

**SKRIPSI**

**PENGARUH PENGALAMAN DAN KOMPETENSI SUMBER  
DAYA MANUSIA TERHADAP KEBERLANGSUNGAN  
USAHA PADA SEKTOR INFORMAL KULINER  
DI KOTA MAKASSAR**

Diajukan Oleh :

**Alfiana Alfanita Gobai**

**4517012132**



Untuk Memenuhi Salah Satu persyaratan Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS  
EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS  
BOSOWA MAKASSAR**

**2021**

**HALAMAN PENGESAHAN**

Judul : Pengaruh Pengalaman Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Keberlangsungan Usaha Pada Sektor Informal Kuliner Di Kota Makassar  
Nama Mahasiswa : Alfiana Alfanita Gobai  
Stambuk/NIM : 4517012132  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis  
Program Studi : Ekonomi Manajemen

Telah Disetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Dr.HJ Herminawati Abubakar SE.,M.SI  
NIDN. 0924126801


  
Indrayani Nur,S.P.,S.E.,M.SI  
NIDN. 0905097702

**Mengetahui Dan Mengesahkan :**  
Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi pada Universitas Bosowa Makassar

**Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
Universitas Bosowa**

  
Dr.H.A.Arifuddin Mane,SE.,M.Si.,SH.,MH  
NIDN. 0907077003

**Ketua Program Studi  
Ekonomi Manajemen**

  
Indrayani Nur,S.Pd.,S.E.,M.SI  
NIDN. 0905097702

**Tanggal Pengesahan :**

**PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Alfiana Alfanita Gobai

No. Stambuk : 4517012132

Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Judul : Pengaruh Pengalaman Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia  
Terhadap Keberlangsungan Usaha Pada Sektor Informal Kuliner  
Di Kota Makassar

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan hasil dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri, walaupun judul penelitian yang saya ajukan sudah pernah diajukan oleh peneliti terdahulu untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tinggi tetapi objek penelitian dan ruang lingkup berbeda, dimana objek penelitian terdahulu yaitu di Kota Makassar ruang lingkup penelitiannya yaitu Pengaruh Pengalaman Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Keberlangsungan Usaha Pada Sektor Informal Kuliner Di Kota Makassar, di dalam penulisan skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Dengan demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, 18 Agustus 2021

Mahasiswa yang bersangkutan



Alfiana Alfanita Goba

**PENGARUH PENGALAMAN DAN KOMPETENSI SUMBER DAYA MANUSIA  
TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA PADA SEKTOR  
INFORMAL KULINER DI KOTA MAKASSAR**

**ABSTRAK**

Alfiana Alfanita Gobai 2021. Skripsi. Pengaruh Pengalaman dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Kelangsungan Usaha Pada Sektor Informal Kuliner di Kota Makassar. Dibimbing oleh Indrayani Nur, S.Pd.,SE.,M.si dan Dr.Hj.Herminawaty Abubakar, SE,M.Si

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pengalaman dan kompetensi terhadap usaha kuliner di sektor informan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengalaman dan kompetensi memberikan perubahan yang sangat signifikan terhadap pendapatan usaha kuliner. Dari 35 data yang dikumpulkan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi, penerimaan pedagang meningkat 292,8% sehingga menjadi 22.757.143. Sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi, rata-rata jumlah kuitansi untuk usaha kuliner adalah Rp. 7.771.492. Hal ini menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan, mencapai tiga kali lipat dari bisnis kuliner sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi.

Kata kunci: Pengaruh pengalaman dan kompetensi terhadap usaha kuliner.

**THE EFFECT OF HUMAN RESOURCE EXPERIENCE AND COMPETENCE  
ON BUSINESS SUSTAINABILITY IN THE SECTOR  
INFORMAL CULINARY IN MAKASSAR CITY**

**ABSTRACT**

*Alfiana Alfanita Gobai 2021. Thesis. The Influence of Experience and Competence of Human Resources on Business Continuity in the Culinary Informal Sector in Makassar City. Supervised by Indrayani Nur, S.Pd.,SE.,M.si and Dr.Hj.Herminawaty Abubakar, SE,M.Si*

*The purpose of this study was to determine and analyze the influence of experience and competence on culinary businesses in the informant sector.*

*The results of this study indicate that experience and competence provide a very significant change in culinary business income. From the 35 data collected after having experience and competence, the acceptance of traders has increased by 292.8% so that it becomes 22,757,143. Prior to having experience and competence, the average number of receipts for a culinary business was Rp. 7,771,492. This shows that the increase is very significant, reaching three times that of the culinary business before having experience and competence.*

*Keywords: the Influence of experience and competence on culinary business.*



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan yang Maha Kuasa, karena atas berkat rahmatNya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir kedua skripsi yang berjudul PENGARUH PENGALAMAN DAN KOMPETENSI TERHADAP KEBERLANSUNGAN PADA SEKTOR INFORMAL KULINER DI KOTA MAKASSAR. Dimana proposal ini sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.

Pada kesempatan ini, penulis banyak mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu, sejak persiapan, pelaksanaan hingga pembuatan proposal ini. Dorongan dan doa yang tak putus-putusnya dari kedua Orang Tua Ayah dan Ibu tercinta, dan seluruh keluarga yang telah memberi doa, semangat dan masukan. penulis mengucapkan terima kasih yang tulus kepada:

1. Bapak/ibu Dosen, serta seluruh staf pengajar Universitas Bosowa yang selama ini telah membimbing dan menata pola pikir penulis selama di bangku kuliah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak **Dr.H.A. Ariuddin Mane.,SE.,M.Si.,SH.,MH** sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
3. Ibu **Indrayani Nur, S.PD.,SE.,M.Si** sebagai Ketua Jurusan Manajemen Universitas Bosowa Makassar.
4. Ibu **Indrayani Nur, S.PD.,SE.,M.Si** selaku pembimbing Utama dan Ibu **DR.HJ.Herminawati Abubakar SE.,M.Si** selaku pembimbing kedua yang

telah meluangkan waktu untuk menuntun dan membimbing dalam penyusunan skripsi ini.

5. Semua pihak yang membantu,memberikan semangat serta doanya kepada penulis, yang tidak dapat penulis sampaikan satu per satu. Terima kasih banyak.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan,oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis menerima saran dan kritikan dari pihak manapun yang membaca skripsi ini, sebagai masukan untuk penyempurnaan skripsi ini.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis persembahkan skripsi ini kepada almamater Universitas Bosowa Makassar, semoga dengan kehadiran skripsi ini akan bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang Manajemen. Amin...

Makassar, 18 Agustus 2021

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI</b> .....	ii
<b>PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI</b> .....	iii
<b>ABSTRAK</b> .....,,,.....	iv
<b>ABSTRACT</b> .....	v
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Manfaat Penelitian .....	5
<b>II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>6</b>
2.1 Kerangka Teori .....	6
2.1.1 Manajemen Sumber Daya Manusia .....	6
2.1.2 Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia .....	7
2.1.3 Strategi Perencanaan Sumber Daya Manusia .....	9
2.1.4 Sektor Informal .....	14



2.1.5 Jenis Sektor informal .....	17
2.1.6 Jenis Sarana Sektor Informal .....	18
2.1.7 Mata Rantai Sektor Informal .....	19
2.1.8 Pengertian Kuliner.....	21
2.1.9 Pengertian Kompetensi .....	21
2.1.10 Jenis-Jenis Kompetensi .....	23
2.1.11 Manfaat Kompetensi.....	24
2.1.12 Pengertian Pengalaman .....	25
2.1.13 Manfaat Pengalaman .....	26
2.1.14 Indikator-Indikator Seseorang Pengalaman Usaha .....	27
2.1.15 Hubungan Pengalaman Dengan Keberlangsungan Kuliner .....	28
2.1.10 Hubungan Kompetensi Dengan Keberlangsungan Kuliner.....	30
2.2 Kerangka Pikir .....	32
2.3 Hipotesis .....	33
<b>III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>34</b>
3.1 Daerah Dan Waktu Penelitian .....	34
3.2 Metode Pengumpulan Data .....	34
3.2.1 Penelitian Lapangan ( <i>Field Research</i> ).....	34
3.2.2 Penelitian Kepustakaan ( <i>Library Research</i> ) .....	35
3.3 Jenis Dan Sumber Data .....	35
3.3.1 Jenis Data.....	36
3.3.2 Sumber Data .....	36
3.4 Metode Analisis .....	36

3.5 Definisi Operasional .....	37
<b>IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>39</b>
4.1 Hasil Penelitian .....	39
4.2 Penyajian Data .....	45
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian .....	58
<b>V PENUTUP .....</b>	<b>60</b>
5.1 Kesimpulan .....	60
5.2 Saran .....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>62</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>65</b>

## I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Daerah perkotaan merupakan wadah konsentrasi permukiman penduduk dari berbagai kegiatan ekonomi dan sosial dan mempunyai peran yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat. Di satu sisi kegiatan ekonomi dan sosial penduduk yang dibarengi dengan kebutuhan yang tinggi semakin memerlukan ruang untuk meningkatkan kegiatan penduduk sehingga menyebabkan semakin bertambahnya ruang untuk mendukung kegiatan sektor informal.

Forbes (Dalam Manning, 1991:292) mengamati sektor informal dengan menitik beratkan kehidupan marginal pedagang kecil hubungan sosial ekonomi antara pedagang dan pengaruh perkembangan kota terhadap kehidupan ekonomi mereka, hubungan antara pengusaha yang menguasai bahan baku dan permodalan, dan pedagang kecil.

Menurut (Todaro,2000 dalam Dewan Made, 2015), karakteristik sektor informal seperti bidang kegiatan produksi barang dan jasa, berskala kecil, unit-unit produksi dimilikisecara perorangan atau keluarga, banyak menggunakan tenaga kerja, dan teknologi yang dipakai relatif rendah.

Kelompok kuliner ini selayaknya dipandang sebagai bagian dari aset pembangunan nasional berbasis kerakyatan. Merupakan bagian integral dari dunia usaha nasional yang mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang juga strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional pada umumnya dan

tujuan pembangunan ekonomi pada khususnya. Pedagang kuliner sebagai bagian dari usaha sektor informal berpotensi untuk dapat menciptakan dan memperluas lapangan kerja, terutama bagi tenaga kerja yang kurang memiliki kemampuan dan keahlian yang memadai untuk bekerja di sektor informal karena rendahnya tingkat pendidikan yang mereka miliki. Kelompok ini biasa juga disebut pedagang kaki lima atau PKL.

Menurut Perpres No 125 Tahun 2012 tentang koordinasi penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima, bahwa pedagang kaki lima (PKL) adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap dan penataan PKL dilaksanakan melalui penetapan lokasi PKL, pemindahan dan penghapusan lokasi PKL, peremajaan lokasi PKL dan perencanaan penyediaan ruang bagi kegiatan PKL. Oleh karena itu, lokasi sangat penting bagi penataan PKL sehingga diperlukan penataan terhadap lokasi bagi kegiatan PKL. Adapun ketentuan berdasarkan Permendagri No 41 tahun 2012 tentang pedoman penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima yang menyatakan bahwa penataan dilakukan untuk memberikan perlindungan hukum dan pengakuan terhadap keberadaan PKL dan juga dalam melakukan kegiatan usaha para PKL merasa aman, tenteram dan nyaman dengan tetap menjaga keindahan, kebersihan, kerapian, keamanan dan ketertiban lingkungan sekitarnya sesuai dengan lokasi yang sudah ditentukan.

Lokasi sepanjang koridor jalan utama adalah lokasi potensial khususnya dalam kegiatan perdagangan sehingga rentan dijadikan sebagai lokasi PKL, hal ini dikarenakan lokasi di sepanjang koridor jalan merupakan lokasi strategis yang mudah dicapai oleh masyarakat seperti yang terjadi pada Kota Makassar. Hal ini menyebabkan lokasi tersebut terkesan kumuh dan menimbulkan kemacetan, selain itu keberadaan PKL melanggar aturan ketertiban, keindahan dan kebersihan kota.

Kegiatan usaha sektor informal sangat potensial dan berperan dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri. Jauh sebelum krisis ekonomi sektor informal sudah ada, resesi ekonomi nasional tahun 1998 hanya menambah jumlah tenaga kerja yang bekerja disektor informal. Pedagang sektor informal merupakan orang yang bermodal relatif sedikit yang berusaha dalam dibidang produksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat.

Dalam menghadapi para pelanggannya, maka suatu usaha harus terus memacu dan memperhatikan apa yang terdapat pada semua pelanggannya, termasuk pelanggan baru atau prospek calon pelanggan barunya. Untuk dapat memenuhi cakupan manfaat dari seluruh pelanggan termasuk pelanggan baru atau prospeknya, maka pemilik kuliner informal tiada henti-hentinya terus menggali apa yang terdapat dalam pikiran dan keinginan para pelanggan serta prospeknya atau calon pelanggan barunya.

Hal inilah yang terus di gali oleh pemilik kuliner informal yang tiada hentinya terus menggali apa yang terdapat dalam pikiran dan benak keinginan para

pelanggan ini mengalami secara baik gaya hidup para pelanggan dan prospeknya termasuk demografinya, seperti fitur-fitur yang disenangi dan yang tidak disenangi mereka. Pemilik kuliner informal terus berupaya untuk dapat mengetahui seluruh apa yang diterima dalam total pengalaman pelanggan dan prospeknya.

Sebenarnya, total pengalaman dan kompetensi pelanggan merupakan suatu intensifikasi interaksi pelanggan dengan penjual. Dalam hal ini yang di cakup dalam pengalaman pelanggan adalah pengalaman dan menambahnya kompetensi dalam intensifikasi pembelian dengan perhatian penuh terhadap informasi, evaluasi, penempatan pesanan dan proses pembayaran sehingga bertambahnya kompetensi secara sistematis.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis melakukan penelitian mengenai manfaat pengalaman dan kompetensi untuk keberlangsungan kuliner informal dengan judul : **“Pengaruh Pengalaman Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Keberlangsungan Usaha Pada Sektor Informal Kuliner Di Kota Makassar”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dalam penulisan proposal ini yang menjadi rumusan masalah adalah :

1. Apakah pengalaman berpengaruh terhadap keberlangsungan pada sektor informal kuliner di Kota Makassar.
2. Apakah kompetensi berpengaruh terhadap keberlangsungan pada sektor informal di Kota Makassar.

3. Apakah Sumber Daya Manusia berpengaruh dalam peningkatan usaha kuliner pada sektor informal di Kota Makassar

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian dalam penyusunan proposal ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pengalaman terhadap keberlangsungan kuliner sektor informal di Kota Makassar.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kompetensi terhadap keberlangsungan kuliner sektor informal di Kota Makassar.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis seberapa pentingnya Sumber Daya Manusia dalam keberlangsungan kuliner sektor informal di Kota Makassar.
4. Bagi penulis, untuk menambah cakrawala berfikir dan menumbuhkan kembangkan kreativitas, sikap kritis dan inovatif dalam memecahkan masalah yang terjadi di tengah masyarakat dihubungkan dengan disiplin ilmu yang telah digeluti di perguruan tinggi.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian yang dikemukakan adalah:

1. Untuk menambah pengetahuan penulis khususnya mengenai pengaruh pengalaman dan kompetensi terhadap keberlangsungan kuliner sektor informal.
2. Sebagai bahan perbandingan bagi pengusaha dengan menganalisis pengalaman dan kompetensi pada keberlangsungan kuliner sektor informal.



## II TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Kerangka Teori

#### 2.1.1 Manajemen Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia di dalam sebuah perusahaan atau organisasi memiliki peran yang sangat penting. Pengelolaan, perencanaan dan pengoorganisasian dilingkungan perusahaan memerlukan Sumber Daya Manusia untuk menjalankan prosesnya. Sumber Daya Manusia atau Karyawan adalah asset perusahaan yang penting untuk di perhatikan perusahaan sekaligus harus di jaga sebaik mungkin. Melihat kondisi diatas manajemen sumber daya manusia sangat dibutuhkan perusahaan untuk mengatur dan mengatasi masalah-masalah yang berhubungan dengan kondisi, tugas dan keadaan sumber daya manusia atau karyawan di dalam sebuah perusahaan.

Menurut Bintoro dan Daryanto (2017 : 15) menyatakan bahwa “Manajemen sumber daya manusia, disingkat MSDM, adalah suatu ilmu atau cara bagaimana mengatur hubungan dan peranan sumber daya (tenaga kerja) yang dimiliki oleh individu secara efisien dan efektif serta dapat digunakan secara maksimal sehingga tercapai tujuan bersama perusahaan, karyawan dan masyarakat menjadi maksimal”.

Menurut Armstrong (2014), *Human resource management is a comprehensive and coherent approach to employment and development people* (manajemen sumberdaya manusia adalah pendekatan yang komprehensif dan koheren terhadap orang-orang yang bekerja dalam organisasi dan pengembangan sumberdaya manusia).

Menurut Herman Sofyandi ( 2013:6 ) menyatakan bahwa “Manajemen SDM didefinisikan sebagai suatu strategi dalam menerapkan fungsi – fungsi manajemen yaitu *planning, organizing, leading* dan *controlling*, didalam setiap aktivitas/fungsi operasional SDM mulai dari proses penarikan, seleksi, pelatihan dan pengembangan, penempatan yang meliputi promosi, demosi dan transfer, penilaian kinerja, pemberian kompensasi, hubungan industrial, hingga pemutusan hubungan kerja, yang ditunjukkan bagi peningkatan kontribusi produktif dari SDM organisasi terhadap pencapaian tujuan organisasi secara lebih efektif dan efisien”.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen sumber daya manusia adalah suatu ilmu dalam mengatur dan merencanakan serta memproses hubungan dan peranan seorang individu atau karyawan dalam melaksanakan tanggung jawab terhadap perusahaan dengan efektif dan efisien dalam mencapai tujuan yang diinginkan oleh perusahaan.

### **2.1.2 Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia**

Adalah tugas manajemen sumber daya manusia untuk mengelola manusia seefektif mungkin agar diperoleh suatu satuan SDM yang merasa puas dan memuaskan. Adapun fungsi-fungsi manajemen SDM menurut Hasibuan (2003) seperti halnya fungsi manajemen umum, adalah:

#### **1. Fungsi Manajerial**

- a. Perencanaan (*planning*)
- b. Pengorganisasian (*organizing*)
- c. Pengarahan (*directing*)

d. Pengendalian (*controlling*)

## 2. Fungsi Operasional

- a. Pengadaan tenaga kerja
- b. Pengembangan
- c. Kompensasi
- d. Pengintegrasian
- e. Pemeliharaan
- f. Pemutusan hubungan kerja

Berbagai kegiatan dalam rangka manajemen SDM seperti dikemukakan di atas, apabila telah terlaksana secara keseluruhan, akan menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi perusahaan dan SDM di perusahaan tersebut. Pelaksanaan berbagai fungsi manajemen SDM sebenarnya bukan hanya dapat menciptakan SDM yang produktif mendukung tujuan perusahaan, tetapi juga menciptakan suatu kondisi yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan potensi dan motivasi SDM dalam berkarya.

Pelaksanaan *job analysis*, perencanaan SDM, rekrutmen dan seleksi, penempatan dan pembinaan karier serta pendidikan dan pelatihan yang lebih baik akan meningkatkan potensi SDM untuk berkarya karena telah mendapatkan bekal pengetahuan dan keterampilan dan ditempatkan pada kedudukan yang tepat (*the right man on the right place*). Sedangkan pelaksanaan fungsi-fungsi SDM lainnya seperti kompetensi, perlindungan, dan hubungan perubahan yang baik akan dapat menimbulkan stimulus yang mendorong meningkatnya motivasi kerja SDM.

### 2.1.3 Strategi Perencanaan Sumber Daya Manusia

Pada perusahaan seorang manajemen Sumber Daya Manusia harus mampu dikelola dengan baik agar perusahaan tidak mengalami kebangkrutan. Tenaga kerja atau sumber daya yang melihat secara kuantitas dan kualitas sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan hidup untuk saling bersaing dengan usaha lain atau perusahaan yang lebih besar lagi dalam satu unit bidang usaha yang sama. Sehingga, perusahaan harus memiliki strategi perencanaan Sumber Daya Manusia untuk memperbaiki pengelolaan bisnis perusahaan tersebut. Dengan pengelolaan SDM yang baik akan menciptakan pengelolaan bisnis yang baik hingga akhirnya akan mengakibatkan terciptanya daya saing yang berkualitas diantara bisnis UKM lain.[6]

Strategi Perencanaan SDM tersebut diantaranya adalah:

#### 1. Perekrutan

Perencanaan SDM tidak akan berhasil jika tidak diikuti dengan kegiatan rekrutmen dan seleksi yang berpedoman pada kualifikasi SDM yang dibutuhkan. Kualifikasi yang dibutuhkan terdiri dari kualifikasi umum dan khusus. Kualifikasi umum, yaitu kebutuhan terhadap SDM yang bisa digunakan secara umum untuk semua jenis aktivitas bisnis, termasuk usaha kuliner seperti pengetahuan umum, kesehatan, kepribadian yang baik, inteligensi, keseriusan, dan komitmen. Kualifikasi khusus, yaitu kebutuhan terhadap SDM yang hanya dibutuhkan untuk jenis pekerjaan tertentu (tidak semua orang bisa melakukan), seperti kemampuan membuat, keterampilan menghitung, kemampuan

mengoperasikan komputer dsb. Rekrutmen dan seleksi UKM batik haruslah mempertimbangkan tenaga kerja yang mempunyai keterampilan membatik. Akan tetapi, keterampilan saja tidaklah cukup harus juga mempunyai kecintaan pada batik dan keinginan melestarikan warisan budaya Indonesia. Tenaga kerja yang direkrut berdasarkan kualifikasi umum dan khusus ini akan menempatkan karyawan sesuai pada bidang keahliannya. Sehingga management usaha akan terjamin profesionalitasnya.[6]

## **2. Pelatihan dan Pengembangan**

Perubahan lingkungan akan selalu terjadi dan jika UKM batik tidak bisa beradaptasi dengan perubahan lingkungan, maka lama kelamaan usahanya akan merugi. Pemilik usaha harus mau menyadari bahwa berinvestasi pada SDM adalah kemutlakan yang harus dilakukan jika ingin usahanya tetap eksis. Jika tidak ada satupun keturunan dalam keluarganya yang memiliki bakat membatik, maka mau tidak mau mereka harus melatih tenaga kerja yang bisa dipercaya dan memiliki visi-misi sama dengan pemilik. Jenis pelatihandan pengembangan yang dibutuhkan antara lain: Pelatihan yang berhubungan dengan teknis membatik, seperti membuat batik tulis, membuat cap, pewarnaan, pencelupan, pelatihan membuat motif, seperti cara menemukan ide, menggambar dan melihat dari segi estetikanya, pelatihan yang diluar yang berhubungan dengan membatik, seperti mengelola keuangan dan administrasi, memasarkan secara online, membuat iklan dan promosi dsb.[6]

### **3. Rencana Karir**

Dengan program rencana karir yang jelas, maka akan menarik tenaga kerja dari lingkungan sekitar usaha. Kecenderungan para pemuda sekitar tidak ada yang mau menjadi perajin batik adalah karena pertama, tidak ada minat, kedua pekerjaan ini dirasa kurang bergengsi dan kurang pergaulan serta ketiga, tidak ada prospek karir kedepan. Dalam persepsi mereka, orang diluar keturunan keluarga pemilik usaha tidak akan memiliki karir yang mapan. Padahal, karir yang mapan adalah cerminan meningkatkan kesejahteraan orang.[6]

### **4. Fase Perencanaan**

Fase ini menyelaraskan rancangan karir karyawan dengan pemilik usaha kuliner. Tujuan dari fase ini adalah mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan karyawan dan membantu karyawan untuk memilih jalur pengembangan karir. Di tahap ini biasanya karyawan belum mempunyai pandangan tentang masa depannya. Sehingga, pelaku usaha kuliner bisa mengajar karyawan untuk bersama-sama mengidentifikasi kelemahan dan kelebihan masing-masing. Misal, perajin A hanya menguasai keterampilan menggambar, perajin B lebih teliti dalam pewarnaan dan perajin C lebih bagus untuk mengerjakan finishing. Kemampuan yang berbeda-beda ini harus bisa diantisipasi dengan melengkapi kekurangan masing-masing dalam kerja sama tim. Mereka hanya dikontrak ketika ada pesanan yang melebihi kemampuan. Meskipun terdapat kelemahannya, cara seperti ini dipandang lebih menguntungkan dari segi biaya tenaga kerja bagi usaha skala mikro dan kecil.[6]

## **5. Fase Penghargaan**

Fase ini membantu karyawan memantapkan tipe karir yang diinginkannya. Dari hasil penelitian menyatakan bahwa pilihan karir yang terdapat pada UKM sangatlah terbatas, lain halnya dengan pekerja kantoran atau pekerja perusahaan swasta skala besar. Oleh karena itu, dibutuhkan kemampuan pemilik usaha untuk mengarahkan pilihan karir karyawan kedepan. Terdapat tiga jalur alternatif karir, yaitu menjadi perajin batik selamanya, kedua berkembang menjadi pengusaha batik, tiga karir bidang manajerial. Bagi karyawan yang memiliki keterampilan membuat batik sangat baik bisa diarahkan untuk memilih karir akan menjadi karyawan selamanya atau mempunyai minat untuk membuka usaha batik sendiri.[6]

## **6. Fase Pengembangan**

Fase ini membantu karyawan untuk mewujudkan kreativitas yang dapat mendukung untuk memasuki karir baru di masa depan. Sebagai contoh, ada karyawan yang berminat membuka usahanya sendiri. Pada fase ini, pemilik usaha berperan sebagai mentor bagi karyawannya dengan cara memberikan bimbingan, advis, memberi informasi pelatihan, pinjaman modal, kesempatan usaha dsb, bahkan sampai pada menghubungkan karyawan dengan pihak-pihak yang berkepentingan (bank, Dinas Koperasi & UKM, koperasi, Pemkot, pemilik butik, desainer, dsb).[6]

## **7. Kompensasi**

Segala sesuatu yang diterima karyawan sebagai balas jasa atas kontribusinya dikatakan kompensasi. Pemilik usaha batik harus menetapkan kompensasi



harus dengan persyaratan adil dan layak. Tidak munafik dikatakan bahwa kompensasi seringkali menjadi faktor dorongan utama bagi seseorang dalam bekerja. Kompensasi bisa berupa material dan non material. Kompensasi material biasanya diberikan dalam bentuk uang, berupa gaji, bonus, tunjangan dsb. Sementarakompensasi non material bisa diberikan dalam bentuk penghargaan, pujian atau pengakuan sosial atas kinerjanya.[6]

Kompensasi tenaga kerja yang rendah bagi perajin batik akan menjadi ancaman bagi kelangsungan usaha batik. Sementara, besaran kompensasi sangat ditentukan dari keuntungan usaha. Terutama bagi usaha skala mikro dan kecil hal ini bisa menjadi lingkaran setan yang tidak berujung. Disisi lain, pemberian kompensasi sangat bermanfaat untuk menumbuhkan loyalitas, kepuasan kerja, motivasi, dan disiplin. Bagi usaha khususnya skala mikro menggunakan metode pembayaran kompensasi yang lebih tepat adalah sistem hasil (output) dan system borongan.[6]

#### **8. Sistem Hasil (*Output*)**

Kompensasi ditetapkan besarnya tergantung dari unit yang dihasilkan pekerja (per potong, per meter, per liter, per kilogram). Kelebihan sistem ini adalah karyawan akan bersungguh-sungguh mencapai target dengan kualitas yang tetap terjamin. Sistem borongan. Kompensasi dibayarkan ukuran volume pekerjaan dan lamanya waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut.[6]

Pelaku usaha batik sering memilih menggunakan cara ini jika kelebihan pesanan, karena jumlah karyawan tetap yang terbatas sekitar 2-5 perajin saja.

Akan tetapi, kelemahan dari sistem ini adalah kesulitan menjaga kualitas produk karena pengawasan yang susah dilakukan. Hal ini bisa diantisipasi dengan menjadikan karyawan borongan adalah partner yang berada dalam bimbingan mentor (coaching).[6]

## **9. System Waktu**

Kompensasi yang dibayarkan berdasarkan standar waktu (jam, hari, minggu, bulan). Sistem ini lebih tepat diterapkan untuk karyawan dengan jenis pekerjaan yang tidak mempunyai standar fisik secara kuantitatif, misal karyawan bagian administrasi, keuangan, promosi dsb.[6]

### **2.1.4 Sektor Informal**

Secara teoritis apa yang dinamakan sektor informal yaitu sebagian kegiatan ekonomi yang bersifat marginal. Mempunyai ciri seperti kegiatan yang tidak teratur, tidak tersentuh peraturan bermodal kecil dan bersifat harian tempat tidak tetap, berdiri sendiri berlaku dikalangan masyarakat berpenghasilan rendah, tidak membutuhkan keahlian khusus dan tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan maupun perkreditan (Ahmad, 2002).

Sektor informal adalah sektor ekonomi bayangan yang berbentuk unit kecil yang biasanya dilakukan dalam lingkup keluarga dan menggunakan sumber daya yang seadanya (ever dalam alisyahbana, 2006: 2). Ekonomi bayangan adalah kegiatan ekonomi yang aktivitasnya tidak diatur dalam pemerintahan. Dalam jual beli sektor informal tidak dilaporkan ke dinas pajak. Sektor informal merupakan kegiatan perekonomian yang tidak diakui dalam sistem perekonomian Indonesia

sebagaimana dijelaskan dalam pasal 33 UUD 1945. Dalam pasal 33 UUD 1945 dijelaskan bahwa sistem ekonomi yang diakui dalam pemerintahan Indonesia adalah Perusahaan Negara, Perusahaan swasta seperti PT, CV dan lain-lain serta koperasi. Tidak diakuiinya sektor informal dalam sistem ekonomi Indonesia membuat posisinya lemah dan rentan terhadap pengusuran serta pengusiran.

Menurut Hans Dieter Evers dalam Alisjahbana (2006: 2) sektor informal merupakan sektor “ekonomi bayangan” yang beroperasi pada unit-unit kecil yang efisien dan sesuai dengan karakteristik migran. Yang dimaksud “ekonomi bayangan” oleh Evers dijelaskan sebagai seluruh kegiatan ekonomi yang tidak terliput oleh statistik resmi pemerintah dan karenanya tidak terjangkau oleh aturan dan pajak negara. Ciri-ciri sektor informal menurut Hans Dieter Ever dalam Alisjahbana (2006:2) adalah :

1. Seluruh aktivitasnya bersandarkan pada sumber daya seadanya.
2. Ukuran usahanya umumnya kecil dan aktivitasnya merupakan kegiatan usaha keluarga.
3. Untuk menopang kegiatan digunakan teknologi tepat guna dan bersifat padat karya. .
4. Tenaga kerja yang berkerja umumnya terdidik dan terlatih melalui pola-pola yang tidak resmi.
5. Seluruh aktivitas beraa di luar jalur yang diatur pemerintah.
6. Aktivitas mereka berada dipasar yang sangat bersaing.

Tanpa disadari sektor informal merupakan sektor yang muncul akibat pertumbuhan ekonomi perkotaan dan proses urbanisasi secara besar-besaran yang terjadi di kota-kota di Indonesia. Selain itu munculnya sektor informal di kota-kota besar adalah banyak diantara pendatang yang tidak memiliki keterampilan dan pendidikan yang memadai untuk hidup di kota-kota besar. Dan yang harus dihadapi oleh kota-kota tersebut adalah tumbuhnya suatu masyarakat lapisan bawah yang umumnya berkecimpung disektor informal (Ahmad,2002).

Pembangunan yang tidak seimbang antara kawasan perkotaan dan pedesaan juga menjadi merebaknya sektor informal di kawasan perkotaan. Namun di lain kesempatan, modernisasi pertanian juga membuat jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan semakin sedikit sehingga angka pengangguran di desa juga meningkat. Dengan menurunnya tingkat kesempatan kerja di desa tidak pelak akan menghasilkan tingkat upah yang semakin jauh jaraknya antara di desa dan di kota. Saat kesempatan kerja disektor formal tersedia di perkotaan, maka banyak penduduk desa akan terserap masuk di sektor tersebut, namun karena arah investasi perkotaan sangat tidak ramah terhadap penduduk yang kurang berpendidikan menyebabkan mereka tidak terserap dalam sektor formal dan menyebabkan perkembangan sektor informal tidak dapat dihindari (Rachbini dalam Alisyahbana, 2006).

### 2.1.5 Jenis Sektor Informal

Berdasarkan sifat pelayanan yang diberikan oleh pedagang terhadap konsumennya, sektor informal dapat terbagi menjadi tiga jenis, yaitu :

#### 1. Menetap (*Static*)

Jenis sektor informal yang seperti ini sifat pelayanannya adalah mereka menetap disuatu tempat. Biasanya mereka menetap secara bergerombol di suatu lingkungan tertentu. Sehingga jika ada yang memerlukan barang dagangan yang ditawarkan pelaku sektor informal, maka orang tersebut harus mendatangi lokasi dimana pelaku sektor informal menawarkan dagangannya.

#### 2. Semi Menetap (*Semi-Static*)

Sifat pelayanan dari jenis sektor informal semi menetap ini adalah mereka hanya akan menetap pada saat-saat tertentu saja. Saat-saat tertentu tersebut terjadi dimana ada kemungkinan jumlah pembeli barang dagangan mereka akan berjumlah besar. Di saat itulah mereka akan bersifat menetap, namun jika kemungkinan jumlah pembeli mereka berjumlah sedikit jika mereka menetap maka mereka akan berubah menjadi berpindah-pindah agar barang dagangannya dapat laris dibeli konsumen.

#### 3. Berpindah-pindah (*Mobile*)

Sifat pelayanan dari jenis sektor informal yang bersifat mobile atau berpindah-pindah adalah mereka menggunakan prinsip jemput bola. Artinya mereka yang akan mendatangi calon konsumen untuk menawarkan barang dagangan mereka, sehingga terkesan mereka yang “mengejar”

konsumennya. Biasanya jenis sektor informal yang seperti ini mempunyai volume barang dagangan yang relatif kecil, untuk memudahkan pergerakan berpindah-pindah mereka.

### **2.1.6 Jenis Sarana Sektor Informal**

Berdasarkan jenis sarana usahanya dapat dikelompokkan menjadi lima jenis, yaitu (Manning & Noer Effendi, 1996 : 358-370):

#### **1. Gerobak / Kereta Dorong**

Bentuk aktivitas PKL yang menggunakan gerobak/kereta dorong dibagi 2 (dua) macam yaitu gerobak/kereta dorong yang tanpa atap dan gerobak/kereta dorong yang memiliki atap untuk melindungi barang dagangan dari pengaruh panas, debu, hujan, dan sebagainya. Bentuk gerobak/kereta dorong ini dapat dikategorikan dalam bentuk aktivitas PKL yang permanen (*static*) atau semi permanen (*semi static*) dan umumnya dijumpai pada jenis makanan dan minuman.

#### **2. Pikulan**

Bentuk aktivitas PKL yang menggunakan sebuah atau dua buah keranjang dengan cara dipikul. Bentuk pikulan ini dapat dikategorikan dalam bentuk aktivitas PKL keliling (*mobile hawker*) atau semi permanen (*semi static*) yang sering dijumpai pada jenis barang, makanan, dan minuman.

#### **3. Warung semi permanen**

Bentuk aktivitas PKL yang terdiri dari beberapa gerobak/kereta dorong yang telah diatur sedemikian rupa secara berderet dan dilengkapi dengan kursi dan meja. Bagian atap dan sekelilingnya biasanya ditutup dengan pelindung

yang terbuat dari kain plastik, terpal atau lainnya yang tidak tembus air. Berdasarkan sarana usaha tersebut maka dapat dikategorikan sebagai aktivitas PKL permanen (*static*) dan umumnya dijumpai pada jenis makanan dan minuman.

#### **4. Kios**

Bentuk aktivitas PKL yang menggunakan papan-papan yang diatur sedemikian rupa sehingga menyerupai sebuah bilik semi permanen, dan umumnya penjual tinggal didalamnya, dapat dikategorikan sebagai aktivitas PKL yang menetap (*static*).

#### **5. Gelaran / Alas**

Bentuk aktivitas PKL yang menggunakan alas berupa kain, tikar, terpal atau lainnya untuk menjajakan barang dagangannya. Berdasarkan sarana tersebut maka PKL pada golongan ini termasuk dalam kategori aktivitas jasa semi permanen (*semi static*), dan umumnya sering dijumpai pada jenis barang kelontong.

#### **2.1.7 Mata Rantai Sektor Informal**

Mata rantai dari kegiatan turunan sektor informal berpusat kepada upaya pelaku sektor informal memperoleh barang dagangannya. Para pelaku sektor informal dapat memperoleh barang dagangannya dari berbagai sumber. Para pelaku sektor informal dapat memperoleh barang dagangannya dari produsen langsung, melalui distributor, toko pengecer maupun dari sesama pelaku sektor informal (Chandrakirana, 1994:37). Biasanya para pelaku sektor informal dengan bebas memilih dengan cara apa dan dengan siapa dia memperoleh kebutuhan barang



dagangannya dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu. Para pelaku sektor informal biasanya menggunakan pertimbangan-pertimbangan ekonomis untuk memperoleh kebutuhan barang dagangannya. Hal ini dilakukan untuk memperoleh keuntungan maksimum.

Tidak semua dari pelaku sektor informal memiliki kebebasan dalam memilih cara mendapatkan barang dagangannya. Untuk jenis-jenis tertentu, terutama pedagang makanan memiliki keterikatan tertentu dengan pemasoknya. Pemasok barang untuk pelaku sektor informal terbagi menjadi dua macam (Chandrakirana, 1994:37), yaitu :

### **1. Pemasok Produsen**

Pemasok produsen adalah pemasok yang memproduksi sendiri barang yang dibutuhkan pelaku sektor informal. Para pemasok produsen menggunakan tenaga pelaku sektor informal sebagai strategi pemasaran. Pemasok produsen terbagi menjadi dua jenis berdasarkan kekuatan modal, ada yang pemasok produsen bermodal besar dan adapula dengan modal kecil. Dari modal tersebut akan mempengaruhi jumlah produksi, omzet serta pendapatan bersih dari pemasok produsen tersebut.

### **2. Pemasok Penyalur**

Pemasok penyalur adalah pemasok yang mencari keuntungan dengan sebagai perantara antara produsen dengan pelaku sektor informal. Pemasok penyalur dapat terbagi menjadi dua yaitu yang mengolah kembali barang yang didapat dari produsen sebelum dijual kembali kepada pelaku sektor

informal dan pemasok penyalur yang hanya menjadi perantara tanpa mengubah ataupun mengolah bentuk barang.

### **2.1.8 Pengertian Kuliner**

Pengertian kuliner secara umum adalah kegiatan yang berhubungan dengan memasak atau aktivitas memasak. Kuliner juga dapat dimaknai sebagai hasil olahan yang berupa masakan berupa lauk pauk, panganan maupun minuman. Kuliner tidak terlepas dari kegiatan masak memasak yang erat kaitannya dengan konsumsi makanan sehari-hari.

Kata kuliner merupakan unsure serapan bahasa Inggris yaitu *culinary* yang berarti berhubungan dengan masak-memasak atau aktivitas memasak sedangkan orang yang bekerja di bidang kuliner disebut koki atau *chef*.

Istilah kuliner semakin menyebar luas di Indonesia setelah ada acara di televisi yang dipandu oleh Bondan Winarno tentang masakan atau makanan dengan slogan yang terkenal "maknyus". Sehingga saat ini istilah kuliner sering disebut, didengar, dibaca lewat media cetak maupun audio visual.

### **2.1.9 Pengertian Kompetensi**

Davis dan Newstroom (2009:299) menguraikan bahwa kompetensi adalah perspektif kemampuan dan pengetahuan manusia, khususnya kemampuan untuk

berbagai kebutuhan dalam bisnis dengan meminimalisasi biaya dan mengoptimalkan pelayanan kepada pelanggan lebih bukan kurang.

Spencer dan Spencer (Moeheriono, 2009:3) menyatakan, bahwa kompetensi merupakan karakteristik yang mendasari seseorang berkaitan dengan efektivitas kinerja individu dalam pekerjaannya atau karakteristik dasar individu yang memiliki hubungan kausal atau sebagai sebab-akibat dengan kriteria yang dijadikan acuan, efektif atau berkinerja prima atau superior ditempat kerja atau pada situasi tertentu.

Menurut UU No 13/2003 tentang ketenagakerjaan Pasal 1 (10), "Kompetensi wirausaha adalah kemampuan kerja setiap individu yang mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang sesuai dengan standar yang ditetapkan." Mangkunegara (2005:113) menyatakan bahwa: "Kompetensi wirausaha merupakan faktor mendasar yang dimiliki seseorang mempunyai kemampuan lebih, yang membuatnya berbedah dengan seseorang yang mempunyai kemampuan rata-rata.

Dari bahasan teoretis diatas, dapat disimpulkan bahwa kompetensi adalah segala sesuatu yang dimiliki oleh seseorang berupa pengetahuan keterampilan dan faktor-faktor internal individu lainnya untuk dapat mengerjakan sesuatu pekerjaan berdasarkan pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki.

### 2.1.10 Jenis-Jenis Kompetensi

Spencer dan Spencer (Plan, 2007) menjelaskan bahwa kompetensi membedakan pengetahuan kerja (*job know ledge*) dalam perilaku tersirat (*underlying bhviours*) seseorang karyawan didalam organisasi. Kompetensi kerja dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu *threshold* dan *differentiating*. Dimensi kompetensi sebagai mana yang digumakan untuk memprediksi kompetensi pegawai suatu pekerjaan, yaitu

1. *Threshold competencies* adalah karakteristik utama (biasanya pengetahuan atau kealihan dasar seperti kemampuan untuk membaca) yang harus dimiliki oleh seseorang agar dapat melaksanakan pekerjaan;
2. *Differentiating competencies* adalah faktor-faktor yang membedakan individu yang berkompentensi pegai tinggi dan rendah.

Dalam perspektif teori kapitas orthodox (Bauder,2008) dijelaskan bahwa modal sumber daya manusia meliputi (1) pendidikan, (2) pengalaman kerja, (3) keterampilan kerja yang dimilikinya. Semua itu termasuk dalam kategori kompetensi.

Kompetensi dalam perspektif teori agensi merupakan modal yang dimiliki oleh seorang agen, dalam hal ini SDM yang terdidik dan terampil, yang siap bersaing dengan SDM lainnya. Mereka yang mempunyai kompetensi itulah yang akan bisa memenagkan persaingan global.

### 2.1.11 Manfaat Kompetensi

Konsep Kompetensi sudah mulai diterapkan dalam berbagai aspek dari manajemen sumber daya manusia, walaupun yang paling banyak adalah bidang pelatihan dan pengembangan, rekrutmen dan seleksi, dan sistem remunerasi. Ruky (2003) mengemukakan konsep kompetensi menjadi semakin populer dan sudah banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan besar dengan berbagai alasan, yaitu :

1. Memperjelas standar kerja dan harapan yang ingin dicapai. Dalam hal ini, model kompetensi akan mampu menjawab dua pertanyaan mendasar : keterampilan, pengetahuan, dan karakteristik apa saja yang di butuhkan dalam pekerjaan, dan perilaku apa saja yang berpengaruh langsung dengan kinerja. Kedua hal tersebut akan banyak membantu dalam mengurangi pengambilan keputusan secara subjektif dalam bidang sumber daya manusia.
2. Alat seleksi karyawan. Penggunaan kompetensi standar sebagai alat seleksi dapat membantu organisasi untuk memilih calon karyawan yang terbaik. Dengan kejelasan terhadap perilaku efektif yang diharapkan dari karyawan, kita dapat mengharapkan pada sasaran yang selektif serta mengurangi biaya rekrutmen yang tidak perlu. Caranya dengan mengembangkan suatu perilaku yang dibutuhkan untuk setiap fungsi jabatan serta memfokuskan wawancara seleksi pada perilaku yang dicari.
3. Memaksimalkan produktifitas cukup tuntutan untuk menjadikan suatu organisasi ramping mengharuskan kita untuk mencari karyawan yang dapat dikembangkan

secara terarah untuk menutupi kesenjangan dalam keterampilannya, sehingga mampu untuk dimobilisasikan secara vertikal maupun horizontal.

4. Dasar untuk pengembangan sistem remunerasi. Model kompetensi dapat digunakan untuk mengembangkan sistem remunerasi (imbalan) yang akan diangkat lebih adil. Kebijakan remunerasi akan lebih terarah dan transparan dengan mengaitkan sebanyak mungkin keputusan dengan suatu set perilaku yang diharapkan dan ditampilkan seorang karyawan.
5. Memudahkan adaptasi terhadap perubahan. Dalam era perubahan yang sangat cepat, sifat dari suatu pekerjaan sangat cepat berubah dan kebutuhan akan kemampuan baru terus meningkat. Model kompetensi memberikan sarana untuk menetapkan keterampilan apa saja yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan yang selalu berubah.
6. Mengelaraskan perilaku kerja dengan nilai-nilai organisasi. Model kompetensi merupakan cara yang paling mudah untuk mengomunikasikan nilai-nilai dan hal-hal apa saja yang harus menjadi fokus dalam unjuk kerja karyawan.

#### **2.1.12 Pengertian Pengalaman**

Pengalaman adalah hasil persentuhan alam dengan panca indra manusia. Berasal dari kata peng-alam-an. Pengalaman memungkinkan seseorang menjadi tahu dan hasil tahu ini kemudian disebut pengetahuan.

Dalam dunia kerja istilah pengalaman juga digunakan untuk merujuk pada pengetahuan dan ketrampilan tentang sesuatu yang diperoleh lewat keterlibatan atau berkaitan dengan selama periode tertentu. Secara umum, pengalaman

menunjuk kepada mengetahui bagaimana atau pengetahuan prosedur, dari pada pengetahuan proposisional.

Pengetahuan yang berdasarkan pengalaman juga diketahui sebagai pengetahuan empirikal atau pengetahuan posteriori seorang dengan cukup banyak pengalaman di bidang tertentu dipanggil ahli.

Menurut sastrohadiwiryo (dalam Jurnal Ratulangi 2016:323) mengatakan pengalaman kerja merupakan salah satu faktor terpenting dalam sebuah perusahaan. Karyawan yang telah banyak memiliki pengalaman kerja akan dengan sangat mudah beradaptasi dengan pekerjaan. Pengalaman bekerja merupakan modal utama seseorang untuk terjun dalam bidang tertentu.

### **2.1.13 Manfaat Pengalaman**

Staw, 1991 (dalam Riyanti. 2003 : 37) berpendapat bahwa pengalaman dalam menjalankan usaha merupakan prediktor terbaik bagi keberhasilan, terutama bila bisnis baru itu berkaitan dengan pengalaman bisnis sebelumnya. Kebutuhan akan pengalaman mengolah usaha semakin diperlukan dengan meningkatnya kompleksitas lingkungan. Ada bukti kuat bahwa wirausaha memiliki orang tua yang bekerja mandiri atau berbasis sebagai wirausaha. Kemandirian dan fleksibilitas yang ditularkan oleh orang tua seperti itu melekat dalam diri anak-anaknya sejak kecil. Sifat mandiri inilah yang kemudian mendorong mereka untuk mendirikan usaha sendiri. Meski tidak ada studi banding dengan wirausaha yang orang tuanya bukan wirausaha, relasi dengan orang yang wirausaha tampak menjadi aspek penting yang membentuk keinginan seseorang untuk menjadi wirausaha

Dari pendapat dan penemuan para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa pengalaman dalam mengelola usaha memberi pengaruh pada keberhasilan usaha skala kecil. Pengalaman ini bisa diperoleh berdasarkan pola pengasuhan orang tua yang berprofesi wirausaha, atau dari pengalaman mengelola usaha sebelumnya. Dapat disimpulkan bahwa pengalaman dalam berusaha diperoleh bila seseorang terlibat secara langsung dalam kegiatan-kegiatan usaha. Seseorang yang belum pernah terlibat dengan kegiatan usaha tidak memiliki pengalaman mengelola usaha. Dengan demikian, tingkat keterlibatan seseorang dalam suatu kegiatan usaha bisa menjadi tolak ukur pengalaman dalam berusaha.

#### **2.1.14 Indikator-Indikator Seseorang Pengalaman Usaha**

Semakin lama seseorang dalam menjalankan usaha akan lebih semakin banyak pengalaman dalam pemilihan strategi menjalankan usaha sehingga terdapat beberapa indikator dalam keberhasilan usaha dan manajemen usahanya.

Beberapa indikator dalam menentukan keberhasilan usaha menurut Noor (2007:397) adalah sebagai berikut :

- 1. Laba/profitability**, merupakan tujuan utama dari bisnis. Laba usaha adalah selisih antara pendapatan dengan biaya.
- 2. Produktivitas dan efisiensi.** Besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan dan pada akhirnya menentuksn besar kecilnya



pendapatan, sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh.

3. **Daya saing**, Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Suatu bisnis dapat dikatakan berhasil bila dapat mengalahkan pesaing atau paling tidak masih bisa bertahan menghadapi pesaing.
4. **Kompetensi dan etika usaha**, merupakan akumulasi dari pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman secara kuantitatif maupun kualitatif dalam bidangnya sehingga dapat menghasilkan inovasi sesuai dengan tuntutan zaman.
5. **Terbangunnya citra baik**, citra baik terbagi menjadi dua yaitu trust internal dan trust eksternal. Trust internal adalah amanah atau trust dari segenap orang yang ada dalam perusahaan. Sedangkan trust eksternal adalah timbulnya rasa amanah atau percaya dari segenap stakeholder perusahaan, baik itu konsumen, pemasok, pemerintah, maupun masyarakat luas, bahkan juga pesaing.

#### **2.1.15 Hubungan Pengalaman Dengan Keberlangsungan Kuliner**

Menurut (Rangkuti, 2012:101), pengalaman adalah seseorang yang telah menekuni pekerjaannya selama beberapa tahun.

Pengalaman memberikan kematangan yang dapat menambah pengetahuan bisnis bagi pengusaha dengan berpedoman pada apa yang dilakoninya dalam mengelola usaha. Dengan semakin berpengalaman, maka ketajaman managerial untuk mengambil keputusan bagi usaha sektor informal dan kemampuan untuk

melakukan penyesuaian mengalami peningkatan (Vecchio et.al.1992). Namun perlu diperhatikan bahwa pengalaman bisnis seseorang hanya relevan untuk dirinya sendiri dan belum tentu relevan jika seseorang mencoba meniru apabila berhadapan dengan kondisi bisnis yang sama (*Porter,2012:76*).

Menurut Samuelson dan Nordhaus (*2012:94*), input tenaga kerja terdiri dari kuantitas tenaga kerja dan keterampilan angkatan kerja. Kualitas input tenaga kerja, yaitu keterampilan, pengetahuan, dan disiplin angkatan kerja, adalah satu-satunya unsur penting dari pertumbuhan ekonomi. Barang-barang modal, dapat digunakan dan dirawat secara efektif hanya oleh tenaga-tenaga kerja yang terampil dan terlatih.

Menurut (Gitosudarmo, 2012:93), akibat bertambahnya pengalaman didalam mengerjakan suatu pekerjaan atau memproduksi suatu barang, dapat menurunkan rata-rata ongkos persatuan barang. Hal ini adalah logis karena dengan bertambahnya pengalaman seseorang didalam mengerjakan pekerjaan itu, tentu saja akan diperoleh pelajaran untuk melakukannya dengan lebih baik serta lebih efisien. Kekeliruan yang telah diperbuatnya dapat diketahui dan untuk selanjutnya tidak diulang lagi terhadap kesalahan yang sama. Jadi, apabila pengalaman kerja meningkat dan mencapai dua kali lipat dari semua maka akan terdapat suatu penurunan biaya produksi per unit yang cukup berarti besarnya.

Masa kerja seseorang berkaitan dengan pengalaman kerjanya. Ruang waktu masa kerja yang cukup, sama dengan orang yang memiliki pengalaman yang luas. Pengalaman kerja yang dimiliki oleh pekerja dalam organisasi yang berbeda-beda, sehingga hal ini disebabkan setiap pekerja mempunyai pengalaman dari pekerjaan

yang berbeda-beda yang telah diselesaikan berulang-ulang dalam menempuh perjalanan karirnya. Masa kerja yang lama juga akan membentuk kinerja yang efektif karena berbagai kendala yang muncul dapat dikendalikan berdasarkan pengalamannya. Mangkuprawira (2013:56) menyatakan bahwa, "Hipotesisnya adalah semakin banyak pengalaman kerja seseorang, maka semakin tinggi pengetahuan, sikap dan keterampilannya dalam bekerja yang pada gilirannya akan mampu meningkatkan produktivitas kerjanya.

Pekerjaan tidak berpengaruh signifikan terhadap kecerdasan finansial individu. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Kusuma bahwa kecerdasan finansial yang dapat dilihat dalam aspek mengelola keuangan belum menjadi suatu hal yang dipahami oleh banyak orang, termasuk oleh pegawai bank sekalipun yang notabene seharusnya cukup paham dengan pengelolaan keuangan, namun nyatanya tidak demikian. Hal ini dapat terjadi karena tidak semua pekerjaan mampu memberikan akses ke pengetahuan tentang aspek finansial yang berlaku secara aplikatif untuk membangun kesadaran tentang pengelolaan keuangan bagi individu, sehingga pekerjaan tidak menjadi faktor yang signifikan dapat mempengaruhi kecerdasan finansial individu (Octavino,2015:38).

#### **2.1.16 Hubungan Kompetensi Dengan Keberlangsungan Kuliner**

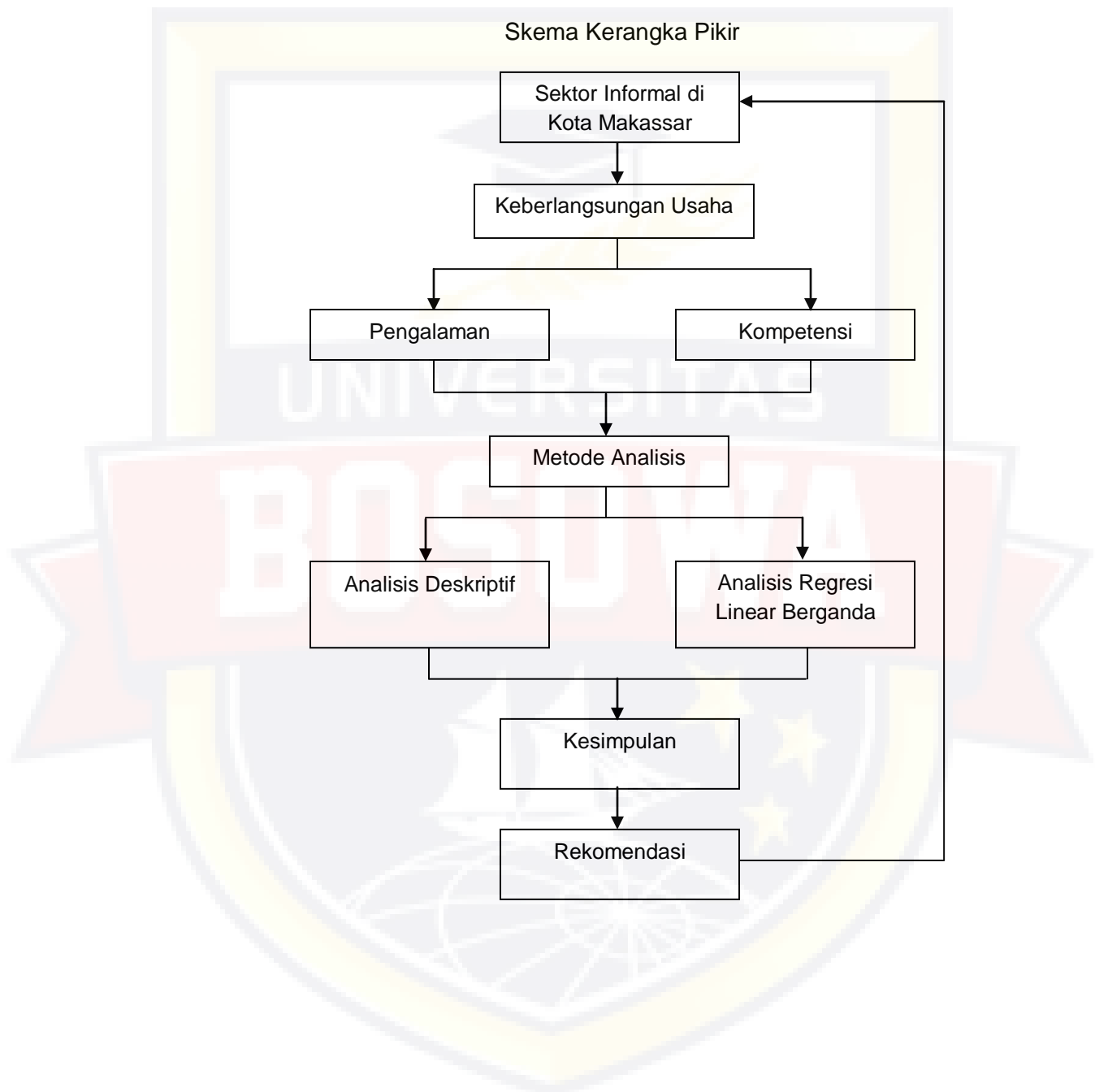
Persaingan bisnis khususnya pada bidang kuliner saat ini terus mengalami perkembangan, setiap tahunnya jumlah usaha pada bidang kuliner terus bertambah jumlahnya. Hal ini mengakibatkan tingkat persaingan pada pasar yang semakin

meningkat. Seorang wirausaha harus mampu memanfaatkan kompetensi yang dimilikinya agar dapat terus bersaing dalam mengembangkan usahanya.

Secara harafiah, kompetensi berasal dari kata *competence* yang artinya kecakapan, kemampuan dan wewenang. Secara etimologi konsep kemampuan atau kompetensi merupakan faktor utama penentu sebagai seseorang dalam menghasilkan kinerja yang sangat baik. Kemampuan dihasilkan dari pengetahuan (cepat tangkap informasi, tehnik dan fakta), keterampilan/keahlian (kecakapan pada tugas yang penting untuk pencapaian perilaku yang lebih kompleks) dan bakat (kemampuan potensial yang belum dikembangkan atau diterapkan secara penuh) Utami (2017:645).

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa kompetensi merupakan seperangkat penguasaan kemampuan, ketrampilan, nilai dan sikap yang harus dimiliki, dihayati dan dikuasai pengusaha yang bersumber dari pendidikan, pelatihan dan pengalamannya sehingga dapat menjalankan kuliner secara efektif.

## 2.2 Kerangka Pikir



### 2.3 Hipotesis

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Diduga bahwa pengalaman berpengaruh terhadap keberlangsungan pada sektor informal kuliner di Kota Makassar.
2. Diduga bahwa kompetensi berpengaruh terhadap keberlangsungan pada sektor informal kuliner di Kota Makassar.



## III METODE PENELITIAN

### 3.1 Daerah dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Makassar, Dan berlangsung selama satu bulan. Lokasi tersebut sengaja dipilih karena penulis melihat Makassar salah satu kota besar yang banyak pengusaha sektor informal kuliner berkecimpung di dalamnya.

### 3.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam mencari dan mengumpulkan data sehubungan dengan penelitian proposal ini, peneliti melakukan dua metode yaitu :

#### 3.2.1 Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan (*Field Research*) adalah, teknik pengumpulan data untuk mendapatkan data primer yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang terbuka, dimana informan diminta penjelasan atau pendapat, serta ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.

##### 1. Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan informasi dengan cara melakukan tanya jawab langsung dengan pihak yang berkompeten dalam bidangnya, ditempat penelitian tersebut dilakukan. Hal ini dilakukan guna mencegah kekeliruan dalam memperoleh data dan informasi yang

diperlukan dalam penelitian (Siregar, 2017: 34). Dalam penelitian ini penulis melakukan tanya jawab dengan para pemilik kuliner sektor informal di Kota Makassar.

## **2. Kuesioner**

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data dengan cara membagikan sejumlah kuesioner kepada pihak-pihak yang bersangkutan dalam penelitian (Siregar, 2017: 34). Dalam penelitian ini bentuk kuesioner yang digunakan adalah kuesioner terbuka yaitu, kuesioner yang responden diberi kebebasan untuk menjawab dan tidak disediakan pilihan jawaban.

### **3.2.2 Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)**

Penelitian kepustakaan (*Library Research*) yaitu, dilakukan melalui pencarian literatur-literatur yang berupa dokumen-dokumen, artikel dan sejenisnya yang berhubungan dengan permasalahan dalam penelitian serta dapat mendukung pembuktian kebenaran masalah dalam penelitian.

### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi :



### **3.3.1 Jenis data**

#### **1. Data kualitatif**

Data kualitatif yaitu data berupa hasil wawancara dengan pemilik kuliner untuk memperoleh manfaat pengalaman dan kompetensi dalam keberlangsungan kuliner.

#### **2. Data kuantitatif**

Data kuantitatif yaitu data yang di himpun dari penjelasan serta kuisisioner yang diperoleh dari pemilik kuliner yang akan dianalisis.

### **3.3.2 Sumber data**

#### **1. Data primer**

Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan pemilik kuliner di Kota Makassar.

#### **2. Data sekunder**

Data sekunder yaitu data yang diperoleh berupa buku cetak, catatan-catatan yang berkaitan dengan materi proposal ini.

### **3.4 Metode Analisis**

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini antara lain :

#### **1. Analisis Deskriptif**

Analisis deskriptif adalah cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagai mana adalah tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

#### **2. Analisis Regresi Linear Berganda**

Analisis regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel *independent* yang terdiri dari pengalaman (X1) dan kompetensi (X2) terhadap keberlangsungan kuliner sektor informal di Kota Makassar (Y).

adapun rumus regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = \alpha + b_1 X_1 + b_2 X_2$$

Keterangan:

Y = keberlangsungan kuliner

X1 = pengalaman

X2 = kompetensi

$\alpha$  = konstanta

b1,b2 = koefisien regresi

X1,X2= variabel independen

e = error

### 3.5 Defenisi Operasional

#### 1. Sektor Informal

Sektor informal adalah sektor ekonomi yang terdiri atas unit usaha berskala kecil, yang memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan utama menciptakan kesempatan kerja dan kesempatan memperoleh pendapatan bagi para pelakunya.

## **2. Pengalaman**

Pengalaman kerja adalah suatu kemampuan, pengetahuan dan keterampilan seorang yang diperoleh melalui rentang waktu atau masa kerja yang telah ditempuh untuk pekerjaan tertentu melalui tindakan, reaksi, kecekatan dan berbagai percobaan yang telah dilakukan. Semakin luas pengalaman kerja seseorang, maka semakin terampil seseorang dalam melakukan pekerjaan dan semakin sempurna pula pola berpikir dan sikap dalam bertindak untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

## **3. Kompetensi**

Pengertian kompetensi secara umum adalah suatu keahlian yang dimiliki oleh setiap individu dalam melakukan suatu tugas atau pekerjaan pada bidang tertentu, sesuai dengan jabatan yang sudah diberikan.

## IV HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Hasil Penelitian

#### 4.1.1 Letak Geografis Kota Makassar

Kota Makassar (Makassar: kadang dieja *Macassar*, *Mangkasar*, dari 1971 hingga 1999 secara resmi dikenal sebagai Ujung pandang atau Ujung Pandang) adalah sebuah kotamadya dan sekaligus ibu kota Provinsi Sulawesi Selatan. Kotamadya ini adalah kota terbesar pada 5°8'S 119°25'E Koordinat: 5°8'S 119°25'E, di pesisir barat daya pulau Sulawesi, berhadapan dengan Selat Makassar.

Kota Makassar (Macassar, Mangkasar, Ujung Pandang (1971-1999)) adalah salah satu kota metropolitan di Indonesia dan sekaligus sebagai ibu kota provinsi Sulawesi Selatan. Kota Makassar merupakan kota terbesar keempat di Indonesia dan terbesar di Kawasan Timur Indonesia. Sebagai pusat pelayanan di Kawasan Timur Indonesia (KTI), Kota Makassar berperan sebagai pusat perdagangan dan jasa, pusat kegiatan industri, pusat kegiatan pemerintahan, simpul jasa angkutan barang dan penumpang baik darat, laut maupun udara dan pusat pelayanan pendidikan dan kesehatan.

Secara administrasi kota ini terdiri dari 14 kecamatan dan 143 kelurahan. Kota ini berada pada ketinggian antara 0-25 m dari permukaan laut. Penduduk Kota Makassar pada tahun 2000 adalah 1.130.384 jiwa yang terdiri dari laki-laki 557.050 jiwa dan perempuan 573.334 jiwa dengan pertumbuhan rata-rata 1,65 %.

1. Letak : Koordinat 5°8'S 119°25'E di pesisir barat daya pulau Sulawesi, menghadap Selat Makassar.
2. Batas : Selat Makassar di sebelah barat, Kabupaten Pangkajene Kepulauan di sebelah utara, Kabupaten Maros di sebelah timur dan Kabupaten Gowa di sebelah selatan.
3. Masyarakat Kota Makassar terdiri dari beberapa etnis yang hidup berdampingan secara damai. Penduduk Makassar kebanyakan dari Suku Makassar, sisanya berasal dari suku Bugis, Toraja, Mandar, Buton, Tionghoa, Jawa dan sebagainya. Mayoritas penduduknya beragama Islam
4. Pembagian Wilayah : Kota Makassar dibagi menjadi 14 kecamatan, 143 kelurahan, 885 RW dan 4446 RT.
5. Kondisi Geografis : Ketinggian Kota Makassar bervariasi antara 0 - 25 meter dari permukaan laut, dengan suhu udara antara 20° C sampai dengan 32° C. Kota Makassar diapit dua buah sungai yaitu: Sungai Tallo yang bermuara disebelah utara kota dan Sungai Jeneberang bermuara pada bagian selatan kota. Lihat juga kondisi geografis Makassar selengkapnya.
6. Luas wilayah : 128,18 km<sup>2</sup> (Total 175,77 km<sup>2</sup>).

Luas wilayah kecamatan : 1 Tamalanrea : 31,84 km<sup>2</sup>; 2 Biringkanaya 48,22 km<sup>2</sup>; 3 Manggala 24,14 km<sup>2</sup>; 4 Panakkukang 17,05 km<sup>2</sup>; 5 Tallo 5,83 km<sup>2</sup>; 6 Ujung Tanah 5,94 km<sup>2</sup>; 7 Bontoala 2,10 km<sup>2</sup>; 8 Wajo 1,99 km<sup>2</sup>; 9 Ujung Pandang 2,63 km<sup>2</sup>;

10 Makassar 2,52 km<sup>2</sup>; 11 Rappocini 9,23 km<sup>2</sup>; 12 Tamalate 20,21 km<sup>2</sup>; 13 Mamajang 2,25 km<sup>2</sup>; 14 Mariso 1,82 km<sup>2</sup>

1. Kepadatan Penduduk : 6.646,5/km<sup>2</sup>
2. Jumlah penduduk : 1,168,258 jiwa.

Makassar berbatasan dengan Selat Makassar di sebelah barat, Kabupaten Kepulauan Pangkajene di sebelah utara, Kabupaten Maros di sebelah timur dan Kabupaten Gowa di sebelah selatan.

Kota ini tergolong salah satu kota terbesar di Indonesia dari aspek pembangunannya dan secara demografis dengan berbagai suku bangsa yang menetap di kota ini. Suku yang signifikan jumlahnya di kota Makassar adalah suku Makassar, Bugis, Toraja, Mandar, Buton, Jawa, dan Tionghoa. Makanan khas Makassar yang umum dijumpai seperti Coto Makassar, Roti Maros, Jalangkote, Kue Tori, Palubutung, Pisang Ijo, Sop Saudara dan Sop Konro.

### **BATAS WILAYAH**

Makassar memiliki wilayah seluas 128,18 km<sup>2</sup>.

Arah Timur	Kabupaten Maros
Arah Barat	Selat Makassar
Arah Utara	Kabupaten Maros
Arah Selatan	

Kota Makassar mempunyai posisi strategis karena berada di persimpangan jalur lalu lintas dari arah selatan dan utara dalam propinsi di Sulawesi, dari wilayah kawasan Barat ke wilayah kawasan Timur Indonesia dan dari wilayah utara ke wilayah selatan Indonesia. Dengan kata lain, wilayah kota Makassar berada koordinat 119 derajat bujur timur dan 5,8 derajat lintang selatan dengan ketinggian yang bervariasi antara 1-25 meter dari permukaan laut. Kota Makassar merupakan daerah pantai yang datar dengan kemiringan 0 - 5 derajat ke arah barat, diapit dua muara sungai yakni sungai Tallo yang bermuara di bagian utara kota dan sungai Jeneberang yang bermuara di selatan kota. Luas wilayah kota Makassar seluruhnya berjumlah kurang lebih 175,77 Km<sup>2</sup> daratan dan termasuk 11 pulau di selat Makassar ditambah luas wilayah perairan kurang lebih 100 Km<sup>2</sup>.

Jumlah kecamatan di kota Makassar sebanyak 14 kecamatan dan memiliki 143 kelurahan. Diantara kecamatan tersebut, ada tujuh kecamatan yang berbatasan dengan pantai yaitu kecamatan Tamalate, Mariso, Wajo, Ujung Tanah, Tallo, Tamalanrea dan Biringkanaya. Kota Makassar sendiri berdekatan dengan sejumlah kabupaten yakni sebelah utara dengan kabupaten Pangkep, sebelah timur dengan kabupaten Maros, sebelah selatan dengan kabupaten Gowa dan sebelah barat dengan Selat Makassar.

Dari gambaran selintas mengenai lokasi dan kondisi geografis Makassar, memberi penjelasan bahwa secara geografis, kota Makassar memang sangat strategis dilihat dari sisi kepentingan ekonomi maupun politik. Dari sisi ekonomi, Makassar menjadi simpul jasa distribusi yang tentunya akan lebih efisien dibandingkan daerah lain. Memang selama ini kebijakan makro pemerintah yang

seolah-olah menjadikan Surabaya sebagai home base pengelolaan produk-produk draft kawasan Timur Indonesia, membuat Makassar kurang dikembangkan secara optimal. Padahal dengan mengembangkan Makassar, otomatis akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat di kawasan Timur Indonesia dan percepatan pembangunan. Dengan demikian, dilihat dari sisi letak dan kondisi geografis - Makassar memiliki keunggulan komparatif dibanding wilayah lain di kawasan Timur Indonesia. Saat ini Kota Makassar dijadikan inti pengembangan wilayah terpadu Mamminasata.

Penduduk Kota Makassar tahun 2010 tercatat sebanyak 1.339.374 jiwa yang terdiri dari 661.379 laki-laki dan 677.995 perempuan. Sementara itu komposisi penduduk menurut jenis kelamin dapat ditunjukkan dengan rasio jenis kelamin penduduk kota Makassar, yaitu sekitar 92,17 % yang berarti setiap 100 penduduk wanita terdapat 92 penduduk laki-laki. Penduduk Makassar kebanyakan dari Suku Makassar, sisanya berasal dari suku Bugis, Toraja, Mandar, Buton, Tionghoa, Jawa dan sebagainya.

#### **4.1.2 Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Panakkukang Kelurahan Tamamaung**

Pedagang Kaki lima merupakan salah satu pekerjaan sektor informal yang menjadi PR besar bagi pemerintah, karena pada dasarnya keberadaan PKL tidak memiliki izin secara resmi atau legal dan kerap mengganggu ketertiban dan estetika kota. Pemandangan pedagang kaki lima disekitar jalan protokol maupun non protokol di Kota Makassar bukan merupakan hal asing lagi. Kecamatan



Panakkukang Kelurahan Tamamaung merupakan salah satu wilayah dengan jumlah penjajak pedagang kaki lima di Kota Makasar. Lebih dari 50 pedagang kaki lima tersebar di seluruh wilayah Kelurahan Tamamaung. Jalan yang menjadi wilayah padat PKL antara lain; Jl. Apdullah Daeng Sirua, Jl. Andi Pangeran Peterani II.

Jalan padat pedagang kaki lima ini menjadi tempat yang strategis karena merupakan tempat yang ramai dan mudah di akses, selain itu lokasi padat PKL ini merupakan wilayah dengan pusat perkantoran dan sekolah, sehingga menunjang PKL mendapatkan keuntungan yang tinggi karena tingkat kereatifitas yang tinggi mempengaruhi sikap konsumtif masyarakat itu pula.

#### **4.1.3 Transportasi**

Transportasi merupakan faktor yang penting untuk pengaksesan lokasi, sehingga transportasi merupakan elemen yang penting sebagai penggerak ekonomi. Walaupun pada era milenial sekarang ini transportasi umum seperti angkot dan bis kota sudah jarang digunakan, akan tetapi tempat yang dapat di akses kendaraan umum menjadi tempat yang strategis. Kelurahan Tamamaung dapat di akses baik kendaraan umum seperti angkot dan bis maupun kendaraan pribadi. Walaupun pada Jl. Andi Pangeran Peterani II tidak dapat dilewati oleh kendaraan umum, akan tetapi Jl. Apdullah Daeng Sirua menjadi jalan sebagai rute utama dari transportasi umum, yang berada di sekitar kawasan Kelurahan Tamamang. Oleh karena itu Kelurahan Tamamang menjadi tempat yang mudah di akses oleh semua orang.

## 4.2 Penyajian Data

### 4.2.1 Data Responden

Pada bagian ini akan dijelaskan jumlah dan karakteristik responden berdasarkan jenis usaha, lama usaha sebelum dan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi.

**Table 4.1**

**Jumlah Usaha Kuliner Kelurahan Tama-maung yang  
Telah di Teliti Berdasarkan Jenis Dagangan.**

No.	Jenis Usaha	Jumlah Pedagang	Modal / Bulan
1.	Bakso	11	31%
2.	Rujak	4	11%
3.	Gorengan	2	6%
4.	Minuman Umum	4	11%
5.	Es Cendol	1	3%
6.	Tau Crispy	3	9%
7.	Taitea	6	17%
8.	Bakso Bakar	3	9%
9.	Martabak	1	3%
Jumlah		35	100%

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa terdapat 35 usaha kuliner dari Kecamatan Panakkukang Kelurahan Tamamaung yang berhasil meningkatkan pendapatan yang tinggi melandaskan pengalaman dan kompetensi. Berdasarkan tabel di atas bahwa jenis produk dari responden yang merupakan pengusaha kuliner sektor informal merupakan jenis makanan dan beberapa yang menjual barang campuran. Klasifikasi pedagang berdasarkan jenis produk pada tabel di atas menunjukkan bahwa usaha kuliner sektor informal yang paling banyak adalah pedagang bakso dengan persentasi mencapai 31%, dan yang paling sedikit yaitu es cendol dan martabak dengan persentasi yaitu 3%.

#### 4.2.2 Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini sebanyak 35 orang usaha kuliner sektor informal di Kecamatan Panakkukang Kelurahan Tamamaung. Distribusi responden menurut jenis kelamin dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi 2 yaitu laki-laki dan perempuan. Responden berdasarkan jenis kelamin di Kelurahan Tamamaung dapat dilihat pada Tabel berikut:

**Tabel 4.2 Distribusi Responden Menurut Jenis Kelamin**

No.	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Presentase (%)
1.	Laki-laki	20	62,96
2.	Perempuan	15	37,04
<b>Jumlah</b>		<b>35</b>	<b>100</b>

Dari Tabel diatas menunjukkan bahwa dari 35 reponden terdapat 20 dari (62,96%) peranan lebih besar dari laki-laki dibandingkan perempuan yang sebesar 15 orang dari (37,04%). Berdasarkan hasil temuan lapangan peneliti, semua pengusaha kuliner yang berjenis kelamin perempuan adalah ibu rumah tangga jika dibandingkan dengan usaha kuliner laki-laki dimana banyak yang belum menikah. Hal ini dikarekan laki-laki dianggap sebagai pencari nafkah yang paling utama bagi keluarga sehingga bisa lebih selektif dalam bekerja dan lebih produktif dan mengindikasikan bahwa kebanyakan perempuan yang jadi usaha kuliner hanya sebagai tambahan pendapatan rumah tangga dan karena tidak memiliki keahlian khusus sesuai permintaan pasar serta mudah untuk dijalankan.

#### **4.2.3 Waktu Kerja**

Waktu kerja atau Jam kerja merupakan jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang dalam suatu waktu, yang juga menunjukkan prosentase banyaknya jam kerja yang tersedia.

Berikut adalah jumlah dan persentasi jam kerja responden sebelum dan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi:

**Tabel 4.3 Waktu Kerja Usaha Kuliner Sebelum dan Setelah Memiliki Pengalaman dan Kompetensi**

No.	Waktu Kerja (Jam)	Jumlah Pedagang Setelah Memiliki Pengalaman Dan Kompetensi	Persentase	Jumlah Pedagang Sebelum Memiliki Pengalaman Dan Kompetensi	Persentase
1.	5 - 10 jam	14	40%	11	31%
2.	11- 16 jam	20	57%	20	57%
3.	17- 24 jam	1	3%	4	11%
Jumlah		35	100%	35	100%

Berdasarkan Tabel 4.3 dapat diperoleh data bahwa tingkat jam kerja Usaha Kuliner setelah memiliki pengalaman dan kompetensi lebih rendah dari pada tingkat jam kerja sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi hal ini dapat dilihat dari jumlah pedagang yang bekerja dari jam 17-24 jam per hari (tingkat jam kerja paling tinggi) mengalami kenaikan sebesar 8%. Yang semula hanya 3% menjadi 11%. Sedangkan untuk jam kerja minimum yaitu berkisar antara 5-10 jam terdapat 40% pedagang setelah memiliki pengalaman dan kompetensi dengan jam kerja tersebut. Sedangkan sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi jam kerja minimum hanya mencapai 31%, dengan ini membuktikan bahwa pedagang kaki lima setelah relokasi memiliki jam kerja yang lebih banyak dibandingkan sebelum relokasi

#### 4.2.4 Modal Usaha

Modal Usaha merupakan biaya atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan suatu pekerjaan. Modal merupakan hal yang sangat vital dalam sebuah bisnis atau usaha, berikut adalah modal yang dikeluarkan pedagang kaki lima sebelum dan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi.

**Tabel 4.4**

#### **Modal Usaha Kuliner Setelah memiliki Pengalaman dan Kompetensi**

No.	Jenis Usaha	Jumlah Pedagang	Modal / Bulan	Rata-Rata/ Bulanan
1.	Bakso	11	Rp 420.000.000	Rp 38.181.818
2.	Rujak	4	Rp 54.000.000	Rp 13.500.000
3.	Gorengan	2	Rp 18.000.000	Rp 9.000.000
4.	Minuman Umum	4	Rp 24.000.000	Rp 6.000.000
5.	Ess Cendol	1	Rp 10.500.000	Rp 10.500.000
6.	Tau Crispy	3	Rp 36.000.000	Rp 12.000.000
7.	Taitea	6	Rp 96.000.000	Rp 16.000.000
8.	Bakso Bakar	3	Rp 31.500.000	Rp 10.500.000
9.	Martabak	1	Rp 9.000.000	Rp 9.000.000
Jumlah		35	Rp 699.000.000	Rp 19.971.429

Berdasarkan Tabel 4.4 di atas, dapat dipahami bahwa jumlah usaha kuliner yang dengan jumlah modal paling besar yaitu pedagang bakso dengan modal rata-rata mencapai Rp. 38.181.818 per bulan, sedangkan pedagang dengan modal terkecil yaitu pedagang minuman umum dengan rata-rata modal yaitu Rp. 6.000.000 / bulan. Tabel di atas menunjukkan bahwa modal keseluruhan usaha kuliner setelah memiliki pengalaman dan kompetensi mencapai Rp. 19.971.429 per bulan.

**Tabel 4.5**

**Modal Usaha Kuliner Sebelum memiliki Pengalaman dan Kompetensi**

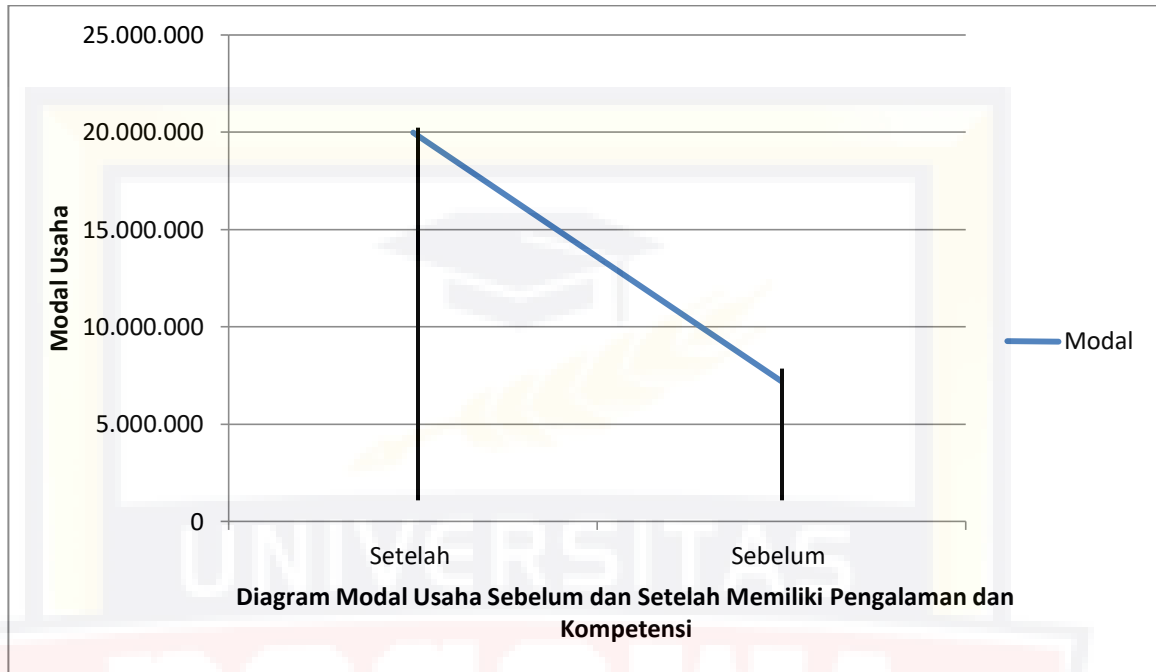
No.	Jenis Usaha	Jumlah Pedagang	Modal / Bulan	Rata-Rata/ Bulanan
1.	Bakso	11	Rp 114.000.000	Rp 10.363.636
2.	Rujak	4	Rp 33.300.000	Rp 8.325.000
3.	Gorengan	2	Rp 10.500.000	Rp 5.250.000
4.	Minuman Umum	4	Rp 12.000.000	Rp 3.000.000
5.	Ess Cendol	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
6.	Tau Crispy	3	Rp 22.500.000	Rp 4.500.000
7.	Taitea	6	Rp 32.400.000	Rp 5.400.000
8.	Bakso Bakar	3	Rp 22.500.000	Rp 7.500.000
9.	Martabak	1	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000
Jumlah		35	Rp 252.600.000	Rp 7.217.143

Berdasarkan tabel 4.5 dapat dipahami bahwa sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi penjual bakso masih menjadi pedagang dengan jumlah rata-rata modal terbesar yaitu Rp. 10.363.636 per bulan atau sekitar 45,05 % dari total keseluruhan modal pedagang kuliner Kelurahan Tamamaung sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi, dan pedagang dengan rata-rata modal terkecil yaitu minuman umum dan es cendol sebesar Rp. 3.000.000 per bulan. Dengan persentasi sebesar 1,18% dari jumlah keseluruhan modal usaha kuliner Kelurahan Tamamaung.

Tabel 4.2 dan 4.3 menunjukkan jumlah modal 35 usaha kuliner sebelum dan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi yang terbagi atas 9 jenis klasifikasi berdasarkan jenis produk atau barang dagangan. Jumlah rata-rata modal setelah memiliki pengalaman dan kompetensi sebesar Rp. 19.971.429 per bulan sedangkan sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi jumlah rata-rata modal yaitu Rp. 7.217.143 per bulan, dapat disimpulkan bahwa pasca pengalaman dan kompetensi rata-rata modal usaha kuliner naik sebesar 192,71%, yang termasuk dalam kenaikan signifikan karena kenaikan mencapai dua kali lipat dari modal sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi.

Berikut merupakan diagram presentasi modal usaha kuliner sebelum dan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi.





**Gambar 4.6 Diagram Modal Usaha Sebelum dan Setelah Memiliki Pengalaman dan Kompetensi**

Berdasarkan Gambar 4.6 yaitu Diagram Modal usaha kuliner sebelum dan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi menunjukkan bahwa sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi jumlah rata-rata modal usaha kuliner Kelurahan Tamamaung mencapai Rp.7.217.143,- sedangkan setelah ada pengalaman dan kompetensi modal rata-rata yang digunakan oleh pengusaha kuliner meningkat drastis hingga tiga kali lipat mencapai nominal Rp.19.971.429 dalam waktu satu bulan.

#### 4.2.5 Analisis Perbandingan Pendapatan

Pendapatan merupakan kenaikan laba, yaitu hasil yang terima dari produksi barang atau jasa. Pada bagian ini pendapatan yang di maksudkan adalah penerimaan dikurang dengan modal sehingga mendapatkan jumlah pendapatan.

Berikut merupakan jumlah pendapatan PKL tiap bulannya setelah memiliki pengalaman dan kompetensi :

**Table 4.7**  
**Pendapatan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi**

No.	Jenis Usaha	Jumlah Pedagang	Pendapatan/ Bulanan	Rata-Rata/ Bulanan
1.	Bakso	11	Rp 510.000.000	Rp 46.363.636
2.	Rujak	4	Rp 63.000.000	Rp 15.750.000
3.	Gorengan	2	Rp 22.000.000	Rp 11.000.000
4.	Minuman Umum	4	Rp 25.500.000	Rp 6.375.000
5.	Ess Cendol	1	Rp 12.500.000	Rp 12.500.000
6.	Tau Crispy	3	Rp 4.500.000	Rp 1.500.000
7.	Taitea	6	Rp 108.000.000	Rp 18.000.000
8.	Bakso Bakar	3	Rp 40.500.000	Rp 13.500.000
9.	Martabak	1	Rp 10.500.000	Rp 10.500.000
Jumlah		35	Rp 796.500.000	Rp 22.757.143

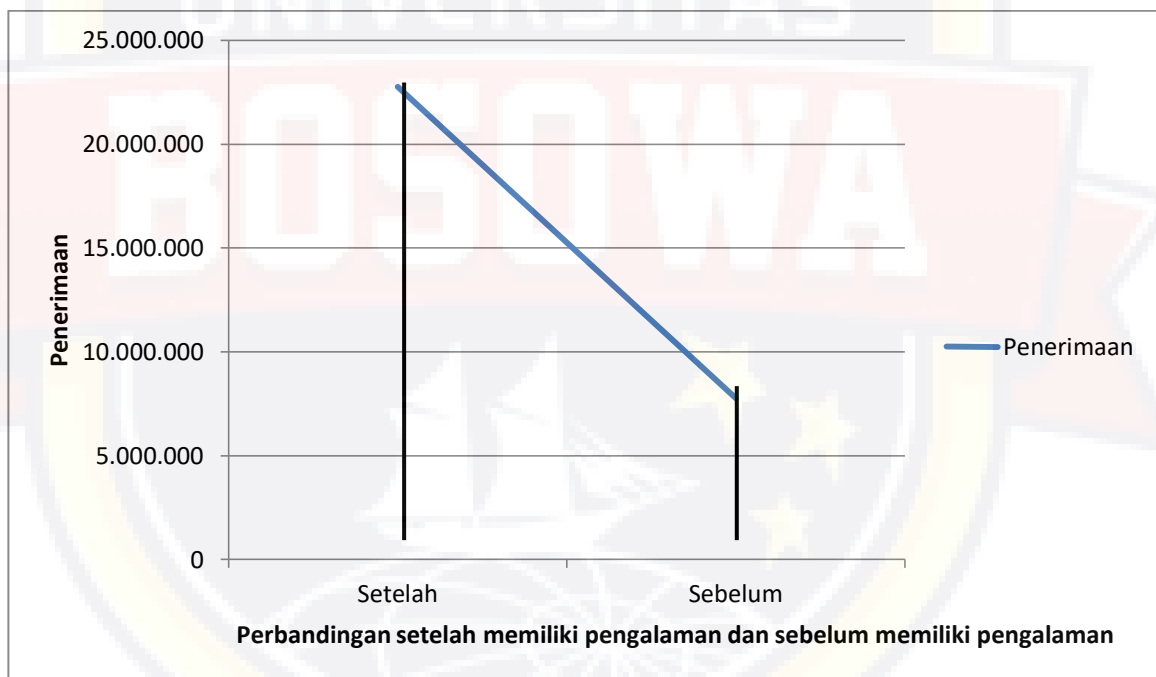
Berdasarkan tabel 4.7 dapat dipahami bahwa penerimaan tertinggi rata-rata pedagang kaki lima diterima oleh pedagang bakso dengan rata-rata perbulan mencapai Rp. 46.363.636 / bulan. Penghasilan rata-rata pedagang sesudah memiliki pengalaman dan kompetensi mencapai Rp 22.757.143 / bulan.

**Table 4.8**

**Pendapatan sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi**

<b>No.</b>	<b>Jenis Usaha</b>	<b>Jumlah Pedagang</b>	<b>Pendapatan/ Bulanan</b>	<b>Rata-Rata/ Bulanan</b>
1.	Bakso	11	Rp 108.000.000	Rp 4.818.182
2.	Rujak	4	Rp 33.300.000	Rp 2.325.000
3.	Goreggan	2	Rp 12.000.000	Rp 4.000.000
4.	Minuman Umum	4	Rp 18.000.000	Rp 4.500.000
5.	Ess Cendol	1	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000
6.	Tau Crispy	3	Rp 28.000.000	Rp 3.333.333
7.	Taitea	6	Rp 39.500.000	Rp 3.200.000
8.	Bakso Bakar	3	Rp 28.500.000	Rp 2.500.000
9.	Martabak	1	Rp 3.300.000	Rp 3.300.000
Jumlah		35	Rp 272.000.000	Rp 30.376.515

Tabel 4.7 dan 4.8 menunjukkan Penerimaan atau penghasilan kotor yang diterima pedagang kaki lima Kelurahan Tamamaung setelah memiliki pengalaman sebelum memiliki pengalaman. Data menunjukkan bahwa penerimaan PKL setelah memiliki pengalaman dan kompetensi Rp.22.757.143,- sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi penerimaan PKL hanya mencapai nominal Rp. 7.771.492,- dalam waktu satu bulan, sehingga dapat disimpulkan bahwa rata-rata penerimaan pedagang kaki lima mengalami peningkatan sebesar 292,82 %. Berikut adalah grafik presentasi penurunan penerimaan pedagang kaki lima



**Gambaran 4.7 Diagram Penerimaan PKL Setelah dan Sebelum Memiliki Pengalaman dan Kompetensi**

Diagram pada gambar 4.7 menunjukkan grafik peningkatan penerimaan pedagang kaki lima (PKL) setelah memiliki pengalaman dan kompetensi. Sebelum

memiliki pengalaman dan kompetensi jumlah penerimaan rata rata pedagang kaki lima sebesar Rp.7.771.492,- dan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi penerimaan pedagang mengalami peningkatan hingga 292,8 % sehingga menjadi Rp.22.757.143,- grafik menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan mencapai tiga kali lipat dari penerimaan pedagang kaki lima (PKL) sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi.

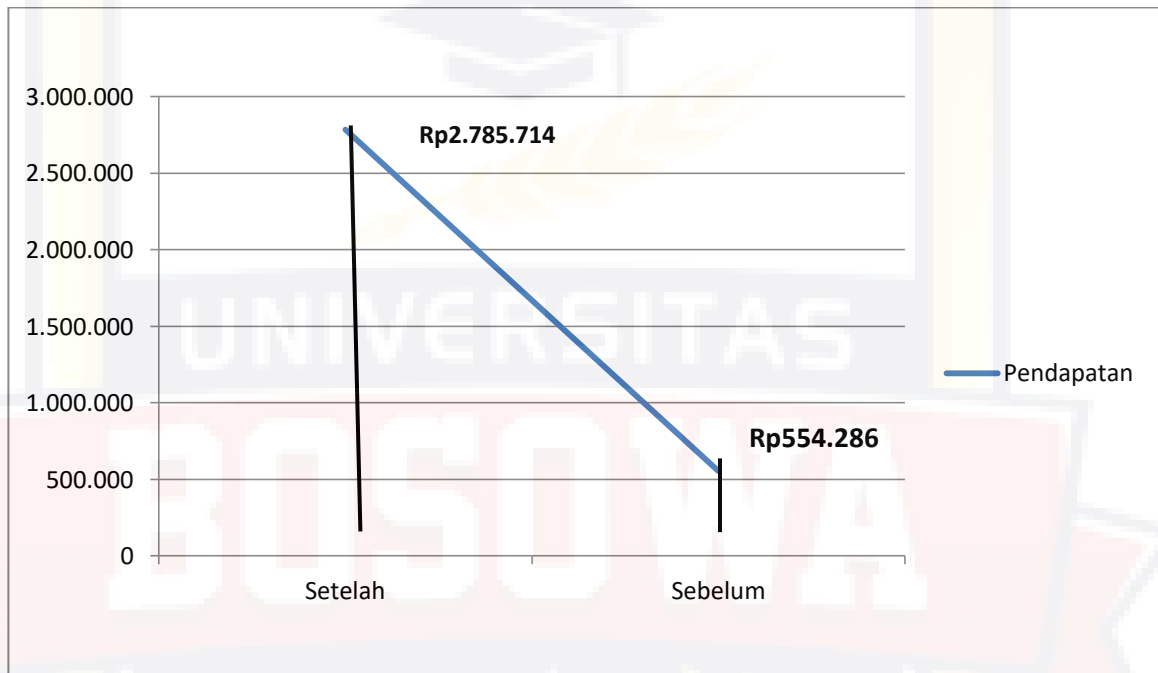
**Table 4.8**

**Perbandingan Hasil Pendapat Sebelum dan Setelah Memiliki Pengalaman**

No	Perbandingan	Penerimaan	Modal	Pendapatan
1.	Setelah Memiliki Pengalaman dan Kompetensi	Rp 22.757.143	Rp 19.971.429	Rp 2.785.714
2.	Sebelum Memiliki Pengalaman dan Kompetensi	Rp 7.771.429	Rp 7.217.143	Rp 554.286

Berdasarkan tabel 4.8 dapat dilihat bahwa rata-rata penerimaan usaha kuliner sektor informal Kelurahan Tamamaung setelah memiliki pengalaman dan kompetensi mengalami peningkatan dari awal pendapatan sebesar Rp 7.771.429 / bulan menjadi Rp 22.757.143 / bulan. Hal yang sama terjadi pada modal yang dikeluarkan oleh pedagang kaki lima yaitu meningkat sebesar 276,7 % dari Rp. 7.217.143 / bulan menjadi Rp. 19.971.429 / bulan. Sehingga perubahan pendapatan juga mengalami peningkatan yang signifikan dari rata-rata pendapatan usaha kuliner sektor informal Kelurahan Tamamaung pendapatan sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi yaitu Rp.554.286 /bulan dan setelah memiliki pengalaman dan

kompetensi pendapatan menjadi Rp. 2.785.714 / bulan dengan persentasi kenaikan sebesar 502% berbanding lurus dengan jumlah penerimaan dan modal yang naik pula.



**Gambaran 4.9 Diagram Pendapatan Usaha Kuliner Sebelum dan Setelah Memiliki Pengalaman**

Pada Gambar 4.9 yaitu diagram pendapatan usaha kuliner dapat dilihat bahwa peningkatan signifikan terjadi pada pendapatan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi. Pendapatan yang meningkat juga berbanding lurus dengan penerimaan dan modal yang meningkat pula. Untuk penerimaan usaha kuliner selisih sebelum dan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi mencapai Rp. 12.754.286 yang peningkatan ini tentu akan mempengaruhi modal usaha kuliner tersebut. Sedangkan pendapatan mengalami kenaikan 502% yakni hampir

seperlima dari pendapatan setelah memiliki pengalaman dan kompetensi yang awal pendapatan mencapai Rp. 554.286 / bulan menjadi Rp. 2.785.714 /bulan.

#### **4.3 Pembahasan Hasil Penelitian**

Pengalaman dan Kompetensi yang dimiliki usaha kuliner dalam kategori tinggi. Hal ini dikarenakan, responden memiliki kemampuan dalam mengelola sumber daya dan memecahkan masalah usahanya di bidang teknis, bidang pemasaran, bidang keuangan dan bidang *Human Relation* sudah baik, sehingga dapat meningkatkan dan mengembangkan usahanya menjadi lebih baik dari sebelumnya. Hal tersebut juga membuktikan bahwa penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa ada pengaruh pengalaman dan kompetensi usaha terhadap perkembangan usaha adalah benar. Seorang wirausaha dituntut mempunyai pengalaman dan kompetensi untuk dapat mendelegasikan, mengatur kegiatan operasional usaha, mengatur atau menciptakan pelanggan, mengelola sumber pendanaan, hubungan dengan pegawai, dan berlatih keterampilan hubungan antar pribadi sama pentingnya untuk mendorong usaha menuju keberhasilan atau perkembangan suatu usaha.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisisnya dimana peneliti ingin mengetahui bagaimana pendapatan pedagang kaki lima di Kota Makassar, Kecamatan Panakkukang, Kelurahan Tamamaung setelah dan sebelum memiliki pengalaman dan kompetensi dan apakah pendapatan pedagang kaki lima tersebut mengalami peningkatan dari pendapatan sebelumnya. Hasil kunjungan lapangan dan dalam gambaran umum objek penelitian, dapat disimpulkan bahwa Kelurahan

Tamamaung merupakan tempat yang cukup strategis karena berada di pusat kota dengan tingkat aktifitas yang tinggi, selain itu Kelurahan Tamamaung merupakan tempat yang cukup mudah di akses oleh alat transportasi dan juga memiliki sarana dan prasarana yang memadahi.

Pengusaha pedagang kaki lima memiliki persepsi bahwa produktivitas merupakan sesuatu hal yang sangat penting dalam proses perkembangan usaha mereka. Hal ini dapat disimpulkan melalui analisis persepsi responden yang menyatakan melalui pengalaman dan kompetensi yang dimiliki cukup banyak, sehingga produktivitas menjadi lebih efektif. Semakin tinggi produktivitas dalam suatu usaha maka akan semakin baik pula pengembangan usaha mereka.

Pengusaha pedagang kaki lima di Kelurahan Tamamaung sudah memiliki inovasi yang baik, terlihat pada produk baru yang cukup baik, kemasan baru yang cukup baik, teknologi cukup baik,. Semakin baik Inovasi dalam mengembangkan usaha semakin baik pula pengembangan usaha yang mereka lakukan, begitu pula sebaliknya semakin kecil Inovasi semakin rendah pula tingkat pengembangan usaha di Kelurahan Tamamaung, Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.



## V PENUTUP

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian tentang usaha kuliner sektor informal studi Kelurahan Tamamaung Kecamatan Panakkukang Kota Makassar maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pengalaman berpengaruh signifikan terhadap peningkatan dan pendapatan usaha kuliner sektor informal di Kelurahan Tamamaung. Karena semakin meningkatnya pengalaman maka pendapatan juga akan meningkat.
2. Kompetensi berpengaruh signifikan terhadap peningkatan dan pendapatan usaha kuliner sektor informal di Kelurahan Tamamaung. Karena semakin meningkatnya kompetensi maka pendapatan juga akan meningkat.
3. Modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha kuliner sektor informal di Kelurahan Tamamaung. Karena semakin meningkatnya modal maka pendapatan juga akan meningkat.
4. Jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan kuliner sektor informal di Kelurahan Tamamaung. Semakin tinggi jam kerja yang dicurahkan untuk berdagang maka semakin banyak waktu yang digunakan untuk menunggu kedatangan konsumen.
5. Lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha kuliner sektor informal di Kelurahan Tamamaung. Semakin lama usaha yang ditekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan, maka saran berdasarkan hasil penelitian ini adalah :

1. Melihat keberadaan tingkat pendapatan usaha kuliner di sektor informal lebih besar dibandingkan sektor formal. Diharapkan pemerintah dapat memberikan dukungan kepada usaha kuliner sektor informal melalui izin usaha atau legalitas yang diberikan oleh pemerintah agar usaha yang dilakukan oleh usaha kuliner tidak dipermasalahkan.
2. Bagi pemerintah Kota Makassar beserta pihak melalui dinas perdagangan diharapkan dapat menyediakan lokasi atau tempat berjualan untuk usaha kuliner sektor informal yang dapat dijangkau oleh konsumen.
3. Diharapkan bagi usaha kuliner memiliki kemampuan yang khusus atau menyisihkan sebagian hasil yang diperoleh dari hasil dagangannya untuk menambah modal dalam dagangannya sehingga menambah variasi dagangan yang diperjual belikan agar konsumen memiliki banyak pilihan saat berbelanja.

## DAFTAR PUSTAKA

Abu Hamid, 1992, sumbangan sektor informal terhadap struktur perekonomian kotamadya ujung pandang. Makalah Seminar nasional “peranan swasta dalam pengelolaan kota di Indonesia”

Asdar, Muhammad dan Syamsu Alam.2006.Sektor Informal,Usaha Mikro,Kecil dan Menengah. Makassar: Hasanuddin University Press

Asdar, Muhammad dan Syamsu Alam.2006.Sektor Informal,Usaha Mikro,Kecil dan Menengah. Makassar: Hasanuddin University Press

BPS 2007-2010 .Keadaan Angkatan Kerja Di Kota Makassar. Makassar

Firdausy, C. M. 1995. Model dan Kebijakan Pengembangan Sektor Informal Pedagang Kaki Lima. Jakarta : LIPI

Hart, K. 1991. Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota. C. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia

Indriyono, Gitosudarmo. dan Mulyono Agus.1999.Prinsip Dasar Manajemen.Edisi Ketiga.Yogyakarta.BPFE

Kotler. P. 1998. Manajemen Pemasaran. : Analisa, Perencanaan, Implikasi dan Kontrol, Jilid I.Jakarta: PT Prenhallindo,

Sofjan Assauri, 2018, Manajemen Bisnis Pemasaran, cetakan pertama,Penerbit : RajaGrafindo Persadal, Depok

Yoyo Sudaryo, Agus Aribowo, Nunung Ayu Sofiati, 2018 Manajemen Sumber Daya Manusia, cetakan pertama, Penerbit : Andi Yokyakarta.

<http://repository.umsida.ac.id/bitstream/handle/123456789/30820/6.%20II.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

<https://www.universitaspikologi.com//2020/03/pengertian-dimensi-dan-jenis-jenis-kompetensi.html?m=1>

<http://repository.unpas.ac.id/32885/3/bab%2011%20revisi%20up.pdf>

<http://eprints.umpo.ac.id/4153/3/c..%20bab%202.pdf>

<https://www.kajianpustaka.com/2020/08/pengalaman-kerja.html?m=1>

<https://www.psychologymania.com/2013/01/manfaat-pengalaman-kerja.html?m=1>

<https://accurate.id/marketing-manajemen/pengertian-kompetensi/>

<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://jurnal.unswagati.ac.id/index.php/jibm/article/download/998/pdf&ved=2ahUKEwjbw4TqkMXvAhU9yzgGHTJEAeYQFjAlegQICRAC&usq=A0vVaw1Ah3RL5I9n7YZfQBmE129w>

<https://id.scribd.com/doc/266502177/Analisis-Deskriptif>

<https://www.kanalinfo.web.id/pengertian-kuliner>

<https://www-hestanto-web->

[id.cdn.ampproject.org/v/s/www.hestanto.web.id/pengalaman-](https://www-hestanto-web-id.cdn.ampproject.org/v/s/www.hestanto.web.id/pengalaman-)

[usaha/amp/?amp\\_js\\_v=a6&amp\\_gsa=1&usqp=mq331AQHKAFQArABIA%3D](https://www-hestanto-web-id.cdn.ampproject.org/v/s/www.hestanto.web.id/pengalaman-usaha/amp/?amp_js_v=a6&amp_gsa=1&usqp=mq331AQHKAFQArABIA%3D)

[%3D#aoh=16170703889882&csi=1&referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.c](https://www-hestanto-web-id.cdn.ampproject.org/v/s/www.hestanto.web.id/pengalaman-usaha/amp/?amp_js_v=a6&amp_gsa=1&usqp=mq331AQHKAFQArABIA%3D#aoh=16170703889882&csi=1&referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.c)

om&amp\_tf=Dari%20%251%24s&ampshare=https%3A%2F%2Fwww.hestanto  
.web.id%2Fpengalaman-usaha%2F

<http://eprints.unm.ac.id/16235/1/SKRIPSI%20SYAFRILIA%20SYAIFULLAH%20%281594043075%29.pdf>

<http://repository.iainpalopo.ac.id/id/eprint/2721/1/SRI%20UMSIANI.pdf>

<https://media.neliti.com/media/publications/137958-ID-pengaruh-kompetensi-wirusaha-pembinaan.pdf>

[https://sulselprov.go.id/pages/info\\_lain/22](https://sulselprov.go.id/pages/info_lain/22)

**BOSOWA**



## LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Lembar Kuesioner

Petunjuk Pengisian :

- Bacalah dengan cermat dan teliti
- Berilah tanda silang (√) pada jawaban yang anda anggap benar
- Jawablah sejujur-jujurnya sesuai dengan keadaan anda.

Nama : \_\_\_\_\_ (nama panggilan/inisial)

Umur : \_\_\_\_\_ Tahun

Jenis kelamin :  Laki-laki

Wanita

Agama :  Islam  Budha

Kristen  Lain-lain

Hindu

Alamat : \_\_\_\_\_

Pendidikan :  Tidak sekolah  SMA

SD  Pendidikan Tinggi

SMP

Pekerjaan : \_\_\_\_\_

Status perkawinan :  Belum kawin  Sudah Kawin

Janda/Duda

**Status ekonomi :**

Penghasilan/ bulan :  > Rp. 1,440.000/ bulan

< Rp. 1,440.000/ bulan

KUESIONER PENGARUH PENGALAMAN TERHADAP  
KEBERLANGSUNGAN USAHA KULINER PADA SEKTOR INFORMAL

Keterangan Pilihan Jawaban:

- |                       |                              |
|-----------------------|------------------------------|
| 1. SS = Sangat Setuju | 3. TS = Tidak Setuju         |
| 2. S = Setuju         | 4. STS = Sangat Tidak Setuju |

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Setujukah anda bahwa memperoleh ketersediaan bahan baku sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha ?				
2.	Setujukah anda bahwa pengusaha harus mengetahui seluruh proses pengelolaan usaha kuliner dari awal sampai akhir ?				
3.	Setujukah anda bahwa mengelola keuangan usaha dengan baik itu penting ?				
4.	Apakah anda adalah orang yang optimis, tekun dan ulet dalam mengambil resiko menjalankan usaha anda ?				
5.	Apakah usaha yang anda lakukan saat ini berpengaruh dengan pengalaman yang anda miliki ?				
6.	Apakah keahlian yang anda miliki dapat mendukung usaha yang sedang anda jalankan ?				
7.	Apakah usaha anda pernah mengalami kegagalan sehingga anda memulai dari awal ?				
8.	Apakah usaha anda dalam sebulan mengalami peningkatan pelanggan ?				
9.	Apakah usaha anda disetiap harinya mencapai target ?				
10.	Apakah anda mengharapkan bantuan dari pemerintah setempat untuk meningkatkan usaha anda ?				

Lampiran 2







