

Aspek Persaingan Usaha Perseorangan Pada Pasar Tradisional di Kota Jayapura

Sella Petrix Pelupessy^{1*}, Dahliana Ketaren²

Fakultas Hukum Universitas Cenderawasih, Jayapura-Papua

*Email : sellapelupessy428@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini dengan judul “Aspek Persaingan Usaha Perseorangan Pada Pasar Tradisional Di Kota Jayapura” dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui dampak persaingan usaha antara sesama pelaku usaha kecil perseorangan di pasar tradisional dan mengetahui secara jelas promosi inovasi yang dilakukan oleh pemerintah Kota Jayapura bagi usaha kecil perseorangan. Sesuai dengan permasalahan dan tujuan dari penelitian ini, maka digunakan metode penelitian hukum empiris untuk mendapatkan gambaran mengenai aspek persaingan usaha kecil perseorangan pada pasar tradisional di Kota Jayapura. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa, meskipun secara umum dapat dikatakan bahwa aspek positif dari persaingan usaha lebih menonjol, kondisi persaingan dalam beberapa hal juga memiliki aspek-aspek negatif. Adanya penguasaan los dan kios oleh sekelompok pedagang tertentu di pasar tradisional akan menimbulkan ketidakadilan dalam kegiatan usaha kecil perseorangan dan berpotensi melahirkan persaingan usaha tidak sehat. Oleh sebab itu, untuk menumbuhkan iklim usaha yang kondusif diantara sesama pelaku usaha perseorangan di pasar tradisional, pemerintah Kota Jayapura perlu melakukan inventarisasi dan pengawasan yang ketat terhadap praktik jual beli kios oleh sekelompok pedagang tertentu untuk menghindari persaingan yang tidak kompetitif dalam kegiatan usaha dan tidak diskriminatif dalam penentuan penggunaan los dan kios serta penyaluran kredit bank.

Kata Kunci : Persaingan, Usaha Perseorangan, Pasar Tradisional.

Abstract

This study, entitled "Aspects of Individual Business Competition in Traditional Markets in Jayapura City," was conducted with the aim of determining the impact of business competition among fellow individual small business actors in traditional markets and to clearly understand the promotion of innovation carried out by the Jayapura City government for individual small businesses. In accordance with the problems and objectives of this study, an empirical legal research method was used to obtain an overview of the aspects of individual small business competition in traditional markets in Jayapura City. The results of the study revealed that, although in general it can be said that the positive aspects of business competition are more prominent, the competitive conditions in some cases also have negative aspects. The control of stalls and kiosks by a certain group of traders in traditional markets will create injustice in the activities of individual small businesses and has the potential to give rise to unhealthy business competition. Therefore, to foster a conducive business climate among fellow individual business actors in traditional markets, the Jayapura City government needs to conduct an inventory and strict supervision of the buying and selling practices of kiosks by certain groups of traders to avoid uncompetitive competition in business activities and not be discriminatory in determining the use of stalls and kiosks and the distribution of bank credit.

Keywords : Competition, Individual Business, Traditional Market.

Article Info

Received date: 28 March 2026

Revised date: 07 April 2026

Accepted date: 09 April 2026



*This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.
Copyright © 2026 by Author. Published by Jurnal Riksa Cendekia Nusantara*

PENDAHULUAN

Usaha kecil perseorangan harus diakui sebagai kekuatan strategis dan penting untuk mempercepat pembangunan daerah, oleh karena pertumbuhan usaha kecil perseorangan setiap tahun mengalami peningkatan. Usaha kecil perseorangan bukan perseorangan bukan saja sebagai embrio bagi kesejahteraan masyarakat di daerah, dalam banyak hal mereka menjadi perekat dan menstabilkan

masalah kesenjangan sosial. Sehubungan dengan hal tersebut, maka perlu upaya untuk menumbuhkan iklim kondusif bagi perkembangan usaha kecil perseorangan dalam mempercepat pembangunan daerah.

Sampai saat ini masih terdapat perbedaan mengenai kriteria pengusaha kecil baik yang ada di kalangan perbankan, lembaga terkait, biro statistik (BPS), maupun menurut Kantor Dagang dan Industri (KADIN). Perbedaan kriteria tersebut adalah Bank Indonesia menentukan kriteria tersebut adalah Bank Indonesia menentukan kriteria bahwa suatu perusahaan atau perorangan yang mempunyai total aset maksimal Rp. 600.000.000,- (enam ratus juta rupiah) tidak termasuk rumah dan tanah yang ditempati. Untuk Departemen Perindustrian dan Perdagangan kriteria usaha kecil sama dengan Bank Indonesia. Biro Pusat Statistik (BPS) kriteria usaha kecil mempunyai 6-19 tenaga kerja. Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN) kriterianya yaitu industri yang mempunyai total aset maksimal Rp. 600.000.000,- (enam ratus juta rupiah) termasuk rumah dan tanah yang ditempatinya dengan jumlah tenaga kerja di bawah 250 orang. Departemen Keuangan memberi kriteria bahwa suatu badan usaha atau perseorangan yang mempunyai assets setinggi-tingginya Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) atau yang mempunyai omset penjualannya maksimal Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta) per tahun. Sedangkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Pasal 6 ayat (2) memberi kriteria usaha kecil sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk rumah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Usaha perseorangan berskala kecil dalam arti yang sempit seringkali dipahami sebagai suatu kegiatan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja dan atau assets yang relatif kecil. Bila hanya komponen ini dijadikan sebagai patokan dalam menentukan besar kecilnya skala usaha, maka banyak bias yang terjadi.

Sadar atau tidak, dalam era desentralisasi dan globalisasi sekarang, setiap masyarakat di daerah menghadapi tantangan yang berbeda dari lingkungan eksternal. Dalam kegiatan ini, pemecahan masalah tidak dapat dilakukan dengan kebijakan sama yang berlaku umum dari tingkat pusat. Kebijakan dan strategi yang dikembangkan haruslah sesuai dengan spesifikasi atau kondisi yang dibutuhkan oleh daerah yang bersangkutan.

Masalah daerah memerlukan solusi kedaerahan, wewenang yang selama ini dipegang pemerintah pusat harus diberikan kepada pemerintah daerah untuk menangani masalah di daerahnya. Dalam kaitan ini, strategi pembangunan daerah haruslah dilakukan dengan proses kolaborasi berbagai unsur terkait dengan masyarakat di daerah. Kebijakan dan strategi yang dikembangkan harus menggunakan sumberdaya lokal yang efisien, termasuk sumberdaya alam, sumberdaya manusia, dan sumberdaya budaya. Lintas pelaku di masyarakat harus bekerja sama untuk meningkatkan nilai sumberdaya setempat.

Untuk itu, perlu diperhatikan bahwa peranan usaha kecil perseorangan sangat strategis untuk menciptakan tenaga kerja, kesejahteraan dan peningkatan standar hidup masyarakat setempat. Pertumbuhan usaha kecil perseorangan tergantung dari lingkungan bisnis yang dibuat sebagai usaha bersama antara usaha kecil perseorangan, pemerintah dan entitas masyarakat setempat.

Adapun unsur lingkungan bisnis kondusif yang perlu menjadi perhatian, meliputi keterbatasan modal infrastruktur dan fasilitasnya, ketersediaan tenaga terampil, layanan pendidikan dan pelatihan. Jaringan pengetahuan, ketersediaan bisnis, lembaga lingkungan pendukung pembangunan daerah, dan kualitas pengelolaan sektor publik.

Sebagai persyaratan agar strategis pembangunan daerah bekerja dengan baik, maka harus ada evaluasi terhadap kekuatan dan kelemahan masyarakat, identifikasi kesempatan bagi usaha kecil perseorangan, pengurangan hambatan bisnis, dan pemberian kesempatan lintas pelaku setempat untuk berpartisipasi dalam proses.

Dalam pembangunan daerah ini, strategi dan pendekatan yang bisa dilakukan antara lain industri di bidang infrastruktur, penyedia insentif bagi investasi baru, pengembangan klaster, pengembangan kemitraan, pengembangan kesempatan kerja, penyediaan layanan pelatihan dan konsultasi, pengembangan lembaga keuangan mikro, penguatan proteksi lingkungan, pengembangan tanggung jawab sosial perusahaan, perlindungan terhadap warisan budaya, dan pendirian lembaga pembangunan daerah.

Untuk mempercepat pembangunan daerah, maka pemerintah daerah sebagai pengambil kebijakan pembangunan harus selalu mengintegrasikan semua lintas pelaku, termasuk berbagai unsur dalam pemerintah daerah, bisnis, organisasi nirlaba dan penduduk lainnya. Lintas pelaku harus bekerjasama untuk membuat kerangka kerja formal dan informal atau lembaga untuk mendorong interaksi dan mengatur hubungan antar lembaga. Efektifitas harus menjadi kunci dan kerangka kerja dan lembaga yang harus menyalurkan perhatian dan kepentingan yang relevan dalam proses dan mobilisasi sumber daya masyarakat.

Percepatan pembangunan pemerintahan daerah mungkin memerlukan pendirian suatu organisasi pengembangan khusus yang bertanggung jawab dalam pengoordinasian seluruh lintas pelaku dan berfungsi sebagai juru bicara rencana aksi atau platform yang ingin dituju. Organisasi ini harus membentuk jejaring untuk pembangunan daerah untuk peningkatan efisiensi pengalokasian sumberdaya serta berbagai pengetahuan dan informasi. Operasionalisasi dan pembiayaan organisasi ini harus didukung oleh lintas pelaku daerah.

Salah satu misi utama dari pemerintah daerah adalah menggambarkan dan mengimplementasikan seluruh strategi pembangunan. Proses ini harus dimulai dengan penempatan tujuan yang jelas dan memahami kondisi daerah setempat. Entitas harus juga mempertimbangkan keberlanjutan pada semua tahapan, perencanaan dan implementasi untuk menjamin suatu lingkungan yang sehat dan suatu kualitas hidup yang baik. Strategi yang diterapkan haruslah dikembangkan dengan pembagian tenaga kerja antar pelaku sesuai dengan kekuatan dan sumberdaya mereka. Sejalan dengan tren desentralisasi, peran pemerintah daerah menjadi semakin penting dalam pembangunan. Otoritas pemerintah daerah harus menyediakan petunjuk dan bantuan untuk efektifitas dan efisiensi implementasi pengembangan strategi. Simplikasi dan deregulasi prosedur birokrasi harus dilakukan untuk mengurangi biaya bisnis. Pemerintah daerah harus menjembatani antar masyarakat dan Otoritas pemerintah yang lebih tinggi.

Pemerintah Provinsi Papua melalui Pasal 28 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2001 tentang Otonomi Khusus Bagi Provinsi Papua mengamanatkan bahwa perekonomian Provinsi Papua yang merupakan bagian dari perekonomian nasional dan global, diarahkan dan diupayakan untuk menciptakan sebesar-besarnya kemakmuran dan kesejahteraan seluruh rakyat Papua, dengan menjunjung tinggi prinsip-prinsip keadilan dan pemerataan. Usaha-usaha perekonomian di Provinsi Papua yang memanfaatkan sumberdaya alam dilakukan dengan tetap menghormati hak-hak masyarakat adat, memberikan jaminan kepastian hukum bagi pengusaha serta prinsip-prinsip pelestarian lingkungan, dan pembangunan yang berkelanjutan yang pengaturannya ditetapkan dengan Perdasus.

Didalam Pasal 13 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 menyatakan bahwa Pemerintah dan Pemerintah Daerah menumbuhkan iklim usaha dengan menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang meliputi antara lain kesempatan berusaha untuk menentukan peruntukkan tempat usaha yang meliputi pemberian lokasi di pasar, ruang pertokoan, lokasi sentra industri, lokasi pertanian rakyat, lokasi pertambangan rakyat, lokasi yang wajar bagi pedagang kaki lima, serta lokasi lainnya.

Pemerintah Kota Jayapura dalam kurun waktu 5 (lima) tahun terakhir telah melakukan berbagai kebijakan pembangunan ataupun penyediaan lokasi pasar bagi usaha kecil perseorangan, akan tetapi peruntukannya tidak dibarengi dengan pembinaan dan pengawasan yang baik, sehingga menimbulkan persaingan yang tidak sehat dimana sebagian besar los dan kios sesungguhnya dikuasai oleh pelaku usaha menengah keatas yang notabene berinisial sebagai pendatang bukan usaha perseorangan putra daerah. Hal ini diperparah dengan adanya kebijakan pemerintah daerah menempatkan lokasi pedagang kaki lima putra daerah di jalan percetakan dan non putera daerah di seputar terminal bus kota Jayapura.

METODE

Tipe penelitian yang digunakan adalah penelitian hukum normatif, yakni suatu penelitian yang terutama mengkaji ketentuan-ketentuan hukum positif, asas-asas hukum, prinsip-prinsip hukum maupun doktrin hukum guna menjawab isu hukum yang dihadapi (Peter Mahmud Marzuki, 2005). Selain itu pula digunakan penelitian hukum empiris untuk mendapatkan gambaran mengenai aspek persaingan usaha kecil perseorangan pada pasar tradisional di kota Jayapura.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Persaingan Usaha Kecil Perseorangan Pada Pasar Tradisional Di Kota Jayapura

Meskipun secara umum dapat dikatakan bahwa aspek persaingan usaha lebih menonjol, kondisi persaingan dalam beberapa hal juga memiliki aspek-aspek negatif. Sistem persaingan memerlukan biaya dan kesulitan-kesulitan tertentu untuk didapati dalam sistem monopoli pasar. Dalam keadaan

persaingan, pihak penjual dan pembeli secara relatif akan memiliki kebebasan untuk mendapatkan keuntungan ekonomi. Mereka masing-masing akan memiliki posisi tawar menawar yang tidak terlalu jauh berbeda, sehingga konsekuensi logikanya adalah bahwa akan ada waktu yang lebih lama dan upaya yang lebih keras dari masing-masing pihak untuk mencapai kesepakatan. Biaya yang harus dibayar untuk hal ini adalah biaya kontraktual yang tidak perlu ada seandainya para pihak tidak bebas bernegosiasi.

Persaingan bisa mencegah koordinasi yang diberikan dalam industri tertentu. Salah satu sisi negatif dari persaingan adalah bahwa persaingan bisa mencegah koordinasi fasilitas teknis dalam bidang usaha tertentu yang dalam ruang lingkup sebenarnya diperlukan demi efisiensi. Persaingan apabila dilakukan oleh pelaku ekonomi yang tidak jujur bisa bertentangan dengan kepentingan publik resiko ekstrim dari persaingan yang sangat relevan adalah kemungkinan ditempatnya praktik-praktik curang karena persaingan dianggap sebagai kesempatan untuk menyingkirkan pesaing dengan cara apapun.

Apabila dicermati persaingan sebenarnya merupakan kondisi ideal yang memiliki banyak aspek positif. Meskipun demikian, persaingan hanya akan bisa menjalankan fungsinya dengan baik apabila persaingan itu terjadi sedemikian rupa. Sehingga tidak terjadi persaingan yang justru merugikan. Persaingan sebenarnya merupakan variabel yang dependen. Ia bisa bergerak dinamis dan berubah-ubah sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya, termasuk kebijakan pemerintah maupun instrumen suatu masyarakat.

Berdasarkan wawancara dengan responden terpilih dan hasil pengamatan dilapangan, bahwa dari ketiga lokasi pasar tradisional (Pasar Inpres Dok IX, Pasar Sentral Hamadi, Pasar Youtefa) terdapat indikasi adanya praktek jual beli los dan kios yang dilakukan oleh sesama pelaku usaha kecil perseorangan, dimana sebagian besar dari mereka diboncengi oleh pelaku usaha menengah baik dari sisi permodalan maupun lokasi untuk mendapatkan los dan kios tersebut.

Adanya pengawasan los dan kios oleh sekelompok pedagang tertentu akan menimbulkan ketidakadilan dalam kegiatan usaha kecil perseorangan dan berpotensi untuk melahirkan persaingan usaha tidak sehat. Persaingan yang sehat diyakini sebagai cara yang paling baik untuk mencapai pendayagunaan sumberdaya secara optimal guna memenuhi kebutuhan masyarakat.

Tidaklah dapat dipungkiri bahwa dalam pembangunan pasar tradisional di kota Jayapura tidak terlepas dari praktik KKN. Idealitas konsep kekeluargaan dalam ekonomi kerakyatan sering diplesetkan dengan “famili sistem”, sehingga pengusaha yang dekat dengan penguasa akan memperoleh berbagai kemudahan dan fasilitas yang diinginkannya dibandingkan dengan pengusaha lain, dan tidaklah mustahil terhadap para pedagang putra daerah di ketiga lokasi pasar tradisional. Banyak faktor yang menyebabkan tumbuh suburnya KKN dalam penempatan los dan kios di pasar tradisional.

Pembangunan pasar tradisional di kota Jayapura adalah pembangunan yang berorientasi kerakyatan dari berbagai kebijaksanaan yang berpihak pada kepentingan rakyat, dan pemihakan sungguh-sungguh pada ekonomi rakyat, dalam membentuk jejaring pasar domestik diantara sentra dan pelaku usaha masyarakat. Perlu dicermati bahwa pembangunan pasar tradisional demi meningkatkan kesejahteraan rakyat tidak didasarkan pada paradigma lokomotif, melainkan pada paradigma fondasi dan kemakmuran masyarakat lebih diutamakan ketimbang kemakmuran orang seorang. Maka kemiskinan tidak dapat di toleransi, sehingga setiap kebijakan dan program pembangunan khususnya saran pasar tradisional harus memberi manfaat pada usaha kecil, perseorangan, yang merupakan strata dari mereka yang kurang sejahtera dan usaha yang dilakukannya merupakan fondasi ekonomi keluarga.

Usaha kecil perseorangan sebagai wadah usaha bagi sebagian besar masyarakat di kota Jayapura merupakan usaha yang mampu tumbuh dan berkembang secara mandiri dan memberikan andil besar serta menduduki peran yang sangat strategis dalam pembangunan ekonomi di Provinsi Papua pada umumnya dan khususnya di kota Jayapura, dilihat dari jumlah usaha maupun dari jumlah tenaga kerja yang terserap. Namun demikian, usaha kecil perseorangan sebagai usaha mayoritas dari sektor informal masih menghadapi kesulitan untuk berkembang dalam cakupan yang lebih luas dikarenakan keterbatasan pada beberapa aspek, antara lain fasilitas yang tersedia bagi kegiatan usahanya yaitu pasar.

Potensi usaha kecil juga didasarkan atas hasil analisis terhadap koordinasi instansi terkait dengan mempertimbangkan segmen pasar serta pengalaman empiris dalam kebijakan perencanaan, pengaturan umum atau penilaian masyarakat (budaya masyarakat terhadap persaingan usaha) dan berintegrasi dengan program pengembangan dan pembinaan usaha kecil perseorangan.

Promosi Inovasi Bagi Usaha Kecil Perseorangan Dalam Kebijakan Pemerintah Daerah

Seorang wirausaha secara umum mampu memanfaatkan kesempatan untuk pengembangan kapasitas ekonomi dan pengalokasian sumber daya secara efektif. Sejalan dengan tren baru dalam

pembangunan ekonomi, wirausaha juga harus mampu menghadapi kompetisi dan berinovasi, menghasilkan pertumbuhan ekonomi, pembaharuan teknologi, penciptaan lapangan kerja dan perbaikan kesejahteraan masyarakat setempat.

Sumber daya lokal harus dimanfaatkan untuk mendorong pengembangan bisnis dengan memfasilitasi pengusaha untuk mengakses informasi ilmu pengetahuan, teknologi, modal, dan sumber daya manusia yang dibutuhkan bagi keberhasilan bisnisnya. Lebih penting lagi, otoritas daerah harus mampu melakukan upaya penyederhanaan proses administrasi bagi usaha pemula (new business start-up).

Sistem inovasi lokal merupakan mekanisme fundamental untuk penguatan kapasitas inovasi ditingkat lokal. Adapun aktor utama dalam sistem ini meliputi pemerintah setempat, industri, lembaga riset dan perguruan tinggi. Untuk penguatan operasi sistem inovasi lokal, pemerintah daerah perlu mengembangkan kolaborasi antara industri dan perguruan tinggi dengan menyediakan insentif untuk pengembangan usaha patungan antara pengusaha daerah dan perguruan tinggi. Pengembangan inkubator akan meningkatkan diseminasi ilmu pengetahuan dalam sistem inovasi.

Pembentukan klaster akan mampu merangsang penumbuhan bisnis baru dan menarik perusahaan bisnis baru dari luar daerah, sehingga meningkatkan output industri dan menciptakan kesempatan kerja baru. Melalui interaksi dari berbagai sumber daya dalam jejaring, inovasi dan perbaikan teknologi dapat ditingkatkan. Dalam kaitan ini pemerintah daerah perlu menumbuhkan iklim usaha yang kondusif sesuai dengan kondisi lokal untuk pengembangan industri klaster.

Kebijakan tenaga kerja terkait erat dengan strategi pengembangan ekonomi dan kebijakan stabilitas sosial dan keberhasilan pada satu sisi suatu kebijakan tergantung pada keberhasilan yang lain. Unsur-unsur interaksi mempengaruhi keberhasilan kebijakan tenaga kerja meliputi seberapa baik kebijakan itu sejalan dengan seluruh strategi pengembangan ekonomi, yang juga harus membangun jejaring dengan layanan organisasi ekonomi dan sosial lain, dan bagaimana kondisi sosial dan ekonomi mempengaruhi fleksibilitas implementasinya.

Usaha kecil perseorangan dan bisnis pemula menjadi penghela penciptaan tenaga kerja di tingkat lokal. Penumbuhan usaha kecil dan bisnis pemula mempunyai andil penting dalam penyusunan kebijakan tenaga kerja diberbagai wilayah. Agar kebijakan usaha kecil perseorangan dan bisnis pemula berjalan dengan baik, otoritas pemerintah daerah harus melibatkan mereka dalam setiap proses penyusunan dan implementasi kebijakan.

Pendirian organisasi pelatihan lokal perlu koordinasi antar pebisnis, tenaga ahli, dan perguruan tinggi. Masukan dari pebisnis dapat membantu menjamin kandungan pelatihan dan merefleksikan keterampilan yang sesuai dengan alam kebutuhan pasar tenaga kerja. Otoritas daerah dapat menawarkan insentif untuk mengembangkan pelatihan keterampilan, dan mendorong partisipasi dalam pelatihan.

Dalam era globalisasi, keterampilan yang dibutuhkan pasar berubah cepat. Tenaga kerja harus fleksibel mampu beradaptasi dengan perubahan. Oleh karena itu sangat penting untuk mempercepat kapasitas pekerja untuk mempelajari keterampilan baru, dan alih keterampilan bagi industri yang lain.

Pengembangan usaha kecil perseorangan biasanya diiringi dengan kebutuhan modal usaha kecil yang semakin berkembang, disebabkan karena semakin besarnya pula peluang usaha yang dapat diakses. Dalam kondisi tersebut biasanya usaha kecil perseorangan tidak dapat mengembangkan usahanya lebih jauh lagi, karena kurangnya dukungan dana. Di sinilah pentingnya lembaga pemberi modal memainkan peranannya, sekaligus melakukan pendampingan.

Sejumlah mekanisme dapat dilakukan sesuai dengan keragaman kondisi yang dihadapi usaha kecil perseorangan berkaitan dengan akses finansial. Untuk pembiayaan usaha mikro biasanya memerlukan pengembangan lembaga keuangan mikro dan ketersediaan kredit yang dapat diakses mereka.

Lembaga keuangan mikro bisa berbentuk bank atau non bank, termasuk koperasi. Bagi usaha pemula, pengembangan jejaring lokal usaha malaikat (Business Angels) dapat mengatasi sebagian masalah mereka. Lembaga jaminan kredit termasuk di tingkat lokal juga memadai untuk pasar lokal yang lebih kecil.

Tujuan pengembangan lembaga jaminan kredit untuk menjamin keamanan pembiayaan usaha kecil perseorangan, membantu usaha kecil perseorangan mengatasi keterbatasan agunan, meningkatkan minat lembaga keuangan memberikan kredit kepada usaha kecil perseorangan dan mendukung lembaga lain yang telah berusaha membantu usaha kecil perseorangan sebab selama ini perbankan tidak kondusif dalam memberikan pinjaman kredit, karena kredit yang mereka kucurkan

selalu berdasarkan 5C, yakni character, capacity, capital, condition of economic, and collateral.

Akibatnya perbankan selalu menerapkan berbagai persyaratan jaminan keamanan kredit yang disalurkan. Apalagi mereka juga sering kali tidak membedakan persyaratan kredit antara usaha mikro atau kecil dengan usaha besar. Karena itulah pemerintah mendukung peran serta lembaga keuangan lain seperti lembaga modal ventura sebagai alternatif solusi didalam pemberdayaan usaha kecil perseorangan.

Keunggulan modal ventura, modal ventura adalah pembiayaan yang berbentuk penyertaan modal, pola bagi hasil, dan obligasi konversi kepada usaha kecil perseorangan dalam jangka waktu tertentu dengan karakteristik mempunyai tingkat resiko atau modal yang ditanamkan karena bertindak sebagai investor.

Modal ventura merupakan investasi aktif, yakni jika dipandang perlu melibatkan diri dalam pengelolaan usaha UMKM investasi bersifat sementara dan mengharapkan hasil atas investasi yang ditanamkan. Dibandingkan dengan perbankan, lembaga modal ventura memiliki beberapa kelebihan didalam mendukung usaha mikro, kecil dan menengah antara lain:

Pertama, lembaga modal ventura menyediakan modal seperti halnya perbankan, tetapi dengan syarat lebih sederhana dalam aspek formal maupun agunan karena lebih mengedepankan kelayakan usaha.

Kedua, selain modal, pola ventura juga menyediakan pendampingan sesuai kebutuhan usaha kecil sehingga dapat berjalan lebih efektif bagi kedua pihak. Pola pendampingan ini menjadi trademark ventura. Pendampingan ini dapat berbentuk pembinaan atau Pelatihan, konsultasi, manajemen dan perluasan pasar bagi UMKM ini yang menyebabkan pola modal ventura berbeda dengan perbankan. Faktor lain yang mendukung lembaga modal ventura menjadi alternatif, adalah akses jaringan di seluruh Indonesia.

Sejak tahun 2001, modal ventura telah menjadi mitra kementerian koperasi dan usaha kecil perseorangan untuk menggulingkan dana penguatan permodalan kepada usaha kecil, menengah dan koperasi melalui program modal awal pendanaan (MAP).

MAP ini merupakan dana investasi untuk disalurkan kepada usaha kecil, menengah dan koperasi (UMKM) melalui lembaga modal ventura untuk memulai atau mengembangkan bisnis usaha kecil perseorangan. Program MAP bertujuan melakukan pengembangan usaha kecil perseorangan terutama yang bernilai tambah tinggi, menstimulasi dan menggalang partisipasi berbagai pihak dalam pengembangan basis permodalan usaha kecil serta merangsang pengembangan permodalan jangka panjang bagi usaha kecil melalui penyediaan dana investasi (matching fund), dengan mekanisme pengembangan pokok dana MAP oleh usaha kecil perseorangan dilakukan dengan diangsur atau sekaligus sesuai dengan jadwal investasi yaitu maksimal 5 tahun.

Di kota Jayapura, masalah strategi pemasaran menjadi perhatian utama, khususnya untuk produk budaya lokal. Industri budaya lokal yang tradisional mungkin masih menggunakan metode pemasaran kadaluarsa ini bisa membuat industri ini mengalami penurunan. Tetapi, upaya mengembangkan industri budaya lokal dengan pemasaran inovatif dan modern bisa membantu meraih kembali keuntungan pasar. Kebijakan seperti ini dapat mencegah hilangnya nilai budaya dan sejarah karena dampak globalisasi.

Produk dan industri budaya lokal merupakan ekspresi budaya dan seni, yang biasanya banyak menarik bagi pembeli asing dan memiliki potensi ekspor tinggi. Walaupun secara umum, sebagian dari industri ini adalah usaha mikro yang kesulitan pemasaran di luar negeri. Pengembangan e-commerce merupakan strategi yang dapat membantu memasarkan produknya keluar negeri dengan biaya yang murah. Sebelum itu, memperkecil kesenjangan digital perlu dilakukan dan sekaligus pembangunan infrastruktur internet.

Untuk mengatasi keterbatasan ukuran dan sumber daya, pembisnis budaya lokal dapat menerapkan strategi pembangunan kerjasama, seperti kerja sama pemasaran dengan pebisnis di industri budaya lokal dan bisnis lain yang saling menguntungkan. Para pasangan bisnis ini dapat bekerja sama untuk membangun asosiasi atau jejaring untuk mempromosikan produk.

Pembangunan daerah sebagian besar tergantung pada kemitraan antara pemerintah, pelaku bisnis dan lembaga non pemerintah. Kemitraan ini memfasilitasi koordinasi dan kerja sama. Pasangan lokal dari sektor swasta dapat membantu mengeksplorasi kesempatan daerah dalam mengembangkan kebijakan dan strategi yang sesuai dengan kebutuhan setempat.

Kunci utama dari kemitraan ini adalah mekanisme untuk mengatur dan mengkoordinir secara benar sumber daya dan upaya-upaya yang berbeda dari para pelaku yang berbeda. Perencanaan dan

implementasinya dilaksanakan sesuai dengan kemampuan dan kekuatan masing-masing. Selama dalam proses ini penting untuk diperhatikan, yakni membentuk jejaring kerjasama dan mengembangkan rasa saling percaya.

Karena keterbatasan institusionalisasi, kemitraan untuk pembangunan daerah kerap kurang berjalan dengan stabil. Oleh karena itu pemerintah daerah harus memimpin di depan dalam membangun mekanisme yang lebih stabil dan formal untuk membantu memberikan kemitraan sebagai basis pelembagaan dan kemampuan merancang dan menerapkan rencana pengembangan.

Konsep kemitraan untuk pembangunan daerah dekat hubungannya dengan tanggung jawab sosial perusahaan (*corporate social responsibility*). Sejalan dengan filosofi CSR, perusahaan ingin mendedikasikan dirinya untuk membangun kemitraan lokal, memperkuat kapasitas lokal, perhubungan lingkungan dan berkontribusi dana untuk pembangunan daerah.

Kesamaan akan pentingnya CSR diantara para pebisnis menjadi prasyarat penting untuk melibatkan para pebisnis dalam kemitraan untuk pengembangan daerah. Membangun kesadaran ml merupakan bidang yang perlu menjadi perhatian pemerintah daerah.

Dari penelusuran bahan pustaka, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dalam rangka pengembangan usaha kecil perseorangan sebagai kekuatan strategi untuk mempercepat pembangunan daerah Pertama; potensi pengembangan usaha kecil perseorangan di daerah sangat besar. Kedua, pengembangan usaha kecil perseorangan harus dilaksanakan sesuai dengan budaya lokal dan potensi yang dimiliki oleh daerah yang bersangkutan. Ketiga, Sektor usaha kecil perseorangan sangat berperan dalam menanggulangi masalah sosial di daerah dengan penyerapan tenaga kerja yang sangat tinggi. Keempat, peranan peningkatan SDM, pemanfaatan teknologi, akses permodalan, akses pemasaran, akses informasi, dan manajemen sangat penting dalam mengembangkan usaha mikro. Kelima; Sumber daya alam dan sumber daya manusia serta pasar dunia yang semakin terbuka pada era global merupakan potensi besar jika disain dan strategi replikasi yang meliputi kerjasama jaringan (*network*) pemerintah, LSM, lembaga swasta dan individu maupun kelompok di kelola secara efektif dalam bentuk kemitraan

KESIMPULAN

Meskipun secara umum dapat dikatakan bahwa aspek positif dari persaingan usaha lebih menonjol, kondisi persaingan dalam beberapa hal juga memiliki aspek-aspek negatif. Sistem persaingan memerlukan biaya dan kesulitan-kesulitan tertentu untuk didapati dalam sistem monopoli pasar. Adanya penguasaan los dan kios oleh sekelompok pedagang tertentu di pasar tradisional akan menimbulkan ketidakadilan dalam kegiatan usaha kecil perseorangan dan berpotensi melahirkan persaingan usaha tidak sehat. Sedangkan sistem inovasi lokal merupakan mekanisme fundamental untuk penguatan usaha kecil perseorangan dan aktor utama dalam sistem ini meliputi pemerintah setempat, lembaga riset dan perguruan tinggi. Bagi usaha pemula, pengembangan jejaring lokal usaha melaikat (*Bussiness Angels*) dapat mengatasi sebagian masalah yang dihadapi pengusaha kecil perseorangan. Untuk usaha kecil bisanya memerlukan pengembangan lembaga keuangan mikro dan ketersediaan kredit yang dapat diakses oleh mereka.

Saran

Untuk menumbuhkan iklim usaha yang kondusif diantara sesama pelaku usaha perseorangan di pasar tradisional, maka pemerintah kota Jayapura perlu melakukan inventarasi dan pengawasan yang ketat terhadap praktik jual beli los dan kios oleh kelompok pedagang tertentu untuk menghindari persaingan yang tidak kompetitif dalam kegiatan usaha, dan tidak diskriminatif dalam penentuan penggunaan los dan kios serta penyaluran kredit bank. Selain itu juga perlu adanya strategi yang tepat dan berdaya guna dalam menentukan lokasi pasar tradisional oleh pemerintah kota Jayapura, agar tidak terhimpit diantara pasar modern dan kompleks perdagangan (*ruko*) yang kian menjalar diruang-ruang kota yang strategis. Diantara sesama pelaku usaha kecil perseorangan, perlu dipelihara rasa kesetiakawanan usaha sesuai dengan kearifan lokal, sehingga menutup kemungkinan munculnya pasar yang kapitalis.

REFERENSI

Areeda Philip, *Talks on American Law*, diterjemahkan oleh Gregori Churchill, Tatanusa, Jakarta, 1996.

- Asmara, Anjal Anie, Pola Pemasaran yang Efektif untuk UKM, Makalah disampaikan pada seminar UKM Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global, Yogyakarta, 2 Oktober 2004.
- Badudu J.S. dan Muhammad Zein Sutan, Kamus Umum Bahasa Indonesia, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, 2001.
- Borner Holgar, Antisipasi Kaum Sosial Demokrat Terhadap Masalah Globalisasi, Terjemahan Oleh M. Hawin dalam *Shaping Globalisation*, 2007.
- Chandra, Purdi E, Trik Bisnis Kecil Menuju Sukses, CV> Grafika Indah, Yogyakarta, 2004.
- Chang, William, Rakyat Kecil ditengah Instabilitas Sosial, Masyarakat Versus Negara, Kompas, Jakarta, 2002.
- D. Prayoga Ayudha., Persaingan Usaha, ELIPS bekerja sama dengan Partnership for Business Competition, Jakarta, 2000.
- Dharma Agus, Keunggulan Bersaing Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul, Erlangga, Jakarta, 1993.
- Endang, Sri Nuryani, Peran Pemerintah Dalam Pengembangan UKM Menghadapi Pasar Global, Makalah disampaikan pada seminar UKM Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global, Yogyakarta, 2 Oktober 2004.
- Ernawati, Upaya Meningkatkan Peran UKM, Warta Kemitraan Bagi Pengembangan Ekonomi Lokal, KPEI, Edisi Oktober, Bappenas, Jakarta, 2002.
- Hadjon Philipus. M, Perlindungan Hukum Bagi Rakyat Indonesia, Bina Ilmu, Surabaya, 1987.
- Hanitjo Soemitro Ronny, Metode Penelitian Hukum dan Jurimetri, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1994.
- Hasanullah, Peranan PPUK Bank Indonesia Dalam Pemberian KUK Oleh Perbankan Di Indonesia, Jurnal, Magister Manajemen, No. 26. Badan Penerbit IPWI, Jakarta, 1997.
- Ibrahim Johnny, Hukum Persaingan Usaha, Filosofi, Teori, dan Implikasi Penerapannya di Indonesia, Bayu Media Publishing, Surabaya, 2007.
- _____, Hukum Persaingan Usaha, Filosofi, Teori, dan Implikasi Penerapannya Di Indonesia, Bayumedia Publishing, Malang-Jatim, 2007.
- Iqbal, Muhammad. M. SImanjuntak, Krisni, Solusi Jitu Bagi Pengusaha Kecil Dan Menengah, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta, 2004.
- Khairandy atal Ridwan, Hukum Dagang I, Gama Media, Yogyakarta, 1999.
- Koentjaraningrat, Manusia Dan Kebudayaan, Djambatan, Jakarta, 1987.
- Magnis Suseno Frans, Etika, Sebuah Analisis Filsafi, Gramedia, Jakarta, 1985.
- Mahmud M Peter., Undang-Undang Persaingan Sebagai Kerangka Utama Bagi Kegiatan Ekonomi Pasar, Universitas Airlangga, Surabaya, 2001.
- Mahmud Marzuki Peter, Penelitian Hukum, Kencana Pranda Media Group, Jakarta, 2005,.
- Pangaribuan Simanjuntak Emmy, Modul Hukum Anti Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Magister Hukum Bisnis dan Kenegaraan UGM, Yogyakarta, 2004.
- Pelupessy Eddy, Hukum Anti Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Logoz Publishing, Bandung, 2010.
- _____, Hukum Dagang, Logoz Publishing, Bandung, 2010
- _____, Modul Hukum Bisnis, Fakultas Hukum Uncen, Jayapura, 2010.
- Prawirosentono, Suryadi, Strategi Pengambilan Keputusan Bisnis, PT. Bumi Aksara, Jakarta, 2002.
- Purwosutjipto H.M.N., Penegrtian Pokok Hukum Dagang Indonesia, Jilid 1, Djambatan, Jakarta, 1981.
- S. Pakpahan Norman., Pokok-Pokok Pikiran Tentang Hukum Persaingan Usaha, Proyek Elips, Kantor Ekawasbang, Jakarta, 1994.
- _____, Hukum Persaingan, Suatu Tinjauan Konseptual, dalam Jurnal Hukum Bisnis, Volume 1 Tahun 1997, Jakarta, 1997.
- _____, Perekonomian Indonesia Menyongsong Abad XXI, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, 1998.
- Saroso, Pietra, Kiat Praktis Membuka Usaha, PT. Gramedia, Jakarta, 2004.
- Soekanto Soerjono, Pengantar Penelitian Hukum, UI Press, Jakarta, 1984.
- Soemardjono Maria S.W., Pedoman Pembuatan Usulan Penelitian, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2011.
- Team Work Lapera, Politik Pemberdayaan, Lapera Pustaka Utama, Yogyakarta, 2000.