

**ANALISIS PENDAPATAN, MODAL, DAN
PENGUNAAN TEKNOLOGI SEBELUM DAN
SETELAH PENUTUPAN EKS LOKALISASI JARAK-
DOLLY
(STUDI KASUS UMKM JARAK-DOLLY)**

JURNAL ILMIAH

Disusun oleh :

**Sinta Dhani Presna
135020401111041**



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2017**

**ANALISIS PENDAPATAN, MODAL, DAN PENGGUNAAN TEKNOLOGI SEBELUM DAN
SETELAH PENUTUPAN EKS LOKALISASI JARAK-DOLLY
(STUDI KASUS UMKM JARAK-DOLLY)**

Sinta Dhani Presna

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

Email: sintadhani@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis perbedaan pendapatan, modal dan penggunaan teknologi pada UMKM sebelum dan setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly. Penelitian ini merupakan penelitian menggunakan yaitu purposive sample. Data dalam penelitian ini diperoleh dari pelaku usaha yang telah melakukan usaha sebelum adanya penutupan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuisioner dan wawancara kepada 10 sampel pelaku usaha. Analisis data yang digunakan adalah uji beda paired t sample dengan bantuan program spss 16 for windows. Hasil pengujian dengan menggunakan paired t sample menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan pendapatan dan modal, namun terdapat perbedaan pada penggunaan teknologi sebelum dan setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly dengan tingkat kepercayaan 95% yaitu dengan signifikansi 0,235 untuk pendapatan, 0,223 untuk modal, dan 0,022 untuk penggunaan teknologi.

Kata kunci: UMKM, modal, pendapatan, penggunaan teknologi, eks lokalisasi

A. PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi merupakan salah satu indikator yang digunakan dalam mengukur pembangunan suatu negara. Keberhasilan tersebut ditinjau dari bertambahnya produksi barang dan jasa. Variabel yang digunakan sebagai pengukur pertumbuhan ekonomi suatu negara ialah produk domestik bruto (PDB) melalui konsep pendapatan nasional. Produk Domestik Bruto di Indonesia masih didominasi oleh pertumbuhan Produk Domestik Bruto Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Peranan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia pada dasarnya sudah cukup besar, terlebih peran tersebut begitu tampak pada saat krisis ekonomi tahun 1998, dimana usaha besar pada saat itu tidak bisa memenuhi kebutuhan bahan baku importnya karena nilai tukar rupiah terhadap dolar yang mengalami penurunan. Pada akhirnya perbankan juga terpuruk, permodalan yang diberikan bank justru memberikan dampak yang parah pada peindustrian saat itu. Akibatnya banyak usaha besar yang menggunakan modal dari perbankan tidak bisa meneruskan usahanya karena bunga terlalu tinggi.

Dalam prakteknya strategi tersebut memberikan hasil yang positif, seperti yang dikutip dalam kompas.com, kontribusi sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terhadap Produk Domestik Bruto yang sebagai indikator penilaian pertumbuhan ekonomi menunjukkan peningkatan dari 2012 hingga 2015 yaitu dari 57,84 persen menjadi 60,34 persen. Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2012 menyebutkan bahwa penyerapan tenaga kerja pada sektor UMKM sebesar 107,6 juta pekerja atau setara dengan 97 persen dari jumlah para pekerja di Indonesia.

Dalam pembangunan ekonomi negara berkembang seperti Indonesia, UMKM selalu digambarkan sebagai sektor terpenting, peran tersebut menjadi bagian yang penting dalam setiap perancangan suatu kebijakan tahapan pembangunan yang dibuat oleh pemerintahan pusat maupun kabupaten/ kota. Potensi dari setiap daerah/kota dalam UMKM sangat besar sehingga pemerintah daerah/kota memiliki tanggung jawab yang tinggi untuk bisa mengembangkan keberlangsungan UMKM daerahnya. Salah satu kota yang sangat gencar mengembangkan potensi UMKM ialah Surabaya, mulai dari pembangunan pujasera dengan biaya sewa yang murah hingga pembebasan biaya pendaftaran merk dan hak paten pelaku UMKM di Surabaya. Seperti yang diliput pada news.indotrading.com

(02/06/2016) hingga pada Juni 2016 lalu, setidaknya pemerintah kota Surabaya telah membantu memberikan hak paten, merk dan izin lainnya kepada 1000 UMKM. Pemerintah kota Surabaya juga mengadakan pelatihan bisnis kepada 1.200 anak muda Surabaya yang memberikan pelajaran bagaimana mereka bisa berwirausaha secara mandiri.

Selain kebijakan tersebut, terdapat salah satu kebijakan pemerintah kota Surabaya yang sempat menjadi kontroversi yaitu penutupan dan transformasi Eks Lokalisasi Dolly Surabaya menjadi Kampung Wisata Mural dan Kawasan UMKM. Pemberdayaan UMKM tersebut dilakukan untuk membangkitkan kembali perekonomian masyarakat sekitar pasca penutupan lokalisasi. Paska penutupan lokalisais jarak dna dolly , pemerintah kota Surabaya telah menyiapkan strategi pemberdayaan UMKM stelah lokalisasi jarak dan dolly ditutup. Pemerintah kota Surabaya dan pemerintah Provinsi secara langsung mengucurkan dana untuk mengtransformasikan lokalisasi tersebut menjadi Wisata Mural dan pusat UMKM.

Selain pemerintah, beberapa forum kemahasiswaan telah turut serta membantu mengembangkan UMKM kawasan eks lokalisasi jarak dan dolly. Pelatihan tersebut diikuti oleh penduduk sekitar daerah eks lokalisasi terutama mereka yang dahulu perekonomiannya sangat bergantung pada keramaian daerah lokalisasi jarak-dolly. Pemerintah dan mahasiswa turut serta membantu dalam memasarkan produk hasil UMKM tersebut, salah satunya dengan undangan mengikuti bazar event yang diselenggarakan pemerintah dan universitas. Beberapa pemasaran produk UMKM saat ini telah menggunakan teknologi informasi, sehingga jangkauan konsumen lebih luas. Pemberdayaan UMKM di eks lokalisasi jarak-dolly direspon positif oleh penduduk sekitar, beberapa usaha menunjukkan perkembangan, seperti UKM sepatu di eks lokalisasi yang terliput pada regional.kompos.com (16/02/2016) ukm sepatu yang telah dua tahun lebih berdiri, kini sudah mampu membuat sepatu dari bahan kulit. Omset per bulan juga terus berkembang, bulan terakhir sudah mencapai Rp 9 juta per bulan.

Dilatarbelakangi oleh perubahan perekonomian penduduk sekitar sebagai pelaku usaha setelah penutupan lokalisais jarak-dolly tersebut dan petingnya pemberdayaan UMKM pasca penutupan eks lokalisasi jarak-dolly. Oleh karena itu, perumusan masalah yang akan dibahas pada penelitian ini adalah : Apakah terdapat perbedaan pendapatan, modal dan penggunaan teknologi pada UMKM sebelum dan setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly.

B. KAJIAN PUSTAKA

Pemberdayaan UMKM

Prinsip dan Tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil , dan Menengah telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 .Prinsip pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah :

- a. penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri;
- b. perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan;
- c. pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah;
- d. peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah; dan
- e. penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

Tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah:

- a. mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan;
- b. menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri; dan
- c. meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Pengertian , Kriteria , dan Jenis UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Definisi UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) didefinisikan melalui beberapa kriteria sebagai berikut :

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. 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.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan 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.

Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 6 Kriteria Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) digolongkan berdasarkan jumlah aset dan omset yang dimiliki oleh sebuah usaha, dimana nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjual tahunan, berikut kriteria UMKM :

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut Kementerian Koperasi dan UKM (2012) jenis usaha UMKM di Indonesia terdiri dari: 1) pertanian dan yang terkait dengan pertanian (agribisnis), 2) pertambangan rakyat dan penggalian, 3) industri kecil dan kerajinan rumah tangga, 4) listrik non-PLN, 5) konstruksi, 6) perdagangan besar, eceran, kecil, rumah makan, dan jasa komunikasi, 7) angkutan dan komunikasi, 8) lembaga keuangan, dan 9) real estate dan persewaan. Dengan pertumbuhan terbesar pada sektor industri kecil dan kerajinan rumah tangga; perdagangan besar, eceran, RM dan jasa akomodasi; angkutan dan komunikasi; dan real estate dan persewaan.

Konsep Modal

Menurut Mubyarto (1973) modal adalah barang atau uang yang secara bersama-sama faktor produksi, tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang yang baru. Pentingnya peranan modal karena dapat membantu menghasilkan produktivitas, bertambahnya keterampilan dan kecakapan pekerja juga menaikkan produktivitas produksi. Riyanto (2001), mengemukakan 3 (tiga) konsep pengertian modal kerja yaitu:

1) Modal Sendiri

Menurut Mardiyatmo (2008) mengatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya.

2) Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak.

3) Modal Patungan Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal.

Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Revenue atau penerimaan adalah seluruh pendapatan yang diterima dari hasil penjualan barang pada tingkat harga tertentu. Pendapatan total atau *total revenue* didapat dengan memperhitungkan jumlah unit *output* yang telah terjual (Q) dikalikan dengan harga per unit (P). Secara matematik total *revenue* dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P \cdot Q$$

Suatu perusahaan akan memperoleh laba apabila nilai $TR >$ nilai TC . Dimana *total cost* (TC) diperoleh dari FC (*fix cost*) + VC (*variabel cost*), dimana biaya variabel per unit dianggap konstan sehingga biaya variabel adalah jumlah unit *output* (Q) dikalikan dengan variabel per unit.

Teknologi

Oviliani (2000) dalam penelitian Bhagas (2016) menjelaskan bahwa aplikasi TI internet dapat memberi keunggulan strategi bisnis untuk memenangkan kompetisi dalam :

1. Global Dissemination, dimana komunikasi global mengakibatkan penyebaran informasi berskala internasional menjadi lebih cepat, murah dan mudah. Sehingga dapat memberi keuntungan strategi bisnis untuk menjangkau, menjual serta mengembangkan pelayanan pasar konsumen internasional.
2. Interaction. Komunikasi interaktif adalah kemampuan internet untuk melakukan forum diskusi dan chat groups, formulir interaktif untuk pesanan, feedback yang cepat dan efisien kepada konsumen, e-mail untuk menjawab permintaan dan komentar secara on-line sehingga membantu perusahaan membangun loyalitas konsumen.
3. Customization. Kemampuan untuk mengotomatisasi penyediaan informasi dan pelayanan sesuai kebutuhan masing-masing konsumen yang dapat diakses dan disebar dari server jaringan tergantung pada kebutuhan pemakainya. Efisiensi, biaya murah dan sasaran pemasaran interaktif.
4. Collaboration. Internet memungkinkan untuk memudahkan dan mengefisienkan akses data, hardware dan software yang ada pada jaringan secara bersama-sama. Hal ini dapat meningkatkan kerja sama diantara tim dan rekan bisnis, sehingga melengkapi peran strategi bisnis perusahaan.
5. Electronic Commerce (EC). Internet menghubungkan perusahaan dengan konsumen dan penjualnya, sehingga memungkinkan perusahaan pengguna internet dapat memasarkan, membeli, menjual serta memungkinkan untuk membuka pasar dan atau membuat pelayanan baru.
6. Integration. Perusahaan yang bekerja menggunakan internet mengintegrasikan aktivitas di luar dengan proses bisnis di dalam perusahaan secara on-line, sehingga memungkinkan perusahaan untuk memperoleh informasi lebih detil dan up-to-date.

C. METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Penelitian ini mengambil sampel sebanyak 10 dari 41 jumlah UKM eks lokalisasi jarak-dolly yang tercatat di Kelurahan Putat Jaya. Dasar pengambilan sampel tersebut berdasarkan lama pelaku UKM menjalankan usaha di eks lokalisasi jarak-dolly yaitu lebih dari 3 tahun dan pelaku usaha merupakan warga asli eks lokalisasi jarak-dolly. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dengan menggunakan

kuisisioner dan wawancara. Variabel dalam penelitian ini adalah pendapatan, modal dan penggunaan teknologi. Teknik analisis data menggunakan Uji Beda (Paired T Sample).

D. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Kota Surabaya selain dikenal sebagai ibu kota provinsi Jawa Timur, Surabaya dikenal dengan sebutan kota Pahlawan. Surabaya merupakan pusat perekonomian provinsi Jawa Timur, segala macam bisnis diantaranya perdagangan dan jasa. Dari tahun ke tahun perkembangan UMKM di Surabaya terus meningkat, hal tersebut dikarenakan dukungan yang besar dari pemerintah kota Surabaya dalam mengembangkan UMKM. Salah satunya ialah dukungan pemberdayaan UMKM pasca penutupan eks lokalisasi yang berada di daerah eks lokalisasi jarak-dolly, Kelurahan Putat Jaya, Kecamatan Sawahan. Dimana batas kelurahan Putat Jaya ialah sebelah Utara Kelurahan Banyu Urip, sebelah timur Kelurahan Darmo, sebelah selatan Kelurahan Pakis dan sebelah Barat Kelurahan Dukuh Kupang. Pemberdayaan UMKM tersebut dilakukan dengan tujuan untuk menggerakkan kembali perekonomian masyarakat eks lokalisasi setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly terjadi. Beberapa UMKM eks lokalisasi jarak-dolly memiliki pembeli hingga luar negeri.

Hasil Uji Hipotesis (Paired-Sample t Test)

Analisis paired-sample t test dalam penelitian ini digunakan untuk untuk mengetahui perbedaan serta mengevaluasi perlakuan pada pendapatan UMKM, modal UMKM, dan penggunaan teknologi pada UMKM sebelum dan setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly.

Tabel 1 Hasil Uji (*Paired-Sample t Test*) Pendapatan Pelaku UMKM Sebelum dan Setelah Penutupan Eks Lokalisasi Jarak-Dolly

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 PendSebelum - PendSetelah	4.150E5	1031732.631	326262.505	-323057.063	1153057.063	1.272	9	.235

Sumber: Data diolah SPSS, 2017

Berdasarkan hasil pada tabel 1 menunjukkan nilai nilai Sig.(2-tailed) sebesar 0,235 atau lebih besar dari 0,05 , maka dapat diambil kesimpulan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan sebelum dan sesudah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly. Hal tersebut menunjukkan bahwa H1 ditolak yang berarti tidak ada perbedaan yang signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM sebelum dan setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly. Hal ini mengartikan bahwa H1ditolak pada saat tingkat kepercayaan 95%.

Tabel 2 Hasil Uji (*Paired-Sample t Test*) Modal UMKM Sebelum dan Setelah Penutupan Eks Lokalisasi Jarak-Dolly

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 ModalSebelum -ModalSesudah	1.965E5	474546.860	150064.893	-142970.373	535970.373	1.309	9	.223

Sumber: Data diolah SPSS, 2017

Berdasarkan hasil uji hipotesis tabel 2 menunjukkan bahwa nilai Sig.(2-tailed) sebesar 0,223 > 0,05. Hal ini mengatakan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan anatar modal sebelum penutupan dan modal setelah penutupan. Hal tersebut menunjukkan bahwa H2ditolak yang berarti tidak ada perbedaan yang signifikan terhadap modal UMKM sebelum dan setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly pada tingkat kepercayaan 95%.

Tabel 3 Hasil Uji (Paired-Sample t Test) Penggunaan Teknologi pada UMKM Sebelum dan Setelah Penutupan Eks Lokalisasi Jarak-Dolly

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 TeknologiSebelum - TeknologiSetelah	-4.00000E1	45.94683	14.52966	-72.86838	-7.13162	-2.753	9	.022

Sumber: Data diolah SPSS, 2017

Berdasarkan hasil pada tabel 3 menunjukkan nilai Sig.(2-tailed) sebesar 0,022 dimana nilai tersebut lebih kecil dari 0,05, hal ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara penggunaan teknologi sebelum dan setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly. Hal tersebut mengartikan bahwa H3 diterima yang berarti terdapat perbedaan penggunaan atau pemanfaatan teknologi sebelum dan setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly pada saat kepercayaan 95%.

Pembahasan

Hasil uji Beda Paired Sample t Test pada penelitian ini menunjukkan nilai signifikansi 0,235 dimana kurang dari 0,05. Ini berarti H1 ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan pendapatan pelaku UMKM sebelum dan setelah kebijakan penutupan eks lokalisasi yang diikuti dengan strategi pemberdayaan UMKM pada kawasan eks lokalisasi jarak-dolly. Sebelum penutupan eks lokalisasi jarak-dolly, para pelaku usaha pada saat itu yang target konsumen mereka hanya sebatas kawasan eks lokalisasi tersebut. Keadaan eks lokalisasi yang sebelum penutupan penuh gemerlap dunia malam dan tidak pernah sepi pengunjung merupakan wadah bagi para pelaku usaha memasarkan produk pada konsumen. Namun setelah terjadinya penutupan pada lokalisasi tersebut usaha yang target konsumennya daerah eks lokalisasi tersebut, harus kehilangan konsumen dan beberapa diantaranya mengubah produk usaha atau produk yang mereka jual. Sehingga ketika ada kebijakan penutupan dolly diikuti dengan pemberdayaan UMKM di kawasan eks lokalisasi tersebut tidak memberikan perbedaan yang signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM.

Hasil uji Beda Paired Sample t Test pada variabel modal menunjukkan nilai signifikansi 0,223 dimana kurang dari 0,05. Ini berarti H1 ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan terhadap modal operasional yang digunakan UMKM sebelum dan setelah kebijakan penutupan eks lokalisasi yang diikuti dengan strategi pemberdayaan UMKM pada kawasan eks lokalisasi jarak-dolly. Hal tersebut terjadi karena mayoritas konsumen pelaku UMKM yang dahulu berada di kawasan eks lokalisasi tersebut kini sudah tidak ada, beberapa diantaranya melakukan inovasi atas produk yang mereka jual. Sehingga ketika adanya kebijakan penutupan dolly diikuti dengan pemberdayaan UMKM di kawasan eks lokalisasi tersebut tidak memberikan perbedaan yang signifikan terhadap modal pelaku UMKM.

Hasil uji Beda Paired Sample t Test pada variabel penggunaan atau pemanfaatan teknologi menunjukkan nilai signifikansi 0,022 dimana lebih dari 0,05, hal ini berarti H3 diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan penggunaan teknologi sebelum dan setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly. Setelah penutupan eks lokalisasi, para pelaku UMKM yang konsumennya berasal dari keramaian eks lokalisasi tersebut diharuskan untuk melakukan perubahan pada sistem pemasaran atau promosi produk mereka serta penggunaan teknologi mesin khusus untuk menunjang produksi mereka. Sehingga banyak diantara para pelaku usaha yang telah menerapkan pemasaran dan promosi produk berbasis online serta beberapa diantara mereka telah menggunakan teknologi mesin khusus untuk menunjang produksi usaha mereka. Dengan demikian, kebijakan penutupan eks lokalisasi jarak-dolly yang diikuti dengan strategi pemberdayaan UMKM memberikan perbedaan yang signifikan terhadap penggunaan teknologi pada UMKM eks jarak-dolly.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil penelitian ini memberikan indikasi bahwa penutupan eks lokalisasi dan strategi pemberdayaan UMKM kawasan eks lokalisasi dolly tidak memberikan perbedaan pada tingkat pendapatan pelaku UMKM yang sejak sebelum penutupan telah melakukan aktivitas usaha atau dagang di kawasan eks lokalisasi tersebut. Terdapat perbedaan basis konsumen dan daerah pemasaran yang UMKM yang kemudian mengharuskan para pelaku usaha mengenalkan kembali produknya pasca penutupan eks lokalisasi terhadap masyarakat luas di luar kawasan. Hasil penelitian ini tidak mendukung teori total revenue pendapatan dimana *Total Revenue* didapat dari P (*Price*) x Q (*Quantity*). Seharusnya setelah adanya penutupan eks lokalisasi dan strategi pemberdayaan UMKM semakin meningkat pendapatan pelaku UMKM. Namun hasilnya menunjukkan bahwa pemberdayaan UMKM telah dilakukan namun tidak meningkatkan pendapatan, terdapat kesalahan antara kenyataan dan teori.

Penutupan eks lokalisasi dan strategi pemberdayaan UMKM kawasan eks lokalisasi dolly tidak memberikan perbedaan pada tingkat penggunaan modal pelaku UMKM yang sejak sebelum penutupan telah melakukan aktivitas usaha atau dagang di kawasan eks lokalisasi tersebut. Sama halnya dengan pendapatan, penggunaan modal juga dipengaruhi oleh basis konsumen pelaku usaha. Ketika terjadi penutupan lokalisasi tersebut, konsumen berkurang, yang mengharuskan para pelaku UMKM memerlukan strategi untuk tetap menjalankan usahanya diantaranya ialah inovasi produk dan pemasaran, yang mengakibatkan para pelaku usaha harus mengenalkan kembali produknya pada target konsumen baru diluar kawasan eks lokalisasi jarak-dolly baru. Sehingga hal tersebut tidak memberikan peningkatan atau tidak adanya perbedaan pada penggunaan modal sebelum dan setelah penutupan eks lokalisasi karena para pelaku usaha harus mengenalkan kembali produknya pada target konsumen baru dan untuk proses pengenalan produk tidak dapat meningkatkan permintaan produk dengan cepat namun membutuhkan proses dan waktu yang tidak singkat.

Terdapat perbedaan tingkat penggunaan teknologi pada UMKM sebelum dan setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly. Melihat keadaan eks lokalisasi saat ini yang jauh berbeda dari sebelum penutupan, para pelaku UMKM diharuskan untuk memperluas wilayah pemasarannya tidak hanya pada daerah eks lokalisasi tersebut. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa adanya penutupan eks lokalisasi jarak-dolly yang diikuti strategi pemberdayaan UMKM memberikan perbedaan yang

baik yaitu para pelaku UMKM mulai memahami penggunaan/pemanfaatan teknologi terutama teknologi informasi sebagai penunjang usahanya sehingga tingkat penggunaan teknologi dari sebelum penutupan mengalami peningkatan setelah adanya penutupan lokalisasi dan pemberdayaan UMKM tersebut. Peningkatan penggunaan teknologi

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada UMKM eks lokalisasi jarak-dolly, peneliti akan memberikan saran-saran kepada pihak-pihak yang terkait antara lain:

1. Bagi masyarakat eks lokalisasi jarak-dolly diharapkan kesadaran untuk mendukung penuh kebijakan pemerintah Kota Surabaya mengenai penutupan lokalisasi dan strategi pemberdayaan UMKM. Dan bagi para pelaku UMKM bisa saling bekerjasama dan bertanggung jawab terhadap dukungan secara material dan non material yang telah diberikan pemerintah.
2. Bagi pemerintah baik Lurah, Camat dan Wali Kota Surabaya diharapkan dapat memberikan dukungan penuh untuk mengembangkan pemasaran masing-masing UMKM. Selain itu pemerintah perlu melakukan pemantauan secara khusus dan penindakan secara tegas terhadap aktivitas bisnis prostitusi yang masih berjalan. Sehingga langkah pemberdayaan UMKM setelah penutupan eks lokalisasi jarak-dolly dapat berjalan sesuai tujuannya yaitu untuk mengembalikan perekonomian sekitar dan menjadikan daerah sekitar bebas bisnis prostitusi.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik (BPS). 2013. Kontribusi UMKM Terhadap PDB. <http://www.bps.go.id/> . Diakses pada tanggal 5 Juli 2016 pada jam 20.20 WIB
- Bhagas, Arva .2016. Analisis Pengaruh Modal, Jumlah Tenaga Kerja, Teknologi dan Bantuan Pemerintah terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus UMKM Sulampita di Kota Semarang). Skripsi. Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang
- Erlin. 2016. Di Tangan Risma, Izin Bisnis UMKM di Surabaya Gratis. news.indotrading.com. Diakses pada 2 Juni 2016 pukul 2:46 WIB
- Faizal,Achmad. 2016. Wisma Terbesar di Dolly Kini Jadi Pusat Kerajinan Sepatu. regional.kompas.com. Diakses pada Selasa, 16 Februari 2016 Pukul 19:49 WIB
- Mardiyatmo. 2008. Kewirausahaan. Surakarta:Yudhistira
- Mubyarto. 1973. Pengantar Ekonomi Pertanian. Jakarta: LP3ES.
- Nicholson, W. 1995. *Mikroekonomi Intermediate dan Aplikasinya*. Terjemahan dari *Intermediate Microeconomics* oleh Agus Maulana. Jakarta: Bina Rupa Aksara
- Rahardja, P dan M.Manurung. 2004. Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar: Memaksimalkan Laba. Ed. Tiga. Jakarta: UI Fakultas Ekonomi.
- Republik Indonesia, 2008, Undang-Undang Nomor tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), Jakarta: Sekretariat Negara.
- Retnaningsih, Hartini, 2014, Dampak Sosial Penutupan Lokalisasi Dolly, Vol. VI, No. 13/I/P3DI/Juli/2014, diakses pada http://berkas.dpr.go.id/puslit/files/info_singkat/Info%20Singkat-VI-13-I-P3DI-Juli-2014-10.pdf
- Riyanto, Bambang. 2001. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Keempat. Cetakan Ketujuh. Yogyakarta : BPFE
- Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif dan R&D. Bandung: Afabeta