

**ANALISIS KINERJA PENERIMAAN  
RETRIBUSI PASAR DI KABUPATEN DEMAK  
TAHUN 2006-2009**



**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat  
untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)  
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi  
Universitas Diponegoro

**Disusun oleh :**

**ARJANGGI WISNU RAGA**

**NIM. C2B607010**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS DIPONEGORO  
SEMARANG  
2011**

## PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Arjangga Wisnu Raga

Nomor Induk Mahasiswa : C2B607010

Fakultas / Jurusan : Ekonomi / IESP (Ilmu Ekonomi dan Studi  
Pembangunan)

Judul Skripsi : **ANALISIS KINERJA PENERIMAAN  
RETRIBUSI PASAR DI KABUPATEN  
DEMAK TAHUN 2006-2009**

Dosen Pembimbing : Dra. Herniwati Retno Handayani, MS.

Semarang, 18 Juli 2011

Dosen Pembimbing

(Dra. Herniwati Retno Handayani, MS.)  
NIP. 19551128 198103 2004

## **PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN SKRIPSI**

Nama Penyusun : Arjanggi Wisnu Raga  
Nomor Induk Mahasiswa : C2B607010  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi / IESP (Ilmu Ekonomi dan Studi  
Pembangunan)  
Judul Skripsi : **ANALISIS KINERJA PENERIMAAN  
RETRIBUSI PASAR DI KABUPATEN  
DEMAK TAHUN 2006-2009**

**Telah dinyatakan lulus ujian pada tanggal 26 Juli 2011**

Tim Penguji

1. Dra. Herniwati Retno Handayani, MS. ( )
2. Nenek Woyanti, SE, MSi ( )
3. Johanna Maria Kodoatie, SE., Mec., Ph.D.( )

## **PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI**

Yang bertanda tangan di bawah ini saya, Arjangga Wisnu Raga, menyatakan bahwa skripsi dengan judul : **“ANALISIS KINERJA PENERIMAAN RETRIBUSI PASAR DI KABUPATEN DEMAK TAHUN 2006-2009”**, adalah hasil tulisan saya sendiri. Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan penulis aslinya.

Apabila saya melakukan tindakan yang bertentangan dengan hal tersebut di atas, baik disengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Semarang, 18 Juli 2011  
Yang membuat pernyataan,

(Arjangga Wisnu Raga)  
NIM : C2B607010

## *MOJITO DAN PERSEMBAHAN*

*“Jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu. Dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyu’, yaitu orang-orang yang meyakini bahwa mereka akan menemui Tuhannya dan bahwa mereka akan kembali kepadanya”*

*(Al-Qur’an surat Al-Baqarah : 45-46)*

*“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, dan apabila telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain.” (S.R. Alam Nasyrak, 6-7)*

*“ Kebanggaan kita yang terbesar adalah bukan tidak pernah gagal, tetapi bagaimana kita bangkit kembali setelah kita jatuh”*  
*(Confusius)*

*Skripsi ini kupersembahkan untuk Ayahanda, (Alm.) Ibunda,  
dan Kakak-kakak tercinta.....*

## ABSTRACT

User charges is one kind of local revenue source that are important to Demak regency. This was evident during the fiscal years 2006-2009 actual revenues have increased market levies. However, in achieving its target in 2006 and 2007 are not met (in which realized revenue levy does not reach the target market), that is equal to (-4,83%) and (-1,14%). This indicated there are problems in the performance of market acceptance of user charges in Demak regency.

This study to calculate the level of efficiency and effectiveness of market acceptance of user charges, to analyze the performance of market acceptance of user charges, and formulate appropriate strategies to improve the performance of market acceptance of user charges in Demak regency.

The data used in this study is secondary data and primary data. Sampling method used in this study was purposive sampling (traders, officials levy collector market, and clerk Demak regency market managers) with the number 50.

From the calculation of the level of efficiency and effectiveness in the years 2006-2009 indicated that the average performance of market acceptance of user charges in Demak regency was ineffective (0,59%) but efficient (0,05%). From the SWOT analysis matrix is obtained four strategies namely, SO strategy is to utilize the elements of power that for the maximum capture of the existing opportunities. ST strategy is to take advantage of elements possessed the power to reduce and if necessary, eliminate threats to be faced. WO strategy is the strategy set out in planning efforts to minimize the weaknesses that have to capture the existing opportunities. WT strategy is strategy planning in an effort to minimize the weaknesses that have to cope with the next threats. Performance of market acceptance of user charges in Demak regency has total score o the weighted average of 2,52 means IFE internal position DISPERINDAKOP Demak regency have an average position of the strength and weaknesses, while the total score of the weighted average of 2,49 which EFE indicated that external factors effected directly or indirectly to the opportunities and threats in average positions. Therefore, a sustainable strategy is a strategy of market penetration and product development strategy.

Key words : Performance of Levies Revenue Market.

## ABSTRAK

Retribusi pasar merupakan salah satu macam sumber penerimaan Daerah yang penting bagi Kabupaten Demak. Hal ini terbukti selama tahun anggaran 2006-2009 realisasi penerimaan retribusi pasar mengalami peningkatan. Namun pada pencapaian targetnya pada tahun 2006 dan 2007 tidak terpenuhi (dimana realisasi penerimaan retribusi pasar tidak mencapai target), yaitu sebesar (-4,83%) dan (-1,14%). Hal ini mengindikasikan terdapat permasalahan didalam kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak.

Penelitian ini bertujuan untuk menghitung tingkat efisiensi dan efektivitas penerimaan retribusi pasar, menganalisis kinerja penerimaan retribusi pasar, dan merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan data primer. Metode sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* (pedagang, petugas pemungut retribusi pasar, dan petugas pengelola pasar Kabupaten Demak) dengan jumlah 50 orang.

Dari perhitungan tingkat efisiensi dan efektivitas pada tahun 2006-2009 diperoleh gambaran bahwa rata-rata kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak tidak efektif (0,59%) tetapi efisien (0,05%). Dari analisis matriks SWOT diperoleh empat strategi yaitu, strategi SO adalah memanfaatkan unsur-unsur kekuatan yang dimiliki untuk sebesar-besarnya menangkap peluang yang ada. Strategi ST adalah memanfaatkan unsur-unsur kekuatan yang dimiliki untuk memperkecil dan bila perlu menghilangkan ancaman yang akan dihadapi. Strategi WO adalah strategi yang disusun dalam upaya menyusun perencanaan untuk meminimalkan kelemahan yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada. Strategi WT yaitu strategi dalam upaya menyusun perencanaan untuk meminimalkan kelemahan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan datang. Kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak memiliki skor total rata-rata tertimbang IFE 2,52 artinya posisi internal DINPERINDAGKOP UMKM Kabupaten Demak memiliki posisi rata-rata terhadap kekuatan dan kelemahan yang ada, sedangkan skor total rata-rata tertimbang EFE sebesar 2,49 yang menunjukkan bahwa faktor eksternal yang mempengaruhi secara langsung maupun tidak langsung terhadap peluang dan ancaman yaitu memiliki posisi yang sedang. Oleh karena itu, strategi yang cocok digunakan adalah strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk.

Kata kunci : Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Puji Syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT karena berkat limpahan Rahmat, Taufiq, Hidayah serta Inayah-Nya penulis sampai saat ini masih diberikan bermacam kenikmatan tiada ternilai harganya hingga Penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “*Analisis Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar di Kabupaten Demak Tahun 2006-2009*”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan program Sarjana (S1) Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro.

Adalah suatu hal yang mustahil tentunya bila skripsi ini dapat selesai tanpa banyak mendapat bimbingan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga dalam kesempatan ini penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih :

1. Bapak Prof. Drs. H. Mohammad Nasir, Msi., Akt., Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro.
2. Ibu Dra. Herniwati Retno Handayani, MS. selaku dosen pembimbing, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, masukan-masukan, nasehat, dan saran yang sangat berguna bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Prof. Drs. Waridin MS. Ph.D selaku dosen wali yang telah memberikan petunjuk dan dorongan yang diberikan kepada penulis selama menempuh pendidikan di jurusan IESP Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro.
4. Ibu Evi Yulia Purwanti, SE, Msi selaku Koordinator jurusan IESP yang banyak memberikan pengarahan dan motivasi selama penulis menjalani pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro.
5. Seluruh Dosen dan Staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, yang telah memberikan ilmu dan pengalaman yang sangat bermanfaat bagi penulis.

6. Ayahanda tercinta Susanto dan (Alm.) Ibunda tersayang Eny Hastuti, atas segala curahan kasih sayang, untaian doa dan motivasi yang tiada henti dan sangat besar yang tak ternilai harganya bagi penulis. Terima kasih atas semua yang engkau berikan.
7. Kakak-kakak tercinta Asri Paramita Puspitasari dan Adam Surya Alam, terimakasih atas segala motivasinya.
8. Pak Moh. Romli, MM selaku Kepala Bidang Pengelolaan Pasar dan Pak Gatot Soenarko selaku staf Bidang Pengelolaan Pasar, terimakasih atas semua bantuan dan kerjasamanya dalam perolehan data.
9. Petugas pemungut retribusi pasar dan pedagang pasar di Kabupaten Demak, terimakasih atas semua kerjasamanya.
10. Petugas perpustakaan Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Tengah yang telah banyak membantu penulis dalam perolehan data.
11. Diah Rahmadita terimakasih buat semua motivasinya, doa, serta nasehat-nasehat dan kesabaran mendengar keluh kesah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Sahabat seumur hidupku Whisnu Adhi Saputra, M. Zulham Ulinuha, Pungki Agus. K, Nur Ilham Gestafi. Terima kasih atas pertemanannya, manis dan pahit kita lewati bersama dan saling melengkapi “*Just Like coffee and sugar*”, semoga kita bisa mencapai cita-cita kita, Amien.
13. Mbak Ayu Wafi Lestari terimakasih atas semua motivasinya, doa, serta nasehat-nasehatnya.
14. Kakak-kakak Tercinta Mbak Yeni, Mbak Riska, dan Mbak Ulpa atas segala nasehat dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
15. Teman-teman IESP 07 Fery, Sukma, Pardiana, Dinar, Prabowo, Archi, Galifta, Margin, Selvia, Anisa, Hasya, Lina, Nita, Merna, Angke, Arfita, Yoga dan seluruh teman-teman IESP 07 yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih untuk segala bantuan, kerjasama, dan kenangan yang telah kalian berikan.

16. Tim II KKN Kecamatan Tembalang Kelurahan Jangli. Kenangan manis bersama kalian tidak terlupakan (Tiga puluh lima hari bersama menjadi saudara, kita tetap saudara).

17. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu dan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi dan kuliah penulis dari awal sampai akhir.

Akhirnya penulis ikut mendo'akan semoga semua amal kebaikan pihak-pihak sebagaimana tercantum diatas mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tentunya mempunyai banyak kekurangan. Oleh karena itu, saran dari pembaca sangat penulis harapkan. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca yang budiman.

Semarang, 18 Juli 2011

Penulis

(Arjangga Wisnu Raga)

NIM: C2B607010

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN .....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI .....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	v
<i>ABSTRACT</i> .....	vi
ABSTRAK .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR TABEL .....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	11
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	12
1.4 Sistematika Penulisan .....	13
<b>BAB II TELAAH PUSTAKA</b>	
2.1 Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu .....	15
2.1.1 Tinjauan Umum Keuangan Negara .....	15
2.1.2 Keuangan Daerah .....	17
2.1.3 Target Pendapatan Daerah.....	20
2.1.4 Kriteria Sumber Penerimaan Daerah.....	22
2.1.5 Pasar dan Bentuk Pasar .....	23
2.1.5.1 Pasar .....	23
2.1.5.2 Bentuk Pasar .....	24

2.1.6	Retribusi Daerah .....	26
2.1.6.1	Ciri-ciri Retribusi Daerah .....	30
2.1.6.2	Faktor-faktor Penentu Tinggi Rendahnya Penerimaan Retribusi Daerah.....	32
2.1.6.3	Alasan Pengenaan Retribusi Daerah .....	33
2.1.7	Retribusi Pasar .....	34
2.1.7.1	Klasifikasi Retribusi Pasar .....	35
2.1.7.2	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Retribusi Pasar .....	36
2.1.8	Potensi .....	38
2.1.9	Pedagang.....	39
2.1.10	Tarif .....	40
2.1.11	Petugas Pemungut .....	44
2.1.12	Efektivitas dan Efisiensi .....	45
2.1.13	Cara Menentukan Strategi Untuk Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar .....	47
2.1.13.1	Analisis SWOT .....	47
2.1.14	Penelitian Terdahulu .....	54
2.2	Kerangka Pemikiran.....	64

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1	Definisi Operasional Variabel.....	68
3.2	Jenis dan Sumber Data.....	70
3.2.1	Data Primer .....	70
3.2.2	Data Sekunder .....	71
3.3	Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel.....	72
3.4	Metode Analisis .....	74
3.4.1	Analisis Kualitatif .....	74
3.4.1.1	Efisiensi Penerimaan Retribusi Pasar .....	75
3.4.1.2	Efektivitas Retribusi Pasar .....	75
3.4.2	Analisis SWOT Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar ..	76

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Deskripsi Objek Penelitian .....	86
4.1.1 Letak Geografis dan Wilayah Administratif .....	86
4.1.2 Gambaran Umum Pasar Kabupaten Demak .....	87
4.1.3 Kriteria Golongan Pasar .....	93
4.1.4 Kriteria Tarif Menurut Kelas Pasar .....	93
4.1.5 Mekanisme Pemungutan Retribusi Pasar Kabupaten Demak .....	95
4.1.6 Tugas Pokok dan Fungsi DIPERINDAGKOP UMKM Kabupaten Demak .....	98
4.2 Hasil dan Pembahasan .....	104
4.2.1 Efisiensi dan Efektivitas .....	104
4.2.2 Analisis SWOT Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kabupaten Demak .....	105
4.2.3 Matriks Analisis SWOT ( <i>Strength, Weakness,         Opportunities, Threat</i> ) .....	114
4.2.4 Matriks IE (Internal – Eksternal) .....	117

## **BAB V PENUTUP**

5.1 Kesimpulan .....	120
5.2 Saran .....	124

<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	125
-----------------------------	-----

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
1.1 Realisasi Penerimaan PAD Kabupaten Demak Tahun 2005-2008 .....	5
1.2 Target dan Realisasi Penerimaan Retribusi Pasar dan Kontribusi Retribusi Pasar Terhadap Retribusi daerah di Kabupaten Demak Tahun 2006-2009 .....	7
2.1 Tarif Retribusi Pasar di Kabupaten Demak .....	43
2.2 Strategi Utama Fred R. Davis .....	49
2.3 Rangkuman Hasil Penelitian Terdahulu .....	60
3.1 Jumlah Responden Pedagang Pasar dan Petugas Pemungut Retribusi Pasar .....	73
3.2 Jumlah Responden Jumlah Petugas Pengelola DINPERINDAGKOP UMKM Kabupaten Demak .....	74
3.3 Matriks SWOT .....	83
3.4 Matriks Internal-Eksternal .....	84
4.1 Banyaknya Desa / Kelurahan, Dusun, RW dan RT di Kabupaten Demak Tahun 2009 .....	87
4.2 Kriteria Tarif Menurut Kelas Pasar .....	95
4.3 Efektivitas dan Efisiensi Penerimaan Retribusi Pasar di Kabupaten Demak Tahun 2006-2009 .....	105
4.4 EFE Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kabupaten Demak .....	111
4.5 IFE Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kabupaten Demak .....	111
4.6 Matriks SWOT .....	114

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
2.1 Klasifikasi Strategi.....	47
2.2 Cara Penentuan Strategi Utama .....	53
2.3 Kerangka Pemikiran Teoritis .....	67
4.1 Mekanisme Pemungutan Retribusi Pasar Kabupaten Demak.....	97
4.2 Bagan Struktur Organisasi Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UMKM.....	103
4.3 Matriks Internal-Eksternal (IE).....	118

## DAFTAR LAMPIRAN

	<b>Halaman</b>
Lampiran A Data Efisiensi dan Efektivitas.....	129
Lampiran B Hasil Jawaban Responden .....	132
Lampiran D Questionnaire .....	143

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Hakekat pembangunan ekonomi adalah serangkaian usaha dan kebijaksanaan yang bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat, memperluas lapangan kerja, meratakan pembagian pendapatan masyarakat, meningkatkan hubungan ekonomi regional dan mengusahakan pergeseran kegiatan ekonomi dari sektor primer ke sektor sekunder maupun sektor tersier. Sedangkan arah dari pembangunan ekonomi adalah mengusahakan agar pendapatan masyarakat dapat tercapai secara optimal dan dengan tingkat pemerataan yang sebaik mungkin. Untuk mencapai hakekat dan arah dari pembangunan ekonomi tersebut, maka pembangunan harus didasarkan pada kekhasan daerah yang bersangkutan dengan menggunakan potensi sumber daya manusia, kelembangaan, dan sumber daya fisik yang ada. Oleh sebab itu, pemerintah daerah beserta partisipasi masyarakat harus mampu menaksir potensi sumber daya yang paling diperlukan untuk merancang dan membangun perekonomian daerah.

Pertumbuhan ekonomi adalah salah satu tolak ukur untuk menunjukkan adanya pembangunan ekonomi suatu daerah, dengan kata lain pertumbuhan ekonomi dapat memperlihatkan adanya pembangunan ekonomi (Sadono Sukirno, 1994).

Dengan adanya pertumbuhan ekonomi maka memperlihatkan kemajuan pembangunan daerah yang ditunjukkan dengan peningkatan atau pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto suatu daerah.

Pembangunan tidak sekedar ditunjukkan oleh prestasi pertumbuhan ekonomi yang dicapai oleh suatu negara, akan tetapi lebih dari itu pembangunan mempunyai perspektif yang lebih luas. Dimensi sosial yang sering diabaikan dalam pendekatan pertumbuhan ekonomi justru mendapat tempat yang strategis dalam pembangunan. Dalam proses pembangunan, selain memperhitungkan dampak aktifitas ekonomi terhadap kehidupan sosial masyarakat, lebih dari itu dalam proses pembangunan dilakukan upaya yang bertujuan untuk mengubah struktur perekonomian kearah yang lebih baik (Mudrajad Kuncoro, 2004).

Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah, membawa implikasi yang mendasar terhadap penyelenggaraan pemerintahan di daerah. Pada dasarnya pemberian otonomi daerah adalah dalam rangka membantu penyelenggaraan pemerintah pusat terutama dalam penyediaan pelayanan kepada masyarakat dan pelaksanaan program-program pembangunan, pemerintah daerah dipandang sebagai mitra kerja oleh pemerintah pusat dalam penyelenggaraan tugas tersebut di atas, atau prinsip pemberian otonomi daerah adalah pemerintah pusat memberikan kewenangan kepada masing-masing daerah dalam menyelenggarakan pemerintahannya di daerahnya sendiri, termasuk didalamnya penyediaan pelayanan kepada masyarakat dan pelaksanaan pembangunan, dan juga sebagai pembina

kestabilan sosial, politik, ekonomi, dan kesatuan bangsa. Sehubungan dengan hal tersebut, daerah dituntut untuk lebih aktif dalam upaya meningkatkan kemampuan dan kemandiriannya, menggali serta mengembangkan potensi sumber-sumber ekonomi dalam rangka mempercepat pertumbuhan ekonomi di daerahnya. Pada saat ini titik berat pemberian otonomi daerah diberikan kepada pemerintah daerah propinsi, pemerintah daerah kabupaten dan kota. Hal ini erat kaitannya dengan fungsi utama pemerintah daerah sebagai penyedia pelayanan kepada masyarakat dan pelaksanaan pembangunan di samping sebagai pemerintah yang paling dekat dengan masyarakat, sehingga mengetahui kebutuhan-kebutuhan yang sebenarnya dari masyarakat di daerahnya.

Untuk merealisasikan pelaksanaan otonomi daerah, maka sumber pembiayaan pemerintah daerah tergantung pada peran Pendapatan Asli Daerah (PAD). Berdasarkan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2004 tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah disebutkan sumber-sumber Pendapatan Asli Daerah terdiri dari pajak daerah, retribusi daerah, hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan, dan lain-lain PAD yang sah. Oleh karena itu, pemerintah daerah harus dapat mengupayakan pengelolaan sumber-sumber penerimaan PAD secara optimal, sehingga akan tersedianya keuangan daerah yang dapat digunakan untuk berbagai kegiatan pembangunan. Dengan ini akan semakin memperbesar keleluasaan daerah untuk mengarahkan penggunaan keuangan

daerah sesuai dengan rencana, skala prioritas dan kebutuhan daerah yang bersangkutan.

Upaya meningkatkan kemandirian pembiayaan di daerah perlu dilakukan dengan peningkatan Pendapatan Asli Daerah, antara lain dengan optimalisasi penggalan dana dari sumber-sumber pendapatan daerah. Retribusi daerah sebagai salah satu bagian dalam pembentukan PAD merupakan komponen yang berpotensi untuk dioptimalkan. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 1997 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 34 Tahun 2000 mengatur upaya penyediaan pembiayaan dari sumber tersebut yang antara lain dilakukan dengan peningkatan kinerja pemungutan, penyempurnaan, dan penambahan jenis retribusi serta pemberian keleluasaan bagi daerah untuk menggali sumber-sumber penerimaan, khususnya retribusi.

Retribusi daerah sebagai salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD) sekarang ini lebih memungkinkan dan berpeluang besar untuk ditingkatkan dan dikembangkan, sehingga mampu memberikan kontribusi yang lebih besar kepada PAD terutama di Daerah Kabupaten / Kota yang mempunyai otonomi yang luas dan utuh sekaligus untuk meningkatkan kualitas pelayanan daerah. Sebagaimana telah disebutkan dalam penjelasan UU Nomor 34 Tahun 2000 tentang perubahan UU Nomor 18 Tahun 1997 yaitu, Daerah Kabupaten / Kota diberi peluang dalam menggali potensi sumber-sumber keuangannya dengan menetapkan jenis pajak dan

retribusi selain yang telah ditetapkan, sepanjang memenuhi kriteria yang telah ditetapkan dan sesuai dengan aspirasi masyarakat.

Upaya dalam peningkatan pendapatan oleh setiap pemerintah daerah pada level maupun baik Propinsi maupun Kabupaten / Kota haruslah didukung dengan berbagai kebijaksanaan sesuai dengan situasi dan kondisi daerah masing-masing. Seperti halnya dengan daerah-daerah lain, Kabupaten Demak sebagai salah satu daerah otonom di Propinsi Jawa Tengah memiliki potensi yang sangat besar untuk tumbuh dan berkembang. Dalam Tabel 1.1 terlihat penerimaan PAD Kabupaten Demak dari Tahun anggaran 2005-2008 sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Realisasi Penerimaan PAD**  
**Daerah Kabupaten Demak Tahun 2005-2008 (000 Rupiah)**

No	Jenis Penerimaan	2005		2006		2007		2008	
		Realisasi	%	Realisasi	%	Realisasi	%	Realisasi	%
1	Pajak Daerah	2.847.339	14,25	8.007.274	23,62	7.696.439	22,06	9.959.588	22,73
2	Retribusi Daerah	8.225.800	41,15	15.948.778	47,04	16.750.177	48,01	19.901.736	45,42
3	Bagian Laba BUMD	3.490.741	17,46	1.644.081	4,85	1.520.632	4,36	2.177.084	4,97
4	Penerimaan Lain-lain	5.424.252	27,14	8.303.136	24,49	8.924.915	25,58	11.778.669	26,88
<b>TOTAL PAD</b>		<b>19.988.132</b>	<b>100</b>	<b>33.903.269</b>	<b>100</b>	<b>34.892.164</b>	<b>100</b>	<b>43.817.076</b>	<b>100</b>

Sumber : BPS Kabupaten Demak Dalam Angka, 2005-2008

Berdasarkan Tabel 1.1 Realisasi Penerimaan PAD Kabupaten Demak Tahun Anggaran 2005-2008 di atas, memperlihatkan bahwa retribusi daerah memberikan kontribusi terbesar dan menempati urutan pertama terhadap total penerimaan PAD Kabupaten Demak.

Kontribusi penerimaan retribusi daerah terhadap total penerimaan PAD Kabupaten Demak jauh lebih besar dibandingkan dengan kontribusi penerimaan komponen PAD lain seperti pajak daerah, bagian laba BUMD, dan penerimaan lain-lain. Sumbangan retribusi daerah pada tahun 2005 yaitu sebesar Rp 8.225.800.000,00 atau berkontribusi sebesar 41,15% terhadap PAD. Kemudian pada tahun 2006 sumbangan retribusi daerah mengalami peningkatan sebesar Rp 15.948.778.000,00 atau berkontribusi sebesar 47,04% terhadap PAD. Begitu juga pada tahun 2007 retribusi daerah tetap mengalami peningkatan sebesar Rp 16.750.177.000,00 atau berkontribusi sebesar 48,01% terhadap PAD, dan pada tahun 2008 sumbangan retribusi daerah mengalami peningkatan yang relatif tinggi sebesar Rp 19.901.736.000,00 akan tetapi kontribusinya mengalami penurunan sebesar 45,42% terhadap PAD ini disebabkan sumbangan penerimaan PAD yang lain juga mengalami peningkatan.

Dari fenomena di atas dapat dilihat bahwa penerimaan retribusi daerah di Kabupaten Demak cenderung meningkat dari tahun ke tahun. Permasalahan umum yang sering ditemukan dalam pengelolaan retribusi daerah yaitu masih terbatasnya kemampuan daerah dalam mengidentifikasi dan menentukan potensi riil obyek retribusi yang dimilikinya. Seharusnya upaya untuk meningkatkan penerimaan retribusi didasarkan pada potensi yang realistis dengan mempertimbangkan perkembangan kondisi riil dari faktor-faktor yang mempengaruhi retribusi tersebut, salah satunya retribusi pasar.

**Tabel 1.2**  
**Target dan Realisasi Penerimaan Retribusi Pasar dan**  
**Kontribusi Retribusi Pasar Terhadap Retribusi Daerah di**  
**Kabupaten Demak Tahun 2006-2009**

Tahun	Target	Realisasi	Selisih		Kontribusi Retribusi Pasar Terhadap Retribusi Daerah (%)
			Rp	%	
2006	1,767,703,800	1,682,362,862	-85,340,938	-4.83	10.58
2007	1,746,493,800	1,726,608,510	-19,885,290	-1.14	10.25
2008	1,671,184,000	1,896,772,137	225,588,137	13.50	9.53
2009	1,885,864,000	1,978,431,375	92,567,375	4.91	4.77

**Sumber: DINPERINDAGKOP UMKM Kabupaten Demak Tahun 2006-2009**

Berdasarkan Tabel 1.2 terlihat bahwa pada tahun 2006 dan 2007 realisasi penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak tidak mencapai target yang diharapkan. Realisasi penerimaan retribusi pasar pada tahun 2006 kurang sebesar 4,83%, sedangkan pada tahun 2007 kurang sebesar 1,14%. Penerimaan retribusi kembali dapat memenuhi target pendapatan pada tahun 2008 dan 2009, dimana pada tahun 2008 penerimaan retribusi pasar melebihi target sebesar 13,50% dan pada tahun 2009 sebesar 4,91%, sedangkan kontribusi retribusi pasar terhadap retribusi daerah dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Kontribusi retribusi pasar terhadap retribusi daerah pada tahun 2006 adalah 10,58%, tahun 2007 adalah 10,25%, tahun 2008 adalah 9,53%, dan pada tahun 2009 adalah 4,77%.

Berdasarkan uraian di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2006 dan 2007 realisasi penerimaan retribusi pasar tidak mencapai targetnya dan kontribusi retribusi pasar terhadap retribusi daerah dari tahun ke tahun mengalami

penurunan, ini mengindikasikan adanya permasalahan di dalam kinerja penerimaan retribusi pasar.

Kontribusi retribusi pasar terhadap penerimaan PAD diharapkan akan terus meningkat, semakin banyak kebutuhan daerah yang bisa dibiayai dengan PAD menunjukkan kualitas otonomi daerah tersebut semakin meningkat. Kabupaten Demak sebagai salah satu daerah otonom di Propinsi Jawa Tengah memiliki potensi yang sangat besar untuk tumbuh dan berkembang dalam menggali dan menggunakan dana dari sumber-sumber pendapatan daerah.

Peningkatan penerimaan retribusi pasar harus didukung melalui upaya perbaikan struktur dan sistem yang baik guna peningkatan efektivitas pemungutan. Jika realisasi penerimaan retribusi pasar semakin besar maka semakin mendekati target yang ditetapkan, maka hal tersebut menunjukkan efektivitasnya makin besar. Namun demikian perlu pengkajian lebih dalam, faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi retribusi pasar agar mampu melampaui nilai target retribusinya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Sudrajat (2008) yang menyimpulkan bahwa untuk meningkatkan retribusi pasar perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Pada penelitiannya, Sudrajat menjelaskan bahwa retribusi pasar dipengaruhi oleh faktor jumlah pedagang, luas los dan kios, dan jumlah petugas pemungut retribusi. Semakin banyak jumlah pedagang, luas kios, los, dan dasaran terbuka serta jumlah petugas pemungut retribusi maka peranan penerimaan retribusi pasar akan semakin besar.

Seperti penelitian yang dilakukan oleh Arizaldy (2009) bahwa jumlah pedagang, luas kios, luas los, dan luas dasaran terbuka, efisiensi pemungutan dan efektivitas pemungutan terbukti berpengaruh signifikan secara statistik terhadap penerimaan retribusi pasar di Kota Yogyakarta. Dika Ristrama (2009) juga menyatakan bahwa jumlah pedagang, luas kios, luas los, penerapan tarif, dan jumlah pemungut retribusi terbukti berpengaruh positif terhadap efektivitas penerimaan retribusi di Kabupaten Semarang.

Perkembangan hasil penerimaan retribusi ternyata tidak selalu sama dengan rencana penerimaan (target) retribusi pasar dari tahun ke tahun. Menurut R. Soedargo dalam Arizaldy (2009) menyebutkan faktor yang menentukan keberhasilan penerimaan retribusi termasuk retribusi pasar adalah subyek (jumlah pedagang), obyek (luas kios, los, dan dasaran terbuka), tarif serta kinerja pemungutan (efisiensi dan efektivitas pemungutan) retribusi pasar. Setiap tahunnya Pemda Kabupaten Demak bekerja sama dengan Dinas Pasar Kabupaten Demak selalu membuat target penerimaan, dimana target tersebut merupakan suatu penerapan sasaran untuk mencapai tujuan, yakni mengukur sejauh mana realisasi penerimaan dapat tercapai.

Di Kabupaten Demak sendiri, pasar mempunyai peran yang sangat penting yaitu sebagai kapasitor untuk mengukur perekonomian kerakyatan. Pasar-pasar di Kabupaten Demak ini telah menjadi pusat kegiatan ekonomi yang sudah cukup lama dan keberadaannya mempunyai pengaruh yang besar bagi masyarakat. Di Kabupaten Demak terdapat 20 pasar yang mempunyai peran penting di dalam penerimaan daerah dari retribusi pasar di antaranya yaitu: Pasar Bintoro, Pasar

Buyaran, Pasar Meranggen, Pasar Sayung, Pasar Karanganyar, Pasar Jebor, Pasar Gebang, Pasar Wedung, Pasar Sriwulan, Pasar Wonosalam, Pasar Gading, Pasar Brambang, Pasar Gablok, Pasar Wonopolo, Pasar Gajah, Pasar Guntur, Pasar Hewan Banjarsari, Pasar Hewan Meranggen, Pasar Speda Meranggen, dan Pasar Ganepo, Oleh karena itu penelitian ini ditunjukkan untuk mengetahui seberapa besar potensi dan efektivitas penerimaan retribusi pasar di masing-masing pasar tersebut.

Pedagang mempunyai pengaruh terhadap efektivitas penerimaan. Sesuai dengan sifatnya, maka retribusi daerah hanya dikenakan kepada mereka yang telah memanfaatkan jasa pelayanan pemerintah daerah. Karena semakin banyak orang yang memanfaatkan jasa pelayanan pemerintah daerah, maka penerimaan daerah dari retribusi juga semakin meningkat. Hal ini dapat dilihat dari perkembangan ekonomi daerah tersebut (Arizaldy 2009), sehingga pedagang diduga mempunyai pengaruh positif terhadap efektivitas penerimaan retribusi pasar.

Penetapan tarif mempunyai pengaruh terhadap efektivitas penerimaan. Besarnya tarif retribusi daerah yang diterapkan sangat berpengaruh terhadap penerimaan retribusi daerah. Jika tarif retribusi daerah yang dikenakan kepada masyarakat tinggi, maka penerimaan retribusi akan semakin meningkat (Arizaldy 2009), sehingga penetapan tarif diduga mempunyai pengaruh yang positif terhadap efektivitas penerimaan retribusi pasar.

Petugas pemungut pasar mempunyai pengaruh terhadap efektivitas penerimaan. Semakin tinggi kemampuan pelaksana pungutan (SDM) maka semakin tinggi pula tingkat efektivitas pungutan yang pada akhirnya akan menaikkan jumlah penerimaan daerah (Arizaldy 2009), sehingga petugas pemungut pasar diduga mempunyai pengaruh yang positif terhadap efektivitas penerimaan retribusi pasar.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Menurut Mardiasmo (dalam Caroline, 2005) di dalam pengelolaan anggaran daerah Kabupaten / Kota haruslah berorientasi pada pencapaian hasil atau sering disebut dengan nama kinerja. Dari kinerja tersebutlah mencerminkan adanya tingkat efisiensi dan efektifitas.

Adanya perbedaan target dengan realisasi penerimaan retribusi dari tahun ke tahun seperti yang terjadi pada tahun 2006 dan 2007, dimana realisasi penerimaan retribusi pasar tidak mencapai target (Tabel 1.2), ini mengindikasikan terdapat permasalahan didalam kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak, oleh karena itu berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini menekankan pada “Analisis Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar di Kabupaten Demak Tahun 2006-2007”, sehingga dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana tingkat efisiensi dan efektivitas penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak

2. Bagaimana kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak.
3. Bagaimana suatu strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak.

### **1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah mengevaluasi kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak, dengan cara:

1. Untuk menghitung tingkat efisiensi dan efektivitas penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak
2. Untuk menganalisis kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak.
3. Merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar di Kabupaten Demak.

Adapun kegunaan dari penelitian tersebut adalah :

#### **1. Bagi Penulis**

Menambah khasanah keilmuan serta sumber pustaka (referensi) dalam bidang pengembangan potensi Retribusi Daerah di Kabupaten Demak, khususnya Retribusi Pasar.

#### **2. Bagi Pemerintah**

- a. Sebagai bahan masukan bagi para pengambil keputusan untuk merumuskan kebijakan strategis untuk meningkatkan kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak.

- b. Diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi Pemerintah Kabupaten Demak dan DINPERINDAGKOP UMKM Kabupaten Demak serta Dinas Pengelolaan Keuangan dan Kekayaan Daerah Kabupaten Demak (DPKD) dalam menerapkan kebijakan dalam rangka meningkatkan kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak.

### **3. Bagi Pembaca**

Sebagai bahan informasi dan dapat dijadikan referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya tentang faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas penerimaan retribusi pasar.

## **1.4 Sistematika Penulisan**

Penelitian ini disusun dengan sistematika Bab yang terdiri dari: Bab I Pendahuluan, Bab II Tinjauan Pustaka, Bab III Metode Penelitian, Bab IV Hasil dan Pembahasan, serta Bab V Kesimpulan, keterbatasan dan Saran.

### **Bab I Pendahuluan**

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai latar belakang dari studi ini yang selanjutnya dirumuskan permasalahan penelitian yang berupa pertanyaan kajian. Berdasarkan perumusan masalah tersebut maka dikemukakan tujuan dan kegunaan penelitian. Pada bagian terakhir dalam bab ini akan dijabarkan sistematika penulisan.

### **Bab II Telaah Pustaka**

Bab ini berisi tentang teori-teori dan penelitian terdahulu yang melandasi penelitian ini. Berdasarkan teori dan hasil penelitian-penelitian terdahulu, maka

akan terbentuk suatu kerangka pemikiran yang akan digunakan dalam pembahasan di bab selanjutnya.

### Bab III Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan mengenai variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian serta definisi operasionalnya, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis data untuk mencapai tujuan penelitian.

### Bab IV Hasil dan Analisis

Bab ini berisi mengenai gambaran umum objek penelitian. Selain itu bab ini juga menguraikan mengenai analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dan pembahasan mengenai hasil analisis dari objek penelitian.

### Bab V Penutup

Bab ini adalah bab terakhir, bab yang menyajikan secara singkat kesimpulan yang diperoleh dalam pembahasan, serta saran dan keterbatasan.

## **BAB II**

### **TELAAH PUSTAKA**

Untuk menjawab pertanyaan kajian maka diperlukan teori-teori yang terkait untuk mendukung kajian ini. Teori-teori yang terkait antara lain tinjauan umum keuangan negara, keuangan daerah, target pendapatan daerah, kriteria sumber penerimaan daerah, pasar dan bentuk pasar, retribusi daerah, retribusi pasar, potensi, pedagang, tarif, petugas pemungut, efektivitas dan efisiensi, dan analisis SWOT.

#### **2.1 Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu**

##### **2.1.1 Tinjauan Umum Keuangan Negara**

Keuangan Negara adalah bagian dari ilmu ekonomi yang mempelajari tentang kegiatan pemerintah dalam bidang ekonomi terutama mengenai penerimaan dan pengeluaran serta pengaruhnya di dalam perekonomian tersebut (Suparmoko, 1992). Sedangkan menurut UU No. 17 Tahun 2003 yang dimaksud dengan keuangan Negara adalah semua hak dan kewajiban Negara yang dapat di nilai dengan uang maupun berupa barang yang dapat dijadikan milik Negara berhubungan dengan pelaksanaan hak dan kewajiban tersebut.

Pemerintah mempunyai peran yang sangat penting dalam perekonomian karena pemerintah merupakan penggerak utama dalam proses pembangunan. Menurut Adam Smith (Guritno Mangkoesobroto, 1991), fungsi pemerintah adalah :

1. Memelihara pertahanan dan keamanan.
2. Menyelenggarakan peradilan.
3. Menyediakan barang-barang yang tidak disediakan oleh pihak swasta.

Menurut Deddy Supriadi (2001) pada dasarnya pemerintah mengemban tiga fungsi utama, yaitu :

- a. Fungsi alokasi yang meliputi: sumber-sumber ekonomi dalam bentuk barang dan jasa pelayanan masyarakat.
- b. Fungsi distribusi yang meliputi: pendapatan dan kekayaan masyarakat, pemerataan pembangunan.
- c. Fungsi stabilitas yang meliputi: pertahanan-keamanan, ekonomi dan moneter.

Menurut Caroline (2005), fungsi distribusi dan stabilisasi lebih efektif dilaksanakan oleh pemerintah pusat, sedangkan fungsi alokasi lebih efektif dilaksanakan oleh pemerintah daerah, karena pemerintah daerah lebih mengetahui kebutuhan dan standar pelayanan masyarakatnya. Hal ini juga perlu diperhatikan kondisi dan situasi di masing-masing wilayah, karena setiap wilayah mempunyai karakteristik kondisi dan situasi yang berbeda-beda. Dengan demikian pembagian ke tiga fungsi tersebut sangat penting bagi landasan dalam penentuan dasar-dasar perimbangan keuangan antara pemerintah pusat dengan pemerintah daerah secara tegas dan jelas.

### **2.1.2 Keuangan Daerah**

Didalam menyelenggarakan otonomi daerah yang luas, nyata, dan bertanggung jawab diperlukan keuangan dengan menggali sumber-sumber keuangan sendiri yang didukung pula oleh pembagian keuangan antara pusat dan daerah. Keuangan daerah merupakan semua hak dan kewajiban daerah dalam rangka penyelenggaraan pemerintah daerah yang dapat di nilai dengan uang termasuk di dalamnya segala bentuk kekayaan yang berhubungan dengan hak dan kewajiban daerah tersebut, dalam kerangka Anggaran Pendapatan Belanja Daerah (Yani, 2002), didalam otonomi daerah bukan hanya terdapat hal-hal yang berupa pelimpahan kewenangan dan pembiayaan dari pemerintah pusat dan daerah saja, akan tetapi yang lebih utama adalah adanya keinginan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas pengelolaan sumber keuangan daerah dalam rangka peningkatan kesejahteraan dan pelayanan ke pada masyarakat.

Keuangan daerah sangat penting bagi kestabilan pemerintah daerah. Hal ini karena daerah memiliki beberapa karakteristik sebagaimana yang dijelaskan oleh Alfian Lains (1985) sebagai berikut:

1. Sebagian besar pendapatan daerah berasal dari sumbangan atau subsidi serta bantuan dari pemerintah pusat.
2. Kontrol yang meluas dari pemerintah pusat terhadap keuangan pemerintah daerah.
3. Minimnya porsi pendapatan daerah yang dapat dimanfaatkan guna kepentingan umum.

4. Minimnya kontribusi pajak daerah dan pendapatan asli daerah lainnya terhadap total penerimaan daerah. Karena hampir setiap pajak daerah dijadikan pajak sentral yang dipungut oleh pemerintah pusat.

Untuk dapat memiliki keuangan yang memadai dengan sendirinya daerah membutuhkan sumber keuangan yang cukup pula. Dalam hal ini daerah dapat memperolehnya melalui beberapa cara (Gesit Purnaamasari, 2006), yaitu :

1. Daerah dapat mengumpulkan dana pajak daerah yang telah disetujui pemerintah.
2. Pemerintah kabupaten / kota dapat melakukan pinjaman dari pihak ketiga melalui pasar uang / barang maupun pemerintah.
3. Ikut ambil bagian dalam pendapatan pajak sentral yang dipungut oleh daerah, misalnya sekian persen dari pajak tersebut.
4. Pemerintah kabupaten / kota dapat meminta bantuan / subsidi dari pemerintah pusat.

Berdasarkan UU No. 33 Tahun 2004 jo UU No. 25 Tahun 1999 tentang perimbangan keuangan antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah dikatakan sumber penerimaan daerah terdiri atas :

- a. Pendapatan Asli Daerah (PAD), bersumber dari :

1. Pajak daerah

Undang-undang nomor 32 tahun 2000 mendefinisikan pajak daerah adalah iuran wajib yang dilakukan oleh orang pribadi / badan kepala pemereintah

daerah tanpa imbalan langsung yang seimbang dan dapat dipaksakan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, digunakan untuk membiayai penyelenggaraan pemerintah daerah dan pembangunan daerah.

## 2. Retribusi daerah

Undang-undang nomor 34 tahun 2000 mendefinisikan retribusi daerah / retribusi yaitu pungutan daerah sebagai pembayaran atas jasa / pemberian ijin tertentu yang khusus disediakan dan atau diberikan oleh pemerintah untuk kepentingan pribadi atau badan.

## 3. Hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan

Laba perusahaan daerah diharapkan sebagai sumber pemasukan bagi daerah. Oleh karena itu, dalam batas-batas tertentu pengelolaan perusahaan haruslah bersifat professional dan harus tetap berpegangan teguh terhadap prinsip ekonomi secara umum dan efisiensi. Perusahaan daerah merupakan salah satu komponen yang diharapkan dalam memberikan kontribusinya bagi pendapatan daerah, akan tetapi sifat dasar dari perusahaan daerah bukanlah berorientasi pada profit (keuntungan). Tetapi perusahaan daerah ini berorientasi pada pemberian pelayanan jasa umum, dan manfaat umum, atau dengan kata lain, perusahaan daerah tersebut menjalankan dua fungsi ganda yang harus terjamin keseimbangannya, yaitu fungsi ekonomi (Josef Riwu Kaho, 1998: 169).

#### 4. Lain-lain PAD yang sah

Penerimaan lain-lain membuka kemungkinan bagi pemerintah daerah untuk melakukan berbagai kegiatan yang menghasilkan baik dengan berupa materi maupun non materi. Kegiatan tersebut bertujuan untuk menyediakan, melapangkan, memantapkan suatu kebijakan pemerintah daerah dan dapat bertentangan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku, di lain pihak lebih mengarah kepada *public service* dan bersifat penyuluhan yaitu tidak mengambil keputusan, melainkan hanya sekedar untuk menutup biaya resiko yang dikeluarkan.

#### b. Dana Perimbangan, terdiri atas :

Dana perimbangan adalah dana yang bersumber dari penerimaan APBN yang dialokasikan pada daerah untuk mendanai kebutuhan daerah dalam rangka pelaksanaan desentralisasi (UU No. 33 pasal 1:19 tahun 2004).

Dana perimbangan terdiri atas penerimaan pajak bumi dan bangunan, bea perolehan hak atas tanah dan penerimaan dari sumber daya alam, dana alokasi khusus (UU No. 33 pasal 10:1 tahun 2004)

### **2.1.3 Target Pendapatan Daerah**

Target pendapatan daerah adalah perkiraan hasil perhitungan pendapatan daerah secara minimal dicapai dalam satu tahun anggaran. Agar perkiraan pendapatan daerah dapat dipertanggungjawabkan, di dalam penyusunannya memerlukan perhitungan terhadap faktor-faktor sebagai berikut (Soelarso, 1998):

- a. Realisasi penerimaan pendapatan daerah dari tahun anggaran yang lalu dengan memperlihatkan faktor pendukung yang menyebabkan tercapainya realisasi tersebut serta faktor-faktor penghambatnya.
- b. Kemungkinan pencairan jumlah tunggakan tahun-tahun sebelumnya yang diperkirakan dapat ditagih minimal 35 persen dari tunggakan sampai dengan tahun lalu.
- c. Data potensi objek pajak dan estimasi perkembangan dan perkiraan penerimaan dari penetapan tahun berjalan minimal 80 persen dari penetapan.
- d. Kemungkinan adanya perubahan / penyesuaian, keanekaragaman tarif dan penyempurnaan sistem pemungutan.
- e. Keadaan sosial ekonomi dan tingkat kesadaran masyarakat selaku Wajib Pajak / bayar.
- f. Kebijakan dibidang ekonomi dan moneter.
- g. Perkembangan tersedianya prasarana dan sarana serta biaya pungutan.

Adapun prosedur dalam penyusunan target pendapatan daerah berada dalam waktu satu bulan sebelum RAPBD disusun, maka setiap dinas / instansi penghasil PAD harus sudah menyiapkan Rencana Target Penerimaan PAD kepada Dipenda, dengan tembusan kepada: (a) Biro Keuangan, (b) Bappeda, (c) Inspektorat Wilayah Propinsi / Kabupaten / Kota.

#### **2.1.4 Kriteria Sumber Penerimaan Daerah**

Davey (dalam Caroline, 2005) mengemukakan kriteria yang harus dipenuhi dari suatu penerimaan daerah adalah:

a. Kecukupan dan Elastisitas

Sumber pendapatan daerah harus menghasilkan pendapatan yang besar dalam kaitannya dengan seluruh atau sebagian biaya pelayanan yang dikeluarkan. Jika suatu sumber penerimaan seperti retribusi hanya menghasilkan persentase yang kecil diatas anggaran yang dikeluarkannya, akan banyak menimbulkan kerugian yaitu ongkos pungutan yang menjadi besar, upaya administrasi terbagi-bagi, pembebanan sulit dicapai secara adil dan kesan yang negatif terhadap kemampuan keuangan akan timbul.

b. Pemerataan

Suatu sumber penerimaan seharusnya ditanggung oleh semua golongan dalam masyarakat sesuai dengan konsep keadilan.

c. Kelayakan Administrasi

Suatu sumber penerimaan haruslah didukung dengan administrasi yang memadai yang akan memberikan kemudahan-kemudahan di dalam melakukan perhitungan, pengawasan dan pelayanan pungutan.

## **2.1.5 Pasar dan Bentuk Pasar**

### **2.1.5.1 Pasar**

Menurut Cristopher Pass (1999) pasar adalah pertukaran yang mempertemukan para penjual dan pembeli suatu produk (*product*), faktor produksi (*factor of production*) untuk melakukan kegiatan transaksi jual beli secara langsung dalam waktu dan tempat tertentu. Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa pasar mempunyai fungsi pokok : (1) sebagai interaksi antara penjual dan pembeli, (2) sebagai pusat informasi segala sesuatu yang terjadi di pasar dan sekitarnya, (3) bahkan sebagai tempat informasi perkembangan di daerah lain. Dalam penyelenggaraan pasar ada kesepakatan-kesepakatan tidak tertulis antara lain : kapan dan dimana pasar diselenggarakan, menentukan hari pasaran apakah pahing, pon, kliwon, legi dan wage, menentukan putaran penyelenggaraan pasar dan sebagainya. Rata-rata putaran penyelenggaraan pasar dua sampai lima hari dimasing-masing tempat. Ada pasar pon yang khusus menjual hewan dan ternak yang sering disebut pasar hewan dan ada juga pasar kliwon yang menjual hasil-hasil pertanian atau hasil bumi. Proses penyelenggaraan pasar dikendalikan bersama-sama oleh masyarakat. Kesepakatan-kesepakatan yang tidak tertulis ternyata sangat dipatuhi di pasar. Hal tersebut bertujuan untuk melindungi kepentingan bersama.

### **2.1.5.2 Bentuk Pasar**

Dilihat dari organisasi penyelenggaraannya, pasar dibedakan menjadi dua yaitu pasar sempurna dan pasar tidak sempurna. Pasar sempurna adalah pasar dimana harga ditentukan oleh mekanisme penawaran dan pemerintah. Penjualan dan pembeli tidak dapat mempengaruhi pasar. Pasar sempurna memiliki beberapa syarat, yaitu :

1. Semua penjual dan pembeli mengetahui harga penawaran dan harga permintaan
2. Pembeli dan penjual bebas menentukan harga atau harga ditentukan mekanisme pasar
3. Barang yang dijual bersifat homogen

Pasar dikatakan tidak sempurna apabila salah satu atau lebih syarat dari pasar sempurna tidak terpenuhi.

Menurut sejarah perkembangannya pasar dapat dibagi dua yaitu : (1) pasar tradisional dan (2) pasar modern. Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli yang ditandai adanya transaksi secara langsung. Bangunnya berupa kios-kios, los pasar, dan dasaran terbuka. Kondisi pasar ini umumnya agak kumuh dan tidak teratur. Pasar ini dikelola oleh Dinas Pasar dibawah Dinas Pendapatan Daerah Kabupaten / Kotamadya. Kebanyakan menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari seperti bahan makanan, buah, ikan, telur, daging, sayuran-sayuran, pakaian, barang elektronik, jasa, dan sebagainya. Jenis pasar ini masih banyak ditemukan di Indonesia dan letaknya dekat kawasan perumahan dan jalur jalan protokol. Sedangkan pasar modern, pembeli dan penjualan tidak berinteraksi

secara langsung, dimana pembeli melihat label harga yang tercantum dalam barang, pelayanannya secara mandiri dilayani oleh pramuniaga. Produk yang dijual biasanya tahan lama, variatif jenisnya, dan berkualitas. Konsep bangunannya lebih modern, megah, dan teratur. Jenis pasar ini disebut swalayan, *minimarket*, dan *hypermarket*. Menempati lokasi yang lebih strategis yaitu di pusat-pusat kota yang berada di wilayah Kabupaten / Kotamadya.

Sedangkan pasar yang terdapat di wilayah Kabupaten / Kotamadya dapat digolongkan dalam berbagai bentuk pasar. Peraturan Daerah Kabupaten Demak Nomor 2 Tahun 1999 tentang retribusi pasar Bab I pasal (1) disebutkan ada beberapa bentuk pasar, yaitu : (1) pasar kota adalah pasar yang keramaian perdagangannya paling besar di wilayah tersebut, (2) pasar wilayah adalah pasar yang tingkat keramaian perdagangannya di bawah pasar kota, (3) pasar lingkungan adalah pasar yang tingkat perdagangannya dibawah pasar wilayah.

Permasalahan yang dihadapi saat ini oleh pasar tradisional atau pasar daerah adalah dengan kehadiran pasar modern. Perkembangan pasar modern yang tumbuh dengan pesat sangat berpengaruh negatif terhadap perkembangan pasar tradisional. Dimana konsumen dan pelanggan pasar tradisional dapat beralih ke pasar modern. Untuk menghadapi persaingan kehadiran pasar modern maka suatu keharusan pasar tradisional harus membenahi diri. Kedepan konsep pembangunan pasar tradisional harus lebih modern tanpa meninggalkan bentuk-bentuk tradisional, penataan pedagang dan manajemen pengelolaan pasar harus dibenahi. Agar pasar tradisional tetap eksis ditengah-tengah kehadiran pasar swalayan modern maka para pedagang harus selalu berusaha bagaimana dapat

mempertahankan pelanggannya bahkan meningkatkan pelanggan. Salah satu strategi yang dapat digunakan adalah mempelajari perilaku konsumen, serta faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen. Berdasarkan perilaku pembeli yang diketahui, maka para pedagang dapat menyusun strategi pemasaran yang tepat untuk penjualan produk-produk. Disamping itu menurut pendapat Sondang P. Siagian (2002) perlunya menerapkan strategi bidang pemasaran dimana apakah produk yang dipasarkan untuk pelanggan umum atau hanya untuk segmen tertentu. Dengan demikian diharapkan pasar tradisional maupun mempertahankan diri dari persaingan pasar modern yang lebih kompetitif.

#### **2.1.6 Retribusi Daerah**

Retribusi merupakan pembayaran atas jasa pelayanan umum yang dipungut langsung oleh pemerintah kepada wajib retribusi yang disertai dengan kontraprestasi langsung yang diberikan oleh pemerintah terhadap wajib retribusi. Retribusi bersifat sukarela. Setiap orang memiliki pilihan untuk tidak membayar retribusi. Jika seseorang sudah membayar retribusi maka Pemerintah Daerah harus membarikan semacam kontraprestasi langsung, misalnya : seseorang telah membayar biaya retribusi izin usaha penyediaan jasa makanan dan minuman, maka Pemerintah Daerah harus menerbitkan izin tersebut jika seseorang tersebut telah memenuhi syarat yang diminta Peraturan Daerah yang bersangkutan. Retribusi bertujuan untuk kepentingan dan kemanfaatan umum serta dapat dinikmati oleh pribadi atau badan.

Retribusi daerah adalah pungutan daerah sebagai pembayaran atas jasa atau pemberian izin tertentu yang khusus disediakan oleh Pemerintah Daerah untuk kepentingan pribadi atau badan.

Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 34 Tahun 2000 tentang Retribusi Daerah dan Peraturan Pelaksanaan, retribusi daerah dibagi menjadi tiga golongan yaitu :

1. Retribusi Jasa Umum
  - a. Objek retribusi jasa umum yakni pelayanan yang disediakan atau diberikan oleh pemerintah daerah untuk tujuan kepentingan dan kemanfaatan umum serta dapat dinikmati oleh pribadi atau badan.
  - b. Jenis-jenis retribusi jasa umum yakni pelayanan kesehatan, persampahan / kebersihan, penggantian biaya cetak kartu tanda penduduk dan akta catatan sipil, pemakaman dan pengabuan mayat, retribusi pelayanan parker di tepi jalan umum, pelayanan pasar, pengujian kendaraan bermotor, pemisahan alat pemadam kebakaran, penggantian biaya cetak peta dan pengujian kapal perikanan.
  - c. Subjek retribusi jasa umum yakni orang pribadi atau badan yang menggunakan / menikmati pelayanan jasa umum yang bersangkutan.
2. Retribusi Jasa Usaha
  - a. Objek retribusi jasa usaha yakni pelayanan yang disediakan oleh Pemerintah Daerah dengan menganut prinsip komersil.
  - b. Jenis-jenis usaha yakni pemakaian kekayaan daerah, pasar grosir, pertokoan, tempat pelelangan, terminal, tempat khusus parkir, tempat

penginapan, penyedotan kaskus, rumah pemotongan hewan, pelayanan pelabuhan kapal, tempat rekreasi dan olah raga, penyebrangan di atas air, pengolahan limbah cair, dan penjualan produksi usaha daerah.

- c. Subjek retribusi jasa usaha yakni orang pribadi atau badan yang menggunakan pelayanan jasa usaha bersangkutan.

### 3. Retribusi Perizinan Tertentu

- a. Objek retribusi perizinan tertentu yakni kegiatan tertentu yang dilakukan Pemerintah Daerah dalam rangka pemberian izin kepada orang pribadi atau badan yang dimaksudkan untuk pembinaan, pengaturan, pengendalian, dan pengawasan atas kegiatan pemanfaatan ruang, penggunaan sumber daya alam, barang, prasarana, sarana, atau fasilitas tertentu guna melindungi kepentingan umum dan menjaga kelestarian lingkungan.
- b. Jenis-jenis retribusi perizinan tertentu yakni izin mendirikan bangunan, izin tempat penjualan minuman beralkohol, izin gangguan, dan izin trayek.
- c. Subjek perizinan tertentu yakni pribadi atau badan yang memperoleh izin tertentu di Pemerintah Daerah.

Jenis retribusi jasa umum, retribusi jasa usaha, atau retribusi perizinan ditetapkan dengan Peraturan Pemerintah berdasarkan kriteria :

1. Retribusi Jasa Umum
  - a. Retribusi jasa umum tidak bersifat pajak dan tidak bersifat retribusi jasa usaha.

- b. Jasa merupakan kewenangan daerah dalam rangka pelaksanaan desentralisasi.
  - c. Jasa manfaat khusus bagi orang / pribadi atau badan yang diharuskan membayar retribusi, disamping melayani kepentingan dan kemanfaatan umum.
  - d. Jasa tersebut layak untuk dikenakan retribusi.
  - e. Retribusi tidak bertentangan dengan kebijakan nasional mengenai penyelenggaraannya.
  - f. Retribusi dapat dipungut secara efektif dan efisien, sebagai sumber pendapatan daerah yang potensial.
  - g. Pemungutan retribusi sebagai penyediaan jasa pelayanan yang lebih baik.
2. Retribusi Jasa Usaha
- a. Retribusi jasa usah bersifat bukan pajak dan bersifat bukan retribusi jasa umum.
  - b. Jasa yang bersangkutan merupakan jasa yang bersifat komersial yang seyogyanya disediakan oleh swasta tetapi belum memadai dan dikuasai daerah yang belum dimanfaatkan penuh oleh Pemerintah Daerah.
3. Retribusi Perizinan Tertentu
- a. Perizinan tersebut termasuk kewenangan pemerintah yang diserahkan kepada daerah dalam rangka azas desentralisasi.
  - b. Perizinan tersebut diperlukan guna melindungi kepentingan umum.

- c. Biaya yang menjadi beban daerah dalam penyelenggaraan izin tersebut dan biaya untuk menanggulangi dampak negatif dari pemberian izin tersebut cukup besar, sehingga layak dibiayai dari retribusi perizinan.

#### **2.1.6.1 Ciri-ciri Retribusi Daerah**

Ciri-ciri yang terdapat dalam retribusi daerah (Musgrave, 1990) adalah sebagai berikut :

- 1) Retribusi dikenakan pada siapa saja menggunakan jasa yang diberikan oleh daerah.
- 2) Adanya balas jasa yang langsung dapat diterima oleh pembayaran retribusi.
- 3) Bagi yang telah menikmati jasa / tidak membayar retribusi dapat dikenakan sanksi atau upaya memaksa
- 4) Retribusi dipungut oleh daerah berdasarkan UU dan peraturan pelaksanaannya.

Menurut Josef Riwu Kaho (1998) adapun ciri-ciri mendasar dari retribusi yaitu sebagai berikut :

- a) Retribusi dipungut oleh Negara
- b) Dalam pungutan terdapat paksaan secara ekonomis
- c) Ada kontaprestasi yang secara langsung dapat ditunjuk
- d) Retribusi dikenakan pada setiap orang yang mempergunakan jasa-jasa yang disediakan negara.

Bagus Santoso (1995) menambahkan bahwa retribusi sebagai sumber pendapatan daerah dapat dilihat dari segi : (1) kecukupan dan elastisitas, (2) keadilan dan (3) administrasi. Dari segi kecukupan dan elastisitasnya, maka retribusi pada dasarnya memiliki sifat yang kurang responsif terhadap perubahan ekonomi secara makro. Hal ini disebabkan karena hampir semua penerapan retribusi hanya didasarkan pada tarif per unit pelayanan yang besarnya relatif tetap. Dari segi keadilan penetapan retribusi biasanya cenderung bersifat regresif, tidak membedakan pengenaan tarif pada orang kaya dan miskin dimana dipukul sama rata. Misalnya pengenaan retribusi air minum, telepon dan sebagainya. Dari segi administrasi, salah satu kelemahan retribusi adalah sulit menentukan target yang diperoleh. Hal ini disebabkan karena penerimaan retribusi sangat tergantung pada jumlah jasa yang dikonsumsi masyarakat.

Berdasarkan uraian di atas, maka karakteristik retribusi adalah : (1) retribusi dipungut berdasarkan peraturan-peraturan yang dikeluarkan oleh Pemerintah Daerah yang berlaku umum, (2) dalam retribusi, hubungan antara prestasi yang dilakukan (dalam bentuk pembayaran) dengan kontraprestasi itu bersifat langsung. Dimana pembayaran retribusi justru menghendaki adanya jasa timbal balik langsung dari pemerintah; contohnya pembayaran air minum, telepon, listrik, pasar dan sebagainya, (3) hasil penerimaan retribusi digunakan untuk pelayanan umum berkaitan dengan retribusi yang bersangkutan, (4) pelaksanaan retribusi mudah diterapkan dalam hal pengenaan tarif dan pemungutan serta bersifat memaksa.

### **2.1.6.2 Faktor-faktor Penentu Tinggi Rendahnya Penerimaan Retribusi Daerah**

Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap tinggi rendahnya penerimaan retribusi daerah seperti yang dikemukakan oleh R. Soedargo (dalam Caroline, 2005) adalah sebagai berikut :

a) Faktor jumlah subjek retribusi daerah

Sesuai dengan sifatnya maka retribusi daerah hanya dikenakan kepada mereka yang telah memanfaatkan jasa pelayanan Pemerintah Daerah. Karena semakin banyak orang yang memanfaatkan jasa pelayanan Pemerintah Daerah, maka Penerimaan Daerah dari retribusi juga semakin meningkat. Hal ini dapat dilihat dari perkembangan ekonomi daerah tersebut.

b) Faktor jenis dan jumlah retribusi daerah

Dengan perkembangan ekonomi yang semakin baik dari suatu daerah akan meningkatkan kemampuan Pemerintah Daerah untuk menyediakan jasa pelayanan kepada warganya. Semakin banyak jasa pelayanan yang ditawarkan kepada masyarakat akan semakin besar pula pungutan yang ditarik dari warga masyarakat.

c) Faktor tarif retribusi daerah

Besarnya tarif retribusi daerah yang diterapkan sangat berpengaruh terhadap penerimaan retribusi daerah. Jika tarif retribusi daerah yang dikenakan kepada masyarakat tinggi, maka penerimaan retribusi akan semakin meningkat.

d) Faktor efektivitas pungutan retribusi daerah

Dalam melaksanakan pungutan retribusi daerah, tidak dapat dipisahkan dari kemampuan aparat pelaksana pungutan. Semakin tinggi kemampuan pelaksana pungutan (SDM) maka semakin tinggi pula tingkat efektivitas pungutan yang pada akhirnya akan menaikkan jumlah penerimaan daerah.

### **2.1.6.3 Alasan Pengeanaan Retribusi Daerah**

Pungutan retribusi langsung atas konsumen dikenakan Karen satu atau lebih pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut, Davey (dalam Caroline, 2005):

- a) Apakah pelayanan tersebut merupakan barang-barang umum atau pribadi, mungkin pelayanan tersebut dapat disediakan kepada setiap orang dan oleh karena itu tidak wajar untuk membebankan biaya-biaya tersebut kepada pembayar-pembayar pajak yang tidak mendapatkan jasa / barang tersebut.
- b) Suatu jasa dapat melibatkan suatu sumber yang langka atau mahal dan perlunya disiplin konsumsi masyarakat.
- c) Mungkin ada bermacam-macam variasi didalam konsumsi individu, yang berkaitan setidaknya-tidaknya untuk memilih daripada memerlukan.
- d) Jasa-jasa dapat digunakan untuk kegiatan-kegiatan mencari keuntungan disamping memuaskan kebutuhan-kebutuhanindividu dalam negeri.
- e) Retribusi dapat menguji arah dan skala dari permintaan masyarakat akan jasa, dimana kebutuhan pokok atau bentuk-bentuk dan standar-standar dari penyediaan tidak dapat dengan tegas ditentukan.

### **2.1.7 Retribusi Pasar**

Retribusi pasar adalah retribusi yang dipungut dari pedagang atas penggunaan fasilitas pasar dan pemberian izin penempatan oleh Pemerintah Kabupaten Kota. Jadi retribusi pasar terdiri dari retribusi izin penempatan, retribusi kios, retribusi los, retribusi dasaran, dan retribusi tempat parkir. Menurut Sunarto (2005) retribusi pasar adalah pungutan yang dikenakan pada pedagang oleh Pemerintah Daerah sebagai pembayaran atas pemakaian tempat-tempat berupa *took* / kios, *counter* / los, dasaran, dan halaman pasar yang disediakan di dalam pasar daerah atau pedagang lain yang berada di sekitar pasar daerah lainnya yang berada di sekitar pasar daerah sampai dengan radius 200 meter dari pasar tersebut. Berdasarkan Undang-Undang nomor 18 Tahun 1997 tentang pajak dan retribusi daerah yang mengalami perubahan dengan diberlakukan Undang-Undang Nomor 34 tahun 2000, dan Peraturan Pemerintah Nomor 66 Tahun 2001 tentang retribusi daerah, disebutkan bahwa retribusi pasar masuk ke dalam kelompok retribusi jasa umum. Retribusi jasa umum tersebut tidak bersifat komersial. Dengan demikian retribusi jasa umum merupakan pelayanan yang disediakan atau diberikan Pemerintah Daerah untuk tujuan kepentingan umum. Dalam pelaksanaan pemungutan retribusi pasar sering mengalami hambatan, hal ini disebabkan kurangnya kesadaran para pedagang membayar retribusi terutama dipengaruhi oleh tingkat keramaian pasar. Bila pasar ramai, maka keuntungan penjualan akan naik, sehingga kesadaran untuk membayar retribusi lebih tinggi. Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan antara lain : (1) wajib retribusi adalah pedagang yang memakai tempat untuk berjualan barang atau jasa secara

tetap maupun tidak tetap di pasar daerah atau di daerah sekitar pasar sampai radius 200 m, (2) obyek retribusi adalah pemakaian tempat-tempat berjualan, sedangkan subyek retribusi adalah pedagang yang memakai tempat untuk berjualan barang atau jasa secara tetap maupun tidak tetap di pasar daerah, (3) penerimaan dari retribusi pasar masih potensial untuk ditingkatkan. Apabila retribusi pasar sebagai sumber penerimaan pendapatan daerah, maka pengenaan tarif retribusi perlu dievaluasi agar besar kecilnya tarif mencerminkan prinsip-prinsip ekonomi, (4) retribusi pasar yang dikenakan setiap pedagang sebagai balas jasa kepada pemerintah yang telah menyediakan fasilitas perdagangan, (5) untuk meningkatkan kesadaran para pedagang untuk membayar retribusi, maka selalu mengadakan sosialisasi, dan pembinaan yang dapat menumbuhkan tingkat kesadaran untuk membayar retribusi, (6) perlunya diterapkan sanksi yang tegas terhadap pelanggaran bagi pedagang yang tidak melaksanakan kewajiban membayar retribusi atau yang menunggak serta di terapkan sistem denda.

#### **2.1.7.1 Klasifikasi Retribusi Pasar**

Klasifikasi retribusi pasar menurut Goedhart (dalam Caroline, 2005) adalah sebagai berikut:

a. Menurut sifat prestasi Negara

Retribusi pasar adalah retribusi untuk penggunaan berbagai bangunan. Pedagang sebagai pembayaran retribusi pasar menerima prestasi dari pemerintah daerah berupa penggunaan bangunan pasar maupun fasilitas lain yang disediakan oleh pemerintah.

b. Menurut cara menentukan jumlah pungutan

Retribusi pasar, variabel jumlah pungutan tersebut tergantung dari kelas pasar, luas kios, golongan dagang serta tempat berdagang.

c. Menurut cara pembayaran

Retribusi pasar termasuk retribusi kontan. Pemakai jasa bukan kios menggunakan sistem pembayaran harian / mingguan.

### **2.1.7.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Retribusi Pasar**

Faktor-faktor yang mempengaruhi retribusi pasar menurut Soejamto (dalam Caroline, 2005) adalah sebagai berikut :

1) Subyek dan obyek retribusi

Subyek dan obyek retribusi akan menentukan besarnya "*tax base*" yang digunakan sebagai dasar untuk menentukan besar kecilnya beban retribusi yang harus dibayar oleh subyek retribusi. Subyek retribusi di sini adalah para pedagang yang berjualan di dalam pasar dan berada di sekitar pasar. Obyek retribusi yang dimaksud adalah lokasi pasar, lokasi kios, los, dan dasaran.

2) Tarif retribusi

Dalam penentuan tarif retribusi harus bersifat progresif. Dalam retribusi pasar progresifitas berdasarkan pada lokasi / tempat untuk berdagang. Pemakaian tempat berdagang, lokasi berdagang dalam kategori strategi dan nonstrategi yang ditentukan oleh letak tempat, yang berada di

bangunan utama, los terbuka atau dasaran terbuka serta luas tempat yang digunakan oleh pedagang.

3) Sistem pemungutan retribusi

Pemungutan retribusi yang baik tidak terlepas dari prinsip-prinsip pemungutan. Prinsip-prinsip pemungutan pajak / retribusi yang digunakan oleh Adam Smith (Soeparmoko, 1996) atau lebih dikenal dengan *smith's canons* yaitu :

a) Prinsip keadilan (*equity*)

Yaitu adanya kesamaan manfaat, kesamaan rill yang diterima dan keadilan dalam kemampuan membayar retribusi.

b) Prinsip kepastian (*certainty*)

Yaitu persyaratan administrasi / prinsip kepastian hukum, artinya pungutan hendaknya bersifat tegas, jelas dan pasti bagi pemakai jasa yang meliputi besarnya tarif, waktu pemungutan, petugas pemungut, tempat pembayaran dan lain-lain. Hal ini akan mempermudah pembayar, petugas dan pemerintah dalam membuat laporan.

c) Prinsip kelayakan (*convenience*)

Yaitu pungutan yang dilakukan hendaknya pada waktu yang tepat dan menyenangkan, dan tarif yang ditetapkan hendaknya jangan terlalu menekan subjek penderita.

d) Prinsip ekonomi (*economy*)

Yaitu perlu diperhatikan tentang efisiensi dan efektivitas dalam penarikan retribusi.

### 2.1.8 Potensi

Menurut Sunarto (2005) potensi adalah daya, kekuatan atau kesanggupan untuk menghasilkan penerimaan daerah atau kemampuan yang pantas diterima dalam keadaan seratus persen. Potensi penerimaan daerah dapat diukur dengan dua pendekatan yaitu : (1) berdasarkan fungsi penerimaan, (2) berdasarkan atas indikator sosial ekonomi. Sebagai contoh digunakan pajak daerah sebagai sarana pengukuran potensi menurut fungsi perpajakan dilakukan melalui pengamatan atas pelaksanaan pemungutan pajak yang bersangkutan dengan cara mengalihkan pengenaan pajak (*tax base*).

Untuk menghitung potensi retribusi pasar perlu mengetahui komponen yang membentuk potensi daripada pasar itu sendiri. Komponen potensi pasar yaitu luas pasar (kios, los, dasaran, tenda), tarif yang dipungut, dan periode pemungutan.

Permasalahan yang sering terjadi dalam menggali potensi pasar adalah kurang optimalnya penanganan di dalam pengolahan data guna mendapatkan potensi yang optimal. Di dalam perhitungan akurasi nilai potensi yang sesuai dengan kondisi lapangan sangat terkait dengan kelengkapan atau terjadinya variabel-variabel untuk menghitung potensi retribusi yang optimal. Untuk mendapatkan potensi yang maksimal dan realistis perlu diadakan pendataan, pemantauan lapangan, dan pengkajian yang cermat.

### **2.1.9 Pedagang**

Menurut Sunarto (2005) pedagang adalah mereka yang memakai tempat untuk berjualan barang dan jasa secara tetap maupun tidak tetap di pasar daerah atau di daerah sekitar pasar sampai radius 200 m. Jenis pedagang di pasar daerah pada umumnya terdiri dari pedagang tetap dan pedagang tidak tetap. Pedagang tetap adalah pedagang yang aktivitas berdagangnya menetap secara permanen di pasar tersebut dalam kurun waktu cukup lama, sedangkan pedagang tidak tetap adalah mereka yang aktivitas berdagangnya selalu berpindah dari satu pasar ke pasar yang lain, mengikuti hari pasar (pahing, pon, wage, dan kliwon) atau keramaian pasar. Pedagang tetap menempati kios pasar dan los pasar, sedangkan pedagang tidak tetap kebanyakan menempati dasaran pasar dan tenda yang berada dalam kawasan pasar.

Untuk menjaga ketertiban pasar telah diatur dalam Peraturan Daerah Nomor 2 Tahun 1999 tentang retribusi pasar, khususnya pasal 23 yaitu semua pedagang dilarang :

1. Mendirikan, menambah atau merubah bangunan kios atau los tanpa izin walikota.
2. Pedoman pelaksanaan pendirian, penambahan atau perubahan bangunan los / kios sebagaimana dimaksud dalam angka 1 ditetapkan oleh walikota setelah rekomendasi dari Dinas Teknis.
3. Menempati jalan masuk dan keluar atau jalan penghubung didalam pasar untuk kegiatan jual beli.

4. Membawa kendaraan bermotor kedalam pasar.
5. Memasukkan atau mengeluarkan barang dasaran di luar jam pasar.
6. Memberikan atau meminjamkan kartu izin sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (3) kepada orang lain yang tidak berhak.
7. Menempati tempat dasaran yang bukan haknya atau lebih luas dari tempat dasarannya yang telah ditentukan.
8. Menjual barang yang mudah menimbulkan bahaya kebakaran atau bahaya lain termasuk barang yang dilarang diperjualbelikan sesuai dengan Peraturan Perundang-undangan yang berlaku.
9. Pedagang pasar insidentil dilarang mendirikan bangunan yang bersifat permanen.

#### **2.1.10 Tarif**

Tarif retribusi adalah nilai rupiah atau persentase tertentu yang ditetapkan untuk menghitung besarnya retribusi yang terhutang. Tarif dapat ditentukan seragam atau dapat diadakan pembedaan melalui golongan tarif sesuai dengan prinsip dan sasaran tarif tertentu, misalnya :

1. Pembedaan retribusi tempat rekreasi antara anak dan dewasa.
2. Retribusi parkir antara sepeda motor dan mobil.
3. Retribusi pasar antara kios dan los.
4. Retribusi sampah antara rumah tangga dan industri.

Besarnya tarif dapat dinyatakan dalam rupiah per unit tingkat penggunaan jasa. Sedangkan tarif pasar merupakan besarnya biaya retribusi pasar yang

dipungut oleh pemerintah Daerah atas penggunaan jasa / fasilitas yang disediakan oleh Pemerintah Daerah dalam satuan rupiah (Gesit Purnamasari, 2006).

Tarif retribusi ditinjau kembali secara berkala dengan memperhatikan prinsip dan sasaran penetapan tarif. Kewenangan daerah untuk meninjau kembali tarif secara berkala dan berkala dan jangka waktunya, dimaksudkan untuk mengantisipasi perkembangan perekonomian daerah dari obyek retribusi yang bersangkutan. Tarif retribusi ditinjau kembali paling lama 5 (lima) tahun sekali. Adapun prinsip dan sasaran dalam penetapan tarif ditentukan sebagai berikut :

1. Untuk retribusi jasa umum, berdasarkan kebijakan daerah dengan mempertimbangkan penyediaan jasa yang bersangkutan, kemampuan masyarakat, dan aspek keadilan.
2. Penetapan tarif retribusi jasa umum pada dasarnya disesuaikan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku mengenai jenis-jenis retribusi yang berhubungan dengan kepentingan nasional. Di samping itu, tetap memperhatikan aspek keadilan dan kemampuan mereka.
3. Untuk retribusi jasa usaha, berdasarkan pada tujuan untuk memperoleh keuntungan yang layak. Tarif retribusi jasa usaha ditetapkan oleh daerah sehingga dapat tercapai keuntungan yang layak, yaitu keuntungan yang pantas diterima oleh pengusaha swasta sejenis yang beroperasi secara efisien dan berorientasi pada harga pasar.
4. Untuk retribusi perizinan tertentu, berdasarkan pada tujuan untuk menutup sebagian atau seluruh biaya penyelenggaraan pemberian izin yang

bersangkutan. Tarif retribusi perizinan tertentu ditetapkan sedemikian rupa, sehingga hasil retribusi dapat menutup sebagian atau seluruh perkiraan biaya yang diperlukan untuk menyediakan jasa yang bersangkutan. Untuk pemberian izin bangunan, misalnya dapat diperhitungkan biaya pengecekan dan pengukuran lokasi, biaya pemetaan, dan biaya pengawasan.

Berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Demak Nomor 2 Tahun 1999, tarif pembayaran retribusi pemakaian dasaran di dalam / lingkungan dan pertokoan ditetapkan berdasarkan klasifikasi pasar, adapun klasifikasi pasar sebagai berikut:

1. Pembayaran retribusi untuk pasar klasifikasi I ditetapkan sebesar Rp 200,00 per satu meter persegi pada setiap hari.
2. Pembayaran retribusi untuk pasar klasifikasi II ditetapkan sebesar Rp 150,00 per satu meter persegi pada setiap hari.
3. Pembayaran retribusi untuk pasar klasifikasi III ditetapkan sebesar Rp 100,00 per satu meter persegi pada setiap hari.
4. Pembayaran retribusi untuk pasar klasifikasi IV ditetapkan sebesar Rp 75,00 per satu meter persegi pada setiap hari.
5. Pembayaran retribusi untuk pasar klasifikasi V ditetapkan sebesar Rp 50,00 per satu meter persegi pada setiap hari.

6. Pembayaran retribusi untuk pasar klasifikasi VI ditetapkan sebesar Rp 25,00 per satu meter persegi pada setiap hari.

Berdasarkan Peraturan Daerah tersebut maka tarif retribusi yang dikenakan tiap pasar di Kabupaten Demak dapat dilihat pada table 2.1 sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Tarif Retribusi Pasar di Kabupaten Demak**

No	Nama Pasar	Klasifikasi Pasar	Tarif Retribusi (per m <sup>2</sup> / hari)		
			Kios	Los	Dasaran Terbuka
1	Bintoro	II	150	150	150
2	Buyaran	II	150	150	150
3	Mranggen	II	150	150	150
4	Sayung	II	150	150	150
5	Karanganyar	III	100	100	100
6	Jebor	III	100	100	100
7	Gebang	III	100	100	100
8	Wedung	III	100	100	100
9	Sriwulan	III	100	100	100
10	Wonosalam	III	100	100	100
11	Gading	III	100	100	100
12	Brambang	II	150	150	150
13	Gablok	III	100	100	100
14	Wonopolo	III	100	100	100
15	Gajah	II	150	150	150
16	Guntur	III	100	100	100
17	Hw. Banjarsari	III	100	100	100
18	Hw. Mranggen	II	150	150	150
19	Spd. Mranggen	II	150	150	150
20	Ganepo	III	100	100	100

**Sumber: DINPERINDAGKOP UMKM Kabupaten Demak**

### **2.1.11 Petugas Pemungut**

Dewasa ini tingkat persaingan di antara berbagai pasar baik itu pasar tradisional maupun pasar modern semakin meningkat, dan tentunya pada masa-masa yang akan datang persaingan akan semakin meningkat. Kondisi ini akan memposisikan pengelolaan pasar agar dapat selalu meningkatkan Sumber Daya Manusia di dalam memberikan pelayanan kepada pembeli, sehingga Sumber Daya Manusia sebagai elemen yang strategik dalam suatu organisasi. Menurut Sondang (2002) dikatakan memberdayakan Sumber Daya Manusia merupakan etos kerja yang sangat mendasar yang harus dipegang teguh oleh semua organisasi. Hal ini erat dengan upaya melakukan perbaikan secara terus-menerus terhadap mutu hasil pekerjaan. Salah satu Sumber Daya Manusia yang terdapat dalam pengelolaan pasar pada khususnya Pasar kota adalah petugas pemungut. Petugas pemungut mempunyai kontribusi yang besar untuk mewujudkan realisasi penerimaan retribusi pasar. Adapun yang dimaksud dengan petugas pemungut retribusi pasar merupakan orang atau petugas pemungut dari Dinas Pasar yang mendapat tugas memungut retribusi pasar kepada pedagang pada tiap-tiap pasar yang menggunakan fasilitas pasar untuk berdagang (dalam satuan orang).

### 2.1.12 Efektivitas dan Efisiensi

#### a. Efektivitas

Menurut Devas CN (1989) kinerja administrasi penerimaan daerah ada tiga yaitu : upaya pajak, efektivitas, dan efisiensi. Definisi efektivitas adalah mengukur hubungan antara hasil pungut retribusi dan potensi hasil retribusi, dengan anggapan semua wajib retribusi membayar retribusi masing-masing, dan membayar seluruh retribusi terhutang masing-masing.

Efektivitas menggambarkan kemampuan untuk mencapai tujuan dalam bentuk menggali, dan merealisasikan pungutan sumber pendapatan daerah berdasarkan potensi yang ada melalui tiga pendekatan yaitu : (1) sisi penerimaan pemungutan, (2) sisi subjek pemungutan, (3) objek pemungutan. Sisi penerimaan pemungutan efektivitas menggambarkan presentase kemampuan memungut terhadap potensi, sehingga efektivitas dapat diperoleh melalui perbandingan antara realisasi penerimaan dengan potensi yang dimiliki. Semakin besar angka efektivitas yang diperoleh, maka semakin tinggi tingkat efektivitas yaitu di atas 60 % (Devas CN, 1989). Jadi angka efektivitas menunjukkan kemampuan memungut dan mengukur apakah tujuan aktifitas pemungutan dapat dicapai.

Menurut Devas CN (1989) efektivitas dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi penerimaan retribusi pasar}}{\text{Potensi retribusi pasar}} \times 100\%$$

## **b. Efisiensi**

Menurut Sukartawi (1990) mengartikan efisiensi sebagai upaya penggunaan input yang sekecil-kecilnya untuk mendapatkan produksi yang sebesar-besarnya, dimana situasi tersebut dapat terjadi apabila proses produksi membuat suatu upaya kalau nilai produk marginal untuk suatu input sama dengan harga input tersebut. Dalam ekonomi publik, efisiensi yang terjadi mengacu pada kondisi pareto optimal, yaitu suatu kondisi perekonomian dimana tidak ada satu pihak pun yang dapat menjadi lebih baik tanpa merugikan pihak lain (Guritno, 1991).

Akhmad (2006) menyatakan bahwa pengukuran efisiensi sektor publik khususnya dalam pengeluaran belanja pemerintah didefinisikan sebagai suatu kondisi ketika tidak mungkin lagi realokasi sumber daya yang dilakukan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Maka efisiensi pengeluaran belanja pemerintah daerah diartikan ketika setiap rupiah yang dibelanjakan oleh pemerintah daerah menghasilkan kesejahteraan masyarakat yang paling optimal. Ketika kondisi tersebut terpenuhi, maka dikatakan belanja pemerintah telah mencapai tingkat yang efisien.

Efisiensi penerimaan retribusi pasar dapat diperoleh melalui perbandingan antara realisasi penerimaan dengan biaya pemungutan yang dikeluarkan. Efisiensi dapat tercapai apabila nilainya kurang dari 40%, sehingga apabila biaya yang dikeluarkan lebih kecil dari penerimaan yang di peroleh maka akan tercapai efisiensi (Devas CN, 1989).

Menurut Devas CN (1989) efisiensi dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Efisiensi} = \frac{\text{Biaya Pemungutan Retribusi}}{\text{Realisasi Penerimaan Retribusi}} \times 100\%$$

### 2.1.13 Cara Menentukan Strategi Untuk Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar

#### 2.1.13.1 Analisis SWOT

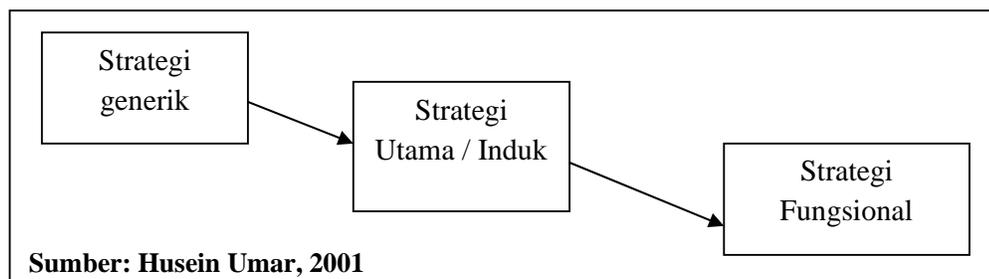
##### a. Pengertian Strategi

Menurut Husein Umar (2001) mendefinisikan strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.

##### b. Klasifikasi Strategi

Menurut Husein Umar (2001) strategi generik akan dijabarkan menjadi strategi utama / induk, selanjutnya akan dijabarkan ke dalam strategi fungsional (seperti terlihat dalam Gambar 2.1)

**Gambar 2.1**  
**Klasifikasi Strategi**



## **Strategi Generik**

Menurut Fred R. David (2002) pada prinsipnya strategi generik dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi, yaitu:

1. Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategy*)

Strategi ini menghendaki agar melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok atau pesaing.

2. Strategi Intensif (*Insentif Strategy*)

Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang insentif untuk meningkatkan posisi persaingan yang ada.

3. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru.

4. Strategi Bertahan (*Difensive Strategy*)

Strategi ini bermaksud untuk melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang besar (kebangkrutan).

### **c. Strategi Utama Fred R. David**

#### **1. Macam-macam strategi utama**

Jabaran strategi utama dari strategi generik Fred R. David dapat dijelaskan dalam Tabel 2.2

**Tabel 2.2**  
**Strategi Utama Fred R. David**

Strategi Generik	Strategi Utama
<p>Strategi Integrasi Vertikal  <i>(Vertical Integration Strategy)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi Integrasi ke Depan <i>(Forward Integration Strategy)</i></li> <li>• Strategi Integrasi ke Belakang <i>(Backward Integration Strategy)</i></li> <li>• Strategi Integrasi Horizontal <i>(Horizontal Integration Strategy)</i></li> </ul>
<p>Strategi Intensif  <i>(Intensive Strategy)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi Pengembangan Pasar <i>(Market Development Strategy)</i></li> <li>• Strategi Pengembangan Produk <i>(Product Development Strategy)</i></li> <li>• Strategi Penetrasi Pasar <i>(Market Penetration Strategy)</i></li> </ul>
<p>Strategi Diversifikasi  <i>(Diversification Strategy)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi Diversifikasi Konsentrik <i>(Concentric Divers. Strategy)</i></li> <li>• Strategi Diversifikasi Konglomerat <i>(Conglomerate Divers. Strategy)</i></li> <li>• Strategi Diversifikasi Horizontal <i>(Horizontal Divers. Strategy)</i></li> </ul>
<p>Strategi Bertahan  <i>(Diversive Strategy)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi Usaha Patungan <i>(Joint Venture Strategy)</i></li> <li>• Strategi Penciutan Biaya <i>(Retrenchment Strategy)</i></li> <li>• Strategi Penciutan Usaha <i>(Divestiture Strategy)</i></li> <li>• Strategi Likuidasi <i>(Liquidation Strategy)</i></li> </ul>

Sumber: Husein Umar, 2001

## **Penjelasan**

### **a) Kelompok Strategi Integrasi Vertikal**

#### 1. *Forward Integration Strategy*

Strategi ini menghendaki agar mempunyai kemampuan yang besar terhadap para distributor atau pengecer.

#### 2. *Backward Integration Strategy*

Strategi ini merupakan strategi terhadap pengawasan bahan baku.

#### 3. *Horizontal Integration Strategy*

Strategi ini dimaksudkan untuk meningkatkan pengawasan terhadap para pesaing.

### **b) Strategi Insentif kelompok**

Strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk adalah tiga strategi yang dikelompokkan ke dalam strategi *intensive*. Disebut demikian karena strategi-strategi ini dalam implementasinya memerlukan usaha-usaha intensif untuk meningkatkan posisi persaingan melalui produk yang ada. Ketiga strategi intensif ini dipaparkan sebagai berikut:

#### 1. *Market Development Strategy*

Strategi ini bertujuan untuk memperkenalkan produk atau jasa yang ada sekarang di daerah yang secara geografis merupakan daerah baru bertujuan untuk mencari pangsa pasar.

#### 2. *Product Development Strategy*

Strategi ini bertujuan untuk memperkenalkan produk atau jasa yang ada sekarang di daerah yang secara geografis merupakan daerah yang baru.

### 3. *Market Penetration Strategy*

Strategi ini berusaha untuk meningkatkan *market share* suatu produk atau jasa melalui usaha pemasaran yang lebih besar. Jadi tujuan strategi ini adalah meningkatkan pangsa pasar dengan usaha pemasaran yang maksimal.

#### c) **Kelompok Strategi Diversifikasi**

Ada tiga tipe untuk strategi diversifikasi, yaitu *Concentric Divers. Strategy*, *Conglomerate Divers. Strategy*, dan *Horizontal Divers. Strategy*. Ketiga macam strategi akan dipaparkan sebagai berikut:

##### 1. *Concentric Diversification Strategy*

Strategi ini dapat dilaksanakan dengan cara menambah produk atau jasa yang baru tetapi masih saling berhubungan.

##### 2. *Conglomerate Diversification Strategy*

Strategi dengan menambah produk dan jasa yang tidak saling berhubungan.

##### 3. *Horizontal Diversification Strategy*

Strategi ini dilakukan dengan menambah produk barang dan jasa pelayanan yang baru tetapi tidak saling berhubungan untuk ditawarkan pada para konsumen yang ada sekarang.

#### d) **Kelompok Strategi Bertahan**

Strategi bertahan terdiri atas: *Joint Venture Strategy*, *Retrenchment Strategy*, dan *Divesctiture Strategy* atau *Likuidation Strategy*. Ketiga macam strategi akan dipaparkan sebagai berikut:

1. *Joint Venture Strategy*

Strategi dengan membentuk suatu badan usaha untuk tujuan kapitalisasi modal.

2. *Retrenchment Strategy*

Tujuan strategi ini adalah menghemat biaya agar keuntungan dapat dipertahankan.

3. *Divesciture Strategy*

Strategi ini dilakukan dengan cara menjual satu divisi dalam rangka penambahan modal dari suatu rencana investasi atau menindak lanjuti strategi akuisisi yang telah diputuskan proses selanjutnya.

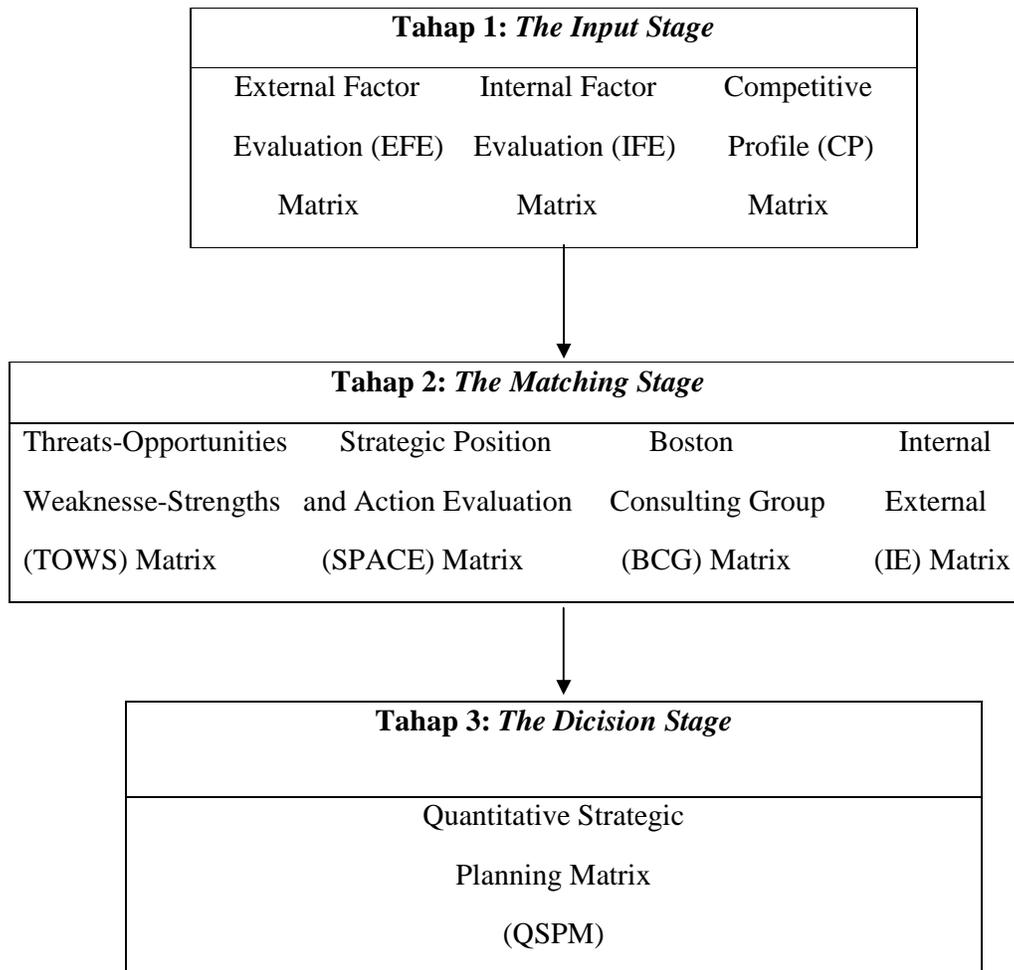
4. *Liquidation Strategy*

Menjual seluruh aset yang dapat dihitung disebut *liquidation*. Strategi *liquidation* merupakan pengakuan suatu kegagalan. Strategi ini bertujuan untuk menutup kegiatan usaha.

## 2. **Cara Menentukan Strategi Utama**

Menurut Fred R. David (2002), cara menentukan strategi utama adalah dengan melakukan tiga tahapan kerangka kerja dengan matriks sebagai model analisisnya. Perangkat atau alat yang berbentuk matriks itu telah disesuaikan dengan segala ukuran tipe organisasi badan usaha / instansi, sehingga alat tersebut dapat dipakai untuk membentuk strategi dalam mengidentifikasi, mengevaluasi dan memilih strategi yang paling tepat, (seperti gambar 2.2).

**Gambar 2.2**  
**Cara Penentuan Strategi Utama**



Sumber: Husein Umar, 2001

**Penjelasan:**

**Tahap 1**, dari kerja perumusan strategi ini terdapat tiga macam matrik, yaitu *EFE Matrix*, *IFE Matrix*, dan *CP Matrix*. Ketiga matriks ini disebut juga sebagai *Input Stage* karena bertugas menyimpulkan informasi dasar yang dapat diperlukan untuk merumuskan strategi.

**Tahap 2**, disebut sebagai *Matching Stage*, berfokus pada pembangkitan strategi-strategi alternative yang dapat dilakukan melalui penggabungan faktor eksternal dan internal. Teknik pada **Tahap 2** ini mencakup *TOWS / SWOT Matrix, Space Matrix, BCG Matrix, dan Grand Strategy Matrix*.

**Tahap 3**, disebut sebagai *Decision Stage*, hanya terdiri dari satu teknik yaitu *Quantitative Strategic Planning Matrix*. QSPM ini menggunakan input informasi dari tahap 1 untuk mengevaluasi secara obyektif strategi alternative hasil tahap 2 yang dapat diimplementasikan, sehingga dapat memberikan suatu basis obyektif bagi pemilihan strategi-strategi yang paling tepat.

#### **2.1.14 Penelitian Terdahulu**

Untuk mendukung penelitian yang akan dilakukan, maka ada beberapa penelitian terdahulu yang ada dan relevan dengan penelitian ini. Penelitian terdahulu bertujuan untuk membandingkan dan memperkuat hasil analisis yang dilakukan. Beberapa peneliti telah meneliti tentang pajak dan retribusi dengan alat analisis perhitungan yang berbeda, seperti efisiensi, efektivitas, dan analisis SWOT.

Beberapa penelitian mengenai Analisis Penerimaan Retribusi Pasar telah banyak dilakukan, antara lain adalah:

1. Tatik Yuliningsih (2002) melakukan penelitian yang disusun dalam bentuk skripsi dengan judul “**Analisis Efektifitas Pemungutan Retribusi Pasar di Kabupaten Purbalingga**”. Penelitian ini menggunakan analisis

efektifitas dan elastisitas retribusi pasar terhadap PDRB. Perhitungan potensi dan perhitungan efektivitas yang digunakan adalah kios, los, dan halaman / pelataran, kesimpulan dari penelitian tersebut adalah Penerimaan retribusi pasar Kabupaten Purbalingga selama tahun 1997/ 1998-2000 belum efektif, ini terlihat dari angka efektivitas pungutan retribusi pasar yang masih di bawah angka 60 persen setiap tahunnya. Sedangkan elastisitas penerimaan pasar terhadap PDRB tahun 1998/ 1999-2000 menunjukkan hubungan yang inelastis dimana laju pertumbuhan PDRB yaitu sebesar 0,53 persen dan 0,24 persen, tahun 2001 mempunyai sifat elastisitas dimana laju pertumbuhan penerimaan retribusi lebih besar dibandingkan dengan laju pertumbuhan PDRB yaitu sebesar 1,34 persen dan 6,73 persen.

2. Gesit Purnamasari, (2006) melakukan penelitian yang disusun dalam bentuk skripsi dengan judul **“Analisis Penerimaan Retribusi Pasar Dalam Upaya Meningkatkan PAD di Kabupaten Temanggung”**. Penelitian ini menggunakan analisis efektifitas dan potensi terhadap peningkatan PAD. Perhitungan potensi dan perhitungan efektivitas yang digunakan adalah Luas pasar, tarif pasar, periode pemungutan, realisasi penerimaan retribusi pasar, potensi retribusi pasar. kesimpulan dari penelitian tersebut adalah Penerimaan retribusi pasar Kabupaten Temanggung selama tahun anggaran 2000-2004 belum efektif. Ini terlihat dari angka efektivitas pemungutan retribusi pasar yang masih di bawah angka 60 persen setiap tahunnya.

3. Bagus Santoso, (1995) melakukan penelitian yang disusun dalam bentuk skripsi dengan judul **“Retribusi Pasar sebagai Pendapatan Asli Daerah di Kabupaten Sleman”**. Tulisan Bagus Santoso ini merupakan evaluasi peran retribusi pasar terhadap PAD di Kabupaten Sleman sebagai salah satu proyek percontohan otonomi daerah. Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah: Menunjukkan bahwa Pasar Sleman mempunyai persentase perbandingan realisasi dan potensi yang tertinggi (62,83%) dan Pasar Sambilegi mempunyai persentase yang terendah (34,15%), Seluruh penerimaan retribusi daerah menurun dari 28,92% (tahun 1998/1989) menjadi 26,72% (tahun 1991/1992). Sedangkan persentase penerimaan retribusi pasar meningkat dari 26,21% (tahun 1998/1989) menjadi 36,02% (tahun 1991/1992).
4. Arizaldy Ferdinan (2009) melakukan penelitian yang disusun dalam bentuk skripsi dengan judul **“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Penerimaan Retribusi Pasar Di Kota Yogyakarta”**. Penelitian Arizaldy Ferdinan bertujuan untuk menentukan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi efektivitas penerimaan retribusi pasar di Kota Yogyakarta, penelitian ini juga menganalisis tingkat efektivitas dan menghitung potensi pasar, sedangkan kesimpulan dari penelitian ini adalah: Penerimaan retribusi pasar Kota Yogyakarta selama tahun anggaran 2000-2004 belum efektif. Ini terlihat dari angka efektivitas pemungutan retribusi pasar yang masih di bawah angka 60 persen setiap tahunnya.

5. Caroline (2005) melakukan penelitian yang disusun dalam bentuk tesis dengan judul **“Analisis Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar di Kota Salatiga”**. Penelitian ini bertujuan untuk melihat kinerja penerimaan retribusi pasar dan merumuskan suatu strategi dengan analisis SWOT, adapun hasil dari penelitian ini adalah: Pada tahun 2001 dan di tahun 2004 elastisitas penerimaan retribusi Kios, Los, dan PKL terhadap Jumlah pedagang Kios, Los, dan PKL adalah bersifat elastis yaitu 1,47% (tahun 2001) dan 1,81% (tahun 2004) sedang kan pada tahun 2002 dan 2003 bersifat inelastis yaitu 0,13% (tahun 2002) dan 0,24% (tahun 2003). Pada tahun 2001 elastisitas penerimaan retribusi Kios, Los, dan PKL terhadap Luas Kios, Los, dan PKL bersifat elastis yaitu 1,24% (tahun 2001), sedangkan pada tahun 2002-2004 bersifat inelastis yaitu 0,22% (tahun 2002), 0,25% (tahun 2003), dan 0,90% (tahun 2004). Hasil analisis SWOT diperoleh simpulan bahwa prioritas *pertama* adalah peningkatan kualitas aparat / SDM yang profesional, *kedua* menata kawasan perdagangan, *ketiga* menciptakan Kota Satelit Salatiga sebagai kota perdagangan. Ketiganya adadalah strategi dari S-O. Stretegi W-O adalah menciptakan Kota salatiga sebagai kawasan yang menarik untuk aktivitas regional, strategi S-T adalah meningkatkan investasi perdagangan.
6. Susanto (2006) melakukan penelitian yang disusun dalam bentuk Kertas Kerja Perorangan (KKP) dengan judul **“Rencana Kerja Peningkatan Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Oleh Kantor Pengelolaan Pasar Daerah Kabupaten Demak”**. Penelitian ini bertujuan untuk

meningkatkan penerimaan retribusi pasar dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja penerimaan retribusi pasar dan merumuskan suatu strategi dengan analisis SWOT, adapun hasil dari penelitian ini adalah: ada dua faktor yang mempengaruhi kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak yaitu faktor eksternal (EFE) dan faktor internal (IFE). Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman, adapun *critical success factor* peluang dan ancaman sebagai berikut:

Peluang:

- Adanya paguyuban pedagang pasar yang mendukung kegiatan pasar.
- Adanya pedagang yang berjualan setiap hari.
- Adanya koordinasi yang baik antar instansi terkait.

Ancaman:

- Kurangnya kesadaran pedagang membayar retribusi sesuai tarif Perda.
- Banyaknya kios / los yang tidak digunakan sebagaimana fungsinya.
- Adanya supermarket di sekitar pasar.

Sedangkan Faktor eksternal terdiri dari kekuatan dan kelemahan, adapun *critical success factor* kekuatan dan kelemahan sebagai berikut:

Kekuatan:

- Adanya dukungan dari pimpinan.
- Adanya petugas pemungut retribusi pasar.
- Adanya kewenangan mengelola pasar.

Kelemahan:

- Rendahnya motivasi kerja petugas pemungut retribusi.
- Kurangnya pengawasan terhadap petugas pemungut retribusi.
- Kurang akuratnya data pedagang pasar.

**Tabel 2.3**  
**Rangkuman Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Judul	Metodologi	Hasil
1	Analisis Efektifitas Pemungutan Retribusi Pasar di Kabupaten Purbalingga (Tatik Yuliningsih, 2002)	<p>Variabel yang digunakan: Luas pasar, tarif pasar, periode pemungutan, realisasi penerimaan retribusi pasar, potensi retribusi pasar, PDRB</p> <p>Analisis yang digunakan: - Analisis Efektivitas <math display="block">\frac{\text{Realisasi penerimaan retribusi pasar}}{\text{Potensi retribusi pasar}} \times 100\%</math> - Analisis Elastisitas <math display="block">\frac{\text{Persentasi perubahan penerimaan retribusi pasar}}{\text{Persentasi perubahan PDRB}}</math></p>	<p>- Penerimaan retribusi pasar Kabupaten Purbalingga selama tahun 1997/ 1998-2000 belum efektif, ini terlihat dari angka efektivitas pungutan retribusi pasar yang masih di bawah angka 60 persen setiap tahunnya.</p> <p>- Elastisitas penerimaan pasar terhadap PDRB tahun 1998/ 1999-2000 menunjukkan hubungan yang inelastis dimana laju pertumbuhan PDRB yaitu sebesar 0,53 persen dan 0,24 persen, tahun 2001 mempunyai sifat elastisitas dimana laju pertumbuhan penerimaan retribusi lebih besar dibandingkan dengan laju pertumbuhan PDRB yaitu sebesar 1,34 persen dan 6,73 persen.</p>
2	Analisis Penerimaan Retribusi Pasar Dalam Upaya Meningkatkan PAD di Kabupaten Temanggung (Gesit Purnamasari, 2006)	<p>Variabel yang digunakan: Luas pasar, tarif pasar, periode pemungutan, realisasi penerimaan retribusi pasar, potensi retribusi pasar.</p> <p>Alat analisis: - Analisis potensi: <math display="block">Pt = \sum_{I=1}^n \{(LsKxTrKxWt) + (LsLxTrL \times Wt) + (LsDxTrDxWt) + (LsT \times TrT \times Wt)\}</math> - Analisis Efektivitas <math display="block">\frac{\text{Realisasi penerimaan retribusi pasar}}{\text{Potensi retribusi pasar}} \times 100\%</math></p>	<p>-Penerimaan retribusi pasar Kabupaten Temanggung selama tahun anggaran 2000-2004 belum efektif. Ini terlihat dari angka efektivitas pemungutan retribusi pasar yang masih di bawah angka 60 persen setiap tahunnya.</p>

3	Retribusi Pasar sebagai Pendapatan Asli Daerah di Kabupaten Sleman (Bagus Santoso, 1995)	<p>Variabel yang digunakan: Keramaian pasar, fasilitas perdagangan, pemungutan tarif retribusi pasar</p> <p>Analisis yang digunakan: - Analisis Efektivitas</p> $\frac{\text{Realisasi penerimaan retribusi pasar}}{\text{Potensi retribusi pasar}} \times 100\%$ <p>-Elastisitas penerimaan, mengukur kepekaan perubahan suatu variabel karena perubahan variabel lainnya. - Elastisitas PAD dan retribusi, mengukur persentase perubahan PAD serta retribusi karena persentase perubahan dasar penerimaan yaitu PDRB.</p>	<p>-Menunjukkan bahwa Pasar Seleman mempunyai persentase perbandingan realisasi dan potensi yang tertinggi (62,83%) dan Pasar Sambilegi mempunyai persentase yang terendah (34,15%).</p> <p>-Seluruh penerimaan retribusi daerah menurun dari 28,92% (tahun 1998/1989) menjadi 26,72% (tahun 1991/1992). Sedangkan persentase penerimaan retribusi pasar meningkat dari 26,21% (tahun 1998/1989) menjadi 36,02% (tahun 1991/1992)</p>
4	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Penerimaan Retribusi Pasar Di Kota Yogyakarta (Arizaldy Ferdinan, 2009)	<p>Variabel yang digunakan: Luas pasar, tarif pasar, periode pemungutan, realisasi penerimaan retribusi pasar, potensi retribusi pasar.</p> <p>Alat analisis:</p> <p>-Analisis potensi:</p> $Pt = \sum_{I=1}^n \{(LsKxTrKxWt) + (LsLxTrL xWt) + (LsDxTrDxWt) + (LsT x TrT x Wt)\}$ <p>- Analisis Efektivitas</p> $\frac{\text{Realisasi penerimaan retribusi pasar}}{\text{Potensi retribusi pasar}} \times 100\%$	<p>Penerimaan retribusi pasar Kota Yogyakarta selama tahun anggaran 2000-2004 belum efektif. Ini terlihat dari angka efektivitas pemungutan retribusi pasar yang masih di bawah angka 60 persen setiap tahunnya</p>

5	<p>Analisis Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar di Kota Salatiga (Caroline, 2005)</p>	<p>Variabel yang digunakan: Target dan realisasi penerimaan retribusi pasar pada periode tertentu, biaya pemunggutan retribusi, jumlah pedagang Kios, los dan PKL, Tarif, Potensi, Analisis yang digunakan: - SWOT(Streangth, Weakness, Opportunity, and threats) - Analisis Efektivitas <u>Realisasi penerimaan retribusi pasar</u> X 100% Potensi retribusi pasar - Analisis Efisiensi <u>Biaya pemunggutan retribusi</u> X 100% Realisasi penerimaan retribusi pasar - Analisis Elastisitas <u>Persentasi perubahan penerimaan retribusi pasar</u> Persentasi perubahan PDRB</p>	<p>- Pada tahun 2001 dan di tahun 2004 elastisitas penerimaan retribusi Kios, Los, dan PKL terhadap Jumlah pedagang Kios, Los, dan PKL adalah bersifat elastis yaitu 1,47% (tahun 2001) dan 1,81% (tahun 2004) sedang kan pada tahun 2002 dan 2003 bersifat inelastis yaitu 0,13% (tahun 2002) dan 0,24% (tahun 2003). - Pada tahun 2001 elastisitas penerimaan retribusi Kios, Los, dan PKL terhadap Luas Kios, Los, dan PKL bersifat elastis yaitu 1,24% (tahun 2001), sedangkan pada tahun 2002-2004 bersifat inelastis yaitu 0,22% (tahun 2002), 0,25% (tahun 2003), dan 0,90% (tahun 2004). - Hasil analisis SWOT diperoleh simpulan bahwa prioritas pertama adalah peningkatan kualitas aparat / SDM yang profesional, kedua menata kawasan perdagangan, ketiga menciptakan Kota Satelit Salatiga sebagai kota perdagangan. Ketiganya adadalah strategi dari S-O. Stretegi W-O adalah menciptakan Kota salatiga sebagai kawasan yang menarik untuk aktivitas regional, strategi S-T adalah meningkatkan investasi perdagangan.</p>
---	--	---	--

6	<p>Rencana Kerja Peningkatan Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Oleh Kantor Pengelolaan Pasar Daerah Kabupaten Demak (Susanto, 2006)</p>	<p>Variabel yang digunakan:  Target dan realisasi penerimaan retribusi pasar pada periode tertentu, jumlah pedagang Kios, los dan PKL, Tarif,  Analisis yang digunakan:  - SWOT(Streangth, Weakness, Opportunity, and threats)</p>	<p>Ada dua faktor yang mempengaruhi kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal dan internal terdiri dari peluang dan ancama, kekuatan dan kelemahan adapun <i>critical success factor</i> peluang, ancama, kekuatan, dan kelemahan sebagai berikut:  Peluang:  Adanya paguyuban pedagang pasar yang mendukung kegiatan pasar, adanya pedagang yang berjualan setiap hari, dan adanya koordinasi yang baik antar instansi terkait.  Ancaman:  Kurangnya kesadaran pedagang membayar retribusi sesuai tarif Perda, banyaknya kios / los yang tidak digunakan sebagaimana fungsinya, adanya supermarket di sekitar pasar.  Kekuatan:  Adanya dukungan dari pimpinan, adanya petugas pemungut, adanya kewenangan mengelola pasar.  Kelemahan:  Rendahnya motivasi kerja petugas pemungut, kurangnya pengawasan terhadap petugas pemungut re, kurang akuratnya data pedagang pasar.</p>
---	--	--	--

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Pelaksanaan pemerintah hanya dapat dilaksanakan dengan adanya beberapa unsur pendukung salah satunya adalah tersedianya dana memadai. Menurut H. Mustaqiem (2008) tanpa didukung dana semua program pemerintah tidak dapat dilaksanakan dan itu berarti fungsi pemerintah dalam suatu negara tidak berjalan secara optimal. Demikian juga dengan pelaksanaan otonomi daerah telah membuat dampak positif yaitu paling tidak dari sudut peningkatan sikap kemandirian daerah dalam usaha menggali sumber-sumber penerimaan daerah. Melihat kondisi seperti ini daerah harus berupaya untuk mencukupi kebutuhannya dan karenanya mulai memperhatikan upaya-upaya kemungkinan meningkatkan kemandirian kemampuan keuangan yang bersumber dari daerah. Misalnya dari penerimaan potensial dari penerimaan retribusi pasar, yang merupakan salah satu sumber pendapatan yang kontribusinya sangat penting dalam menunjang PAD. Retribusi pasar juga merupakan sumber-sumber pendapatan yang sepenuhnya dapat direncanakan realisasinya dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas penerimaan retribusi pasar.

Menurut Mardiasmo (dalam Caroline, 2005) di dalam pengelolaan anggaran daerah Kabupaten / Kota haruslah berorientasi pada pencapaian hasil atau sering disebut dengan nama kinerja. Dari kinerja tersebutlah mencerminkan adanya tingkat efisiensi dan efektifitas. Kondisi faktual yang ada mengindikasikan kurang baiknya kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak ini dapat dilihat pada tahun

2006 dan 2007 realisasi penerimaan retribusi pasar tidak mampu mencapai targetnya. Untuk melihat kinerja penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak dapat dilihat dari tingkat efisiensi dan efektivitasnya, dengan begitu dapat dirumuskan strategi untuk menciptakan dan meningkatkan penerimaan retribusi pasar melalui analisis SWOT.

Penelitian ini lebih melihat kesis mikro dalam pengertian *critical success factor* EFE (*External Factor Evaluation*) dan IFE (*Internal Factor Evaluation*) yang digunakan merupakan pengembangan dari faktor-faktor utama yang mempengaruhi penerimaan retribusi pasar. Faktor-faktor yang mempengaruhi retribusi pasar menurut Soejamto (dalam Caroline, 2005) adalah sebagai berikut : subjek dan objek retribusi, tarif retribusi, dan prinsip pemungutan retribusi. Adapun faktor eksternal dan internal sebagai berikut:

EFE (*External Factor Evaluation*)

1. Peluang

Adanya peran paguyuban pedagang pasar yang mendukung pembayaran retribusi, jumlah pedagang yang berjualan setiap hari di pasar, dan adanya koordinasi yang baik antar instansi terkait.

2. Ancaman

Kurangnya kesadaran pedagang membayar retribusi sesuai tarif Perda, banyaknya kios / los yang tidak digunakan sebagaimana fungsinya, dan jumlah supermarket di sekitar pasar.

IFE (*Internal Factor Evaluation*)

1. Kekuatan

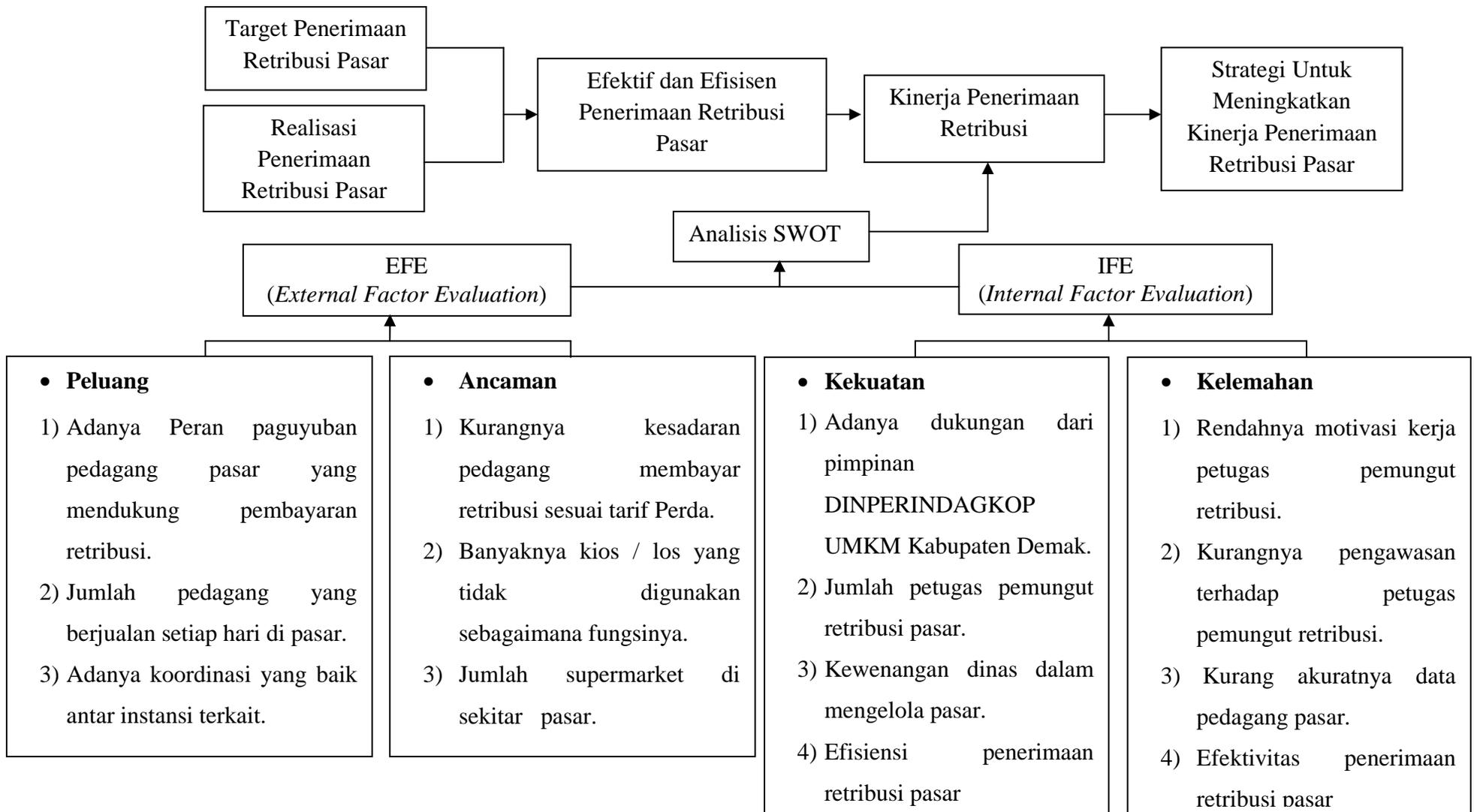
Adanya dukungan dari pimpinan DINPERINDAGKOP UMKM Kabupaten Demak, jumlah petugas pemungut retribusi pasar, kewenangan dinas dalam mengelola pasar, Efisiensi penerimaan retribusi pasar.

2. Kelemahan

Rendahnya motivasi kerja petugas pemungut retribusi, kurangnya pengawasan terhadap petugas pemungut retribusi, dan kurang akuratnya data pedagang pasar, Efektivitas penerimaan retribusi pasar.

Gambar 2.3

Kerangka Pemikiran Teoritis



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Definisi Operasional Variabel**

Variabel penelitian dan definisi operasional yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Realisasi penerimaan kios, los, dan dasaran terbuka adalah penerimaan retribusi pasar yang diperoleh dari kios, los, dan dasaran terbuka. yang terrealisasi tahun tertentu. Diukur dalam rupiah.
- b. Jumlah pedagang adalah jumlah pedagang yang menempati kios, los, dan dasaran terbuka di pasar Kabupaten Demak. Diukur dalam orang.
- c. Luas pasar adalah luas pasar yang digunakan oleh pedagang yang menempati kios, los, dan dasaran terbuka di Kabupaten Demak. Diukur dalam m<sup>2</sup>.
- d. SWOT kinerja penerimaan retribusi pasar Kabupaten Demak terdiri dari faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal. Faktor strategi internal meliputi kekuatan dan kelemahan. Sedangkan faktor strategi eksternal terdiri dari peluang dan ancaman.
- e. Kekuatan adalah merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dikendalikan oleh atau tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibandingkan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya, Robinson (2008), meliputi: 1) Adanya dukungan dari

pimpinan DINPERINDAGKOP UMKM Kabupaten Demak. 2) Jumlah petugas pemungut retribusi pasar. 3) Kewenangan dinas dalam mengelola pasar. 4) Efisiensi penerimaan retribusi pasar.

- f. Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya atau kapabilitas suatu perusahaan relatif terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan peanggan secara efektif, Robinson (2008), meliputi: 1) Rendahnya motivasi kerja petugas pemungut retribusi. 2) Kurangnya pengawasan terhadap petugas pemungut retribusi. 3) Kurang akuratnya data pedagang pasar. 4) Efektivitas penerimaan retribusi pasar.
- g. Peluang adalah merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan, Robinson (2008), meliputi: 1) Adanya Peran paguyuban pedagang pasar yang mendukung pembayaran retribusi. 2) Jumlah pedagang yang berjualan setiap hari di pasar. 3) Adanya koordinasi yang baik antar instansi terkait.
- h. Ancaman adalah situasi utama yang tidak menguntungkan dalam suatu lingkungan, Robinson (2008) meliputi: 1) Kurangnya kesadaran pedagang membayar retribusi sesuai tarif Perda. 2) Banyaknya kios / los yang tidak digunakan sebagaimana fungsinya. 3) Jumlah supermarket di sekitar pasar

## 3.2 Jenis dan Sumber Data

### 3.2.1 Data Primer

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati, dan dicatat untuk pertama kalinya (Marzuki, 1995). Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari responden melalui daftar pertanyaan yang diajukan kepada responden guna memperoleh data tanggapan responden tentang faktor strategi internal dan eksternal. Adapun data sebagai berikut:

EFE (*External Factor Evaluation*)

#### 3. Peluang

- Adanya peran paguyuban pedagang pasar yang mendukung pembayaran retribusi.
- Jumlah pedagang yang berjualan setiap hari di pasar.
- Adanya koordinasi yang baik antar instansi terkait.

#### 4. Ancaman

- Kurangnya kesadaran pedagang membayar retribusi sesuai tarif Perda.
- Banyaknya kios / los yang tidak digunakan sebagaimana fungsinya.
- Jumlah supermarket di sekitar pasar.

### IFE (*Internal Factor Evaluation*)

#### 3. Kekuatan

- Adanya dukungan dari pimpinan DINPERINDAGKOP UMKM Kabupaten Demak.
- Jumlah petugas pemungut retribusi pasar.
- Kewenangan dinas dalam mengelola pasar.
- Efisiensi penerimaan retribusi pasar.

#### 4. Kelemahan

- Rendahnya motivasi kerja petugas pemungut retribusi.
- Kurangnya pengawasan terhadap petugas pemungut retribusi.
- Kurang akuratnya data pedagang pasar.
- Efektivitas penerimaan retribusi pasar.

### **3.2.2 Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti (Marzuki, 1995). Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari berbagai penerbitan pemerintah pusat dan daerah seperti BPS Propinsi Jawa Tengah, Bappeda Kabupaten Demak, DPKKD Kabupaten Demak, dan DINPERINDAGKOP UMKM Kabupaten Demak.

Ketersediaan data merupakan suatu hal yang mutlak dipenuhi dalam suatu penelitian ilmiah. Jenis data yang tersedia harus disesuaikan dengan kebutuhan dalam

suatu penelitian. Penelitian ini bersifat studi kasus dengan menentukan lokasi penelitian di Kabupaten Demak. Adapun data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Luas efektif kios, los, dan dasaran terbuka (dalam satuan m<sup>2</sup>).
2. Target dan Realisasi penerimaan retribusi pasar yang ada di Kabupaten Demak tahun 2006-2009 (dalam satuan rupiah).
3. Jumlah pedagang pasar di Kabupaten Demak tahun 2006-2009 (dalam satuan orang).
4. Jumlah petugas pemungut retribusi pasar di Kabupaten Demak tahun 2006-2009 (dalam satuan orang).
5. Potensi penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak tahun 2006-2009 (dalam satuan rupiah).
6. Biaya pemungutan retribusi pasar di Kabupaten demak tahun 2006-2009 (dalam satuan rupiah).

### **3.3 Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel**

Metode sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* dengan *sample* yang diambil adalah *stake holder* yaitu para ketua paguyuban pedagang, petugas pemungut retribusi pasar, Dinas Pasar selaku instansi yang mengelola penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Demak.

Jumlah responden yang akan diambil berjumlah 50 orang yaitu terdiri dari 20 pedagang setiap pasar, 20 orang petugas pemungut retribusi pasar, dan 10 orang pengelola pasar Kabupaten Demak, dalam hal ini Dinas Pasar Kabupaten Demak, seperti terlihat pada Tabel 3.1, dan Tabel 3.2.

**Tabel 3.1**  
**Jumlah Responden Pedagang Pasar dan Petugas Pemungut Retribusi Pasar (Orang)**

<b>No</b>	<b>Nama Pasar</b>	<b>Pedagang</b>	<b>Petugas Pemungut Retribusi Pasar</b>
1	Bintoro	1	1
2	Buyaran	1	1
3	Mranggen	1	1
4	Sayung	1	1
5	Karanganyar	1	1
6	Jebor	1	1
7	Gebang	1	1
8	Wedung	1	1
9	Sriwulan	1	1
10	Wonosalam	1	1
11	Gading	1	1
12	Brambang	1	1
13	Gablok	1	1
14	Wonopolo	1	1
15	Gajah	1	1
16	Guntur	1	1
17	Hw. Banjarsari	1	1
18	Hw. Mranggen	1	1
19	Spd. Mranggen	1	1
20	Ganepo	1	1
<b>Jumlah</b>		<b>20</b>	<b>20</b>

**Tabel 3.2**  
**Jumlah Responden Petugas Pengelola DINPERINDAGKOP UMKM**  
**Kabupaten Demak**  
**(Orang)**

<b>No</b>	<b>Jabatan</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
1	Pembina Tingkat I (Kepala DINPERINDAGKOP UMKM)	1
2	Kepala Bid. Pegelolaan Pasar	1
3	Kepala Sek. Sarana dan Prasarana	1
4	Kepala Sek. Ketertiban dan Kebersihan	1
5	Kepala Sek. Pendapatan dan Ketenagaan	1
6	Kepala Pasar Daerah Wilayah I / Kepala UPTD I	1
7	Kepala Pasar Daerah Wilayah II / Kepala UPTD II	1
8	Kepala Pasar Daerah Wilayah III / Kepala UPTD III	1
9	Kepala Pasar Daerah Wilayah IV / Kepala UPTD IV	1
10	Kepala Pasar Daerah Wilayah v // Kepala UPTD V	1
<b>Jumlah</b>		10

### **3.4 Metode Analisis**

Di dalam penelitian ini digunakan dua analisis yaitu analisis kualitatif.

Adapun masing-masing dari pengertian tersebut adalah sebagai berikut:

#### **3.4.1 Analisis Kualitatif**

Analisis kualitatif merupakan analisis data yang tidak memerlukan pengujian hipotesis dan statistik tetapi berdasarkan pendapat dan pikiran yang diperoleh dari hasil jawaban-jawaban responden atas beberapa pertanyaan yang diberikan dan disajikan dalam bentuk tabel frekuensi sebagai pendukung hasil dari analisis kuantitatif. Dalam analisis kualitatif di sini disajikan perhitungan Efisiensi Penerimaan Retribusi Pasar dan Efektifitas Penerimaan Retribusi Pasar.

### 3.4.1.1 Efisiensi Penerimaan Retribusi Pasar

Efisiensi penerimaan retribusi pasar dapat diperoleh melalui perbandingan antara realisasi penerimaan dengan biaya pemungutan yang dikeluarkan. Efisiensi dapat tercapai apabila nilainya kurang dari 40%, sehingga apabila biaya yang dikeluarkan lebih kecil dari penerimaan yang di peroleh maka akan tercapai efisiensi (Devas CN, 1989).

Rumus efektivitas menggunakan formula perhitungan menurut Devas CN (1989), efektivitas dihitung dengan rumus:

$$\text{Efisiensi} = \frac{\text{Biaya Pemungutan Retribusi}}{\text{Realisasi Penerimaan Retribusi}} \times 100\%$$

### 3.4.1.2 Efektivitas Retribusi Pasar

Efektivitas retribusi mengukur hubungan antara hasil pungutan retribusi dan potensi hasil retribusi, dengan anggapan semua wajib retribusi membayar retribusi masing-masing, dan membayar seluruh retribusi terhutang masing-masing. Efektivitas yang tinggi akan tampak jika hasil dari penerimaan retribusi daerah berkisar di atas 60% dari seluruh potensinya, Devas CN (1989). Semakin besar nilai efektivitasnya menggambarkan semakin baiknya administrasi dan sistem pungutan retribusi.

Rumus efektivitas menggunakan formula perhitungan menurut Devas CN (1989), efektivitas dihitung dengan rumus:

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi penerimaan retribusi pasar}}{\text{Potensi retribusi pasar}} \times 100\%$$

### 3.4.2 Analisis SWOT Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang dan Ancaman dengan faktor internal Kekuatan dan Kelemahan (Freddy Rangkuti, 1997).

#### A. Penjelasan Matriks IFE dan EFE

##### 1. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Matriks IFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal Dinas Pasar Kabupaten Demak yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dianggap penting. Data informasi aspek internal Dinas Pasar Kabupaten Demak dapat digali dari beberapa fungsional kegiatan usaha, misalnya dari aspek manajemen, keuangan, SDM, pemasaran, sistem informasi, dan aspek operasi

## Tahapan Kerja

Pada prinsipnya tahapan kerja matriks IFE sama dengan matriks EFE.

- a. Membuat daftar *critical success factor* untuk aspek internal yang mencakup perihal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).
- b. Menentukan bobot (*weight*) dari *critical success factor* tadi dengan skala yang lebih tinggi bagi prestasi tinggi dan begitu pula sebaliknya. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0. Nilai bobot dicari dan dihitung berdasarkan rata-rata kondisi pasar yang bersangkutan. Nilai bobot adalah:

0,20 atau 20% : Kuat atau tinggi

0,15 atau 15% : Diatas rata-rata

0,10 atau 10% : Rata-rata

0,05 atau 5% : Dibawah rata-rata

- c. Menentukan *rating* setiap *critical success factor* antara 1 sampai 4, dimana:

1 = sangat lemah,

2 = tidak begitu lemah,

3 = cukup kuat,

4 = sangat kuat.

Jadi, *rating* mengacu pada kondisi Dinas Pasar Kabupaten Demak, sedangkan bobot mengacu pada masing-masing pasar dimana berada.

- d. Mengalikan nilai bobot dengan nilai ratingnya dari masing-masing faktor untuk menentukan nilai skornya.

Jumlahkan semua skor untuk mendapatkan skor total Dinas Pasar Kabupaten Demak yang dinilai. Nilai rata-rata 2,5. Jika nilai dibawah 2,5 menandakan secara internal, Dinas Pasar Kabupaten Demak adalah lemah, sedangkan nilai diatas 2,5 menunjukkan posisi internal yang kuat.

Sedangkan untuk pembobotan efektivitas penerimaan retribusi pasar dan efisiensi penerimaan retribusi pasar adalah sebagai berikut:

0,20 atau 20% : Sangat efektif dan efisien.

0,15 atau 15% : Cukup efektif dan efisien.

0,10 atau 10% : kurang efektif dan efisien.

0,05 atau 5% : Sangat tidak efektif dan efisien.

Untuk pemberian *rating* pada penerimaan retribusi pasar dan efisiensi penerimaan retribusi pasar adalah sebagai berikut:

1 = sangat lemah,

2 = tidak begitu lemah,

3 = cukup kuat,

4 = sangat kuat.

## **2. Matriks *External Factor Evaluation* (EFE)**

Matriks EFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal. Data eksternal dikumpulkan untuk menganalisa hal-hal menyangkut persoalan ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan politik, pemerintahan, hukum, teknologi. Hal

ini penting karena faktor eksternal berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung terhadap kegiatan usaha.

### **Tahapan Kerja**

- a. Membuat daftar *critical success factor* (faktor-faktor yang mempunyai dampak penting pada kesuksesan atau kegagalan usaha) untuk aspek eksternal yang mencakup perihal *opportunities* (peluang) dan *threats* (ancaman).
- b. Menentukan bobot (*weight*) dari *critical success factor* tadi dengan skala yang lebih tinggi bagi prestasi tinggi dan begitu pula sebaliknya. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0. Nilai bobot dicari dan dihitung berdasarkan rata-rata kondisi pasar yang bersangkutan.
- c. Menentukan rating setiap *critical success factor* antara 1 sampai 4, dimana:
  - 1 = di bawah rata-rata,
  - 2 = rata-rata,
  - 3 = di atas rata-rata,
  - 4 = sangat bagus.
- d. Rating ditentukan berdasarkan efektifitas strategi Dinas Pasar Kabupaten Demak.
- e. Mengkalikan nilai bobot dengan nilai ratingnya untuk mendapatkan skor semua *critical success factor*.
- f. Menjumlahkan semua skor untuk mendapatkan skor total Dinas Pasar Kabupaten demak yang dinilai. Skor total 4,0 mengindikasikan bahwa *stake*

*holder* merespon dengan cara yang luar biasa terhadap peluang-peluang yang ada dan menghindari ancaman-ancaman. Sementara itu, total skor sebesar 1,0 menunjukkan *stake holder* tidak dapat memanfaatkan peluang yang ada atau tidak dapat menghindari ancaman-ancaman eksternal.

## **B. Matriks TOWS / SWOT**

Matriks *Threats-Opportunity-Weaknesses-Strengths* (SWOT) merupakan *matching tool* yang penting untuk membantu para Kepala Dinas Pasar Kabupaten Demak untuk mengembangkan empat tipe strategi. Keempat tipe strategi yang dimaksud adalah:

- Strategi SO (*Strength-Opportunity*)
- Strategi WO (*Weaknesses-Opportunity*)
- Strategi ST (*Strength-Threats*)
- Strategi WT (*Weaknesses-Threats*)

Pada matriks SWOT menentukan *key success factors* untuk lingkungan eksternal dan internal merupakan bagian yang sulit sehingga dibutuhkan *judgement* yang baik. Sementara itu, tidak ada satupun *matching tool* yang dianggap paling baik.

- Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini menggunakan kekuatan internal untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar Dinas Pasar Kabupaten Demak. Jika Dinas Pasar Kabupaten Demak memiliki banyak kelemahan, mau tidak mau harus mengatasi kelemahannya agar

menjadi kuat. Sedangkan jika banyak menghadapi banyak ancaman maka harus berusaha menghindarinya dan berusaha berkonsentrasi pada peluang-peluang yang ada.

- Strategi WO (*Weaknesses-Opportunity*)

Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal Dinas Pasar Kabupaten Demak dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal.

- Strategi ST (*Strength-Threats*)

Melalui strategi ini diharapkan dapat menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal.

- Strategi WT (*Weaknesses-Threats*)

Strategi ini merupakan taktik bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman

### **Kerangka Kerja**

Matriks TOWS terdiri dari Sembilan sel. Ada empat sel untuk *key success factors*, empat sel untuk strategi dan satu sel yang selalu kosong (terletak disebelah kiri atas). Keempat sel strategi berlabelkan SO, WO, ST, dan WT yang dikembangkan melalui *key success factors* pada label yang berlabelkan S, W, O. dan T.

Secara lebih jelas, berikut ini adalah delapan tahap bagaimana penentuan strategi dibangun melalui matriks TOWS / SWOT. Tahapan yang dimaksud adalah:

1. Membuat daftar peluang eksternal
2. Membuat daftar ancaman eksternal
3. Membuat daftar kekuatan kunci internal
4. Membuat daftar kelemahan kunci internal
5. Mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi SO
6. Mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi WO
7. Mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi ST
8. Mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi WT.

**Tabel 3.3**  
**Matriks SWOT**

	IFE →	S-( <i>Strength</i> )	W-( <i>Weaknesses</i> )
	1 2 3		1 2 3
EFE ↓		Catatlah kekuatan-kekuatan internal	Catatlah kekuatan-kekuatan internal
	4 5		4 5
O-( <i>Opportunity</i> ) ↓		Strategi SO	Strategi WO
1 2 3			1 2 3
4 5 6 7		Daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada	Daftar untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada
	1 2 3		1 2 3
T-( <i>Threats</i> )		Strategi ST	Strategi WT
1 2 3			1 2 3
4 5 6		Daftar kekuatan untuk menghindari Ancaman	Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman
	4 5 6		4 5 6

Sumber: Husein Umar, 2001

### C. Matriks Internal-Eksternal (IE)

IE matriks bermanfaat memposisikan suatu SBU (Sentral Bisnis Unit) kedalam matriks yang terdiri dari 9 sel.

**Tabel 3.4**  
**Matriks Internal-Eksternal**

	Kuat 3,0-4,0	Rata-rata 2,0-2,99	Lemah 1,0-1,99		
4,0	3,0	2,0	1,0		
3,0	I	II	III	Tinggi	(3,0-4,0)
2,0	IV	V	VI	Sedang	(2,0-2,99)
1,0	VII	VIII	IX	Rendah	(1,0-1,99)
Sumber: Caroline, 2005					
	↓ <i>Hold and Maintain</i>				
			↓ <i>Harvest or Divest</i>		

IE matriks terdiri dari dua dimensi yaitu total skor dari matriks IFE pada sumbu X dan total skor dari EFE pada sumbu Y. Pada sumbu X dari matriks IE, skornya ada tiga, yaitu: 1,0-1,99 menyatakan posisi internal adalah lemah, skor 2,00-2,99 posisinya adalah rata-rata, dan skor 3,0-4,0 adalah kuat. Dengan cara yang sama, pada sumbu Y yang dipakai untuk matriks EFE, skor 1,0-1,99 adalah rendah, skor 2,0-2,99 adalah sedang, dan skor 3,0-4,0 adalah tinggi.

Matriks IE memiliki tiga implikasi strategi yang berbeda, yaitu:

1. SBU yang berada pada sel I, II, dan IV dapat digambarkan sebagai *Grow* dan *Build*. Strategi-strategi yang cocok bagi SBU ini adalah Strategi Intensif seperti *Market Penetration*, *Market Development*, dan *Product Development* atau strategi terintegrasi seperti *Backward Integration*, *Forward Integration* dan *Horizontal Integration*.

2. SBU yang berada pada sel III, V, dan VII paling baik dikendalikan dengan strategi-strategi *Hold* dan *Maintain*. Strategi-strategi yang cocok bagi SBU ini adalah *Market Penetration* dan *Product Development*.
3. SBU yang berada pada sel VI, VIII, dan IX dapat menggunakan strategi *Harvest* atau *Divestiture*.