedagang dan pembeli. Pihak pedagang harus dapat meyakinkan pembeli agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diharapkan dan sekaligus mendapatkan pendapatan yang diinginkan. Latar belakang pendidikan para pedagang sebagian besar juga masih rendah, sehingga kemampuan yang dimiliki pun juga terbatas. Mereka menjalankan usaha hanya berdasarkan naluri saja. Tanpa pengetahuan pengelolaan yang memadai sulit sekali bagi usaha tersebut memenangi persaingan, sehingga kecenderungan mengalami kegagalan sangatlah besar.

Faktor terakhir yang mempengaruhi pendapatan usaha adalah lokasi usaha yang strategis, sebuah lokasi akan memberikan dampak bagi pendapatan dalam sebuah usaha bila lokasi usaha tersebut berada pada lokasi yang strategis seperti dekat dengan fasilitas umum, dekat dengan jalan raya dan lainnya. Sedikit banyaknya kesuksesan sebuah usaha salah satunya dipengaruhi oleh letak sebuah lokasi usaha yang berdampak pula pada pendapatannya.

Pasar Tanah Abang merupakan perpaduan antara pasar tradisional dan modern. Artinya bentuk fisik pasar Tanah Abang ini menyerupai bangunan mall; besar, tinggi, luas; namun pasar yang dari stasiun Tanah Abang sudah terlihat ini sebagian besar tata perjualannya masih seperti pasar tradisional. Masih menerapkan tawar menawarkan layaknya pasar.

Di pasar tanah abang terdapat pintu masuk utama Pasar Tanah Abang. Pasar Tanah Abang ini merupakan pusat grosir pakaian. Terdapat enam level yang terdapat pada Pasar Tanah Abang ini. Pada basement Pasar Tanah Abang ini digunakan untuk berjualan sepatu dan sandal. Blok A dan B merupakan blok baru pusat tekstil Tanah Abang. Terdapat 11 lantai yang di dalamnya terdapat banyak pakaian seperti yang disebutkan sebelumnya.

Berbeda dengan Pasar Tanah Abang Blok A dan Blok B yang sudah menjadi pasar semi modern, Pasar tanah abang Blok G masih bersifat tradisional. Terdiri dari 4 lantai, lantai 1, 2, 3 untuk tempat berjualan. Lantai 4 merupakan kantor pengelola pasar Blok G dan koperasi pasar Blok G. Namun untuk akses kelantai atas belum ada sarana penunjang seperti escalator atau lift melainkan anak tangga.

Awal mula pasar Blok G bernama Pasar Kebon Jati. Diresmikan pada tahun 1987 atas permintaan pengurus Koperasi pasar (Koppas) Pedagang Kaki Lima kepada Pemda Jakarta Pusat sebagai penampungan pedagang karena pemda ingin menggusur tempat PKL tersebut. Pembangunan dimulai tahun 1986-1987. Pada masa itu seluruh PKL yang ada di pasar tanah abang ada sekitar ±600

pedagang yang ditempatkan di lantai 1,2, dan 3. Selang waktu 1 tahun, para pedagang yang sudah menempati kios, kembali lagi ke tempat PKL semula. Pedagang yang bertahan di pasar kebon jati hanya  $\pm 100$  pedagang dan hanya menempati lantai 1.

Tahun 2004, terjadi relokasi tahap II pada pedagang kaki lima di pasar tanah abang. Relokasi PKL terjadi karena adanya kebakaran di Pasar Tanah Abang Blok A pada tahun 2004. Lokasi Pedagang Kaki Lima yang ada di sekitar jalan umum akan dipakai untuk penampungan pedagang yang terkena musibah kebakaran. Sehingga pada tahun 2005 para PKL menempati lantai 2 dan 3 pasar Kebon Jati. Sejak itu pasar Kebon Jati berganti nama menjadi Pasar Tanah Abang Blok G. Jumlah pedagang yang dipindahkan berjumlah  $\pm 1250$  pedagang. Namun hal tersebut tidak diimbangi dengan ke konsistenan pemerintah untuk meniadakan lagi PKL yang berdagang di sekitar jalan pasar tanah abang. Para pedagang yang sudah menempati pasar tanah abang Blok G ikut turun lagi berjualan di jalan dikarenakan sepi pembeli.

Tahun 2013 terjadi relokasi Tahap III, Gubernur DKI Jakarta Joko Widodo pada Bulan September 2013 menggusur PKL di Pasar Tanah Abang dan mau memindahkan ke Pasar Blok G. Ada sekitar 850 pedagang yang dipindahkan ke lantai 2 dan lantai 3 pasar tanah abang. Hampir sama dengan kejadian pada tahun 2004, para pedagang yang sudah menempati kiosnya kembali lagi berdagang di kaki lima. Sehingga pedagang blok G saat ini di lantai 2 dan 3 berjumlah 290 pedagang.

Pasar tanah abang juga dilingkupi oleh para-pedagang-pedagang kaki lima yang berjualan di luar gedung sepanjang pasar tanah abang. Jalan yang seharusnya sebagai fasilitas umum, dipergunakan para pedagang sektor informal tersebut untuk berdagang, sehingga menimbulkan kemacetan dan banyaknya oknum-oknum tak bertanggung jawab.

Sektor informal dikenal juga dengan “ekonomi bawah tanah” (underground economy) Sektor ini diartikan sebagai unit-unit usaha yang tidak atau sedikit sekali menerima proteksi ekonomi secara resmi dari pemerintah. Sektor Informal ini umumnya berupa skala kecil, dengan modal, ruang lingkup, dan pengembangan terbatas. Sektor Informal sering dijadikan kambing hitam dari penyebab kesemrawutan lalu lintas maupun tidak bersihnya lingkungan di kota Jakarta, Oleh karena itu pedagang kaki lima sering menjadi objek pengusuran paksa oleh pemerintah DKI Jakarta yang menganggap mereka telah mengganggu ketertiban umum..

Setiap usaha kaki lima berkontribusi secara positif terhadap perekonomian kota Jakarta, masing-masing usaha harus tertata dan menempati lokasi yang telah direncanakan agar tidak mengganggu fungsi ruang perkotaan, termasuk bagi usaha kaki lima yang saat ini masih menempati lokasi liar dicakupan lokasi sesuai keputusan gubernur no 11 tahun 2004, usaha pada lokasi-lokasi itu harus ditertibkan untuk kemudian direlokasi sesuai kemampuan dan daya dukung lahan yang tersedia. Mereka tidak boleh dibiarkan terus menempati lahan yang peruntukannya bukan untuk usaha, melainkan diatur dan ditata agar tertib, sebagian akan masuk ke lokasi yang disediakan oleh pemerintah daerah sesuai

penetapan lokasi untuk usaha mikro pedagang kaki lima provinsi DKI Jakarta Nomor 19 tahun 2008.

Penempatan kembali (relokasi) penting dilaksanakan oleh pemerintah dalam menyelesaikan permasalahan pedagang kaki lima liar yang berada di pasar tanah abang. Kebijakan relokasi tempat berjualan adalah pilihan kebijakan yang dalam kenyataan sering mengurangi pendapatan Pedagang Kaki Lima. Lokasi berdagang yang baru tidak lebih strategis dari sebelumnya. Pemindahan lokasi berjualan pedagang kaki lima ke pasar Tanah Abang Blok G .

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian lebih lanjut terhadap permasalahan pasar Tanah Abang Blok G. Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka skripsi ini diberi judul “Hubungan antara Lokasi Usaha dengan Pendapatan Usaha Pada Pedagang di Pasar Tanah Abang Blok G Jakarta. (Studi Kasus sesudah Relokasi Pedagang Kaki lima tahun 2013).

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut:

1. Terdapat Hubungan antara Tingkat Persaingan dengan Pendapatan Usaha Pada Pedagang diPasar Tanah Abang Blok G Jakarta (Studi Kasus Sesudah Relokasi Pedagang Kaki Lima tahun 2013)

2. Terdapat Hubungan antara Pengaruh Kapasitas Produk dengan Pendapatan Usaha pada Pedagang di Pasar Tanah Abang Blok G Jakarta (Studi Kasus Sesudah Relokasi Pedagang Kaki Lima tahun 2013)
3. Terdapat Hubungan antara Modal Usaha dengan Pendapatan Usaha Pada Pedagang di Pasar di Tanah Abang Blok G Jakarta (Studi Kasus Sesudah Relokasi Pedagang Kaki Lima tahun 2013)
4. Terdapat Hubungan antara Kemampuan Pedagang dengan Pendapatan Usaha Pada Pedagang di Pasar Tanah Abang Blok G Jakarta (Studi Kasus Sesudah Relokasi Pedagang Kaki Lima tahun 2013)
5. Terdapat Hubungan antara Lokasi Usaha dengan Pendapatan Usaha Pada Pedagang di Pasar Tanah Abang Blok G Jakarta (Studi Kasus Sesudah Relokasi Pedagang Kaki Lima tahun 2013)

### **C. Pembatasan Masalah**

Berdasarkan permasalahan yang telah di identifikasikan di atas, pendapatan usaha dipengaruhi oleh banyak faktor dan merupakan permasalahan yang luas maka peneliti membatasi masalah yang diteliti hanya pada masalah "Hubungan antara Lokasi Usaha dengan Pendapatan Usaha Pada Pedagang di Pasar Tanah Abang Blok G Jakarta (Studi Kasus Sesudah Relokasi Pedagang Kaki Lima tahun 2013)."

#### **D. Perumusan Masalah**

Berdasarkan pada identifikasi masalah dan pembatasan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka masalah dari penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut “ Apakah terdapat Hubungan antara Lokasi Usaha dengan Pendapatan Usaha Pada Pedagang di Pasar Tanah Abang Blok G Jakarta (Studi Kasus Sesudah Relokasi Pedagang Kaki Lima tahun 2013).

#### **E. Kegunaan Penelitian**

1. Bagi Teoritis

Penelitian ini berguna untuk menambah referensi dan khasanah Ilmu yang berkepentingan khususnya dalam pendapatan usaha dan lokasi usaha sehingga penelitian ini dapat menambah perbendaharaan ilmu bagi semua pihak.

2. Bagi Praktis

Dapat bermanfaat untuk menambah khasanah pengetahuan yang berkaitan dengan pendapatan usaha dan lokasi usaha di pasar tanah abang Blok G Jakarta ?