

**PROPOSAL RESEARCH GROUP
NAMA RESEARCH GROUP: AKUNTANSI KEUANGAN
TAHUN ANGGARAN 2018**

**ANALISIS SUMBER DAN PENGGUNAAN DANA LIVELIHOOD
DI YOGYAKARTA**



Oleh:

Dr. RATNA CANDRA SARI, S.E., M.Si., Ak

ARIEF ZULIYANTO SUSILO, S.E., M.Sc

ADENG PUSTIKANINGSIH, S.E., M.Si

GHINA WINTANG ALFIANA 17812144014

WULAN RAMADANI 17812144017

ERNA FITRIANA 14803244002

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2018**

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Krisis moneter dan ekonomi yang melanda Indonesia membawa akibat yang cukup parah bagi perekonomian nasional. Hal itu terlihat pada bangkrutnya perusahaan-perusahaan besar yang selama ini menguasai asset dan perekonomian nasional. Tragedi terpuruknya perekonomian Indonesia dapat menjadi pelajaran untuk meninjau kembali kebijakan yang selama ini tertuju pada perusahaan-perusahaan besar untuk mengalihkan perhatian pada sektor usaha kecil menengah.

Saat ini UMKM yang ada di Indonesia sebagian besar berada di pulau Jawa. Kebanyakan dari pengusaha mengatakan bahwa infrastruktur dan akses pasar di Jawa lebih mudah dibandingkan di pulau lainnya. Jika di daerah, untuk mendapatkan modal sangat sulit dijangkau karena kebanyakan dari mereka tidak mengerti bagaimana caranya untuk mendapatkan dana. Selain itu jangkauan perbankan yang masih terbatas, biasanya hanya terdapat Bank Rakyat Indonesia (BRI) paling tidak terdapat di tingkat kecamatan. Selain itu karena adanya otonomi daerah, dan sering kali pemerintah daerah mengeluarkan perda yang mengatur tentang pungutan retribusi dan pajak daerah terhadap UMKM.

Sektor usaha kecil menengah ternyata mempunyai daya tahan yang tinggi sehingga mampu bertahan dari badai krisis ekonomi dan moneter. Pembinaan dan perlindungan usaha kecil menengah, terutama pada krisis ini sangat strategis karena diperkirakan akan dapat menghasilkan nilai tambah (*value added*) yang memadai karena jumlah unit usahanya cukup banyak. Dengan usaha kecil menengah, akan banyak terserap tenaga kerja melalui usaha padat karya (*labour intensive*), dan dapat memperluas kesempatan berusaha dan memperoleh pemerataan pendapatan nasional yang selama ini didominasi oleh perusahaan-perusahaan besar dan padat modal (*capital intensive*).

Pada dasarnya setiap perusahaan akan melakukan berbagai aktivitas untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan menyelenggarakan berbagai usaha yang bermanfaat dan menguntungkan bagi konsumennya. Serta anggotanya baik sebagai produsen maupun konsumen. Sebagai badan usaha, koperasi harus dikelola dengan baik sebagaimana layaknya bentuk badan usaha yang lain.

Banyak diantara pemilik bisnis yang tidak mampu meneruskan usahanya yang disebabkan oleh kurang baiknya pengelolaan manajemen dalam melaksanakan kegiatan usahanya, atau kurangnya tanggung jawab pengurus. Hal ini bisa terjadi karena landasan berdirinya usaha dagang kaki lima didasarkan pada azas kebutuhan financial atas keterbatasan kemampuan bersaing dalam dunia kerja. Salah satu cara untuk mengatasi hal demikian maka diperlukan analisa laporan keuangan secara periodik. Dengan analisa sumber dan penggunaan dana akan dapat diketahui bagaimana badan usaha mengelola atau menggunakan dana yang dimilikinya.

Bagi pelaksana pedagang kaki lima, juga memerlukan adanya analisa sumber dan penggunaan modal kerja dalam rangka perluasan kegiatan usahanya dengan cara mendapatkan tambahan modal kerja dari hasil operasional usaha mereka. Meskipun tahan terhadap krisis moneter yang terjadi pada akhir era kepemimpinan Soeharto, namun usaha mikro juga tidak dapat berkembang dengan baik.

Berdasarkan pemikiran tersebut maka penulis mengangkat permasalahan "Apakah terjadi kelebihan modal kerja dalam membiayai kegiatan operasional, dan bagaimana pemanfaatannya? Hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pedagang kaki lima untuk mengetahui bagaimana menambah modal kerja dapat diperoleh dari hasil usahanya dan bagaimana komposisinya, serta untuk mengetahui bagaimana seharusnya memanfaatkan keuntungan yang diperoleh, agar tidak terjadi krisis atau kerugian dan meningkatkan bisnisnya.

1.2 Tujuan

Penelitian ini dilakukan untuk mengidentifikasi sumber dana yang digunakan oleh para pedagang kaki lima, dan bagaimana mereka menggunakan hasil penjualannya. Dengan teridentifikasinya dua hal tersebut, diharapkan dapat menemukan pola dan permasalahan mengapa bisnis kaki lima sulit berkembang.

1.3 Manfaat

Penelitian ini bermanfaat untuk menjadi dasar pengembangan bisnis pedagang kaki lima yang selama ini sulit berkembang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah(UMKM) bukan hanya Usaha kecil dan menengah, ini merujuk pada kriteria dan pengertian yang digunakan pada Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro,kecil,dan menengah. Jadi ada yang dinamakan Usaha Mikro, Usaha kecil dan Usaha Menengah dan masing-masing kriteria usaha tersebut memiliki pengertian dan batasan pada jumlah nominal asset dan omzet.*Usaha Mikro* adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria asset: maks 50 Juta, kriteria Omzet: Maks 300 juta rupiah.

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki,dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini. Kriteria asset: 50 juta-500 juta, kriteria Omzet: 300 juta-2,5 Miliar rupiah.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki,dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Kriteria asset: 500 juta-10 miliar, kriteria Omzet:> 2,5 Miliar-50 miliar rupiah.

Menurut keputusan menteri tentang Undang-undang dan peraturan UKM

- UU No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil
- PP No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan
- PP No. 32 Tahun 1998 tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil
- Inpres No. 10 Tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah

- Keppres No. 127 Tahun 2001 tentang Bidang/Jenis Usaha yang Dicadangkan untuk Usaha Kecil dan Bidang/Jenis Usaha yang Terbuka untuk Usaha Menengah atau Besar dengan Syarat Kemitraan
- Keppres No.56 Tahun 2002 tentang Restrukturisasi Kredit Usaha Kecil dan Menengah
- Permeneg BUMN Per-05/MBU/2007 tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara
- Undang-undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro,Kecil dan Menengah

Tentu saja disamping undang-undang tersebut diatas, UMKM masih di atur dengan bermacam peraturan daerah yang berkaitan dengan proses produksi, tempat usaha, dan lain-lainnya. Peraturan daerah mungkin berbeda di suatu propinsi dengan propinsi lainnya.

Dalam perspektif perkembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi 4(empat) kelompok yaitu:

1. *Livelihood Activities*, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar(UB)

Dengan ukurannya yang kecil dan tentunya fleksibilitas yang tinggi, usaha kecil menengah memiliki berbagai kelebihan, terutama dalam segi pembentukan dan operasional. Bukan karna UMKM adalah benih yang memungkinkan tumbuhnya bisnis besar, melainkan juga karena ia menyediakan layanan tertentu bagi masyarakat yang bagi bisnis besar dinilai kurang efisien secara biaya.(Merina, n.d.)

2.1.1 Kelebihan UKM

1. Fleksibilitas operasional

Usaha kecil menengah biasanya dikelola oleh tim kecil yang masing-masing anggotanya memiliki wewenang untuk menentukan keputusan. Hal ini membuat definisi UKM lebih fleksibel dalam operasional kesehariannya.

2. Kecepatan Inovasi

Dengan tidak adanya hirarki pengorganisasian dan kontrol dalam definisi UKM, produk-produk dan ide baru dapat dirancang, digarap, dan diluncurkan dengan segera. Meski ide cemerlang itu berasal dari pemikiran karyawan bukan pemilik kedekatan diantara mereka membuat gagasan tersebut cenderung lebih mudah didengar, diterima, dan dieksekusi

3. Struktur Biaya Rendah

Kebanyakan usaha kecil menengah tidak punya ruang kerja khusus di kompleks-kompleks perkantoran. Sebagian dijalankan di rumah dengan anggota keluarga sendiri sebagai pekerjanya. Hal ini mengurangi biaya ekstra (overhead) dalam operasinya. Dan usaha menengah kecil juga menerima sokongan dari pemerintah, organisasi non pemerintah, dan bank dalam bentuk kemudahan pajak, donasi, maupun hibah.

4. Kemampuan Fokus di sektor yang spesifik

Faktor ini lebih menekankan UKM untuk memfokuskan di sektor produk atau pasar yang spesifik. UKM juga tidak wajib memperoleh kuantitas penjualan dalam jumlah besar untuk mencapai titik balik (*break even point*) modal mereka (Tohar, 2001).

2.1.2 Kekurangan UKM

Ukuran usaha kecil menengah selain memiliki kelebihan juga mengandung kekurangan yang membuat pengelolaannya mengalami kesulitan dalam menjalankan tugasnya beberapa permasalahan yang dihadapi dalam mengelola usaha kecil menengah antara lain.

1. Sempitnya waktu untuk melengkapi kebutuhan

Sebab sedikitnya jumlah pengambil keputusan dalam usaha kecil menengah, mereka kerap terpaksa harus pontang-panting berusaha memenuhi kebutuhan pokok bisnisnya. Yakni: produksi, sales, dan marketing, hal ini bisa mengakibatkan tekanan-tekanan jadwal yang besar, membuat mereka tidak bisa fokus menyelesaikan permasalahan satu persatu

2. Kontrol ketat atas anggaran dan pembiayaan

Usaha skala kecil umumnya memiliki anggaran yang kecil. Akibatnya, ia kerap kali dipaksakan membagi-bagi dana untuk membiayai berbagai kebutuhan seefisien mungkin. Ketidakmampuan untuk mengumpulkan modal yang lebih besar juga memaksa usaha kecil menengah menjalankan kebijakan penghematan yang ketat, terutama untuk mencegah kekurangan pembiayaan operasional sekecil apapun. Kekurangan pembiayaan operasional yang tidak dicegah bisa mengakibatkan kebangkrutan, sebab kapasitas UKM untuk membayar hutang biasanya hampir tidak ada.

3. Kurangnya tenaga ahli

Usaha kecil menengah biasanya tidak mampu membayar jasa tenaga ahli untuk menyelesaikan pekerjaan tertentu. Hal ini merupakan kelemahan usaha kecil menengah yang sangat serius. Apalagi jika dibandingkan dengan lembaga bisnis besar yang mampu mempekerjakan banyak tenaga ahli. Kualitas produk barang atau jasa yang bisa dihasilkan tanpa tenaga ahli sangat mungkin berada di bawah standar tertentu. Akibatnya, kemampuan persaingan bisnis skala kecil ini di pasar luas bisa sangat kecil.

Keberadaan UMKM di Indonesia tidak bisa dipungkiri adalah suatu badan usaha yang sangat membantu pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Telah diketahui, sebelumnya Indonesia pernah mengalami krisis moneter pada tahun 1997-1998 yang mengakibatkan ketidakstabilan perekonomian. Banyak pengusaha-pengusaha yang kolaps bahkan bangkrut dan sektor perbankan menjadi penopang bagi pertumbuhan ekonomi nasional turut 'ambruk' khususnya bank-bank swasta nasional kecil. Sedangkan UMKM tetap bisa bertahan bahkan bisa menembus pasar yang selama ini dikuasai perusahaan besar (Tohar, 2001).

Namun saat ini keadaan UMKM di Indonesia semakin menurun, ini dikarenakan kesalahan pengurusan dan kurangnya perhatian pemerintah. Alasannya, pelaksanaan program pemberdayaan UMKM berikut anggarannya yang sangat melimpah tiap tahun dinilai tidak efektif. Ini terbukti dari kenyataan bahwa sektor UMKM yang mampu menyediakan 99,46% lapangan pekerjaan baru, namun kontribusinya baru 43,42% dari seluruh nilai transaksi perekonomian Indonesia setiap tahunnya.

2.1.3 Kondisi UMKM di Indonesia

Usaha Mikro Kecil dan Menengah telah tumbuh dan berkembang cepat dari waktu ke waktu. Perkembangan yang cukup pesat ini berdampak pada kompetisi yang semakin meningkat. Kompetisi yang meningkat cenderung menyebabkan tingkat keuntungan (*rate of return*) yang diperoleh UMKM mengarah pada keseimbangan. Bahkan pada kondisi tertentu, industri kecil yang tidak mampu berkompetisi akan tergusur dari persaingan usaha (Herawati, 2003).

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia sejak pertengahan tahun 1997 lalu, yang diawali dengan krisis nilai tukar rupiah terhadap dolar AS dan krisis moneter telah mengakibatkan perekonomian Indonesia mengalami suatu resesi ekonomi cukup besar. Krisis ini sangat berpengaruh negatif terhadap hampir seluruh lapisan golongan masyarakat dan hampir semua kegiatan perekonomian di dalam negeri, tidak terkecuali kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh

usaha kecil dan menengah (Tambunan, 2002). Berkenaan dengan perubahan yang terjadi, secara fundamental penting bagi perusahaan untuk mengevaluasi kembali strategi dan kinerja yang disesuaikan dengan kondisi yang ada, sehingga mampu membangun keunggulan kompetitifnya yang merupakan faktor kunci keberhasilan usaha untuk dapat mengikuti kemajuan dan perubahan persaingan yang terjadi dewasa ini. Usaha mikro kecil dan menengah sering kali dipandang sebagai sebuah problem (Tambunan, 2002). Terdapat berbagai alasan mengapa muncul pandangan seperti itu. Tinjauan perspektif kemampuan usaha mikro kecil dan menengah dianggap kurang berdaya. Sehingga pemerintah merasa perlu memberikan perhatian khusus.

Perlindungan dan bantuan usaha nampaknya menjadi suatu keharusan, mengingat jumlah tenaga kerja yang terserap dalam sektor ini cukup besar. Upaya dalam mengatasi masalah tersebut harus menjadi agenda pembangunan yang pokok, harus dilandasi oleh strategi penguatan dan pemberdayaan yang tujuannya adalah memampukan juga memandirikan lapisan pengusaha kecil. Pandangan dari perspektif lain, usaha mikro kecil dan menengah justru memiliki kinerja yang lebih baik dibandingkan usaha besar. Hal tersebut dapat diketahui dari kemampuannya dalam melunasi kewajiban pembayaran hutang. Hasil laporan Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) tahun 2000 menyebutkan bahwa dari 97,6 persen nasabah bank pengutang adalah tergolong pengusaha kecil dan menengah. Hal ini diketahui dari besarnya nilai pinjamannya yaitu rata-rata dibawah 5 miliar. Sementara itu, sisanya adalah pengutang dari pengusaha besar.

Kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk melakukan ekspor semakin meningkat, kendatipun krisis ekonomi belum menunjukkan perbaikan yang cukup signifikan. Pada tahun 2000, transaksi ekspor komoditi industri kecil diantaranya pangan, sandang, dan kerajinan mampu menjangkau sebesar 3,05 miliar dollar AS, atau meningkat dari tahun sebelumnya. Sementara itu, hampir 60 persen dari produk domestik bruto (PDB) berasal dari kegiatan usaha mikro kecil dan menengah. Kondisi ini yang tidak jauh berbeda juga terjadi di masing-masing provinsi di Indonesia (Cantika, 2009)

2.1.4 Konsep Pengembangan UMKM

Menurut Danoko (Danoko, 2008), dalam upaya penumbuhan usaha kecil, perlu diketahui karakteristik serta permasalahan dan kendala yang dihadapi oleh usaha kecil. Pada umumnya, usaha kecil mempunyai ciri sebagai berikut:

1. Berbentuk sah perorangan dan belum berbadan hukum

2. Aspek legalitas usahanya lemah
3. Struktur organisasi bersifat sederhana dengan pembagian kerja yang tidak baku
4. Kebanyakan tidak memiliki laporan keuangan dan tidak melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dengan kekayaan perusahaan
5. Kualitas manajemen rendah dan jarang memiliki rencana usaha
6. Sumber utama modal adalah modal pribadi
7. Sumber daya manusia (SDM) terbatas
8. Pemilik memiliki ikatan batin yang kuat dengan perusahaan, sehingga seluruh kewajiban perusahaan juga menjadi kewajiban pemilik.

Kondisi tersebut berakibat kepada:

1. Lemahnya jaringan usaha serta keterbatasan kemampuan penetrasi dan diversifikasi pasar
2. Skala ekonomi terlalu kecil sehingga sukar menekan biaya
3. Margin keuntungan sangat tipis.

2.2 Pedagang kaki lima (PKL)

PKL sangat mudah ditemui di daerah pusat kota atau jalan-jalan protokol, obyek wisata, sarana transportasi umum dan lain sebagainya. Contoh daerah yang banyak ditempati oleh para PKL ini adalah sepanjang jalan Malioboro hingga alun-alun dan jalan Solo.

2.2.1 Jenis barang dan jasa

Para pedagang kaki lima memberikan pilihan barang dagangan yang bermacam-macam. Barang-barang yang biasa dijual oleh para pedagang kaki lima biasanya:

- Makanan dan minuman
- Kelontong
- Pakaian/tekstil
- Buah-buahan
- Rokok/ obat-obatan
- Majalah/koran
- Jenis perorangan

Jenis barang dan jasa tersebut dapat dikelompokkan menjadi 3 macam kebutuhan, yaitu:

- Kebutuhan primer terdiri dari makanan dan minuman
- Kebutuhan sekunder terdiri dari kelontong, pakaian/tekstil, buah-buahan, rokok/obat-obatan, dan majalah/koran

- Kebutuhan jasa yaitu jasa perorangan

2.2.2. Ciri-ciri Pedagang kaki lima

Ciri-ciri pedagang kaki lima (Gusmulyadi, 1994) dapat didefinisikan berdasarkan pada barang dan jasa yang diperdagangkan. Ciri-ciri tersebut sebagai berikut.

1. Penggolongan pedagang kaki lima didasarkan pada jenis-jenis barang dan jasa meliputi:
 - a) Makanan dan minuman, berlokasi di sekitar kawasan perdagangan, rekreasi dan hiburan
 - b) Rokok dan obat-obatan, berlokasi di kawasan perdagangan, rekreasi, dan hiburan.
 - c) Buah-buahan, berlokasi di kawasan perdagangan, rekreasi, dan hiburan
 - d) Pakaian dan perlengkapannya, berlokasi di kawasan perdagangan, rekreasi dan hiburan
 - e) Buku, surat kabar dan majalah, berlokasi di sekitar kawasan perkantoran, rekreasi, dan hiburan.
 - f) Jasa dan perlengkapan kantor berlokasi di sekitar kawasan perdagangan dan perkantoran
 - g) Barang seni dan barang kerajinan, berlokasi di sekitar kawasan perkantoran, rekreasi dan hiburan
 - h) Mainan, berlokasi di sekitar kawasan perdagangan, rekreasi dan hiburan
 - i) Bensin dan tambal ban, berlokasi di sekitar perdagangan dan perkantoran
2. Pola penampilan atau sarana berdagang yaitu: gerobak/kereta dorong, pikulan, warung semi permanen, gelas/alas, jongko/meja, dan kios.
3. Sifat barang dagangan, yang digolongkan atas 2 jenis golongan, yaitu:
 - a) Barang keping biasanya barang yang bersifat tahan lama
 - b) Barang basah umumnya barang yang tidak dapat disimpan dalam waktu lama.
4. Sifat pelayanan pedagang kaki lima tergantung pada sifat dan komunitas barang yang meliputi:
 - a) Pedagang menetap (*static*), yaitu suatu bentuk pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumennya dengan menetap di suatu lokasi tertentu.
 - b) Pedagang semi menetap (*semistatic*), yaitu suatu bentuk pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumen dengan menetap sementara hanya pada saat-saat tertentu saja.
 - c) Pedagang keliling (*mobile*), yaitu suatu bentuk pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumennya untuk selalu berusaha mendatangi atau mengejar konsumen.

2.2.3. Pola kegiatan pedagang kaki lima

Secara umum pola kegiatan pedagang kaki lima (Gusmulyadi, 1994) dikelompokkan menjadi 3 bagian yaitu:

1. Pola pembanding, pola dimana para pedagang cenderung menuju kawasan-kawasan yang mempunyai kegiatan sama jenisnya dengan usaha yang dilakukan.
2. Pola komplementer, pola dimana pedagang kaki lima disuatu lokasi membuka peluang untuk menumbuhkan jenis-jenis sektor informal lainnya.
3. Pola bebas, dimana pola ini berkaitan dengan pedagang kaki lima di suatu lokasi hanya sekedar agar mudah untuk dikenali.

Pedagang kaki lima sering kali dikaitkan dengan masalah ledakan penduduk dari suatu pertumbuhan perkotaan, sebagian mereka tergolong dalam masyarakat dari lapisan ekonomi yang rendah, dalam struktur ekonomi dan sosial Indonesia. Ciri khas yang menonjol dari kelompok ini ialah ketidakteraturan mereka menjalankan dagangannya, yang secara hukum sebenarnya melanggar ketentuan yang berlaku.

Sesuai dengan perkembangan adanya era reformasi di Indonesia, maka PKL bukan untuk dilarang, bukan untuk di usir, bahkan bukan untuk dijadikan sapi perahan. Namun lebih dari itu PKL adalah merupakan asset yang potensial apabila dibina, ditata, dan dikembangkan status usahanya. Lebih khusus dalam peningkatan laju pertumbuhan ekonomi kota atau dapat meningkatkan pendapatan asli daerah. PKL memiliki karakteristik pribadi wirausaha, antara lain mampu mencari dan menangkap peluang usaha, memiliki keuletan, percaya diri kreatif, serta inovatif.

PKL mempunyai potensi yang sangat besar dan dapat dimanfaatkan sebagai berikut:

1. PKL tidak dapat dipisahkan dari unsur budaya dan eksistensinya tidak dapat dihapuskan
2. PKL dapat dipakai sebagai penghias kota apabila ditata dengan baik
3. PKL menyimpan potensi pariwisata
4. PKL dapat menjadi pembentuk estetika kota bila di desain dengan baik

Apabila pemerintah mau bersama-sama menata dan membimbing PKL maka hasil positif yang di dapat dari PKL akan berlipat ganda.

2.3. Analisis Laporan Keuangan

Analisis laporan keuangan dapat dijelaskan sebagai menguraikan isi laporan keuangan menjadi bagian-bagian tertentu yang lebih kecil untuk kemudian dilihat keterkaitannya dengan elemen lain dengan tujuan mengetahui kondisi keuangan yang lebih mendalam untuk pengambilan keputusan (Harhap, 2001). Laporan keuangan dibutuhkan oleh berbagai pihak untuk mengambil keputusan dan atau hanya sekedar ingin tahu mengenai kondisi perusahaan.

Pihak-pihak yang berkepentingan terhadap posisi keuangan maupun perkembangan perusahaan antara lain :

- a. Pemilik perusahaan atau koperasi, sangat berkepentingan terhadap laporan keuangan terutama untuk perusahaan-perusahaan yang kepemimpinannya diserahkan kepada orang lain seperti perseroan. Karena dengan laporan tersebut perusahaan akan dapat menilai sukses tidaknya manager dalam memimpin perusahaannya. Karena hasil-hasil stabilitas serta kontinuitas atau kelangsungan perusahaan tergantung dari cara kerja atau efisiensi manajemennya tidak memuaskan maka para pemiliknya akan mengganti manajemennya.
- b. Manager atau pimpinan perusahaan, dengan mengetahui posisi keuangan perusahaan periode yang lalu akan dapat menyusun rencana yang lebih baik, memperbaiki sistem pengawasannya dan menentukan kebijaksanaan-kebijaksanaannya yang lebih tepat. Bagi manajemen yang penting adalah bahwa laba yang dicapai cukup tinggi, cara kerja yang efisien, aktiva aman dan terjaga baik, struktur permodalan sehat dan bahwa perusahaan mempunyai perencanaan yang baik mengenai masa depan baik dibidang keuangan maupun dibidang operasi.

Laporan keuangan akan dapat digunakan oleh manajemen untuk :

- a. Mengukur tingkat biaya dari berbagai kegiatan perusahaan.
- b. Untuk menentukan/mengukur efisiensi tiap-tiap bagian, proses atau produksi serta untuk menentukan derajat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan yang bersangkutan.
- c. Untuk menilai dan mengukur hasil kerja tiap-tiap individu yang telah disertai wewenang dan tanggung jawab.
- d. Untuk menentukan perlu tidaknya digunakan kebijaksanaan atau prosedur yang baru untuk mencapai hasil yang lebih baik.

Para Investor, banker maupun para kreditur lainnya sangat berkepentingan atau memerlukan laporan keuangan perusahaan dimana mereka ini menanamkan modalnya. Mereka ini

berkepentingan terhadap prospek keuntungan dimasa yang akan datang dan perkembangan perusahaan selanjutnya, untuk mengetahui jaminan investasinya dan untuk mengetahui kondisi kerja atau kondisi keuangan jangka pendek perusahaan tersebut.

Dari hasil analisa laporan keuangan tersebut para investor, bankers dan para kreditur akan dapat menentukan langkah langkah yang harus ditempuh. Pemerintah dalam rangka memenuhi penerimaan negara, dimana perusahaan tersebut berdomisili sangat berkepentingan dengan laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan, disamping untuk menentukan besarnya pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan juga sangat diperlukan oleh biro statistik, dinas perindustrian,

Tujuan dan manfaat analisis laporan keuangan adalah:

- a. Untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan dalam satu periode tertentu
- b. Untuk mengetahui kelemahan-kelemahan perusahaan
- c. Untuk mengetahui kekuatan-kekuatan yang dimiliki
- d. Untuk mengetahui langkah-langkah perbaikan apa saja yang perlu dilakukan untuk penilaian kinerja manajemen.

Langkah yang dilakukan dalam analisis keuangan adalah:

- a. Mengumpulkan laporan keuangan dan data yang diperlukan selengkap mungkin
- b. Melakukan pengukuran-pengukuran atau perhitungan-perhitungan dengan rumus-rumustertentu. Melakukan interpretasi terhadap hasil perhitungan dan pengukuran.
- c. Membuat laporan tentang posisi keuangan perusahaan
- d. Memberikan rekomendasi yang dibutuhkan sehubungan dengan hasil analisis tersebut

Untuk mencapai beberapa tujuan tersebut, ada banyak cara dan hal yang dikaji dalam analisis laporan keuangan. Kenyataannya tidak semua bisnis membuat laporan keuangan yang lengkap dan memberikan informasi yang akurat, seperti pedagang kaki lima yang digunakan dalam penelitian ini. Penyusunan laporan keuangan yang mudah dibaca dan diinterpretasi tidaklah murah, ada biaya untuk mempersiapkannya yang mungkin tidak dapat dibayar oleh para pedagang kaki lima. Laporan keuangan yang tidak tersedia, bukan berarti tidak ada yang bisa dianalisis dari kegiatan operasional mereka.

Untuk mengatasi keterbatasan informasi yang mungkin bermanfaat dalam melakukan analisis, maka penulis melakukan penelitian atas sumber pendanaan yang mereka peroleh dan bagaimana mereka memanfaatkannya. Informasi berupa laporan keuangan yang tidak tersedia,

maka informasi ini akan diperoleh dengan cara melakukan interview dan atau diskusi dengan mereka secara langsung.

2.3.1 Sumber Dana dan Penggunaan Modal Kerja

Dalam praktiknya dana yang dimiliki oleh perusahaan, baik dan pinjaman maupun modal sendiri, dapat digunakan untuk dua hal. *Pertama* digunakan untuk keperluan investasi, artinya dana ini digunakan secara berulang-ulang, seperti pembelian tanah, bangunan, mesin, kendaraan, dan aktiva lainnya. *Kedua*, dana digunakan untuk pembiayaan jangka pendek, seperti pembelian bahan baku, membayar gaji dan upah, dan biaya-biaya operasional lainnya. Analisis sumber dan penggunaan modal kerja merupakan analisis yang berhubungan dengan sumber-sumber dana dan penggunaan dana yang berkaitan dengan modal kerja perusahaan (Kasmir, 2008).

Dalam praktiknya pengertian dana atau fund dibagi ke dalam beberapa pengertian berikut ini.

1. Dana dianggap sebagai kas (uang tunai)
2. Dana dianggap sebagai uang yang disimpan di bank dalam bentuk giro atau tabungan
3. Dana dianggap sebagai modal kerja
4. Dana dianggap sebagai seluruh aktiva yang dimiliki perusahaan
5. Dana dianggap sebagai aktiva yang memiliki sifat sama dengan kas

Modal kerja dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, sediaan, dan aktiva lancar.

BAB III

METODOLOGI DAN SAMPLE

3.1. Metodologi

Penelitian ini akan menggunakan metode kualitatif, dengan menerapkan teknik wawancara semi terstruktur. Pertanyaan-pertanyaan pokok akan disiapkan untuk mengidentifikasi, penggunaan dana hasil dari kegiatan usaha mereka. Pertanyaan-pertanyaan cadangan pun akan dipersiapkan untuk menggali lebih dalam mengenai hal yang ingin kami teliti dari mereka. Semi-structured digunakan dalam penelitian ini karena teknik ini lebih fleksibel tanpa mengorbankan tujuan penelitian ini, selain itu, dengan teknik ini memungkinkan untuk mengembangkan pertanyaan berdasarkan informasi tambahan yang dimiliki oleh penginterview (Gibson, 2009).

3.2. Sample

Sample yang digunakan dalam penelitian ini adalah para pedagang kaki lima di daerah Malioboro dan Jalan Solo. Pedagang kaki lima yang akan diwawancarai akan dipilih secara acak dengan target, 4 partisipan di setiap lokasi. Pemilihan sample tidak dipengaruhi oleh jenis barang dagangan yang mereka jual maupun ukuran lapak yang mereka gunakan.

BAB IV PEMBAHASAN

4.1. Deskripsi Sampel

Sampel dalam penelitian ini adalah orang-orang yang berdagang di daerah Malioboro dan Jalan Solo. Dua lokasi ini dipilih karena merupakan daerah perdagangan dan ada banyak PKL yang berdagang. Jumlah sampel yang digunakan sebanyak 10 orang yang dipilih secara acak, tanpa memandang jenis barang dagangan yang ditawarkan. Berdasarkan hasil wawancara, diperoleh data demografi sebagai berikut.

Tabel 4.1
Kategori Sampel

Kategori	Keterangan
Jenis Kelamin	Laki-laki : 7 orang Perempuan : 3 orang
Lama Bekerja	< 10 tahun : 2 10-15 tahun : 2 > 15 tahun : 6
Jenis barang dagangan	Pakaian : 3 orang (Syaiful, Tinah, PKL Malioboro) Tas : 1 orang Kerajinan : 1 orang Makanan : 2 orang Souvenir : 3 orang
Usaha lain	Tidak memiliki : 6 orang Memiliki : 4 orang
Memiliki sumber pendanaan selain dari milik sendiri	Ya : 4 Tidak : 6 orang
Mengajukan pinjaman	Ya : 4 orang Tidak : 6 orang

Sumber: Hasil Wawancara

4.2. Pembahasan

Para pelaku UMKM yang menjadi sample untuk di wawancara, mengelola uangnya dengan cara yang masih konvensional. Tidak ada perbedaan antara keuangan untuk usaha dan keuangan keluarga. Dari sepuluh pedagang yang diwawancarai, terungkap, hanya empat orang yang memiliki usaha sampingan di rumah untuk membantu memperoleh penghasilan. Usaha sampingan berupa bisnis di rumah dan sebagai pengemudi gojek serta supplier souvenir ke toko-toko.

Setiap PKL yang diwawancarai menyampaikan bahwa yang tidak adanya biaya sewa lahan, sangat membantu mereka dalam menjaga modal kerja. Para PKL tidak memiliki kewajiban untuk membayar sewa karena mendapatkan pemutihan dari walikota dan membebaskan mereka dari biaya sewa, selain itu lapak yang mereka miliki adalah lapak warisan. Pengeluaran yang sering terjadi secara rutin adalah pengeluaran operasional yang berupa konsumsi, transportasi, sewa gudang tempat menyimpan barang dagangan, upah buruh yang mengangkut barang dari dan ke gudang.

Pendapatan yang diperoleh dari penjualan harian akan digunakan untuk membeli kembali barang dagangan (belanja modal), membiayai kebutuhan rumah tangga dan operasional usaha, dan sisanya baru akan digunakan sebagai tabungan. Jika hasil yang diperoleh pada suatu hari tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, maka seluruh penghasilan di hari tersebut akan digunakan sepenuhnya untuk mencukupi kebutuhan di rumah. Alternatif lainnya adalah mengambil uang tabungan untuk mencukupi kebutuhan keluarga, sedangkan hasil dari penjualan digunakan untuk menambah modal kerja. Para PKL akan menabung jika dan hanya jika bisa dipastikan ada sisa, artinya, menabung adalah pilihan terakhir dan bukan menjadi kewajiban.

PKL adalah bisnis pada level rendah, namun memiliki ikatan sosial yang tinggi. Salah satu pedagang yang ada di Malioboro bahkan menyatakan dirinya bukan pedagang, namun seniman. Pedagang tersebut tidak berorientasi pada penjualan, namun pada hubungan antar para penggemar atau peminat seni dan kerajinan kulit.

Semua informan memulai bisnisnya dari awal, tanpa atau sedikit sekali modal. Modal awal yang digunakan berasal dari bantuan keluarga atau menyisihkan sebagian pendapatan sebelum menjadi PKL, namun hanya 1 dari 10 informan yang pernah bekerja di tempat lain sebelumnya. Salah satu informan menyatakan pula bahwa sebagian dana yang digunakan untuk

memulai usaha diperoleh dari rekan sekaligus pemilik lahan lapak, yang menggunakan sistem bagi hasil dalam pembayarannya.

Pendapatan pada musim libur panjang akan digunakan untuk menjadi cadangan menutup kekurangan pendapatan pada periode yang sepi pembeli. Para pedagang sudah memperkirakan periode-periode ramai dengan pendapatan tinggi (misalnya liburan sekolah, atau *long weekend*, dan lebaran), dan periode liburan yang tidak atau kurang menguntungkan seperti bulan puasa.

Tabel 4.2
Sumber dan Penggunaan Dana

	Sumber dana	Penggunaan dana
Awal Usaha	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tabungan 2. Pemberian orang tua atau saudara 3. Kerjasama pengelolaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal kerja 2. Operasional 3. Kebutuhan rumah tangga 4. Tabungan
Pasca	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan 2. Dagang (sampingan) 3. Kerjasama dengan instansi terkait 	

Sumber: Hasil wawancara

Tabel di atas menunjukkan betapa sederhananya penggunaan dana mereka. Seluruh informan membagi penggunaan dana menjadi biaya transportasi, makan dan minum, biaya penyimpanan barang di gudang, biaya kebersihan dan membayar tenaga untuk membawa barang dari gudang ke lokasi dagang dan sebaliknya.

Kerjasama dengan instansi terkait, utk yg seniman di malioboro, mekanisme: diundang untuk menjadi pembicara dan berbagi ilmu ttg kerajinan, namun peserta harus membayar untuk membeli bahan baku kepada pedagang. Yang menarik seluruh sample menyatakan bahwa, penghasilan selalu akan dirasa kurang, yang penting bersyukur dan mencukupkan apa yang sudah diterima.

BAB V

KESIMPULAN

Pada dasarnya mereka cukup baik dengan mengelola keuangannya, utang menjadi sesuatu yang dihindari karena adanya beban utang yang membebani untuk jangka waktu tertentu. Meskipun mereka cukup baik mengelola keuangannya, namun metode yang mereka gunakan masih sangat konvensional tanpa memikirkan target laba.

Pada dasarnya mereka merasakan penghasilan mereka kurang, namun mereka mengurangi biaya rumah tangga untuk menjaga modal kerja tetap terjaga meskipun dalam kondisi penjualan kurang baik.

Daftar Pustaka

- Cantika, Y. S., 2009. Analisis Tipe Strategi Industri Kecil dan Menengah (Studi pada Industri Rokok di Kabupaten Malang). *Jurnal Lembaga Penelitian Universitas Muhammadiyah Malang (UMM)*.
- Danoko, F., 2008. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil*. Jakarta: Universitas Kristen Krida Wacana.
- Gibson, W. a. B. A., 2009. *Working With Qualitative Data..* London: Sage.
- Gusmulyadi, 1994. Penataan Ruang Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus di Kawasan Pusat Kota Yogyakarta).
- Harhap, S. S., 2001. *Budgeting Penganggaran: Perencanaan Lengkap Untuk Membantu Manajemen*. 1 ed. Jakarta: PT Indah Karya (Persero) Raja Grafindo Persada.
- Herawati, N., 2003. *Lilitan Masalah Usaha Mikro kecil, Menengah (UMKM) dan*. Medan: Bitra Indonesia.
- Kasmir, 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. RAJAGRAFINDO PERSADA.
- Merina, N., n.d. *Go UKM*. [Online]
Available at: <http://goukm.id/apa-itu-ukm-umkm-startup/>
[Accessed 1 8 2018].
- Tambunan, T., 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa Isu Penting*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tohar, M., 2001. *Membuka usaha kecil*. Yogyakarta: Kanisius.

J. PERSONALIA PENELITIAN

KETUA	
Nama	Dr. Ratna Candra Sari, S.E., M.Si., Ak
NIP	196306241990011001
Pangkat/Jab/Gol	Asisten Ahli / IIIc
Prodi/Jur/Fakultas	Akuntansi / P. Akuntansi / FE
Telepon	081227292919
Email	Ratna_candrasari@uny.ac.id
ANGGOTA 1	
Nama	Arief Zuliyanto Susilo, M.Sc.
NIP	198207062015041001
Pangkat/Jab/Gol	Penata Muda Tk I/ Tenaga Pengajar / IIIb
Prodi/Jur/Fakultas	Akuntansi / P. Akuntansi / FE
Telepon	081329424141
Email	azuliyanto@gmail.com
ANGGOTA 2	
Nama	Adeng Putikaningrum, M. Si
NIP	19870204 201404 1 002
Pangkat/Jab/Gol	Penata Muda Tk I/ Tenaga Pengajar / IIIb
Prodi/Jur/Fakultas	Akuntansi / P. Akuntansi / FE
Telepon	082221801695
Email	adengpustikaningsih@uny.ac.id
MAHASISWA 1	
Nama	Ghina Wintang Alfiana
NIM	17812144014