

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Konsep Pemberdayaan

Pemberdayaan masyarakat sebagai sebuah strategi, sekarang telah banyak diterima, bahkan telah berkembang dalam berbagai literatur di dunia barat. Konferensi Tingkat Tinggi (KTT) Pembangunan Sosial di Kopenhagen Tahun 1992 juga telah memuatnya dalam berbagai kesepakatannya. Namun, upaya mewujudkannya dalam praktik pembangunan tidak selalu berjalan mulus.

Banyak pemikir dan praktisi yang belum memahami dan mungkin tidak meyakini bahwa konsep pemberdayaan merupakan alternatif pemecahan terhadap dilema-dilema pembangunan yang dihadapi. Mereka yang berpegang pada teori-teori pembangunan model lama juga tidak mudah untuk menyesuaikan diri dengan pandangan-pandangan dan tuntutan-tuntutan keadilan. Mereka yang tidak nyaman terhadap konsep partisipasi dan demokrasi dalam pembangunan tidak akan merasa tentram dengan konsep pemberdayaan ini. Lebih lanjut, disadari pula adanya berbagai bias terhadap pemberdayaan masyarakat sebagai suatu paradigma baru pembangunan.

Pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Konsep ini mencerminkan paradigma baru pembangunan, yakni yang bersifat “*people-centered, participatory, empowering, and sustainable*” (Chambers, 1995 dalam Kartasasmita, 1996).

Konsep ini lebih luas dari hanya semata-mata memenuhi kebutuhan dasar (*basic needs*) atau menyediakan mekanisme untuk mencegah proses pemiskinan lebih lanjut (*safety*

*net*), yang pemikirannya belakangan ini banyak dikembangkan sebagai upaya mencari alternatif terhadap konsep-konsep pertumbuhan dimasa yang lalu. Konsep ini berkembang dari upaya banyak ahli dan praktisi untuk mencari apa yang antara lain oleh Friedmann (1992) disebut *alternative development*, yang menghendaki “*inclusive democracy, appropriate economic growth, gender equality and intergenerational equity*”. Konsep pemberdayaan tidak mempertentangkan pertumbuhan dengan pemerataan, karena seperti dikatakan oleh Donald Brown (1995), keduanya tidak harus diasumsikan sebagai “*incompatible or antithetical*”. Konsep ini mencoba melepaskan diri dari perangkap “*zero-sum game*” dan “*trade off*”. Ia bertitik tolak dari pandangan bahwa dengan pemerataan tercipta landasan yang lebih luas untuk pertumbuhan dan yang akan menjamin pertumbuhan yang berkelanjutan. Oleh karena itu, seperti dikatakan oleh Kirdar dan Silk (1995), “*the pattern of growth is just as important as the rate of growth*”. Yang dicari adalah seperti dikatakan Ranis, “*the right kind of growth*”, yakni bukan yang vertikal menghasilkan “*trickle-down*”, seperti yang terbukti tidak berhasil, tetapi yang bersifat horizontal (*horizontal flows*), yakni “*broadly based, employment intensive, and not compartmentalized*” (Ranis, 1995).

Hasil pengkajian berbagai proyek yang dilakukan oleh *International Fund for Agriculture Development* (IFAD) menunjukkan bahwa dukungan bagi produksi yang dihasilkan masyarakat di lapisan bawah telah memberikan sumbangan pada pertumbuhan yang lebih besar dibandingkan dengan investasi yang sama pada sektor-sektor yang skalanya lebih besar. Pertumbuhan itu dihasilkan bukan hanya dengan biaya lebih kecil, tetapi dengan devisa yang lebih kecil pula (Brown, 1995). Hal terakhir ini besar artinya bagi negara-negara berkembang yang mengalami kelangkaan devisa dan lemah posisi neraca pembayarannya.

Lahirnya konsep pemberdayaan sebagai antitesa terhadap model pembangunan yang kurang memihak pada rakyat mayoritas. Konsep ini dibangun dari kerangka logik sebagai berikut : (1) bahwa proses pemusatan kekuasaan terbangun dari pemusatan kekuasaan faktor produksi; (2) pemusatan kekuasaan faktor produksi akan melahirkan masyarakat pekerja dan masyarakat pengusaha pinggiran; (3) kekuasaan akan membangun bangunan atas atau sistem pengetahuan, sistem politik, sistem hukum dan sistem ideologi yang manipulatif untuk memperkuat legitimasi; dan (4) pelaksanaan sistem pengetahuan, sistem politik, sistem hukum dan ideologi secara sistematis akan menciptakan dua kelompok masyarakat, yaitu masyarakat berdaya dan masyarakat tunadaya (Priyono dan Pranarka, 1996). Akhirnya yang terjadi ialah dikotomi, yaitu masyarakat yang berkuasa dan manusia yang dikuasai. Untuk membebaskan situasi menguasai dan dikuasai, maka harus dilakukan pembebasan melalui proses pemberdayaan bagi yang lemah (*empowerment of the powerless*).

Alur pikir di atas sejalan dengan terminologi pemberdayaan itu sendiri atau yang dikenal dengan istilah *empowerment* yang berawal dari kata daya (*power*). Daya dalam arti kekuatan yang berasal dari dalam tetapi dapat diperkuat dengan unsur-unsur penguatan yang diserap dari luar. Ia merupakan sebuah konsep untuk memotong lingkaran setan yang menghubungkan power dengan pembagian kesejahteraan. Keterbelakangan dan kemiskinan yang muncul dalam proses pembangunan disebabkan oleh ketidakseimbangan dalam pemilikan atau akses pada sumber-sumber power. Proses historis yang panjang menyebabkan terjadinya *power dis empowerment*, yakni peniadaan power pada sebagian besar masyarakat, akibatnya masyarakat tidak memiliki akses yang

memadai terhadap akses produktif yang umumnya dikuasai oleh mereka yang memiliki power. Pada gilirannya keterbelakangan secara ekonomi menyebabkan mereka makin jauh dari kekuasaan. Begitulah lingkaran setan itu berputar terus. Oleh karena itu, pemberdayaan bertujuan dua arah. Pertama, melepaskan belenggu kemiskinan, dan keterbelakangan. Kedua, memperkuat posisi lapisan masyarakat dalam struktur ekonomi dan kekuasaan.

Secara konseptual, pemberdayaan masyarakat adalah upaya untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat yang dalam kondisi sekarang tidak mampu untuk melepaskan diri dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan. Dengan kata lain memberdayakan adalah memampukan dan memandirikan masyarakat.

Dalam konsep pemberdayaan, menurut Priyono dan Pranarka (1996), manusia adalah subyek dari dirinya sendiri. Proses pemberdayaan yang menekankan pada proses memberikan kemampuan kepada masyarakat agar menjadi berdaya, mendorong atau memotivasi individu agar mempunyai kemampuan atau keberdayaan untuk menentukan pilihan hidupnya. Lebih lanjut dikatakan bahwa pemberdayaan harus ditujukan pada kelompok atau lapisan masyarakat yang tertinggal.

Menurut Sumodiningrat (1999), bahwa pemberdayaan masyarakat merupakan upaya untuk memandirikan masyarakat lewat perwujudan potensi kemampuan yang mereka miliki. Adapun pemberdayaan masyarakat senantiasa menyangkut dua kelompok yang saling terkait, yaitu masyarakat sebagai pihak yang diberdayakan dan pihak yang menaruh kepedulian sebagai pihak yang memberdayakan.

Mubyarto (1998) menekankan bahwa terkait erat dengan pemberdayaan ekonomi rakyat. Dalam proses pemberdayaan masyarakat diarahkan pada pengembangan sumberdaya manusia (di pedesaan), penciptaan peluang berusaha yang sesuai dengan keinginan masyarakat. Masyarakat menentukan jenis usaha, kondisi wilayah yang pada gilirannya dapat menciptakan lembaga dan sistem pelayanan dari, oleh dan untuk masyarakat setempat. Upaya pemberdayaan masyarakat ini kemudian pada pemberdayaan ekonomi rakyat.

Keberdayaan dalam konteks masyarakat adalah kemampuan individu yang bersenyawa dalam masyarakat dan membangun keberdayaan masyarakat yang bersangkutan. Suatu masyarakat yang sebagian besar anggotanya sehat fisik dan mental, terdidik dan kuat, tentunya memiliki keberdayaan yang tinggi.

Keberdayaan masyarakat merupakan unsur dasar yang memungkinkan suatu masyarakat bertahan, dan dalam pengertian yang dinamis mengembangkan diri dan mencapai kemajuan. Keberdayaan masyarakat itu sendiri menjadi sumber dari apa yang di dalam wawasan politik disebut sebagai ketahanan nasional. Artinya bahwa apabila masyarakat memiliki kemampuan ekonomi yang tinggi, maka hal tersebut merupakan bagian dari ketahanan ekonomi nasional.

Dalam kerangka pikir inilah upaya memberdayakan masyarakat pertama-tama haruslah dimulai dengan menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang. Di sini titik tolaknya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, bahwa tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya, karena kalau demikian akan punah.

Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu sendiri, dengan mendorong,

memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya.

Selanjutnya, upaya tersebut diikuti dengan memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat itu sendiri. Dalam konteks ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain dari hanya menciptakan iklim dan suasana yang kondusif. Perkuatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (*input*), serta pembukaan akses kepada berbagai peluang (*opportunities*) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya (Kartasmita, 1996).

Dengan demikian, pemberdayaan bukan hanya meliputi penguatan individu anggota masyarakat, tetapi juga pranata-pranatanya. Menanamkan nilai-nilai budaya modern seperti kerja keras, hemat, keterbukaan, kebertanggungjawaban dan lain-lain yang merupakan bagian pokok dari upaya pemberdayaan itu sendiri.

Pemberdayaan yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah pemberdayaan sektor informal, khususnya kelompok pedagang kaki lima sebagai bagian dari masyarakat yang membutuhkan penanganan/pengelolaan tersendiri dari pihak pemerintah yang berkaitan dengan upaya peningkatan kualitas sumberdaya yang mereka miliki yang pada gilirannya akan mendorong peningkatan pendapatan/profit usaha sehingga mampu memberikan kontribusi terhadap penerimaan pendapatan daerah dari sektor retribusi daerah.

## **B. Pedagang Kaki Lima Sebagai Bagian Dari Usaha Kecil Di Sektor Informal**

Di dalam UU. Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dijelaskan bahwa yang dimaksudkan dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang

berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan.

Adapun usaha kecil tersebut meliputi : usaha kecil formal, usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Usaha kecil formal adalah usaha yang telah terdaftar, tercatat dan telah berbadan hukum, sementara usaha kecil informal adalah usaha yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum, antara lain petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima dan pemulung. Sedangkan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun dan/atau berkaitan dengan seni dan budaya.

Dalam UU. Nomor 9 Tahun 1995 juga ditetapkan beberapa Kriteria Usaha Kecil, antara lain (1) memiliki kekayaan bersih paling banyak 200 juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau (2) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 1 (satu) milyar rupiah; (3) milik warga negara Indonesia; (4) berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar; (5) berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Usaha Kaki Lima adalah bagian dari Kelompok Usaha Kecil yang bergerak di sektor informal, yang oleh

istilah dalam UU. No. 9 Tahun 1995 di atas dikenal dengan istilah “Pedagang Kaki Lima”.

Konsepsi sektor informal mendapat sambutan yang sangat luas secara internasional dari para pakar ekonomi pembangunan, sehingga mendorong dikembangkannya penelitian pada beberapa negara berkembang termasuk Indonesia oleh berbagai lembaga penelitian pemerintah, swasta, swadaya masyarakat dan universitas. Hal tersebut terjadi akibat adanya pergeseran arah pembangunan ekonomi yang tidak hanya memfokuskan pada pertumbuhan ekonomi makro semata, akan tetapi lebih kearah pemerataan pendapat. Swasono (1987) mengatakan bahwa adanya sektor informal bukan sekedar karena kurangnya lapangan pekerjaan, apalagi menampung lapangan kerja yang terbuang dari sektor informal akan tetapi sektor informal adalah sebagai pilar bagi keseluruhan ekonomi sektor formal yang terbukti idak efisien. Hal ini dapat menunjukkan bahwa sektor informal telah banyak mensubsidi sektor formal, disamping sektor informal merupakan sektor yang efisien karena mampu menyediakan kehidupan murah.

Konsepsi ekonomi sektor informal baru muncul dan terus dikembangkan sejak tahun 1969 pada saat *International Labor Organization (ILO)* mengembangkan program *World Employmen Programme (WEP)*. Program bertujuan untuk mencari strategi pembangunan ekonomi yang tepat, yang mampu mengatasi masalah ketenagakerjaan didunia ketiga (negara berkembang), sebagai akibat adanya suatu kenyataan bahwa meskipun membangun ekonomi telah

dipacu namun tingkat pengangguran dinegara berkembang tetap tinggi. Melalui program tersebut telah dilakukan penelitian tentang ketenagakerjaan di Colombia, Sri Langka dan Kenya (Moser 1978, dalam Chandrakirana dan Sadoko, 1995).

Pada tahun 1972, *International Labor Organization (ILO)* menerbitkan laporan hasil penelitian ketenagakerjaan di Kenya, yang antara lain menyimpulkan bahwa inti permasalahan yang dihadapi dalam pembangunan ekonomi di Kenya bukanlah pengangguran semata, melainkan juga akibat banyaknya pekerjaan yang tidak menghasilkan pendapatan yang memadai (dibawah garis kemiskinan), serta rendahnya tingkat produktivitas dan menfaatan (*under utilization*) tenaga kerja. Dalam kondisi yang demikian *Interntional Labor Organization (ILO)* menemukan adanya kegiatan ekonomi yang selama ini lolos dari pencacahan, pengaturan dan perlindungan pemerintah, tetapi yang mempunyai makna ekonomi dengan karakteristik kompetitif, padat karya, mamakai input dan teknologi lokal, serta beroperasi atas dasar kepemilikan sendiri oleh masyarakat lokal. Kegiatan-kegiatan seperti inilah yang kemudian dinobatkan sebagai sektor informal. Disimpulkan pula bahwa untuk memecahkan masalah ketenagakerjaan di Kenya, pengembangan kegiatan-kegiatan informal tidak boleh diabaikan (Mosher, 1978 dalam Chandrakirana dan Sadoko, 1995).

Sektor informal itu sendiri, pertama kali diperkenalkan Keith Hart seorang peneliti dari Universitas Manchester di Inggris (Harmono, 1983) yang kemudian muncul dalam penerbitan ILO (1972) sebagaimana disebutkan di atas. Lebih lanjut ILO dalam Sudarsono (1982) memberikan definisi tentang sektor informal sebagai

sektor yang mudah dimasuki oleh pengusaha pendatang baru, menggunakan sumber-sumber ekonomi dalam negeri, dimiliki oleh keluarga berskala kecil, menggunakan teknologi padat karya dan teknologi yang disesuaikan dengan keterampilan yang dibutuhkan, tidak diatur oleh pemerintah dan bergerak dalam pasar penuh persaingan.

Dieter-Evers dikutip Rachbini dan Hamid (1994) menganalogikan sektor informal sebagai sebuah bentuk ekonomi bayangan dalam negara. Ekonomi bayangan digambarkan sebagai kegiatan ekonomi yang tidak mengikuti aturan-aturan yang dikeluarkan oleh pemerintah. Kegiatan ekonomi bayangan merupakan bentuk kegiatan ekonomi yang bergerak dalam unit-unit kecil sehingga bisa dipandang efisien dalam memberikan pelayanan. Dilihat dari sisi sifat produksinya, kegiatan ini bersifat subsistem yang bernilai ekonomis dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari khususnya bagi masyarakat yang ada dilingkungan sektor informal.

Hutajulu (1985) memberikan batasan tentang sektor informal, adalah suatu bidang kegiatan ekonomi yang untuk memasukinya tidak selalu memerlukan pendidikan formal dan keterampilan yang tinggi, dan memerlukan surat-surat izin serta modal yang besar untuk memproduksi barang dan jasa.

Selanjutnya Sethurahman (1985) memberi batasan sektor informal ini sebagai unit-unit usaha berskala kecil yang terlibat dalam proses produksi dan distribusi barang-barang, dimasuki oleh penduduk kota terutama bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan dari pada memperoleh keuntungan.

Sedangkan menurut Moser, 1978 dalam Chandrakirana dan Sadoko (1995) bahwa sektor informal merupakan kegiatan ekonomi yang selama ini lolos dari pencacahan, pengaturan dan perlindungan pemerintah, tetapi mempunyai makna ekonomi dengan karakteristik kompetitif, padat karya, memakai input dan teknologi lokal, serta beroperasi atas dasar kepemilikan sendiri oleh masyarakat lokal, serta beroperasi atas dasar kepemilikan sendiri oleh masyarakat.

Menurut Rachbini dan Hamid (1994), sektor informal berfungsi sebagai penyedia barang dan jasa terutama bagi masyarakat golongan ekonomi menengah ke bawah yang tinggal dikota-kota. Pelaku sektor ini pada umumnya berasal dari desa-desa dengan tingkat pendidikan dan keterampilan rendah serta sumber-sumber terbatas.

Pada dasarnya suatu kegiatan sektor informal harus memiliki suatu lokasi yang tepat agar dapat memperoleh keuntungan (*profit*) yang lebih banyak dari tempat lain dan untuk mencapai keuntungan yang maksimal, suatu kegiatan harus seefisien mungkin.

Richardson (1991) berpendapat bahwa keputusan-keputusan penentuan lokasi yang memaksimalkan penerimaan biasanya diambil bila memenuhi kriteria-kriteria pokok :

1. Tempat yang memberi kemungkinan pertumbuhan jangka panjang yang menghasilkan keuntungan yang layak.
2. Tempat yang luas lingkungannya untuk kemungkinan perluasan unit produksi.

Jadi jelasnya bahwa pengertian sektor informal mempunyai ruang lingkup yang sangat luas, artinya bahwa kegiatan yang paling besar dijalankan oleh penduduk berpendapatan rendah.

Di Indonesia, sudah ada kesepakatan tentang 11 ciri pokok sektor informal sebagai berikut :

1. Kegiatan usaha tidak terorganisasi dengan baik karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor formal.
2. Pada umumnya unit usaha tidak mempunyai ijin usaha.
3. Pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jam kerja.
4. Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi tidak sampai ke pedagang kaki lima.
5. Unit usaha mudah keluar masuk dari satu sub-sektor ke lain sub-sektor.
6. Teknologi yang digunakan bersifat primitif.
7. Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasi juga relatif kecil.
8. Pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha tidak memerlukan pendidikan formal karena pendidikan yang diperoleh dari pengalaman sambil bekerja.
9. Pada umumnya unit usaha termasuk golongan *one-man enterprise* dan kalau mengerjakan buruh berasal dari keluarga.
10. Sumber dana modal usaha yang umumnya berasal dari tabungan sendiri atau lembaga keuangan yang tidak resmi.
11. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat desa-kota berpenghasilan rendah dan kadang-kadang juga yang berpenghasilan menengah (Hidayat, 1987).

Secara umum, pedagang dapat diartikan sebagai penyalur barang dan jasa-jasa perkotaan (Rais dalam Umboh, 1990). Adapun menurut McGee yang dikutip Young (1977) mendefinisikan pedagang kaki lima adalah "*The People who offer goods or services for sale from public places, primarily streets and pavement*". Sedangkan Manning dan Tadjudin Noer Effendi (1985) menyebutkan bahwa pedagang kaki lima adalah salah satu

pekerjaan yang paling nyata dan penting dikebanyakan kota di Afrika, Asia, Timur Tengah dan Amerika Latin.

Menurut Breman (1988), pedagang kaki lima merupakan usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah (gaji harian) dan mempunyai modal yang terbatas. Dalam bidang ekonomi, pedagang kecil ini termasuk dalam sektor informal, di mana merupakan pekerjaan yang tidak tetap dan tidak terampil serta golongan-golongan yang tidak terikat pada aturan hukum, hidup serba susah dan semi kriminal pada batas-batas tertentu.

Dari pengertian/batasan tentang pedagang kaki lima sebagaimana dikemukakan beberapa ahli di atas, dapat dipahami bahwa pedagang kaki lima merupakan bagian dari kelompok usaha kecil yang bergerak di sektor informal. Secara khusus, pedagang kaki lima dapat diartikan sebagai distribusi barang dan jasa yang belum memiliki ijin usaha dan biasanya berpindah-pindah.

Menurut Sethurahman (1985) bahwa istilah pedagang kaki lima biasanya untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil, tetapi akan menyesatkan bila disebut dengan “perusahaan” berskala kecil karena beberapa alasan, antara lain :

1. Mereka yang terlibat dalam sektor ini pada umumnya miskin, berpendidikan rendah (kebanyakan para migran). Jelaslah bahwa mereka bukanlah kapitalis yang mencari investasi yang menguntungkan dan juga bukanlah pengusaha seperti yang dikenal pada umumnya.

2. Cakrawala mereka nampaknya terbatas pada pengadaan kesempatan kerja dan menghasilkan pendapatan yang langsung bagi dirinya sendiri.
3. Pedagang kaki lima di kota terutama harus dipandang sebagai unit-unit berskala kecil yang terlibat dalam produksi dan distribusi barang-barang yang masih dalam suatu proses evaluasi daripada dianggap sebagai perusahaan yang berskala kecil dengan masukan-masukan (input) modal dan pengolahan yang besar.

Selanjutnya menurut definisi International Labour Organization (ILO), pedagang kaki lima didefinisikan sebagai sektor yang mudah dimasuki oleh pendatang baru, menggunakan sumber-sumber ekonomi dalam negeri, dimiliki oleh keluarga berskala kecil, menggunakan teknologi padat karya, keterampilan yang dibutuhkan diperoleh di luar bangku sekolah, tidak dapat diatur oleh pemerintah dan bergerak dalam pasar persaingan penuh (Hadji Ali, 1985).

Menurut Wirosardjono (1985) pengertian pedagang kaki lima adalah kegiatan sektor marginal (kecil-kecilan) yang mempunyai ciri sebagai berikut :

1. Pola kegiatan tidak teratur baik dalam hal waktu, permodalan maupun penerimaannya.
2. Tidak tersentuh oleh peraturan-peraturan atau ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah (sehingga kegiatannya sering dikategorikan “liar”).
3. Modal, peralatan dan perlengkapan maupun omzetnya biasanya kecil dan diusahakan dasar hitung harian.
4. Pendapatan mereka rendah dan tidak menentu.
5. Tidak mempunyai tempat yang tetap dan atau keterikatan dengan usaha-usaha yang lain.

6. Umumnya dilakukan oleh dan melayani golongan masyarakat yang berpenghasilan rendah.
7. Tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus sehingga secara luas dapat menyerap bermacam-macam tingkatan tenaga kerja.
8. Umumnya tiap-tiap satuan usaha yang mempekerjakan tenaga yang sedikit dan dari lingkungan keluarga, kenalan atau berasal dari daerah yang sama.
9. Tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, perkreditan dan sebagainya.

Sebagai saluran arus barang dan jasa, pedagang kaki lima merupakan mata rantai akhir sebelum mencapai konsumen dari satu mata rantai yang panjang dari sumber utamanya yaitu produsennya (Ramli, 1984).

Berdasarkan barang atau jasa yang diperdagangkan, menurut Karafi dalam Umboh (1990), pedagang kaki lima dapat dikelompokkan sebagai berikut : 1). Pedagang minuman; 2). Pedagang makanan; 3). Pedagang buah-buahan; 4). Pedagang sayur-sayuran; 5). Pedagang daging dan ikan; 6). Pedagang rokok dan obat-obatan; 7). Pedagang buku, majalah dan surat kabar; 8). Pedagang tekstil dan pakaian; 9). Pedagang kelontong; 10). Pedagang loak; 11). Pedagang onderdil kendaraan, bensin dan minyak tanah; 12). Pedagang ayam, kambing, burung dan 13). Pedagang beras serta; 14). Penjual jasa.

### C. Konsep Pendapatan/Keuntungan (*profitability*)

Secara etimologis pendapatan berasal dari kata "dapat" yang beroleh, diperoleh, kena; misalnya : Upah sepuluh ribu rupiah. Kemudian mendapat tambahan awalan 'pen' dan akhiran 'an' yang artinya hasil pencarian atau usaha,

perolehan; misalnya, sebulan tidak kurang dari lima puluh ribu rupiah, (Poerwadarminta, 1984). Jadi, pendapatan adalah hasil pencaharian atau usaha yang diperoleh seseorang dalam sehari atau sebulan.

Menurut Winardi dalam Kamus Ekonomi (1981), bahwa pendapatan atau penghasilan itu sama artinya dengan hasil berupa uang atau material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia bebas. Suparmoko (1981) berpendapat bahwa pendapatan seseorang adalah pendapatan yang telah diperoleh dari suatu kegiatan jenis usaha yang menghasilkan suatu keuntungan. Definisi lain dari pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Dengan demikian pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat. Pendapatan keluarga berupa jumlah keseluruhan pendapatan dan kekayaan keluarga, dipakai untuk membagi keluarga dalam tiga kelompok pendapatan, yaitu : pendapatan rendah, pendapatan menengah dan pendapatan tinggi.

Pembagian diatas berkaitan dengan, status, pendidikan dan keterampilan serta jenis pekerja seseorang. Namun sifatnya sangat relatif. Pendapatan seseorang pegawai negeri golongan IV dengan pendidikan sarjana akan kalah bila dibandingkan dengan pendapatan seseorang pedagang yang sukses walaupun hanya berpendidikan SLTP. Akan tetapi dari segi status dan sisi-sisi kehidupan yang lain antara keduanya memiliki perbedaan dalam pandangan masyarakat, karena taraf hidup bukan saja diukur dari segi material, akan tetapi dari segi moril

tidak kalah pentingnya. Sebagaimana pendapat diatas, bahwa pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat, oleh karenanya setiap orang yang bergelut dalam suatu jenis pekerjaan tertentu termasuk pekerjaan disektor informal, berupaya untuk selalu meningkatkan pendapatan dari hasil usahanya yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya dan sedapat mungkin pendapatan yang diperoleh dapat meningkatkan taraf hidup keluarganya.

Kaitannya dengan analisa pendapatan/keuntungan (profitabilitas) suatu perusahaan – termasuk -- usaha pedagang kaki lima, menurut Riyanto (1995) bertujuan untuk mengukur kemampuan laba (*profitability*) suatu usaha/perusahaan dalam memanfaatkan sumberdaya ekonominya, untuk sasaran tujuan tertentu. Sumberdaya ekonominya tersebut pada umumnya dalam bentuk angka "*total assets*" seperti tercantum dalam neraca (balance sheet) perusahaan yang sudah diperiksa (*audited*).

Dalam menghitung pendapatan/keuntungan usaha digunakan beberapa konsep, di antaranya adalah *Return on Investment* (ROI). ROI dapat diperoleh dengan cara mengalikan antara perputaran (*turn over*) "total asset" dengan keuntungan marginal penjualan. Analisis ROI diperoleh dengan menyelesaikan rumus persamaan berikut ini.

$$\frac{\text{PENJUALAN}}{\text{TOTAL ASSETS}} \times \frac{\text{KEUNTUNGAN}}{\text{PENJUALAN}} = \frac{\text{KEUNTUNGAN}}{\text{TOTAL ASSETS}}$$

atau

$$\text{ROI} = \frac{\text{KEUNTUNGAN NETTO SESUDAH PAJAK}}{\text{JUMLAH AKTIVA}}$$

.....(Riyanto, 1995)

Selain menggunakan ROI untuk menghitung keuntungan, juga digunakan rasio *Net Profit Margin (sales margin)* disingkat NPM untuk menghitung keuntungan netto per rupiah penjualan dengan menggunakan rumus :

$$\text{NPM} = \frac{\text{KEUNTUNGAN NETTO SESUDAH PAJAK}}{\text{PENJUALAN NETTO}} \quad \text{.....(Riyanto, 1995)}$$

Dari rumus tersebut dapat diperoleh keterangan bahwa apabila perputaran *turn over* dikalikan dengan marjin keuntungan (*profit margin*), maka hasilnya adalah keuntungan dibandingkan dengan *total asset* atau disebut dengan laju *return on investment*.

Beberapa perusahaan menghitung *total assets* berdasarkan nilai bersih (net) seperti tercantum dalam neraca perusahaan yang sudah diaudit. Perusahaan yang lain dalam menghitung *total assets* dengan menambah elemen depresiasi guna memperoleh suatu angka *gross assets*.

Alasan yang disampaikan mengenai penggunaan angka *gross assets* ialah apabila depresiasi yang diperhitungkan besarnya meningkat, maka jumlah asset bersih yang dipaparkan pada neraca perusahaan jumlahnya mungkin berkurang, sementara itu jumlah fisik "asset" yang tidak produktif besarnya tetap sama. Oleh karena itu, hal ini dapat membiaskan secara tidak langsung angka *return on investment* yang dilaporkan karena pembagi dari rumus tersebut berkurang.

Sasaran penggunaan angka *total assets* seperti yang tercantum dalam neraca perusahaan yang sudah diperiksa dimaksudkan untuk mengetahui realisasi setiap rupiah yang diinvestasikan dalam bentuk sumberdaya ekonomi yang dimanfaatkan oleh perusahaan

untuk mewujudkan sasaran tujuan tertentu. Pemilihan angka mana yang akan digunakan, apakah angka *net* atau *gross total assets* dalam analisis *return on investment*, perhatian utamanya difokuskan kepada faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perputaran (*turn over*) dan keuntungan marginal dari penjualan.

#### D. Konsep Pendapatan Asli Daerah

Pelaksanaan otonomi daerah bisa diwujudkan apabila disertai dengan otonomi keuangan dan ekonomi yang baik, karena penyelenggaraan otonomi daerah yang luas, nyata dan bertanggung jawab membutuhkan kemampuan daerah untuk menggali sumber keuangan sendiri yang didukung oleh perimbangan keuangan antara pemerintah pusat dan daerah serta antara provinsi dan pemerintah kota. Hal ini berarti secara finansial daerah tidak tergantung pada pemerintah pusat dan harus mampu menggali sebanyak mungkin sumber-sumber pendapatan asli daerah (Dhiratanayakianant, 1984)

Dalam pelaksanaannya berbagai permasalahan masih terjadi di daerah, mulai dari penyusunan Perda sebagai pelaksanaan otonomi tersebut sampai dengan masalah klasik terbatasnya dana. Keterbatasan dana di daerah menjadi masalah yang sangat krusial yang diperkirakan dapat menghilangkan makna otonomi daerah. Beberapa daerah mengalami kesulitan dalam membiayai kebutuhan pembangunan daerahnya.

Mengatasi kekurangan dana tersebut beberapa daerah telah mengeluarkan berbagai Peraturan Daerah (PERDA) sebagai dasar untuk mengenakan pungutan berupa pajak dan retribusi dalam meningkatkan PAD. Kemampuan daerah untuk melaksanakan otonomi

ditentukan oleh berbagai variabel, yaitu : variabel pokok yang terdiri dari kemampuan keuangan, organisasi dan masyarakat, variabel penunjang yang terdiri dari faktor geografi dan sosial budaya serta variabel khusus yang terdiri atas aspek politik dan hukum (Anonymous, 1998).

Di Indonesia, otonomi daerah diatur dalam UU Nomor 22 Tahun 1999 tentang pemerintahan daerah yang titik berat otonomi di daerah kabupaten/kota. Sementara PP Nomor 25 Tahun 1999 tentang kewenangan pemerintah, disebutkan bahwa unsur-unsur yang tidak diserahkan atau masih kewenangan pusat yakni peradilan, moneter dan fiskal, agama serta kewenangan bidang lain yang secara nasional lebih berdaya guna jika tetap ditangani oleh pemerintah pusat (Anonymous, 1999). Lebih lanjut dikatakan bahwa Otonomi fiskal daerah adalah kemampuan pemerintah daerah dalam meningkatkan pendapatan asli daerah. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Bank Dunia menunjukkan derajat otonomi fiskal daerah di negara-negara berkembang termasuk Indonesia masih rendah. Kondisi ini secara nyata dapat dilihat pada rendahnya PAD.

Suparmoko (1994) menyatakan bahwa sentralisasi fiskal di Indonesia sangat tinggi dan distribusi bantuan antara provinsi atau kabupaten kota sangat tidak merata. Oleh sebab itu adanya asas desentralisasi pemerintahan dengan sendirinya setiap daerah harus dapat mengurus rumah tangga daerahnya secara mandiri serta diwajibkan untuk menggali segala kemungkinan sumber keuangan sendiri sesuai dengan batas-batas peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Kuangan daerah adalah segala hak dan kewajiban yang dapat dinilai dengan uang maupun barang yang dapat dijadikan milik daerah berdasarkan pelaksanaan hak dan kewajiban. Sumber-sumber pendapatan daerah dalam UU No. 25 Tahun 1999 tentang

perimbangan keuangan antara pemerintah pusat dan daerah (UU-PKPD) sebagai berikut :

b. Pendapatan Asli Daerah (PAD)

PAD adalah pendapatan yang bersumber dari hasil pajak daerah, retribusi daerah, hasil perusahaan milik daerah dan hasil pengolahan kekayaan daerah lainnya yang dipisahkan, dan lain-lain PAD yang sah. Jenis-jenis pajak daerah dan retribusi daerah disesuaikan dengan kewenangan yang diserahkan kepada daerah provinsi dan daerah kabupaten/kota dan dipungut berdasarkan Perda (Anonymous, 1999)

c. Dana Perimbangan / Dana Transfer.

Pendapatan yang diperoleh dari bagian daerah penerimaan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) dan penerimaan dari sumber daya alam atau dana yang bersumber dari penerimaan APBN yang dialokasikan kepada daerah untuk membiayai kebutuhan dana dalam rangka pelaksanaan desentralisasi. Bagian daerah dari penerimaan SDA adalah bagian penerimaan daerah yang berasal dari pengolahan sumber daya alam, antara lain pertambangan umum, pertambangan minyak dan gas alam, kehutanan dan perikanan. Dana Alokasi Umum (DAU) yaitu dana yang dialokasikan dengan tujuan pemantauan antar daerah, sehingga semua daerah mempunyai kemampuan yang relative sama untuk membiayai kebutuhan pengeluarannya. Besarnya Dana Alokasi Khusus sekurang-kurangnya 25% dari penerimaan dalam negeri.

Dana Alokasi Khusus yakni dana untuk membantu daerah membiayai kebutuhan khusus, dengan memperhatikan tersedianya dana dalam APBN. Termasuk dalam Dana Alokasi Khusus adalah dana reboisasi yang dibagikan kepada daerah penghasil dengan imbalan 40% untuk daerah dan 60% untuk pusat.

d. Pinjaman Daerah

Pendapatan yang diperoleh bersumber dari pinjaman dalam negeri yaitu berasal dari pemerintah pusat atau lembaga kemersial atau penerbitan Obligasi daerah dan pinjaman dari luar negeri melalui pemerintah pusat.

e. Lain-lain penerimaan yang sah.

Dalam undang-undang nomor 25 yang dimaksud dengan lain-lain penerimaan yang sah antara lain : hibah dana darurat, dan penerimaan lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dana Darurat diberikan jika daerah mempunyai keperluan yang mendesak dari APBN. Keperluan mendesak yakni terjadinya keadaan yang sangat luar biasa dan tidak dapat ditanggulangi oleh daerah dengan APBD, seperti bencana alam, atau keadaanlain yang dinyatakan pemerintah pusat sebagai bencana Nasional.

## E. Kerangka Pemikiran Teoritis

Kaitannya dengan pemberdayaan sektor informal, khususnya pedagang kaki lima, maka hal penting yang perlu diberdayakan adalah faktor pengelolaan sumber daya yang dimiliki oleh kelompok pedagang kaki lima itu sendiri untuk mendorong peningkatan pendapatan/keuntungan (profitabilitas) usaha mereka.

Secara teoritis, beberapa pendapat mengemukakan bahwa terdapat sejumlah komponen utama yang menentukan suatu usaha produktif dari kelompok masyarakat dapat bertumbuh dan berkembang dengan efektif, yaitu (1) modal kerja; (2) teknologi tepat guna; (3) model manajemen usaha; (4) pengembangan keterampilan menyangkut pemanfaatan modal kerja, teknologi dan manajemen usaha; 5) ethos kerja, semangat dan disiplin kerja, dan sebagainya (Turang, 1995).

Dari beberapa faktor tersebut, maka penelitian ini hanya membatasi pada beberapa aspek penting dari pemberdayaan PKL, yaitu : (1) aspek SDM seperti pendidikan dan latihan/keterampilan (pelatihan) dalam upaya meningkatkan kemampuan/keterampilan berusaha; (2) aspek permodalan yaitu pemberian bantuan modal usaha (selain modal sendiri); (3) aspek metode kerja atau pengelolaan manajemen usaha, yaitu memberikan bantuan teknis berupa pembukuan (akuntansi) dalam mengelola usaha melalui bimbingan, penyuluhan di lapangan tentang cara-cara berusaha yang efisien dan efektif; serta (4) aspek peningkatan pendapatan/profit usaha. Untuk itu perlu dibahas secara berurutan pengaruh keempat aspek pemberdayaan tersebut terhadap penerimaan pendapatan asli daerah (PAD), sebagai berikut :

1. Pengaruh pemberian pelatihan terhadap penerimaan PAD

Berbicara tentang pelatihan atau pendidikan dan latihan tidak terlepas kaitannya dengan konsep manajemen sumber daya manusia, sementara manajemen sumber daya manusia itu sendiri adalah bagaimana mengatur atau mengelola manusia sebagai salah satu unsur utama manajemen yang meliputi : kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, menempatkan, menggerakkan, mengendalikan/mengontrol dan mengevaluasi aktivitas manusia dalam proses pencapaian tujuan. Artinya bahwa jika kita ingin agar manusia mengoptimalkan produktivitasnya, maka kualitas sumber daya manusia (SDM) perlu dikembangkan/ ditingkatkan dengan memberikan pendidikan dan pelatihan/keterampilan yang memadai dan sesuai dengan tuntutan pekerjaan yang dilakukan manusia itu sendiri (Soeroto, 1986). Asumsi ini berlaku pula bagi kelompok

pedagang kaki lima (PKL) yang melakukan aktivitas disektor informal, terutama dibidang ekonomi kerakyatan.

Untuk lebih memahami konsep pengembangan kualitas SDM, berikut dikemukakan beberapa pendapat para ahli, antara lain : menurut Mangum, dalam Soeroto (1986) bahwa sumber daya manusia adalah semua kegiatan manusia yang produktif dan semua potensinya untuk memberikan sumbangan produktif kepada masyarakat. Zainun (1993) mengartikan dengan daya yang bersumber pada manusia, yang dapat berupa tenaga (*energi*) ataupun kekuatan (*power*). Tenaga dan kekuatan yang bersumber dari manusia itu dapat berupa ide, ilmu pengetahuan, endapan pengalaman, dan lain-lain yang berupa potensi fisik, moral dan intelektual yang berwujud dalam bentuk pendidikan, keterampilan, kesehatan, dan lain-lainnya.

Notoatmodjo (1992) mengemukakan bahwa berbicara masalah sumber daya manusia dapat dilihat dari dua aspek, yaitu menyangkut kuantitas dan kualitas, kuantitas menyangkut jumlah sumber daya manusia (penduduk) sedangkan kualitas menyangkut mutu sumber daya manusia tersebut. Lebih lanjut dijelaskan, bahwa berbicara mengenai kualitas sumber daya manusia juga menyangkut dua aspek, yakni aspek fisik (kualitas fisik), dan aspek non fisik (kualitas non fisik) yang menyangkut kemampuan bekerja, berpikir, dan keterampilan-keterampilan lain. Upaya peningkatan kualitas sumber daya manusia dapat diarahkan kepada dua aspek tersebut. Upaya untuk peningkatan kualitas sumber daya manusia pada

kedua aspek tersebut inilah yang dimaksudkan dengan pengembangan sumber daya manusia.

Bank Dunia (1990) menkonsepsikan pengembangan kualitas sumber daya manusia adalah menyangkut pengembangan manusia (*human development*), yaitu menyangkut pengembangan aktivitas-aktivitas dalam bidang-bidang pendidikan dan latihan, kesehatan, gizi, kesempatan kerja, lingkungan hidup yang sehat, pengembangan karier ditempat kerja, dan kehidupan politik yang bebas. Pengertian ini diperluas kembali oleh CIDA, dalam Effendi (1993) dengan mengatakan bahwa pengembangan sumber daya manusia adalah upaya untuk mengembangkan manusia, yaitu proses peningkatan kualitas atau kemampuan manusia (melalui investasi pada manusia itu sendiri) dan pada pemanfaatan kemampuan itu (melalui penciptaan kerangka keterlibatan manusia) untuk mendapatkan penghasilan dan perluasan peluang kerja.

Peluang kerja yang dimaksud di sini, menurut CIDA, dalam Effendi (1993) ditujukan pada kelompok sasaran untuk mempermudah mereka melibatkan diri dalam sistem sosio-ekonomi di negara itu. Kelompok sasaran termasuk wanita, tuna wisma, penduduk miskin di desa dan kota, penduduk usia muda, masyarakat terpencil, dan lain-lain.

Dalam hubungan ini, Suseno (1995) menjelaskan secara lebih luas konsep pengembangan sumber daya manusia. Dikatakan bahwa pengembangan sumber daya manusia dapat mencakup peningkatan partisipasi manusia, yaitu peningkatan partisipasi manusia melalui perluasan kesempatan untuk mendapatkan penghasilan, dan perluasan berusaha. Dengan pengertian ini maka pengembangan sumber daya

manusia adalah upaya meningkatkan keterlibatan manusia dalam proses pengembangan, baik dalam dimensi hak maupun dimensi kewajiban. Dalam dimensi hak, maka setiap warga masyarakat mempunyai hak-hak pengembangan yang dapat dinikmati berupa kemudahan-kemudahan memperoleh fasilitas kehidupan atau yang berupa barang dan jasa yang diperoleh sebagai kontraprestasi kerja yang dilakukan; sedangkan dalam dimensi kewajiban, setiap warga masyarakat mempunyai kewajiban turut serta dalam proses pengembangan.

Sinungan (1987) menyimpulkan bahwa sumber daya manusia adalah pemanfaatan potensi yang ada pada kemampuan manusia itu sendiri dalam melakukan pekerjaan dengan baik dan dengan tingkat keterampilan yang sesuai dengan isi kerja yang akan mendorong kemajuan setiap usaha yang pada gilirannya akan meningkatkan pendapatan dan pencapaian tujuan usaha bisa terselenggarakan dengan baik, efektif dan efisien.

Dengan demikian, aspek pengembangan SDM yang berhubungan dengan pendidikan dan latihan/keterampilan, Hidayat (1980) mengemukakan bahwa meningkatnya kualitas sumber daya manusia, yang antara lain meliputi pengetahuan dan keterampilan akan menimbulkan inisiatif-inisiatif dan meningkatkan produktifitas. Hampir senada dengan itu, Todaro (1983) mengemukakan bahwa pengetahuan dan keterampilan memungkinkan orang untuk bekerja lebih baik. Dengan bekerja keras, seseorang dapat meningkatkan produktivitasnya, maka akan meningkat pula pendapatan/penghasilan (profit) usaha mereka, sehingga memiliki kemampuan untuk merealisasikan kewajiban sebagai warga negara seperti membayar pajak, retribusi dan

kewajiban lainnya yang pada gilirannya akan meningkatkan penerimaan pemerintah daerah dari sisi PAD.

## 2. Pengaruh bantuan modal terhadap penerimaan PAD

Selain pendidikan dan latihan, dalam setiap usaha, modal usaha sangat besar peranannya dalam meningkatkan pendapatan atau keuntungan (profit) usaha. Hal ini ditegaskan oleh Turang, (1995) bahwa diantara sejumlah komponen utama yang menentukan suatu usaha produktif dari kelompok masyarakat dapat bertumbuh dan berkembang dengan efektif, salah satunya adalah modal kerja; selain teknologi tepat guna; model manajemen usaha; pengembangan keterampilan menyangkut pemanfaatan modal kerja, teknologi dan manajemen usaha; ethos kerja, semangat dan disiplin kerja. Artinya bahwa tanpa modal usaha yang memadai, setiap usaha akan mengalami kesulitan dalam melakukan proses usahanya, baik memproduksi barang-barang maupun melakukan transaksi jual-beli barang, karena hal demikian tidak mungkin dilakukan tanpa adanya modal usaha. Pada satu sisi, walaupun suatu usaha telah memiliki modal sendiri namun jumlahnya terbatas, maka akan mengalami pula kesulitan untuk mengembangkan usahanya sehingga kurang berpeluang untuk bersaing serta memperoleh pendapatan atau keuntungan yang memadai; dan di sisi lain, bahwa walaupun ada modal yang cukup, namun tidak dikelola secara baik, efisien dan efektif, akan menimbulkan pemborosan bahkan mengalami kerugian dalam berusaha.

Dengan demikian pemberian modal kerja (modal untuk berusaha) akan dapat mendorong pengembangan usaha PKL sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang pada gilirannya akan memenuhi kewajiban untuk membayar retribusi daerah sebagai sebagai salah satu komponen penerimaan PAD.

3. Pengaruh cara-cara mengolah usaha terhadap penerimaan PAD

Sebagaimana telah disinggung sebelumnya bahwa pendidikan dan latihan serta modal usaha belum secara otomatis dapat menjamin suatu usaha mampu meningkatkan profit usahanya tanpa didukung dengan suatu cara-cara atau manajemen pengelolaan usaha yang baik, dalam arti memenuhi suatu tingkat efisiensi dan efektivitas pengelolaan usaha tersebut.

Berdasarkan uraian-uraian di atas dapat disimpulkan secara teoritis bahwa pemberdayaan sektor informal yang berkaitan dengan pengelolaan unsur manusia (pendidikan dan latihan), unsur uang (modal usaha) dan cara-cara berusaha yang baik, baik secara simultan maupun secara parsial berpengaruh positif terhadap pendapatan atau penghasilan (profit usaha) pedagang kaki lima dan pada gilirannya akan memberikan kontribusi pada penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) khususnya di Kota Manado.

## F. Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran teoritis tersebut, maka dibangun hipotesis penelitian yang dapat dirumuskan sebagai berikut :

- 1) Pemberian pendidikan dan latihan (pelatihan) pedagang kaki lima berpengaruh positif dan signifikan terhadap penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Manado.
- 2) Peemberian bantuan modal usaha punya pengaruh positif dan signifikan terhadap penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Manado.
- 3) Cara-cara mengolah usaha mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Manado.
- 4) Pendapatan atau penghasilan (profit) usaha pedagang kaki lima memberikan kontribusi positif dan signifikan terhadap penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD).
- 5) Secara simultan pemberian pendidikan dan latihan (pelatihan), bantuan modal, cara-cara mengolah usaha dan pendapatan atau penghasilan (profit) usaha pedagang kaki lima berpengaruh positif dan signifikan terhadap penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Manado.

Dengan demikian, model/paradigma penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 1. Model / Paradigma Penelitian

