

**SISTEM PERMODALAN PEDAGANG PASAR TALOK
DI KELURAHAN BACIRO KECAMATAN GONDOKUSUMAN
YOGYAKARTA DALAM PENGEMBANGAN USAHA**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Dakwah
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Strata Satu Pengembangan Masyarakat Islam**

Disusun Oleh :

**SUSDARISMAN
NIM : 04230048**

**Pembimbing :
Suyanto, S.Sos., M.Si**

**JURUSAN PENGEMBANGAN MASYARAKAT ISLAM
FAKULTAS DAKWAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2010

Nota Dinas Pembimbing

Suyanto S. Sos. M.Si

Dosen UIN Sunan Kalijaga

Hal : Skripsi Saudara
Susdarisman
NIM 04230048

Yogyakarta, Maret 2010

Kepada Yth.

Ketua jurusan Pengembangan
Masyarakat Islam UIN Sunan
Kalijaga Yogyakarta.
Di Yogyakarta

Assalamu'laikum Wr. Wb

Sesudah melakukan beberapa kali bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan dan setelah membaca skripsi tersebut dibawah ini:

Nama : Susdarisman

NIM : 04230048

Jurusan : Pengembangan Masyarakat Islam

Fakultas : Dakwah UIN Sunan Kalijaga

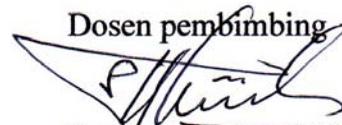
Judul Skripsi: Sistem permodalan Pedagang Pasar Talok Di Kelurahan
Baciro Kecamatan Gondokusuman Yogyakarta dalam
Pengembangan Usaha

Maka selaku pembimbing kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk di munaqosahkan.

Demikian mohon dimaklumi adanya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Dosen pembimbing



Suyanto, S. Sos. M.Si.
19660531 198801 1 001



DEPARTEMEN AGAMA RI
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
FAKULTAS DAKWAH
Jl. Marsda Adisucipto, Telepon (0274) 515856 Fax (0274) 552230
Yogyakarta 55221

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor : UIN.02/DD/PP.00.9/608 /2010

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul :

**SISTEM PERMODALAN PEDAGANG PASAR TALOK
DI KELURAHAN BACIRO KECAMATAN GONDOKUSUMAN YOGYAKARTA
DALAM PENGEMBANGAN USAHA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Susdarisman
NIM : 04230048
Telah dimunaqasyahkan pada : Rabu, 24 Maret 2010
Nilai Munaqasyah : A/B

dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga

TIM MUNAQASYAH :

Pembimbing

Suyanto, S.Sos.,M.Si.

NIP. 19660531 198801 1 001

Penguji I

Arif Maftuhin, M.Ag.,MAIS

NIP. 19740202 200112 1 002

Penguji II

Abdur Rozaki, S.Ag.,M.Si.

NIP.19750701 200501 1 007

Yogyakarta, 21 April 2010
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Fakultas Dakwah



Prof. Dr. H.M. Bahri Ghazali, MA

NIP. 19561123 198503 1 002

MOTTO

*Hidup adalah perjuangan untuk meraih mimpi – mimpi,
jangan pernah takut untuk bermimpi
Kegagalan adalah sukses yang tertunda,
hidupmu adalah mimpimu.*

PERSEMBAHAN

Karya ilmiah ini kupersembahkan kepada :

- ❖ Ayahanda dan Ibunda tercinta, atas ketulusan hati serta do'a restu, curahan kasih sayang, serta pengorbanan yang senantiasa mengiringi setiap langkah dan perjuangan ananda
- ❖ Istriku tercinta yang telah memberikan motivasi begitu dahsyat sehingga saya bisa melanjutkan perjuanganku
- ❖ Kakak – kakak ku serta adik yang telah mencurahkan kasih sayang dan perhatiannya
- ❖ Sahabat – sahabat seperjuangan di jurusan Pengembangan Masyarakat Islam
- ❖ Almamaterku yang selalu ku banggakan

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT karena berkat rahmat serta hidayah-Nya dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **SISTEM PERMODALAN PEDAGANG PASAR TALOK DI KELURAHAN BACIRO KECAMATAN GONDOKUSUMAN YOGYAKARTA DALAM PENGEMBANGAN USAHA**. Sholawat serta salam kita panjatkan pada junjungan Nabi Muhammad SAW, yang telah menunjukkan pada jalan kebenaran.

Dalam proses penulisan skripsi ini, tidak lepas bantuan, dorongan, bimbingan serta nasehat dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak – pihak yang telah berpartisipasi dalam menyelesaikan skripsi ini, terutama kepada :

1. Bapak Prof. Dr. HM. Bahri Ghazali, M.A., selaku Dekan Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Drs. Azis Muslim, M.Pd. selaku Ketua Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Suyanto, SSos., M.Si. selaku Dosen Pembimbing.
4. Bapak Sugiyo selaku sesepuh Pasar Talok juga sebagai Tokoh Masyarakat Baciro Yogyakarta.
5. Teman – teman Pengembangan Masyarakat Islam yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.
6. Semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang lebih baik atas semua yang telah diberikan.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, banyak terdapat kelemahan – kelemahan dan kesalahan –

kesalahan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna kesempurnaan skripsi ini. Berharap skripsi ini dapat bermanfaat dalam pengembangan masyarakat islam.

Yogyakarta, April 2010

Penulis

Susdarisman
04230048

ABSTRAKSI

Pembangunan nasional yang seharusnya memiliki fungsi untuk mensejahterakan rakyat dan memberdayakan masyarakat. Namun kenyataannya sungguh jauh dari cita-cita luhur. Ketidaktepatan antara cita-cita dan kenyataan menjadikan dampak negatif yang begitu nyata, pemerataan pembangunan yang dicita-citakan berubah menjadi sentralisasi pembangunan. Kesetaraan dalam kesejahteraan berubah menjadi kesenjangan yang semakin jauh antara strata kaya dan strata miskin.

Rakyat adalah pemilik negara ini, oleh karena itu pembangunan nasional seharusnya ditujukan untuk kemakmuran rakyat, ironisnya sepanjang sejarah pembangunan ekonomi di Indonesia, pencapaian pembangunan nasional lebih banyak dinikmati oleh segelintir orang. Rakyat hanya menjadi sumber daya murah yang sedikit menikmati hasil cucuran keringatnya. Pembangunan yang tidak berpihak kepada rakyat selama ini ternyata telah menimbulkan berbagai problema kompleks, seperti tingkat pengangguran yang tinggi, kemiskinan yang memprihatinkan, produktivitas dan kualitas tenaga kerja yang rendah, hingga banyak hancurnya usaha kecil dan menengah yang menjadi tumpuan rakyat.

Salah satu dari berbagai persoalan yang kita hadapi saat ini adalah nasib kelangsungan hidup para pedagang. Kondisi pedagang saat ini sangat memprihatinkan, karena situasi dan kondisi perekonomian bangsa kita saat ini yang kurang berpihak kepada rakyat, sehingga mengakibatkan melemahnya perekonomian Indonesia yang secara langsung berpengaruh kepada menurunnya daya beli masyarakat terhadap barang dan jasa yang diperdagangkan oleh para pedagang.

Salah satu solusi untuk memberdayakan ekonomi rakyat khususnya pedagang kecil ini adalah adanya akses dalam mendapatkan fasilitas finansial, seperti dari sektor perbankan. Sejauh ini alokasi kredit yang diberikan kepada bank-bank masuk ke sektor modern, yang secara relatif hanya sebagian kecil masyarakat menggelutinya. Disinilah peran pemerintah sangat dibutuhkan oleh rakyat ataupun pedagang kecil, bagaimana sektor perbankan yang diharapkan mampu memberikan uluran tangannya kepada rakyat kecil agar mereka juga dapat bersaing secara sportif dengan para pemain pasar modern, dengan memberikan kebijakannya untuk memberikan kredit bunga rendah ataupun tanpa bunga, serta melakukan peranannya sebagai pendamping pengembangan usaha kecil dengan tidak terlalu mempersulit akses masyarakat kecil untuk mendapatkan akses persyaratan mengajukan pinjaman kepada bank.

Sakripsi dengan judul Sistem Permodalan Pedagang Pasar Talok Di kelurahan Baciro Kecamatan Gondokusuman Yogyakarta Dalam pengembangan Usaha, mencoba untuk mengungkap hasil penelitian berkenaan dengan akses permodalan yang dilakukan oleh para pedagang Pasar Talok dalam perspektif pengembangan usaha. Serta melakukan analisis terhadap berbagai persoalan yang dihadapi oleh para pedagang Pasar Talok dalam menjalankan usahannya, dalam pembahasan penelitian ini akan disajikan secara runtut dan sistematis mencakup berbagai hal yang berkaitan dengan permodalan serta relatifitasnya dengan para pedagang, sehingga akan ditemukan pokok persoalan yang dihadapi oleh para pedagang serta solusi atas persoalannya tersebut sebagai langkah untuk melakukan pengembangan usahanya.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTO	iii
KATA PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii

BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah	3
C. Rumusan Masalah	11
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	11
E. Tinjauan Pustaka	12
F. Landasan Teori	15
G. Metode Penelitian	29
H. Sistematika Pembahasan	36

BAB II GAMBARAN UMUM PASAR TALOK

A. Letak Geografis dan Batas Wilayah	38
B. Keadaan Topografi dan Iklim.....	39

BAB III SISTEM PERMODALAN PEDAGANG PASAR TALOK DALAM PENGEMBANGAN USAHA

A. Sistem Permodalan	47
B. Bentuk - Bentuk Permodalan Para Pedagang di Pasar Talok	52
C. Pedagang Pasar Talok yang Menggunakan Modal Pinjaman	64

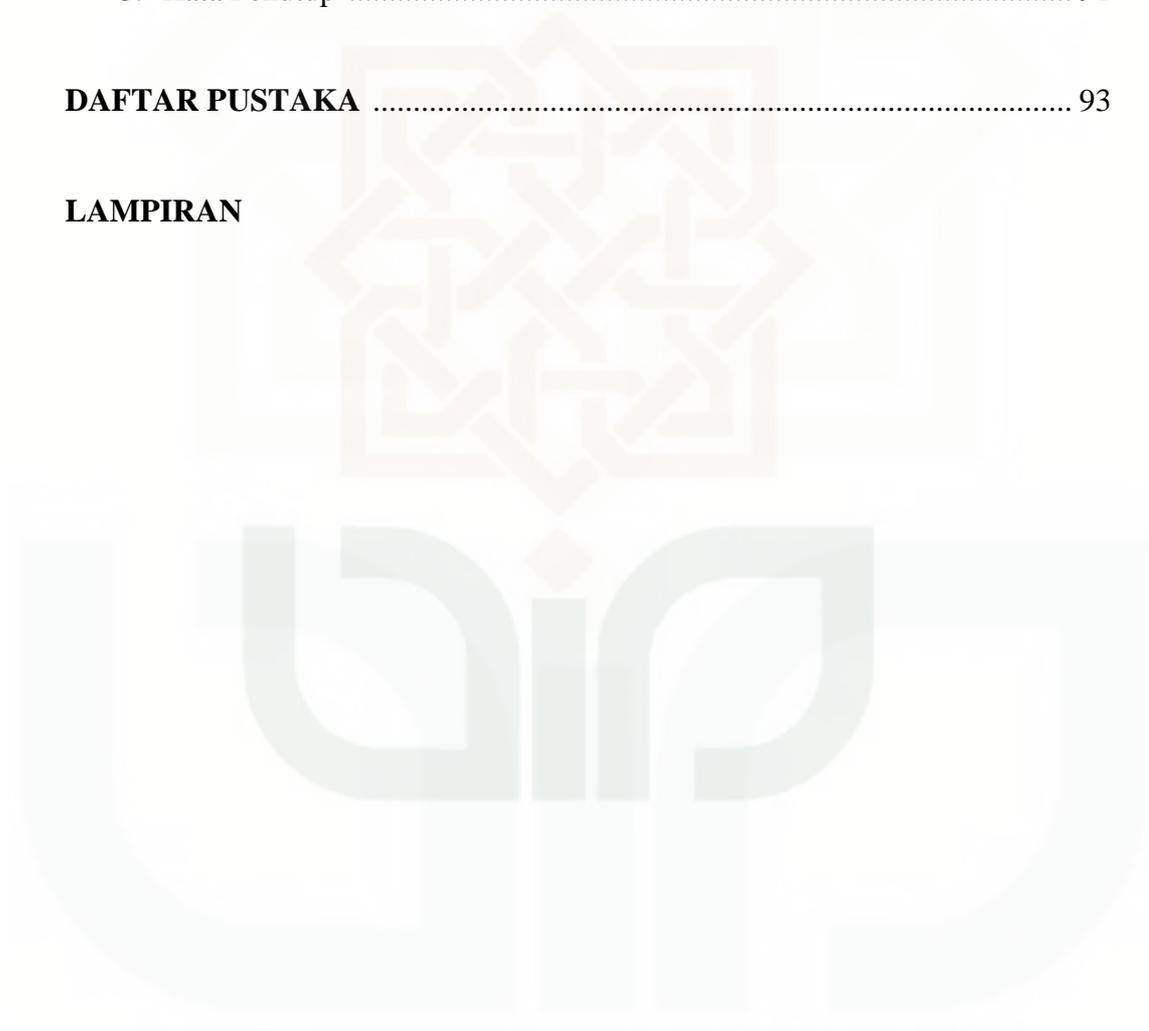
D. Dampak Sistem Permodalan Yang Diterapkan dan Prinsip-Prinsip Islam dalam Pengembangan Perekonomian Masyarakat	76
--	----

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan	88
B. Saran	89
C. Kata Penutup	91

DAFTAR PUSTAKA	93
-----------------------------	----

LAMPIRAN



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Judul skripsi ini adalah “Sistem Permodalan Pedagang Pasar Talok Kelurahan Baciro Kecamatan Gondokusuman Yogyakarta dalam Pengembangan Usaha”. Untuk mempertegas dan menghindari kemungkinan adanya kekeliruan dalam penafsiran terhadap judul skripsi tersebut, penulis memberikan beberapa kata kunci dan pengertian menyangkut substansi judul. Adapun penjelasan dimaksud meliputi:

1. Sistem Permodalan

Kata “sistem” berasal dari bahasa Inggris *system* yang berarti susunan, jalan, atau cara¹. Dalam pengertian lain yaitu *metode* atau *cara yang teratur untuk melakukan sesuatu*.² Sedangkan kata “permodalan” berasal dari kata modal, memiliki arti dasar yaitu *pokok usaha, saham, andil, capital*.³

Sehingga pengertian sistem permodalan yang penulis maksud dalam skripsi ini adalah cara yang dilakukan oleh para pedagang—dalam hal ini pedagang yang berada di pasar Talok—untuk mengakses atau mendapatkan modal untuk kelangsungan usaha dagang mereka.

¹ M. Echolls dan Hasan Sadily, *Kamus Inggris-Indonesia* (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2003) hlm. 215

² Maulana Ahmad, *Kamus Ilmiah Populer Lengkap* (Yogyakarta: Absolut, 2003), hlm. 480

³ *Ibid* .hlm. 316

Akses modal ini memungkinkan suatu hubungan atau relasi, di samping interaksi-interaksi lain dalam menggerakkan roda perekonomian skala mikro. Relasi yang dijalin bersifat timbal balik, dalam pengertian ada pihak yang secara langsung atau tidak langsung diuntungkan bahkan kemungkinan juga dirugikan. Hal ini bergantung kepada efektifitas dan efisiensi modal yang dijalankan.

2. Pasar

Pengertian pasar menurut Sukamto Retsohadi Pradjo adalah tempat pertemuan individu yang memungkinkan adanya faktor maupun barang dan jasa serta individu yang menawarkan faktor maupun barang dan jasa.⁴ Selanjutnya, yang dimaksud dengan pedagang pasar Talok dalam skripsi ini adalah orang yang melakukan aktivitas dagang yang bertempat di lokasi pasar Talok Gendeng, Kelurahan Baciro, Kecamatan Gondokusuman, Kotamadya Yogyakarta.

3. Pengembangan Usaha

Istilah “Pengembangan” berasal dari kata kembang yang berarti jenjang, bertambah, sedangkan kata “usaha” itu sendiri memiliki arti upaya: iktisar untuk mencapai suatu apa yang hendak ingin dicapai. Dan usaha dalam judul ini adalah usaha yang bergerak di bidang ekonomi, ekonomi berasal dari kata *oikos* dan *nomos*. *Oikos* adalah rumah tangga, dan *nomos* adalah mengatur, jadi ekonomi adalah mengatur rumah tangga

⁴ Pradjo Sukamto Retsohadi, *Ekonomika Publika*, (Yogyakarta:BP FE 2001) hlm. 5

yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup melalui tiga kegiatan utama, yaitu produksi, distribusi, dan konsumsi.⁵

Dalam skripsi ini pengertian dari pengembangan usaha dilihat dari sudut pandang pemberdayaan masyarakat atau yang lebih khusus bidang pemberdayaan ekonomi, maka berdasarkan pengertian tersebut pengembangan usaha adalah perbaikan jenjang atau kondisi ekonomi mengatur rumah tangga agar lebih baik dari sebelumnya.

Adapun pengertian dari judul skripsi “Sistem Permodalan Pedagang Pasar Talok Kelurahan Baciro Kecamatan Gondokusuman Yogyakarta dalam Pengembangan Usaha” adalah sistem atau cara yang digunakan oleh pedagang pasar Talok dalam mengakses modal yang mereka gunakan dalam usaha dagang mereka sebagai salah satu cara untuk mengembangkan usaha guna memperbaiki keadaan ekonomi menjadi lebih baik..

B. Latar Belakang Masalah

Ekonomi merupakan salah satu faktor penting yang berperan dalam kehidupan manusia. Karena itu ajaran Islam pun mengajarkan prinsip-prinsip dan norma yang harus diperhatikan dalam bidang ekonomi. Modal, tenaga kerja produk merupakan kebutuhan manusia dalam usaha memenuhi kebutuhannya kepada barang dan jasa. Manusia juga tidak boleh hanya memikirkan kepentingan akhirat saja sementara kepentingan yang bersifat dunia terabaikan. Prinsip inilah yang kemudian dikenal sebagai keseimbangan antara masalah keduniaan (*duniawy*) dan keakheratan (*ukhrowy*). Keduanya

⁵ Mubyarto, *Perekonomian Indonesia*, (Yogyakarta, UII Press: 2000), hlm.3

harus proporsional sehingga pada gilirannya akan memunculkan peri kehidupan yang produktif dan berkualitas.

اللَّهُ أَحْسَنَ كَمَا وَأَحْسِنَ الدُّنْيَا مِنْ نَصِيْبِكَ تَنْسَ وَلَا الْآخِرَةَ أَلَدَّارَ اللَّهُ ءَاتَنَلِكْ فِيمَا وَأَتَبَغِ
 ⑥ الْمُفْسِدِينَ سُبْحٌ لَا اللَّهُ إِنَّ الْأَرْضَ فِي الْفَسَادَ تَبَغِ وَلَا إِلَيْكَ

Artinya:

*Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.*⁶

Ayat al-Qur'an, baik yang secara langsung ataupun tidak langsung, banyak menganjurkan untuk bekerja. Bahkan, seringkali ayat-ayat tentang iman digandeng dengan amal saleh. Sehingga menimbulkan pemahaman menyeluruh bahwa keimanan yang berkualitas harus didukung oleh amal saleh yang berkualitas. Dengan kata lain, tidak hanya kesalehan ritual tetapi juga kesalehan sosial. Di samping satu ayat di atas, ada beberapa kutipan dari ayat al-qur'an dan hadits baik secara implisit, maupun eksplisit terkait dengan aspek berusaha dan lebih luas berekonomi, antara lain sebagai berikut:

Apabila telah ditunaikan sembahyang, maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung [QS al-Jumu'ah (62): 10]

Mencari rezeki yang halal adalah wajib sesudah menunaikan yang fardhu (seperti shalat, puasa, dan lain-lain) (HR. Ath-Thabrani dan Al-Baihaqi);

Sesungguhnya Allah suka kepada hamba yang berkarya dan terampil (professional atau ahli). Barangsiapa bersusah-payah mencari nafkah untuk keluarganya maka dia serupa dengan seorang mujahid di jalan Allah Azza wajalla. (HR. Ahmad);

⁶QS al-Qoshosh (28): 77

Mata pencaharian paling afdhol adalah berjualan dengan penuh kebajikan dan dari hasil keterampilan tangan. (HR. Al-Bazzar dan Ahmad).⁷

Dalam konteks ke-Indonesiaan, telah diketahui bahwa mayoritas penduduk di Indonesia adalah muslim. Namun ironisnya krisis ekonomi kian hari kian belum ada tanda berakhir. Bahkan, cenderung malas dan tidak sigap bangkit untuk memperbaiki kondisi ekonomi. Padahal semangat ajaran Islam merupakan modal cukup potensial jika dijalankan dengan konsekuen dan konsisten. Harus diakui memang selama ini muslim di Indonesia masih unggul dalam kuantitas tetapi kurang kalau tidak mau dikatakan rendah dalam hal kualitas.

Hal tersebut menyebabkan timbulnya sebuah hipotesa bahwa perekonomian Indonesia akan kembali bangkit jika umat Islam yang bangkit, roda perekonomian di Indonesia akan kembali hidup jika pengusaha muslimnya bangkit dan kembali hidup. Selayaknya pula, muslim mampu berkaca pada sejarah Islam periode awal banyak para sahabat—pada prinsipnya dan dalam pengertian substansinya—menjadi pekerja keras (wirausahawan).

Sekedar contoh, Utsman bin Affan dan Abdurrahman bin Auf adalah sahabat Nabi yang dikenal sebagai saudagar kaya⁸. Bahkan Rasulullah pun sebelum menikah dengan Siti Khadijah adalah pedagang yang pernah meluaskan sayap niaganya ke Syam dan sekitar jazirah arab lainnya. Semua

⁷ Muhammad Faiz Almath, *1100 Hadits Terpilih (Sinar Ajaran Muhammad)-Gema Insani Press*, (Software: Hadits Web-ver 3.0-Kumpulan dan Referensi Belajar Hadits, sub judul: Mata Pencaharian dan Hasil Kerja)

⁸ Yusuf al-Qardhawy, *Fatwa-Fatwa Kontemporer*, terj. As'ad Yasin (Jakarta: Gema Insani Press, jilid I cet. V, 1996), hlm. 753

itu memberikan gambaran pada kita bahwa Islam tidak melarang ummatnya untuk memiliki harta benda atau kaya, sepanjang itu semua sesuai dengan koridor ajaran Islam. Karena memang ajaran Islam menekankan pentingnya keseimbangan dalam hal keduniawian dan keakheratan.

Sejak kemerdekaan diproklamlirkan hingga saat ini, ternyata Indonesia selalu dilanda krisis ekonomi dan sosial. Pemerintahan demi pemerintahan yang silih berganti ternyata tidak mampu membangun sebuah perekonomian yang kokoh, yang memakmurkan, mensejahterakan dan adil bagi seluruh rakyat.⁹

Pembangunan nasional yang seharusnya memiliki fungsi untuk mensejahterakan rakyat dan memberdayakan masyarakat. Namun kenyataannya sungguh jauh dari cita-cita luhur. Ketidaktepatan antara cita-cita dan kenyataan menjadikan dampak negatif yang begitu nyata, pemerataan pembangunan yang dicita-citakan berubah menjadi sentralisasi pembangunan. Kesenjangan dalam kesejahteraan berubah menjadi kesenjangan yang semakin jauh antara strata kaya dan strata miskin.

Perkembangan zaman dan globalisasi tidak cukup memberikan kabar gembira untuk masyarakat secara umum. Banyak masyarakat yang mendapatkan imbas negatif dengan adanya kondisi tersebut, negara yang diharapkan mampu melindungi dan mengayomi mereka dari kekalahan pertempuran dengan kedua sistem tersebut justru tidak demikian adanya. Secara konstitusional memang sangat jelas sekali bahwa segala yang menjadi

⁹ Hamid Edy Suardi, Anto Hendry M.B, *Ekonomi Indonesia Memasuki Millennium III* (Yogyakarta: UII Press, 2000), hlm. ix

kesedihan rakyat menjadi kesedihan pemerintah dan negara, tetapi nyatanya sekarang tidak sepenuhnya benar demikian.

Rakyat adalah pemilik negara ini, oleh karena itu pembangunan nasional seharusnya ditujukan untuk kemakmuran rakyat, ironisnya sepanjang sejarah pembangunan ekonomi di Indonesia, pencapaian pembangunan nasional lebih banyak dinikmati oleh segelintir orang. Rakyat hanya menjadi sumber daya murah yang sedikit menikmati hasil cucuran keringatnya. Pembangunan yang tidak berpihak kepada rakyat selama ini ternyata telah menimbulkan berbagai problema kompleks, seperti tingkat pengangguran yang tinggi, kemiskinan yang memprihatinkan, produktivitas dan kualitas tenaga kerja yang rendah, hingga banyak hancurnya usaha kecil dan menengah yang menjadi tumpuan rakyat.

Salah satu dari berbagai persoalan yang kita hadapi saat ini adalah nasib kelangsungan hidup para pedagang. Kondisi pedagang saat ini sangat memprihatinkan, karena situasi dan kondisi perekonomian bangsa kita saat ini yang kurang berpihak kepada rakyat, sehingga mengakibatkan melemahnya perekonomian Indonesia yang secara langsung berpengaruh kepada menurunnya daya beli masyarakat terhadap barang dan jasa yang diperdagangkan oleh para pedagang.

Salah satu solusi untuk memberdayakan ekonomi rakyat khususnya pedagang kecil ini adalah adanya akses dalam mendapatkan fasilitas finansial, seperti dari sektor perbankan. Sejauh ini alokasi kredit yang diberikan kepada bank-bank masuk ke sektor modern, yang secara relatif hanya sebagian kecil

masyarakat menggelutinya.¹⁰ Disinilah peran pemerintah sangat dibutuhkan oleh rakyat ataupun pedagang kecil, bagaimana sektor perbankan yang diharapkan mampu memberikan uluran tangannya kepada rakyat kecil agar mereka juga dapat bersaing secara sportif dengan para pemain pasar modern, dengan memberikan kebijakannya untuk memberikan kredit bunga rendah ataupun tanpa bunga, serta melakukan peranannya sebagai pendamping pengembangan usaha kecil dengan tidak terlalu mempersulit akses masyarakat kecil untuk mendapatkan akses persyaratan mengajukan pinjaman kepada bank.

Pada bagian lain seringkali dijumpai istilah usaha kecil, lebih khusus lagi usaha kecil menengah UKM. Istilah UKM yang biasa diartikan dengan Usaha Kecil Menengah merupakan kelompok usaha yang mampu memberikan peranan besar terhadap perkembangan ekonomi Negara. UKM merupakan salah satu solusi pengentasan kemiskinan dan pengangguran. Perannya sangat berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja di Indonesia, perlu diperhatikan oleh pemerintah secara serius. Bentuk keseriusan pemerintah adalah dengan adanya kebijakan-kebijakan pemerintah yang berpihak kepada UKM dan pedagang kecil.

Pasar tradisional merupakan salah satu bentuk UKM. Pasar tradisional merupakan sebuah tempat dengan berbagai macam aktifitas dan berbagai macam jenis dagangan ada di dalamnya, hal ini memberikan gambaran bahwa sekian banyak manusia menggantungkan nasibnya disana, banyak dari pelaku

¹⁰ *Ibid*, hlm 9

usaha di pasar tradisional yang sukses karena usahanya, tetapi tidak sedikit pula para pelaku usaha di pasar tradisional tidak bisa meningkatkan taraf hidupnya menjadi lebih baik. Banyak dari mereka yang sudah berpuluhan tahun berusaha, tetapi keadaan ekonominya sangat memprihatinkan, keterbatasan pengetahuan, minimnya akses modal, dan sengitnya persaingan usaha menjadi faktor keadaan ekonomi mereka yang tidak kunjung membaik.

Di Yogyakarta sendiri pasar tradisional tergolong cukup banyak, hampir disetiap kecamatan bahkan di kelurahan terdapat pasar tradisional. Keadaan pasar tradisional di Yogyakarta secara umum dapat dikatakan sangat memprihatinkan. Tempat yang sempit, terkesan kumuh, kotor, dan bau menjadi pemandangan yang wajib ada dalam pasar tradisional. Hal ini sangat berbeda sekali dengan kondisi pasar modern, yang saat ini di Yogyakarta mengalami peningkatan kuantitas yang signifikan. Melesatnya pertumbuhan pasar modern menjadi tantangan sekaligus juga menjadi ancaman terhadap eksistensi pasar tradisional. Kebijakan pemerintah yang kurang berpihak kepada rakyat menambah penderitaan rakyat. Aturan yang tidak tegas terhadap jumlah supermarket dan mall, menjadi ancaman yang menakutkan bagi keberadaan pasar tradisional.

Sebagaimana dijelaskan diatas segala keterbatasan yang terdapat di pasar tradisional apabila tidak segera melakukan perubahan kearah yang lebih baik dan lebih kompetitif, maka akan sangat mungkin keberadaan pasar modern menjadi ancaman bagi pasar tradisional. Belum lagi jarak lokasi antara pasar tradisional satu dengan yang lainnya sangat dekat, menambah persaingan yang

bisa menimbulkan akses negatif bagi kelangsungan usaha para pedagang di pasar tradisional.

Dari sekian banyak pasar tradisional yang terdapat di Yogyakarta terdapat sebuah pasar kecil yang menarik untuk diperhatikan serta diteliti, pasar tersebut terletak ditengah-tengah Kota Yogyakarta tepatnya yaitu Pasar Talok, Gendeng Kelurahan Baciro, Kecamatan Gondokusuman, Kota Yogyakarta. Hal yang menarik dari pasar tersebut adalah pasar kecil yang tetap berdiri tegak ditengah-tengah kerumunan pasar-pasar modern, pasar yang tidak memiliki tempat resmi, yang hanya berjualan di sepanjang jalan dengan jumlah pedagang sekitar 102 pedagang.

Segala keterbatasan yang dimiliki oleh pedagang pasar Talok menjadi tantangan tersendiri bagi mereka dalam menghadapi persaingan pasar bebas yang begitu tajam, pasar Talok dikelilingi oleh gedung-gedung pencakar langit yang didirikan untuk dijadikan supermarket, menambah beban dan tantangan para pedagang pasar Talok dalam mengarungi kehidupan ini. Kesulitan yang mereka hadapi dalam menjalankan aktifitas bisnisnya merupakan salah satu upaya mereka dalam mengembangkan usahanya untuk menggapai kehidupan ekonomi yang lebih baik.

Penulis tertarik untuk melakukan penelitian di pasar Talok karena beberapa alasan mendasar sebagai berikut:

1. Di pasar Talok terdapat pola pengembangan ekonomi yang dibangun dari sistem permodalan yang unik. Ada berbagai kearifan dalam berdagang yang perlu dikaji dan dikembangkan.

2. Pasar kecil yang berhadapan dengan pasar besar dan modern, tentu memiliki upaya tersendiri dalam mempertahankan eksistensinya, dari segi kualitas SDM dan permodalan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis mengambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pedagang pasar Talok memenuhi kebutuhan permodalan dalam rangka menjalankan usaha dan meningkatkan ekonominya ?
2. Apa dampak dari sistem permodalan yang digunakan oleh pedagang pasar Talok bagi kelangsungan usaha dan ekonomi mereka ?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Sesuai dengan pokok-pokok masalah yang diajukan diatas, tujuan dan kegunaan penelitian ini adalah:

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui kegiatan yang dilakukan oleh pedagang pasar Talok dalam mendapatkan modal guna kelangsungan usaha mereka dan meningkatkan usaha mereka.
- b. Untuk mengetahui solusi pedagang pasar Talok dalam menghadapi permasalahan permodalan.
- c. Mengetahui dampak dari sistem permodalan yang digunakan oleh pedagang pasar Talok .

2. Kegunaan Penelitian

a. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan bagi ilmu Pengembangan Masyarakat Islam, dan sebagai kajian ilmiah suatu gejala sosial kehidupan masyarakat ekonomi lemah khususnya pedagang kecil, atau biasa disebut dengan usaha kecil menengah, dalam upaya pengembangan dan pemberdayaan usaha kecil.

b. Secara Praktis

Sebagai upaya pengembangan usaha secara khusus yang berkaitan dengan permasalahan dibidang permodalan dan pengelolaanya maka hasil dari penelitian ini sangat tepat dijadikan sebagai salah satu bahan acuan. Contoh-contoh pelaku usaha yang diungkap dalam penulisan ini memberi potret para pelaku usaha kecil dalam menjalankan usahanya serta dapat dijadikan sebagai referensi.

E. Tinjauan Pustaka

Penelitian yang berkenaan dengan peningkatan ekonomi sejauh ini memang sudah ada dan bukan termasuk penelitian yang baru. Beberapa diantaranya adalah:

1. Skripsi yang berjudul *Pemberdayaan Ekonomi Produktif Wanita Melalui Program Pengembangan Kecamatan di Kecamatan Karanggede*

Kabupaten Boyolali Periode II Tahun 2004, atas nama Asih Puji Hastuti.¹¹

Dalam skripsi tersebut lebih banyak membahas mengenai:

- a. Problematika ekonomi yang dihadapi wanita dan wilayah pelaksanaan pemberdayaan ekonomi bagi wanita, yaitu bagaimana wanita diberdayakan secara ekonomi melalui program pengembangan kecamatan yang dilakukan oleh koperasi.
- b. Pelaksanaannya program pemberdayaan perempuan baik melalui pelatihan usaha ataupun peminjaman modal usaha.

Adapun hasil dari penelitian tersebut adalah

- a. Teridentifikasinya problematika yang dihadapi wanita meliputi permasalahan psikologis, mental, gender, kualitas kinerja perempuan, dan upaya yang dilakukan oleh koperasi dalam memberdayakan wanita melalui pelatihan dan bimbingan usaha.
 - b. Manfaat yang diperoleh oleh para wanita setelah mendapatkan pelatihan usaha, pinjaman modal dan berbagai program lainnya adalah bertambahnya pendapatan financial, ketrampilan, wawasan, membantu para wanita dalam menghadapi persoalan hidup.
2. Skripsi dengan judul *Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Ngemplak Melalui Koperasi Serba Usaha "Madani" di Lasem Kab. Rembang* atas nama Chaesumah, dalam skripsi tersebut hal-hal yang dibahas yaitu: Mengenai koperasi dan berbagai kegiatannya yang meliputi

¹¹Asih Puji Hastuti, *Pemberdayaan Ekonomi Produktif Wanita Melalui Program Pengembangan Kecamatan di Kecamatan Karanggede Kabupaten Boyolali Periode II Tahun 2004*, (PMI Yogyakarta: 2005)

pendampingan, pelatihan usaha. Selain itu juga model pemberdayaan ditinjau dari permodalan.¹²

3. Skripsi yang berjudul *Kemitraan BMT Bina Dhua'fa dengan Bakul Sayur Pasar Bringhamarjo dalam Peningkatan Usaha* yang ditulis oleh Nur'aini¹³ dalam skripsi tersebut membahas:
 - a. Kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh pedagang pasar Bringhamarjo, yang meliputi pengadaan barang, penyiapan barang, transaksi jual beli
 - b. Membahas aktivitas yang dilakukan oleh BMT Bina Dhu'afa dalam rangka untuk memberdayakan beberapa pedagang sayur yang terjalin sebagai mitra BMT tersebut, model pembiayaan, penggunaan dana, dan produk pembiayaan
4. Skripsi dengan judul *Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Ekonomi Desa Simpan Pinjam (UED SP) "Lestari Makmur" di Giwangan*, skripsi atas nama Qona'ah, tahun 2005.¹⁴ dalam skripsi ini membahas:
 - a. Upaya UED SP "Lestari Makmur" dalam memberdayakan ekonomi masyarakat berekonomi lemah dan pedagang kecil.
 - b. Berbagai proses pemberdayaan ekonomi masyarakat berekonomi lemah melalui UED SP.

¹² Chaesumah, *Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Ngeplak Melalui Koperasi Serba Usaha "Madani" di Lasem Kabupaten Rembang*, Skripsi PMI Yogyakarta: 2005

¹³ Nuraini, *Kemitraan BMT Bina Dhu'afa dengan Bakul Sayur Pasar Beringharjo dalam Peningkatan Usaha*, (Yogyakarta, 2003)

¹⁴ Qona'ah, *Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat melalui Usaha Ekonomi Desa Simpan Pinjam (UED SP) Lestari Makmur di Giwangan*, Yogyakarta, 2005

Sedangkan fokus dalam penelitian skripsi ini penulis membahas tentang kegiatan ekonomi masyarakat khususnya para pedagang di pasar Talok, terkait dengan sistem permodalan yang mereka gunakan dalam mengembangkan usaha serta dampaknya terhadap usaha mereka.

F. Landasan Teori

Hakikat manusia diciptakan oleh Allah adalah untuk beribadah kepada-Nya. Dalam Al-Qur'an diterangkan:

لِيَعْبُدُونِي إِلَّا وَالْإِنْسَ الْجِنَّ خَلَقْتُ وَمَا ﴿٥٦﴾

*Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku.*¹⁵

Dalam rangka beribadah kepada-Nya manusia mengemban amanah besar dari Allah sebagai *Kholifatu fi al-ard* yaitu sebagai pemimpin di muka bumi ini, untuk meneruskan tugas besar membangun peradaban yang telah Allah ciptakan. Tentu dalam implementasinya memimpin bumi ini setiap insan harus memikul kewajiban dakwah.

Dakwah dapat dilakukan dengan berbagai cara bukan saja melalui ceramah atau yang disebut *da'wah bi al-lisān*. Pada hakikatnya masyarakat sekarang membutuhkan kegiatan yang nyata untuk dapat meningkatkan harkat dan martabat kehidupan, bukan melalui teori semata tetapi yang dibutuhkan adalah praktek. Kegiatan yang nyata tersebut dapat disebut dengan kegiatan *da'wah bi al-hāl*.

Sebagai upaya untuk menanggulangi kemiskinan dan kesenjangan sosial, masalah ekonomi dan lainnya memang membutuhkan kegiatan yang nyata.

¹⁵ QS adz-Dzariat (51): 56

Dakwah yang cocok untuk bisa menyelesaikan masalah tersebut adalah dengan *da'wah bi al-hāl*. Karena bukan saja dilakukan oleh lembaga-lembaga dakwah saja, tetapi dakwah dapat dilakukan oleh sekelompok masyarakat atau instansi-instansi lain. Partisipasi dalam kegiatan pembangunan, baik dalam taraf perencanaan, pelaksanaan maupun pemanfaatan dalam forum rembug desa misalnya. Apapun diharapkan akan berkembang pula kreativitas, inovasi dan tanggung jawab. Maka secara tidak langsung *da'wah bi al-hāl* bisa dikatakan sebagai dakwah pemberdayaan masyarakat.

Dalam pemberdayaan masyarakat terdapat berbagai macam bidang yang dijadikan sebagai objek pemberdayaan, salah satunya adalah pemberdayaan di bidang perekonomian. Membahas tentang permasalahan perekonomian maka satu bagian yang penting dalam bidang ekonomi adalah unsur modal.

1. Tinjauan Sistem Permodalan

Dalam menjalankan setiap usaha, modal merupakan komponen yang sangat penting, setiap modal yang digunakan untuk menjalankan usaha maka tidak bisa lepas dengan yang namanya sistem permodalan, terkait dengan sistem permodalan adalah cara yang digunakan oleh para pelaku usaha untuk mengakses modal.

Adapun bentuk-bentuk sumber pendanaan yang digunakan untuk melakukan sebuah pengembangan antara lain:

- a. Modal sendiri, yakni uang yang dikumpulkan dari tabungan (bila bekerja) atau warisan yang diwariskan orang tua atau hibah pemberian dari orang lain.

- b. Dari barang yang digadaikan, yakni barang milik sendiri yang digadaikan baik ke lembaga formal (seperti Perum Pegadaian) atau informal.
- c. Melakukan peminjaman kepada bank dan lembaga keuangan sejenis Bank¹⁶. Dengan membayar angsuran sesuai tingkat bunga yang ada.
- d. Mendapat modal dengan bermitra dengan pihak lain yang sering disebut sebagai kemitraan usaha.

Mendapat pinjaman dari lembaga nonformal seperti LSM kemanusiaan dan lembaga pemberdayaan ekonomi lainnya

- a. Pengertian Sistem Permodalan dan ruang lingkupnya

Setiap perusahaan, unit usaha apapun dalam menjalankan seluruh aktifitas produksinya tidak bisa dipisahkan dari peranan modal. Modal adalah pengeluaran sektor perusahaan untuk membeli atau memperoleh barang-barang modal yang baru dan lebih modern atau untuk menggantikan barang-barang modal lama yang sudah tidak dapat digunakan lagi atau sudah usang.

¹⁶Ada banyak bank—konvensional maupun syari'ah—yang menyediakan berbagai program pinjaman modal dengan peraturan, bentuk, dan ketentuan tertentu untuk masing-masing bank penyedia. Dalam *Indonesian Commercial Newsletter* (ICN), Laporan Market Intelligence Development of Sharia Banks in Indonesia February 2009, terungkap bahwa perkembangan perbankan syariah nasional, mendapat dukungan penuh dari pemerintah. Khusus untuk jenis bank syariah, disebutkan beberapa bank syari'ah yang masuk dalam kategori 'bersahabat' dengan UMKM antara lain: Bank Muamalat Indonesia (BMI), Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI), Bank BNI Syariah, Bank Danamon Syariah, dan Bank Bukopin Syariah... Dikutip dari: <http://www.datacon.co.id/BankSyariah5.html>; juga <http://www.syariahmandiri.co.id/berita/details.php?cid=1&id=386>; dan http://ekisonline.com/index.php?option=com_content&task=view&id=159&Itemid=27, Dikutip dari: http://belajarekonomi.com/jm//index.php?option=com_content&task=view&id=54&Itemid= dan http://www.wirausaha.com/bisnis/uang/hadir_pendanaan_ukm_di_pasar_modal_lewat_penerbitan_reksadana.html (akses: 28/05/09)

Kata *sistem* dalam kamus ilmiah populer mengandung arti metode atau cara yang teratur untuk melakukan sesuatu¹⁷ dan kata permodalan yang berasal dari kata modal memiliki arti dasar yaitu pokok usaha, saham, andil, capital. jadi dari keterangan tersebut kata sistem permodalan dapat diartikan sebagai suatu cara yang dilakukan oleh seseorang untuk mendapatkan modal.

Setiap perusahaan, unit usaha apapun dalam menjalankan seluruh aktifitas produksinya tidak bisa dipisahkan dari peranan modal. Modal adalah pengeluaran sektor perusahaan untuk membeli atau memperoleh barang-barang modal yang baru yang lebih modern atau untuk menggantikan barang-barang modal lama yang sudah tidak dapat digunakan lagi atau sudah usang.

Dalam usaha memang modal bukanlah hal yang terpenting, tetapi modal memiliki peran yang sangat penting dalam usaha, apapun jenis usahanya maka tidak bisa terlepas dari permasalahan permodalan, semakin besar usaha yang dijalankan maka semakin besar pula modal yang dibutuhkan. Ada banyak pengusaha yang berhenti dari usahanya karena kekurangan modal, atau kalah bersaing dalam hal modal, ada orang yang ingin menjalankan usaha tetapi terhambat karena tidak memiliki modal.

¹⁷ Maulana Ahmad, *Kamus Ilmiah Populer Lengkap* (Yogyakarta: Absolut, 2003), hlm. 480

Beberapa langkah yang harus ditempuh untuk mendapatkan dukungan keuangan yang cukup stabil yaitu:¹⁸

Mengadakan hubungan kerjasama yang baik dengan lembaga keuangan baik perbankan, maupun dana bantuan yang disalurkan melalui kemitraan usaha lainnya.

- a. Membangun komunitas atau jaringan usaha dengan yang lain atau kelompok usaha untuk memperkuat eksistensinya.
- b. Membangun kekuatan dana umat atau dana bersama, diantaranya dengan mendirikan koperasi, mengoptimalkan dana zakat serta keuangan-keuangan kolektif lainnya.

Membicarakan modal tentu erat kaitanya dengan kegiatan ekonomi, yang biasa dalam masyarakat disebut dengan usaha, atau upaya untuk mendapatkan sesuatu dan pelaku usaha itu disebut sebagai wirausaha. Untuk melahirkan wirausaha sejati merupakan sebuah proses yang panjang, dan memerlukan begitu banyak pengorbanan dan melewati berbagai tahapan-tahapan. Usaha kecil yang menjadi tulang punggung masyarakat memang perlu mendapatkan perhatian yang serius, sehingga keberadaan mereka bukan menjadi beban negara melainkan mejadi penolong untuk negara.

Ada beberapa langkah-langkah strategis yang perlu dilakukan untuk menumbuhkan wirausaha sejati, menurut Gunawan

¹⁸ A. Qodri Azizy, *Membangun Fondasi Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 131

Sumodiningrat dalam bukunya *Membangun Perekonomian Rakyat* langkah-langkah tersebut yaitu:

1. Pemberian peluang atau akses yang lebih terhadap *asset* produksi dan yang paling penting adalah akses kepada dana untuk menciptakan pembentukan modal bagi usaha rakyat sehingga dapat meningkatkan produksi, pendapatan dan menciptakan tabungan yang dapat digunakan untuk pemupukan modal secara berkesinambungan.
2. Memperkuat potensi transaksi dalam kemitraan usaha ekonomi rakyat, dalam hal ini rakyat harus dibantu oleh:
 - a. Sarana transportasi atau penghubung yang akan memperlancar pemasaran produknya.
 - b. Pendekatan kebersamaan dan kesetiakawanaan yang nantinya akan menimbulkan percaya diri dan harga diri dalam menghadapi era keterbukaan ekonomi.
 - c. Meningkatkan kesadaran, kemauan dan tanggungjawab, bahwa kemenangan dalam pergulatan perdagangan bebas tidak akan tercapai tanpa adanya kebersamaan dan kesatuan.
3. Meningkatkan pelayanan pendidikan dan kesehatan dalam rangka meningkatkan kualitas sumberdaya manusia.
4. Kebijakan pengembangan industri harus mengarah kepada penguatan industri rakyat yang terkait dengan industri besar. Industri rakyat yang berkembang (industri kecil dan menengah)

harus menjadi tulang punggung industri nasional. Proses industrialisasi harus mengarah ke daerah pedesaan atau pinggiran yang tergolong masih kecil dengan memanfaatkan potensi setempat.

5. Kebijakan ketenagakerjaan yang mendorong timbulnya tenaga kerja mandiri sebagai cikal bakal lapisan wirausaha kecil dan menengah yang kuat saling menunjang.
6. Pemerataan pembangunan antar daerah, ekonomi rakyat tersebar diseluruh penjuru tanah air.¹⁹

Keberdayaan masyarakat adalah unsur dasar yang memungkinkan suatu masyarakat bertahan dan mengembangkan diri untuk mencapai kemajuan. Memberdayakan masyarakat membuat masyarakat mampu dan dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Semangat inilah yang bisa dijadikan modal utama dalam membangun kemandirian selain dari modal yang bersifat materi.

b. Peranan Modal terhadap Pengembangan Usaha

Peran modal terhadap pengembangan usaha memang dapat dikatakan sangat vital. Untuk membangun usaha yang maju dan besar tentu tidak cukup bermodal kecil, terlepas darimana modal itu berasal. Persaingan di dunia usaha yang begitu ketat, ditambah lagi dengan berbagai kesulitan untuk mengembangkan usaha yang disebabkan

¹⁹ Gunawan Sumodiningrat, *Membangun Perekonomian Rakyat*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar dan IDEA, 1998), hlm. 7-8

berbagai faktor yang mempengaruhi, menjadikan segalanya terasa berat untuk dijalani.

Adalah menjadi sebuah kewajiban bagi semua elemen yang memiliki *asset* modal besar untuk memberikan bantuannya dengan sistem persyaratan yang mudah dalam mengakses modal guna kelangsungan usaha-usaha kecil, sebagai salah satu nilai keseimbangan yang harus ada dalam tatanan kehidupan sosial. Berpegang pada motivasi tersebut, terdapat empat program kebijakan yang kiranya dapat menjadi *guidelines* dalam mengoptimalkan peran perbankan sebagai salah satu lembaga keuangan yang memiliki *asset* modal besar, dalam menjawab berbagai tantangan pembangunan ekonomi yang tengah dihadapi saat ini. Kebijakan ini ditujukan kepada semua bank-bank umum, termasuk yang dimiliki asing, dengan pembedaan bobot kewajiban sesuai dengan kondisi portofolio pembiayaan dari masing-masing bank.²⁰

Pertama, adalah kewajiban dari setiap bank untuk melakukan pembinaan kepada pelaku usaha produkti disuatu wilayah ataupun sektor tertentu yang selama ini memiliki potensi, namun belum dikembangkan secara baik. Pembinaan tersebut diberikan seiring dengan penyaluran kredit usaha, baik dalam bentuk modal kerja ataupun investasi, yang jumlahnya disesuaikan dengan prospek dan

²⁰ <http://www.datacon.co.id/BankIndonesia3.html>; akses 21 Januari 2008

kemampuan usaha pelaku usaha dimaksud. Rasio atau porsi jumlah kredit dan debitur dalam pemenuhan kewajiban ini.

Kedua, mengarahkan penyaluran kredit perbankan kepada sektor UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) produktif.

Ketiga, memberikan jaminan kepada UMKM untuk mendapatkan akses kredit yang mudah, dengan persyaratan yang bisa dipenuhi oleh UMKM, serta memberikan perlindungan dari ancaman kegagalan oleh perusahaan asuransi.

Keempat, kewajiban bank untuk menerapkan program *Corporate Sosial Responsibility*, sebagai bentuk kepedulian perusahaan kepada permasalahan-permasalahan sosial.

2. Tinjauan Terminologi Pasar

a. Pengertian Pasar

Dalam ilmu ekonomi pengertian pasar tidak harus dikaitkan dengan suatu tempat yang dinamakan pasar dalam pengertian sehari-hari. Suatu pasar dalam ilmu ekonomi adalah dimana saja terjadi transaksi antara penjual dan pembeli. Barang yang ditransaksikan bisa berupa barang apapun, mulai dari beras dan sayur-mayur, sampai jasa angkutan, uang dan tenaga kerja.²¹

Pasar adalah suatu tempat dimana pembeli dan penjual bertemu untuk membeli atau menjual barang dan jasa atau faktor-faktor produksi. Di dalam sehari-hari pasar pada umumnya diartikan sebagai

²¹Boediono, *Ekonomi Mikro, Pengantar Ilmu Ekonomi*, no.1 edisi 2 (Yogyakarta : BPFE UGM, cetakan 23, 2002), hlm. 43

suatu lokasi dalam artian geografis. Tetapi dalam pengertian teori ekonomi mikro adalah lebih luas lagi. Dalam teori ekonomi mikro pasar meliputi juga pertemuan antara pembeli dan penjual dimana antara keduanya saling bertransaksi.²²

Dewasa ini pasar dalam beberapa pengertian sudah bergeser seiring dengan perkembangan dan akses informasi yang menyebar. Dikenal juga pasar yang memanfaatkan domain tertentu di internet atau media elektronik lain. Tetapi secara prinsip, kegiatan ekonomi berjalan seperti biasanya, dimana ada produsen yang melakukan kegiatan produksi dan konsumen sebagai pengguna dari barang produksi berupa barang ataupun jasa.

b. Fungsi Pasar

Pasar mempunyai lima fungsi. Kelima fungsi ini menunjukkan pertanyaan-pertanyaan yang harus dijawab oleh setiap sistem ekonomi. Fungsi-fungsi tersebut adalah:²³

Pertama, pasar menetapkan nilai (*sets value*), dalam ekonomi pasar harga merupakan ukuran nilai. Fungsi ini menetapkan masalah penentuan apa yang harus dihasilkan oleh suatu perekonomian. Barang yang relatif lebih diinginkan oleh masyarakat mempunyai tingkat harga yang relatif lebih tinggi dibanding dengan barang yang tidak diinginkan oleh masyarakat.

²² Ari Sudarman, *Teori Ekonomi Mikro*, Buku 1 ed. III (Yogyakarta: BPFE UGM, cetakan kesembilan . 2001), hlm. 7

²³ *Ibid.* hlm. 9

Kedua, Pasar mengorganisir produksi. Dengan adanya harga-harga di pasar, maka akan mendorong produsen memilih metode yang paling efisien. *Ketiga*, Pasar mendistribusikan barang. Hal ini menyangkut pertanyaan untuk siapa barang didistribusikan dan dari mana barang dihasilkan. Kemampuan orang untuk membeli barang tergantung dari penghasilannya, atau harta yang dimilikinya.

Keempat, Pasar berfungsi menyelenggarakan penjatahan (*rationing*). Penjatahan adalah inti dari adanya harga. *Kelima*, Pasar mempertahankan dan mempersiapkan keperluan dimasa yang akan datang. Tabungan dan investasi semuanya terjadi di pasar dan keduanya merupakan usaha untuk mempertahankan dan mencapai kemajuan perekonomian yang bersangkutan.

Pasar merupakan salah satu tempat yang sangat memberikan kontribusi besar bagi pelaku usaha dalam kerangka mengembangkan usaha mereka dan sebagai tempat yang memberikan peluang bagi masyarakat untuk, meningkatkan kesejahteraan mereka, dalam bidang ekonomi.

3. Tinjauan Sistem Permodalan dan Dampaknya Terhadap Pengembangan Usaha

Dalam pengembangan usaha tentu tidak bisa lepas dari Ilmu ekonomi, karena ilmu ekonomi adalah salah satu cabang ilmu sosial yang menaruh perhatian pada masalah bagaimana seharusnya memanfaatkan sumberdaya yang terbatas jumlahnya untuk memuaskan kebutuhan

manusia yang beraneka ragam. Maka memanfaatkan sumberdaya itu dapat dikategorikan sebagai pemberdayaan.

Pemberdayaan atau *empowerment* menurut Paulo Freire merupakan suatu metodologi (*concientization*) yaitu suatu proses belajar untuk melihat kontradiksi sosial. Ekonomi dan politik yang ada dalam suatu masyarakat dan menyusun cara-cara untuk menghilangkan kondisi yang pasif dalam masyarakat. Jadi *empowerment* bukanlah sekedar hanya memberi kesempatan kepada rakyat menggunakan sumber alam dan dana pembangunan saja, tetapi *empowerment* lebih merupakan upaya untuk mendorong masyarakat untuk mencari cara menciptakan kebutuhan dan partisipasi. Sedangkan menurut Schumacher bahwa manusia mampu membangun diri mereka sendiri.²⁴

Pengembangan masyarakat pada dasarnya dapat dilakukan melalui berbagai cara. Salah satunya pengembangan masyarakat itu adalah pengembangan masyarakat dalam bidang ekonomi. Dalam pemberdayaan ekonomi diperlukan adanya langkah-langkah strategis yang harus dilakukan agar tujuan pemberdayaan masyarakat dapat tercapai. Adapun langkah-langkah strategis yang harus dipertimbangkan dalam pemberdayaan masyarakat antara lain:²⁵

²⁴ Puji Hastuti Asih *Pemberdayaan Ekonomi pada Wanita Melalui PPK di kecamatan Karanggede Kabupaten Boyolali*, (Yogyakarta: UIN, 2005), hlm. 6

²⁵ Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat: Persepsi Tentang Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, (Yogyakarta: Adicita Karya Nusa, 2003), hlm.14

Pertama: melakukan identifikasi terhadap pelaku ekonomi, seperti koperasi, usaha kecil, dan kelompok-kelompok usaha, mengenai potensi dan pengembangan usaha.

Kedua: melakukan program pembinaan yang kontinu terhadap pelaku-pelaku tersebut melalui program pendampingan, pelatihan usaha, pelatihan produksi, pemasaran, kerjasama dalam bidang permodalan.

Ketiga: melaksanakan program pendidikan dan pelatihan sesuai dengan kebutuhan mereka pada saat mengembangkan usaha.

Keempat: melakukan koordinasi dan evaluasi secara periodik antar instansi yang terlibat dalam proses pembinaan terhadap permodalan, SDM, pemasaran, maupun penerapan teknologi.

Apabila program pengembangan usaha bagi rakyat melalui pemberdayaan ekonomi rakyat tercapai, maka hal ini akan memberikan hasil yang sangat baik sebagai wujud dari pemberdayaan masyarakat yang sesungguhnya.

Selain itu untuk menunjang usaha kecil dan menengah menurut Soenarno, perlu dilakukan upaya-upaya bersama antara pemerintah dan masyarakat, dalam rangka mengatur strategi dan mengembangkan kualitas usaha kecil, maka upaya-upaya tersebut antara lain:²⁶

²⁶ Soenarno, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Usaha Berbasis Keluarga*, Dikutip dari: http://belajarekonomi.com/jm//index.php?option=com_content&task=view&id=54&Itemid= dan http://www.wirausaha.com/bisnis/uang/hadir_pendanaan_ukm_di_pasar_modal_lewat_penerbitan_reksadana.html (akses: 28/05/09) (*"Pengembangan Usaha"*, Lumajang 28 juni 2003)

- a. Pembinaan kehidupan keluarga melalui program-program seperti KB, Pendidikan Keluarga Sejahtera (PKK), karang taruna dan lain sebagainya untuk menciptakan usaha berbasis keluarga atau kelompok yang tangguh.
- b. Akses yang terbuka terhadap peluang usaha, termasuk di dalamnya untuk memperoleh modal lewat kredit. Hal ini bisa dilakukan dengan memperkuat fungsi lembaga permodalan untuk kegiatan UKM, lembaga perbankan
- c. Pemberian bantuan teknis maupun non teknis melalui pemberian alat-alat usaha, tempat usaha, produk-produk, atau dengan memberikan konsultasi, pelatihan, penyuluhan, dan lain sebagainya
- d. Penciptaan sentra-sentra usaha local untuk menciptakan pasar bagi komoditas-komoditas yang unggul di daerah, seperti pasar rakyat, galeri, pameran produk rakyat, dan lain-lain
- e. Pemberdayaan lembaga masyarakat yang berorientasi pada usaha kecil, lebih dimotivasi dan diberi penghargaan agar kinerjanya lebih baik, sehingga memberikan dampak positif terhadap masyarakat secara langsung.

Inilah strategi bagi pengembangan masyarakat yang fokus dibidang pengembangan usaha kecil yang harus terus ditindaklanjuti oleh pihak-pihak yang terkait dan yang berkompeten dibidangnya. Apabila hal ini dapat terealisasi, maka salah satu program pemberdayaan masyarakat yang menjadi tugas masyarakat bersama sangat terbantu dengan adanya

program-program pengembangan usaha kecil disetiap sektor dan di setiap wilayah.

Bersentuhan langsung dengan masyarakat kecil, serta memberikan uluran tangan guna membantu meringankan beban mereka merupakan sebuah keluhuran budi yang begitu mulia, tetapi alangkah akan lebih memberi manfaat yang lebih besar lagi ketika upaya untuk menolong seseorang diimbangi dengan keprofesionalan dalam menolong, agar manfaat yang di dapat lebih besar dan lebih tepat sasaran sebagaimana mestinya.

G. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Metode yang telah digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Di lihat dari segi jenisnya penelitian ini merupakan studi kasus, studi kasus adalah penelitian yang dilakukan secara insentif, terperinci, dan mendalam terhadap suatu objek tertentu yang dalam penelitian ini adalah sistem permodalan yang dilakukan oleh pedagang Pasar Talok dalam meningkatkan ekonomi mereka.

Oleh karena itu dalam melakukan penelitian penulis lebih banyak berinteraksi dengan para pedagang dengan melakukan pendekatan kemasyarakatan, setelah itu untuk menggali berbagai informasi cara yang telah digunakan tidak formal sebagaimana wawancara pada lembaga-lembaga tertentu yang harus membuat janji dengan informan yang akan diwawancarai terlebih dahulu, kemudian menyediakan bahan wawancara,

waktunya terbatas dan lain sebagainya. Karena penulis juga termasuk salah satu pedagang di pasar Talok, maka penulis dapat melakukan penggalian informasi sebanyak mungkin dengan para pedagang dengan melihat, mengamati, dan berbicara dengan para pedagang secara bebas. Karena penelitian ini studi kasus, maka kesimpulan yang akan diperoleh dalam penelitian ini hanya berlaku pada objek penelitian tersebut.²⁷

2. Subjek Penelitian

Pedagang pasar Talok yang berjumlah 102 pedagang, kurang lebih 80% nya penulis sering berinteraksi dengan mereka. Dalam menentukan informan yang dijadikan sebagai sumber data dalam penelitian ini, terlebih dahulu dari sekian banyak pedagang yang di amati, penulis melakukan triangulasi antara pedagang satu dengan pedagang yang lain, setelah itu beberapa informan yang memiliki kemiripan data kemudian dipilih lagi sehingga yang dijadikan sebagai subjek penelitian dalam skripsi ini hanya beberapa pedagang saja.

Merujuk kepada teori bahwa subyek penelitian dapat ditemukan dengan cara memilih informan untuk dijadikan *key informan* dalam pengambilan data di lapangan.²⁸ Dengan demikian, subyek penelitian merupakan sumber informasi mencari data dan masukan-masukan dalam mengungkapkan masalah penelitian, adapun informan adalah orang yang

²⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), hlm. 120-121

²⁸ Sukardi, *Penelitian Subyek Penelitian* (Yogyakarta: Lembaga Penelitian IKIP Yogyakarta, 1995), hlm. 7-8

dimintai bantuannya untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian.

Dalam penelitian ini yang menjadi subyek penelitian adalah sebagian pedagang pasar Talok. Karena penelitian ini merupakan studi kasus, maka penentuan informan lebih mengacu kepada pertimbangan kualitas informan, bukan segi kuantitasnya tetapi tidak menutup kemungkinan karena penelitian ini bersifat partisipatif, maka siapapun yang dibutuhkan sebagai informan dapat dijadikan sebagai informan.

Artinya penentuan informan didasarkan pada pertimbangan kapasitas atau kemampuannya untuk memberikan informasi yang tepat dan dapat dipercaya mengenai permasalahan-permasalahan yang diteliti. Subjek penelitian yang terpilih sebagai informan sekaligus juga bisa merangkap sebagai sample di penelitian ini, tetapi juga dalam penelitian ini untuk hal-hal tertentu pemilihan subjek diambil secara acak, untuk mengukur obyektivitas informasi yang didapat.

3. Obyek Penelitian

Untuk mengetahui objek penelitian ini maka penulis dalam berinteraksi dengan subjek penelitian mengarah kepada maksud-maksud untuk pencarian data, sesekali terkadang dalam berhubungan dengan subjek penelitian penulis menanyakan perihal pemodalan mereka, kondisi pasar dan usaha, serta bentuk-bentuk aktivitas pedagang.

4. Metode Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang diperlukan sebagai bahan pembahasan dan analisis, dalam penelitian ini digunakan metode-metode sebagai berikut:

a. Metode Wawancara

Setelah subjek penelitian terpilih dan informan untuk di wawancara yang dijadikan sebagai sample untuk diambil data dalam skripsi ada 5 orang yang penulis kira setelah dilakukan perbandingan dengan informan-informan lain, maka untuk menggali informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini penulis dalam melakukan wawancara lebih melakukan penentuan pemilihan data. Untuk melakukan wawancara dengan informan penulis melakukannya dengan berinteraksi dengan para pedagang sebagaimana hubungan pedagang dengan pedagang lainnya. Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab langsung tatap muka dengan informan.²⁹ Adapun langkah-langkah yang telah dilakukan dalam berwawancara adalah:

- 1) Menentukan pokok bahasan yang akan digunakan
- 2) Membuat draf pertanyaan, langkah ini diambil agar dalam berwawancara tidak terjadi kebingungan ataupun keluar dari tujuan wawancara

²⁹ Masri Singarimbun, Sofian Effendi, *Metode Penelitian Survei*, (Yogyakarta, LP3 ES: 1985) hlm. 145

- 3) Menentukan target wawancara, serta menentukan key informan dengan cara melakukan *sweeping* dan konsultasi dengan subyek penelitian
- 4) Terjun langsung dan melakukan tanya jawab dengan informan, dengan cara bebas terarah dan dengan berbagai cara yang lain tentu menyesuaikan dengan keadaan pedagang.

Metode wawancara ini digunakan untuk memperoleh data tentang upaya yang dilakukan oleh pedagang pasar Talok dalam mendapatkan modal untuk kelangsungan usaha dagang mereka, kerja sama antar pedagang, kesulitan pedagang dalam menghadapi permasalahan permodalan, strategi yang dilakukan pedagang untuk meningkatkan usaha, model-model usaha yang dilakukan oleh pedagang, serta informasi-informasi lainnya yang memungkinkan menggunakan metode wawancara.

Subyek-subyek yang diwawancarai terdiri dari unsur-unsur pedagang, pengurus pasar UPT Bringharjo dan UPT Demangan, pihak-pihak lain yang menjalin kerja sama dengan pedagang. Teknik wawancara yang dilakukan dengan pedagang lebih banyak menggunakan teknik bebas terarah, sewaktu-waktu penulis melakukan wawancara dengan berbicara semi resmi, hal ini agar penulis bisa lebih melebur dengan mereka, dan informanpun merasa nyaman tidak seperti diinterogasi.

b. Metode Dokumentasi

Untuk pasar Talok dokumen-dokumennya memang belum selengkap pasar-pasar tradisional seperti pasar Bringharjo atau pasar Demangan, karena memang pasar Talok kelengkapan administrasinya belum lengkap, hanya ada beberapa dokumen saja yang bisa dijadikan sebagai data penelitian. Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan cara membaca dan mengutip dokumen-dokumen yang dipandang relevan dengan permasalahan yang diteliti.³⁰ Dalam penelitian ini metode dokumentasi digunakan untuk memperoleh data tentang pasar Talok mengenai sajarah, kepengurusan, tata tertib, peraturan pemerintah, dan hal-hal yang sifatnya dokumenter, yang hal itu diperlukan untuk kelengkapan penelitian ini.

c. Metode Observasi

Karena penulis termasuk pedagang di pasar Talok, maka dalam melakukan observasi untuk pengumpulan data bisa dilakukan lebih mendalam, sebab hampir setiap hari penulis berjumpa dengan mereka. Observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung kelapangan, beda objek penelitian dengan melakukan pencatatan sistematis mengenai fenomena yang diteliti.³¹

Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang situasi dan kondisi lingkungan fisik pasar Talok serta pelaksanaan kegiatan

³⁰ *Ibid.*, hlm. 204

³¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*. hlm. 206

dagang yang dilakukan pedagang. Teknik observasi yang digunakan adalah observasi partisipan, jadi peneliti terlibat langsung dalam aktivitas para subjek dan peneliti melakukan pengamatan terhadap mereka, hal ini dikarenakan peneliti juga bertempat tinggal di lokasi pasar tersebut.

d. Metode Analisis Data

Dalam menganalisa dan menyederhanakan data kedalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasi. Dalam proses ini langkah yang telah dilakukan oleh penulis adalah:

- 1) Menghimpun data-data yang telah diperoleh melalui metode pengumpulan data.
- 2) Mengklasifikasikan data-data berdasarkan hipotesa atau rumusan masalah yang penulis rumuskan
- 3) membandingkan satu data dari informan ke informan yang lain sebagai alat untuk membandingkan keabsahan data tersebut
- 4) Menguraikan secara sistematis data hasil penelitian, sehingga memunculkan hasil penelitian yang bisa difahami dan bisa dibaca.

Data yang sudah terhimpun melalui metode-metode tersebut diatas, pada awalnya diklasifikasikan secara sistematis. Selanjutnya, data yang sudah terhimpun dan diklasifikasikan secara sistematis disaring dan disusun dalam kategori-kategori untuk pengujian saling dihubungkan. Melalui proses inilah penyimpulan dibuat.³²

³² *Ibid, hlm. 204*

Dalam istilah teknisnya, metode analisis data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode diskriptif-analisis. Metode analisis diskriptif adalah metode analisis data yang proses kerjanya meliputi:

- 1) Penyusunan data, data yang telah terkumpul disusun secara sistematis, penyusunan
- 2) Penafsiran data.³³ setelah tersusun maka data akan bisa ditafsirkan atau diimplementasikan
- 3) Menguraikan secara sistematis sebuah konsep atau hubungan antar konsep.³⁴ Hasil dari penelitian setelah dapat diimplementasikan, kemudian dihubungkan dengan konsep-konsep yang lain yang tercantum dalam landasan teoritis, sebagai pisau analisis sebuah teori.

H. Sistematika Pembahasan

Untuk sementara penyusun membagi pembahasan skripsi ini menjadi Lima bab:

Bab I Adalah memberikan pemaparan mengenai alasan penulis melakukan penelitian ini, kemudian bagaimana cara penulisannya terkait dengan penjelasan mengenai penelitian yang telah dilakukan.

Bab II. Dalam bab ini dibahas mengenai gambaran umum pasar Talok, yang berisi sejarah, kepengurusan pasar Talok, Tujuan, Tata tertib, sistem dagang di pasar Talok, sarana dan prasarana umum.

³³ Abuddin Nata, *Metodologi Studi Islam* (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 166

³⁴ Charis Zubair dan Anton Bakker, *Metodologi Penelitian Filsafat* (Yogyakarta: Kanisius, 1990), hlm. 65

Bab III. Dalam bab ini membahas mengenai hasil-hasil penelitian, berupa sistem permodalan pedagang pasar Talok, yang meliputi cara yang dilakukan oleh para pedagang dalam mengakses modal, kerja sama antar pedagang dalam permodalan, kebijakan pemerintah atau lembaga keuangan dalam permodalan, hambatan yang dihadapi oleh para pedagang dalam menghadapi permasalahan permodalan. Upaya pedagang dalam meningkatkan ekonomi, yang meliputi strategi yang dilakukan pedagang dalam meningkatkan usaha, berbagai model usaha yang dilakukan oleh para pedagang, pola penambahan investasi modal untuk meningkatkan usaha.

Bab IV. Adalah penutup yang didalamnya memuat kesimpulan dari serangkaian penulisan hasil penelitian, saran-saran yang diajukan kepada subjek dan objek penelitian bagi para pelaku usaha di pasar Talok dan kata penutup.

BAB III

SISTEM PERMODALAN PEDAGANG PASAR TALOK

DI KELURAHAN BACIRO KECAMATAN GONDOKUSUMAN

YOGYAKARTA DALAM PENGEMBANGAN USAHA

A. Sistem Permodalan

Kegiatan ekonomi merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh seseorang dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dan diolah menjadi sesuatu yang akhirnya dapat didistribusikan kepada pihak lain. Salah satu tempat untuk mendistribusikan sesuatu tersebut adalah pasar. Di pasar Talok inilah barang-barang yang sudah jadi dijual oleh para pedagang yang senantiasa mengharapkan agar barang-barang yang dijual tersebut bisa terjual dengan cepat.

Pasar menjadi parameter bagi perekonomian di salah satu wilayah tertentu. Apabila pasar tersebut sehat maka masyarakat yang ada di sekitarnya pun juga akan sehat secara ekonomi. Sebuah teori mengatakan bahwa tidak ada seorang pun di dunia ini yang bisa hidup sendiri, mereka memerlukan bantuan dari orang lain. Dengan alasan itulah mengapa di pasar dijadikan tempat bertemunya antara satu orang dengan orang lain, atau yang lazim disebut dengan pedagang dan pembeli.

Pengertian "Pedagang" dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 23/MPM/Kep/1998 pasal 1 butir 2 adalah *perorangan atau badan usaha yang melakukan kegiatan perniagaan/perdagangan secara*

*terus menerus dengan tujuan memperoleh laba.*¹ Maka dari itu dengan adanya pedagang dan pembeli, pasar tersebut diharapkan bisa menjadi lahan untuk membangun pertumbuhan perekonomian umat.

Sistem permodalan usaha yang dijalankan terkait juga dengan bentuk usaha. Sebelumnya juga harus ditentukan bahwa kategorisasi bentuk usaha (bisnis) yang akan dirintis ini merupakan bentuk usaha kecil menengah. Istilah lain dikenal sebagai Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Ada 3 bentuk kelompok usaha yang bisa dikategorikan sebagai UMKM, yaitu: **(1) usaha mikro**, yakni bersifat suatu usaha yang dikelola individu secara tradisional, informal. Belum berbadan hukum dan memiliki hasil usaha maksimal Rp100 juta. **(2) usaha kecil**, yakni usaha yang memiliki kekayaan maksimal Rp 200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, memiliki penjualan tahunan tidak sampai Rp 1 milyar, bersifat usaha perseorangan yang bisa berafiliasi ataupun tidak dengan usaha menengah skala besar, bisa berbadan hukum ataupun tidak berbadan hukum ataupun koperasi. **(3) usaha menengah**, yaitu usaha yang memiliki kekayaan bersih antara 200 juta rupiah sampai Rp 10 milyar, tidak termasuk tanah dan bangunan usaha. Bisa berafiliasi ataupun tidak dengan usaha yang lebih besar, bisa ataupun tidak berbadan hukum atau koperasi.²

¹Sentosa Sembiring, S.H., M.H, *Hukum Dagang*, cet 2 (Bandung: PT. Citra Aditiya Bakti, 2004) hal 80

² Dari: <http://www.pnm.co.id/content.asp?id=592&mid=54>, (akses 28/03/09). Untuk bacaan lanjut dalam *Bank Syariah: Bank Yang Ramah UMKM*, ditulis oleh M Showam Azmy dan M. Mahrus, 19 November 2008, dalam http://ekisonline.com/index.php?option=com_content&task=view&id=159&Itemid=27

Adapun untuk bentuk-bentuk usaha tersebut di atas, ada berbagai sumber pendanaan untuk pengembangan, antara lain³:

1. Modal sendiri, yakni uang yang dikumpulkan dari tabungan (bila bekerja) atau warisan yang diwariskan orang tua atau hibah pemberian dari orang lain.
2. Dari barang yang digadaikan, yakni barang milik sendiri yang digadaikan baik ke lembaga formal (seperti Perum Pegadaian) atau informal.
3. Melakukan peminjaman kepada bank dan lembaga keuangan sejenis Bank⁴. Dengan membayar angsuran sesuai tingkat bunga yang ada.
4. Mendapat modal dengan bermitra dengan pihak lain yang sering disebut sebagai kemitraan usaha.
5. Mendapat pinjaman dari lembaga non formal seperti LSM kemanusiaan dan lembaga pemberdayaan ekonomi lainnya.
6. Modal dengan mengoptimalkan hubungan dengan *supplier* (pemasok). Dengan kepercayaan tinggi bisa ambil barang dulu, bayar belakangan misalnya.

³ Dikutip dari:

http://belajarekonomi.com/jm//index.php?option=com_content&task=view&id=54&Itemid= dan http://www.wirusaha.com/bisnis/uang/hadir_pendanaan_ukm_di_pasar_modal_lewat_penerbitan_eksadana.html (akses: 28/05/09)

⁴Ada banyak bank—konvensional maupun syaria'ah—yang menyediakan berbagai program pinjaman modal dengan peraturan, bentuk, dan ketentuan tertentu untuk masing-masing bank penyedia. Dalam *Indonesian Commercial Newsletter* (ICN), Laporan Market Intelligence Development of Sharia Banks in Indonesia February 2009, terungkap bahwa perkembangan perbankan syariah nasional, mendapat dukungan penuh dari pemerintah. Khusus untuk jenis bank syariah, disebutkan beberapa bank syaria'ah yang masuk dalam kategori 'bersahabat' dengan UMKM antara lain: Bank Muamalat Indonesia (BMI), Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI), Bank BNI Syariah, Bank Danamon Syariah, dan Bank Bukopin Syariah...
Dikutip dari: <http://www.datacon.co.id/BankSyariah5.html>; juga <http://www.syariahmandiri.co.id/berita/details.php?cid=1&id=386>; dan http://ekisonline.com/index.php?option=com_content&task=view&id=159&Itemid=27, (akses 28/03/09)

7. Mendapatkan modal dengan melakukan *go-public* ke pasar modal. Ini adalah cara paling mutakhir. Tetapi memiliki persyaratan bisnis yang lumayan ketat.

Dalam menjalankan aktifitasnya, pedagang harus memiliki strategi agar bisa mencapai tujuan keuntungan dan bisa bersaing dari kompetitor lain. Strategi pedagang di pasar dalam menjajakan barang dagangannya merupakan salah satu cara untuk membangun keseimbangan pertumbuhan perekonomian umat. Hal itu dikarenakan pedagang merupakan tulang punggung terakhir untuk produksi barang tertentu agar sampai kepada pembeli. Kalau para pedagang di pasar tidak memiliki strategi yang jitu maka barang produksi yang telah didistribusikan dari atas tidak akan laku alias tertahan di pedagang itu sendiri. Kalau hal itu terjadi maka sudah dipastikan ada pihak yang merugi, tidak hanya pedagang tetapi juga pengusaha.

Bagi pedagang, tak kalah pentingnya dari strategi adalah modal. Dalam perkembangan selanjutnya agar berjalan ideal, perdagangan ini terkait sistem modal. Dalam konteks pedagang pasar Talok, sistem permodalan yang dijalankan oleh para pedagang pasar Talok dalam pengembangan usaha ini secara umum menyangkut sumber modal yang diperoleh serta penggunaannya untuk menjalankan usaha.

Setidaknya ada tiga jenis sumber atau sistem permodalan yang dijalankan yaitu: modal pribadi, modal pinjaman ke pihak lain (kredit, pinjaman bank, dan sejenisnya), dan campuran (kombinasi) dari dua sumber tadi (modal pribadi dan pinjaman).

Modal pribadi yang digunakan tidak berlaku bagi setiap pedagang. Dalam kenyataannya bersifat kasuistis dan berlaku bagi mereka yang latar belakang keluarga berstatus ekonomi menengah hingga atas. Dalam konteks ini, pada umumnya pedagang pasar Talok bercorak tradisional dengan hanya mengandalkan dan menjalankan modal skala kecil. Lebih lanjut, modal pribadi ini misalnya dalam bentuk tabungan, harta keluarga, atau warisan.

Dalam hal pinjaman dari pihak lain, pada intinya, modal pinjaman ini terkait dengan corak atau bentuk dan sumber bagaimana modal tersebut diperoleh. Dari segi corak bisa berupa pinjaman kredit—baik pinjaman lunak tanpa bunga ataupun berbunga—juga bentuk lain misalnya pinjaman modal berupa barang. Sedangkan sumbernya bisa dari lembaga formal penyedia jasa simpan pinjam (kredit) misalnya bank, dan koperasi. Sumber lain misalnya modal utang yang sifatnya interpersonal. Misalnya, utang yang terjadi antar pedagang satu dengan lainnya yang didasarkan atas rasa bertetangga dan keakraban. Seringkali juga didasarkan atas rasa kepercayaan satu dengan lainnya.

Untuk kasus berupa modal campuran, misalnya seorang pedagang, di samping menjual barangnya sendiri juga secara langsung mendagangkan barang titipan. Teknisnya adalah pemilik barang menitipkan barang dagangannya kepada pedagang untuk dijual (titip jual). Selanjutnya pembayaran uang hasil penjualan dilakukan oleh pedagang kepada penitip modal dengan hanya membayar barang yang telah terjual saja.

Dari uraian diatas, dapat dilihat bahwa pola-pola yang diterapkan dalam sistem permodalan dan mekanisme pengelolaan pedagang pasar Talok lebih

bercorak tradisional. Meskipun demikian, terdapat fenomena yang cukup menarik di lapangan terkait eksistensi pasar. Maksudnya adalah adanya semacam ‘daya tahan’ sistem pasar yang berjalan relatif tidak terpuak telak oleh hantaman krisis ekonomi skala makro. Para pedagang cenderung lebih memilih bertahan untuk terus berjualan meskipun secara *in-come* minim bahkan defisit.

Dari pengamatan Penulis di lapangan, adanya sikap semacam itu lebih dilatarbelakangi oleh motivasi dan semangat religius dan kondisi kehidupan yang seolah ‘tak ada pilihan lain’. Hal ini wajar terjadi di tengah kondisi ekonomi makro yang sedang krisis, maka sikap kepasrahan dan daya juang harus terus dikedepankan. Dengan begitu, berjualan—sebagaimana yang dipahami oleh sebagian besar pedagang—adalah untuk mencari nafkah sekaligus sebagai bentuk ibadah dalam kehidupan dunia.

B. Bentuk-Bentuk Permodalan Para Pedagang di Pasar Talok

Pada saat observasi di pasar Talok, Penulis menjumpai beberapa pedagang dan mewawancarai seputar perkembangan dan kondisi ekonomi dalam skala pasar tradisional. Berikut ini dekripsi-naratif dari beberapa pedagang yang kesehariannya berjualan di pasar Talok. Perlu dicatat di sini, bahwa objek observasi langsung diwawancarai secara bebas tanpa ada pemberitahuan langsung bahwa Penulis sedang mengadakan penelitian.

1. Ibu Aristi Daru

Sebelum pembahasan lebih jauh, Penulis menegaskan disini, bahwa Ibu Aristi Daru merupakan subjek penelitian dan sekaligus informan. Dari sekian banyak pedagang di pasar Talok yang menggunakan sistem

permodalan modal pribadi, penulis menjumpai seorang pedagang bernama Aristi Daru (akrab disapa Ibu atau Mbak Ndaru). Beliau bertempat tinggal di Jl. Parangtritis km2, Bantul. Spesifikasi berjualan lele dengan lapak yang terletak di area tengah pasar Talok.

Dari model dagang yang ibu Ndaru terapkan memang tergolong unik dan berbeda dengan pedagang lainnya, misalnya ketika mulai berjualan sekitar jam delapan pagi dan pulang berjualan sekitar jam setengah sebelas siang. Itu artinya hanya sekitar dua setengah jam berjualan, namun omset yang dihasilkan tergolong bagus. Hal ini karena barang dagangan, berupa ikan lele, hampir selalu habis bahkan hampir di setiap harinya.

Ibu Ndaru, seperti penuturan dan pengakuannya, memegang prinsip kesederhanaan yang diterapkan dalam kehidupannya. Selain itu, adanya motivasi dan spirit religius yang didasari keyakinan bahwa jalan dan jatah rejeki akan diberikan dan disediakan oleh Allah kepada manusia di setiap waktu. Lebih jauh, bahwa setiap manusia sudah memiliki jatah rejekinya masing-masing. Sehingga, yang terpenting manusia itu mau berdoa, berusaha dan bertwakkal. Di samping itu, sikap terpuji lain misalnya bersyukur atas segala hal yang diperoleh.

Selanjutnya, Ibu Ndaru biasa menabung di bank *kelilingan* pasar setiap harinya, kisaran sepuluh ribu rupiah, sisanya dibelanjakan untuk keperluan dapur dan jajan kedua anaknya yang masih duduk dibangku sekolah SD. Ibu Ndaru yang berjualan ikan lele di pasar Talok sudah lebih dari enam tahun. Untuk setiap hari ibu Ndaru hanya memerlukan uang sekitar tiga ratus ribu rupiah untuk membeli ikan lele dan biaya transportasi. Dengan

uang tersebut ibu Ndaru dapat membeli lele sebanyak 35 kg, dengan asumsi keuntungan perkilonya kisaran Rp.1000-Rp.2000.

Dalam menjalankan usahanya, kendala yang dihadapi relatif kecil, karena lele yang dijual oleh Ibu Ndaru masih hidup. Apabila sedang sepi pembeli dan ikan lele dagangannya tidak habis, ikan lele itu bisa dijual keesokan harinya. Untuk mengembangkan usahanya belum terpikirkan, apakah mau tambah produk atau pengembangan usaha lain.

Di samping menjalankan usahanya, Ibu Ndaru tidak melupakan perannya sebagai ibu rumah tangga. Dalam hal ini misalnya mengurus rumah tangga juga mendidik anak-anak. Secara sederhana, target yang ingin dicapai oleh ibu Ndaru tidaklah muluk-muluk, ibu Ndaru hanya berusaha untuk berjualan dengan barang dagangannya itu semaksimal mungkin, dan menghabiskan apa yang dibawanya kepasar untuk dijual.⁵ berikut adalah petikan dari percakapan yang penulis lakukan dengan ibu Ndaru:

Penulis:”Ibu dodolan mulai kapan?

Ibu Ndaru :”Aku dodolan rodo lali...e ketoe sekitar 1.5 taunan sa’wise gempu ...iyo sawise gempu.

Penulis:”Le kulakan lele nganggo modal dewe po nyilih toh mba Ndaru?

Ibu Ndaru: “ahh modal ming sithik yoo modal dewe wae mas, tur nek utang neng bank ii yoo bungane dhuwur ee, misale nek BMT yoo ora bedo adoh malaah sok-sok bungane lewih duwur nek diitung-itung. Tur yoonganu mas ketoe ii yo ono e bank syariah’ah tapi kok nyatane koyo ora syariah, ngonoluhh, akukan melu program tasakhu iku nabung perwulan sing ora oleh dijiku seurunge setahun janjine aep dikei bagi hasil, karo oleh hadiah umroh karo hadiah lian-liane, eehehh ternyata malah nganu ora ono opo-opone, duiwete ming dibaleke thok karo ora ono bagi hasile, laaa... piye? Nganu toh mas nek bank syariah,,...la nganu toh kudune kenyataan iki yoo sesuai akad awal, laiki kok malah sama sekali ora ono ngonoluh, selain iku yo nganu aku melu nabung harian neng BMT sing kelilingan mben dino neng pasar kae kudune nek akade ono bagi hasil nek neng catetane yoo ono toh bagi hasile sepiru haaa iki ora ono..ngarepke

⁵ Wawancara dengan Ibu Ndaru, Senin 23 Juni 2008 jam 08.45 – 09.15.

bagi hasil sih yoo ora,.. nangingkan nek missal ono tranparansine la yo kudu jelas toh mas,, nek sak ngertiku yo mas bank syari'ah iku kan kedua belah pihak ora ono sing kecewa tapi nek iki kan yang yo kecewa ,, wong ndisik jarene arep ono bagi hasile kok sampai saiki ora ono opo-opone”.

Artinya:

Penulis: “Ibu berjualan mulai kapan?”

Ibu Ndaru: “Saya berjualan mulai kapan sedikit lupa kalau tidak salah 1,5 tahun yang lalu sesudah gempa,”

Penulis:“Untuk membeli lele ibu menggunakan uang sendiri atau meminjam?”

Ibu Ndaru:“Modalnya hanya sedikit jadi saya menggunakan uang saya sendiri, apabila utang di bank bunganya banyak, seperti di BMT juga tidak beda jauh terkadang di BMT justru bunganya lebih tinggi, katanya bank syari'ah tapi kenyataannya justru tidak sesuai dengan syari'ah. jadi sayakan ikut program dari BMT yaitu *tasakhu* yaitu dengan menabung setiap bulannya secara wajib. Tabungan tersebut tidak bisa diambil sebelum setahun. Dijanjikan akan ada bagi hasil, kalau beruntung akan mendapatkan hadiah umroh dan hadiah yang lainnya. Ternyata tidak terbukti, uang tabungan hanya dikembalikan begitu saja tidak ada sesuai yang dijanjikan. Bagaimana bukankah bank syari'ah itu pada prinsipnya harus sesuai dengan akad awal? Kalau ini sama sekali tidak seperti diharapkan. Selain itu juga, Saya ikut menabung harian di BMT kelilingan. Seharusnya kalau di *akad*-nya ada kesepakatan bagi hasil, maka di catatannya ada perhitungan bagi hasilnya. Sementara dalam hal ini tidak ada. Saya jadi kecewa. Saya tidak terlalu berharap mendapatkan hadiah atau hasil dari tabungan, jika memang tak sedemikian ‘dijanjikan’, tapi kalau bisa, transparansinya kan harus jelas. Sehingga tidak merasa dikecewakan. Sedangkan pada akhirnya, hal ini jadi mengecewakan. (intinya) jadi ini tidak syar'i dan tidak ada apa-apanya”)

Sekilas ada kekecewaan dari Ibu Ndaru terhadap sepak bank syari'ah yang dirasakan kurang sesuai dengan keinginannya. Kendati permasalahan sesungguhnya bukan demikian, bisa jadi lebih ke persoalan teknis promosi bank yang bersangkutan untuk merebut simpati nasabah dalam hal ini pedagang pasar Talok.

Hampir bisa dipastikan masyarakat secara umum dalam merespons institusi bank syari'ah, seperti Bu Ndaru, masih belum tahu secara pasti seluk-beluk kondisi sesungguhnya. Hal ini seharusnya menjadi bahan

koreksi dan pembenahan bagi bank-bank secara umum, khususnya bank syari'ah, untuk lebih memperhatikan sisi informasi komprehensif. Tentu aspek informasi yang komprehensif ini selain menguntungkan bagi bank secara pencitraan (*image*), juga dapat memberikan kepuasan pada nasabah. Sehingga nasabah memiliki semacam bahan prediksi ataupun opsi untuk menabung sebagai modal atau cadangan di masa depan. Apalagi kondisi masyarakat sekarang ini relatif cerdas dalam mengkritisi berbagai fenomena termasuk perbankan syari'ah.

Untuk memulai menjalankan usahanya ibu Ndaru termasuk orang yang tidak terlalu banyak mendapatkan hambatan, cukup hanya dengan bermodalkan beberapa ratus ribu rupiah guna membeli peralatan dan membeli lele. Sementara itu, alat-alat yang digunakan tergolong peralatan yang sangat sederhana, hanya dengan satu buah ember yang agak besar, sebuah pisau untuk menyembelih lele, tampah penutup ember, kantong plastik, dan tiga buah jerigen yang sudah dimodifikasi untuk menyimpan lele. Untuk tempat juga sangat sederhana hanya dibutuhkan satu meter persegi saja cukup untuk berjualan, dan untuk menempati lokasi jualan di pasar Talok ibu Ndaru tidak bersusah payah, hanya dengan mencari tempat yang kosong dan minta izin kepada pedagang yang berada disebelahnya dan Ibu Ndarupun telah siap untuk berjualan.

Sistem permodalan yang digunakan oleh Ibu Ndaru merupakan sistem dagang modal pribadi yang sangat sederhana, dan menggunakan manajemen yang sangat sederhana pula, tetapi cara yang dilakukan oleh ibu Ndaru dalam mendapatkan modal tidak terlalu memiliki resiko besar

yang mempengaruhi kelancaran usahanya. Hal ini dikarenakan oleh beberapa faktor:

- a. Modal kecil dan milik pribadi sehingga tidak terlalu berisiko besar.
- b. Modal yang digunakan tidak berbunga, resiko yang paling pahit hanya kehilangan uang modal saja.
- c. Tidak ada tuntutan yang harus ditanggung sebagaimana modal pinjaman kredit.

Hasil dari usaha yang telah dijalankan oleh ibu Ndaru memberikan pengaruh yang sangat baik terhadap kesejahteraan keluarganya. Suami Ibu Ndaru yang juga berprofesi sebagai wiraswasta sangat terbantu sekali dengan aktivitas dagang yang dijalankan oleh Ibu Ndaru. Di samping itu, suami Ibu Ndaru juga mendapatkan kepercayaan juga dari masyarakat sekitar rumahnya untuk menjadi ketua RT setempat. Hal penting lainnya bagi kedua anaknya yang masih duduk dibangku SD pun merasa tenang dan fokus untuk belajar. Karena biaya untuk sekolah sedemikian rupa mampu ditanggung.

Selepas dari berjualan ikan lele, biasanya Ibu Ndaru langsung belanja untuk keperluan makan keluarganya. Dari belanja tersebut ibu Ndaru masih bisa menyisihkan untuk ditabung. Hasil dari jualan yang dilakukan oleh Ibu Ndaru memberikan dampak yang sangat baik terhadap kesejahteraan hidup keluarganya, paling tidak ditengah himpitan perekonomian bangsa yang serba susah seperti sekarang ini, ada beberapa orang yang mampu berperang melawannya. Kesulitan dijadikan sebagai tantangan, musibah menjadi ujian, kegagalan dianggap sebagai kesuksesan yang tertunda, mungkin kata-

kata mutiara inilah yang mampu memberikan semangat bagi semua orang untuk menjalani hidup.

Pelaku usaha yang mengadu nasib di pinggiran Jalan Tridarma yang selanjutnya diberi nama “Kumpulan Pedagang Pasar Talok” tidak semuanya masuk dalam kelas masyarakat menengah kebawah atau masyarakat miskin, banyak dari mereka yang secara ekonomi sudah menempati tempat yang cukup mapan, tetapi mereka tetap melakukan usaha kecil dan berkumpul dengan berbagai strata masyarakat disana.

Terlepas dari apa tujuannya tetapi dari segi kemandirian untuk membangun kesejahteraan maka sangat tepat sekiranya beberapa diantara mereka dijadikan contoh yang kemudian ini bisa menjadi salah satu model atau program yang mungkin bisa dijadikan sebagai upaya untuk mengembangkan masyarakat, khususnya pengembangan masyarakat dalam bidang perekonomian.

Pola kemandirian yang dibangun dan dikembangkan oleh pedagang pTalok sangat beranekaragam. Sehingga ada hal yang memang bisa dijadikan sebagai contoh, tetapi ada hal lain pula yang harus dijadikan pelajaran untuk tidak diikuti. Singkat kata, selalu saja ada aspek positif dan negatif, tinggal bagaimana memilah dan memilih pola apa yang hendak dipakai. Pada akhirnya, efek baik yang hendak dicapai oleh semua kalangan, di samping ada efek buruk yang mungkin muncul. Setidaknya itulah yang bisa dirasakan oleh Ibu Daru.

2. Ibu Wiji Sugiarti

Sistem permodalan usaha yang tergolong dalam model modal pribadi yang terdapat di pasar Talok memang termasuk cukup banyak, ada salah satu pedagang ayam potong yang menggunakan sistem ini, beliau adalah ibu Wiji. Ibu Wiji bertempat tinggal di kompleks perumahan asri indah Kota Gede, beliau merupakan salah satu pedagang yang sudah cukup lama berjualan di pasar Talok bahkan lebih lama dibandingkan dengan Ibu Ndaru.

Ibu Wiji sosok seorang ibu rumah tangga yang cukup tegar dan keras. Secara ekonomi, Ibu Wiji tergolong orang yang berkecukupan. Suaminya yang bekerja sebagai PNS, saat ini sudah mendapatkan gaji dengan kisaran dua juta rupiah. Hal ini sekilas dirasa cukup untuk keperluan kebutuhan sehari-hari, tetapi tidak bagi ibu Wiji. Sehingga tidak seperti kebanyakan ibu rumah tangga pada umumnya yang hanya duduk manis di rumah sekedar melakukan pekerjaan rumah, justru hal ini menjadi motivasi tersendiri bagi ibu Wiji untuk bekerja lebih giat guna meningkatkan kesejahteraan hidupnya.

Merupakan sebuah pencapaian prestasi yang membanggakan, usaha yang dilakukan oleh Ibu Wiji ini tidak sia-sia, tiga anaknya bisa mengenyam bangku kuliah. Tentu saja ini bisa dicapai tidak mengandalkan dari penghasilan suami semata.

Ibu Wiji memaparkan perihal tentang pembagian tugas yang harus diemban oleh beliau dan suaminya. Hal ini antara lain, bahwa untuk tanggungan masalah yang kecil-kecil seperti makan keluarga, uang saku

anak-anak, kebutuhan hidup sehari-hari adalah tugasnya. Sedangkan suaminya menangani urusan yang berat-berat, seperti membangun rumah, membayar biaya sekolah dan kuliah anak-anaknya. Berikut pemaparan Ibu Wiji:

“Pokoke nek akutoh mas wonge kii tegas, yoo keras tur yo iku kerase-keras bener lan kanggo hal sing bener. Akukii ngomong aring bojoku wiss angun omah rasah tanggung-tanggung, sing gede sekalian, wis ben tanggane arep ngomong opoo...tak buktine aku tak kerja keras ora ketang dodolan pitik wee tak lakoni,,, pokoke pak urusan mangan karu kebutuhan urip mbendinone iku bagianku, bagian sampean sing gede-gede wae,. Dadi ngono mas wuuh saiki tenan omahe yoo dadi, lan anaku wis do rampung kuliah, gare golek gawean, nek caraku ngono mas...laaah akui dodolan ndisie sithik-sithik kok mas, neng pasar pertamaa –tamane paling nggowo sepuluh kilo ayam kui iki aku tukune urip, esuk kae jam telu aku wis mulai mbeteti, jam limo mangkat ... neng pasar, saiki yoo lumayan lah dodol wiwit jam nem jam songo paling sui-suine muleh iso ngenteke paling ora yo selawe kilo.”

Artinya:

”Pokoknya kalau saya itu orangnya keras Mas, tapi kerasnya itu keras bener, dan juga keras untuk sesuatu yang bener, saya bilang sama suamiku kalau membangun rumah tidak usah tanggung-tanggung, yang besar sekalian, biarkan saja tetangga mau biang apa, saya akan membuktikan dengan kerja keras walaupun hanya dengan berjualan ayam saya akan jalankan, [saya katakan pada suami] ‘pokoknya untuk urusan makan, kebutuhan hidup sehari-hari yang kecil-kecil biar itu menjadi urusan saya, bagian kamu yang besar-besar saja’. Jadi seperti itu mas sekarang benar rumahnya sudah jadi dan anak-anak saya sudah pada selesai kuliah, saya dulu jualannya pertama-tama hanya sedikit *kok* mas, awal-awal saya hanya membawa ayam sepuluh kilo, itu saya belinya dalam keadaan hidup, jadi kalau pagi itu jam tiga saya sudah mulai menyembelih ayam jam lima berangkat kepasar ... sekarang sudah lumayan jualan mulai jam enam, dan pulang paling lama-lamanya jam sembilan sudah bisa menghabiskan paling tidak dua puluh lima kilo”

Perjuangan yang harus dilakukan oleh sosok seorang ibu memang sangat besar. Selain memiliki kewajiban untuk memberikan perhatian, pendidikan, dan bimbingan kepada anak, seorang ibu seperti Ibu Wiji harus ikut membanting tulang untuk ikut membangun perekonomian keluarga.

Tetapi dari hal itulah sebenarnya telah timbul banyak para pejuang wanita yang mampu memberikan sumbangan besar terhadap bangsa, dalam rangka mengurangi angka pengangguran dan mengurangi jumlah kemiskinan.

Sekilas tampaknya hasil yang diperoleh oleh ibu Wiji memang tidak seberapa, tetapi apabila dilihat dari perbandingan hasil kerja seperti sekarang ini sungguh hasil yang cukup besar. Paling tidak untuk sekali berjualan dalam sehari, Ibu Wiji bisa mendapatlan keuntungan bersih kisaran Rp.30.000 hingga Rp. 70.000,-an. Tetapi saat ini ada banyak hal besar yang dianggap kecil seperti pedagang kaki lima, pedagang pasar, sehingga banyak orang yang enggan untuk terjun dalam usaha ini. Bahkan ada yang lebih memprihatinkan memilih menganggur untuk menanti pekerjaan yang tidak pasti ada dan hasilnya dibandingkan dengan berjualan untuk mencari pengalaman.

Untuk menjalankan usahanya ibu Wiji hanya dengan bermodalkan sekitar Rp. 500.000,- dari uang tersebut sebagian besar untuk membeli ayam dalam keadaan hidup, untuk sekali beli ayam yang hidup biasanya tidak semuanya disembelih dan dijual ke pasar, biasanya dari sekali membeli ayam yang hidup itu untuk kebutuhan berjualan selama tiga hari. Ini juga berarti dari sekali belanja ayam, biasa untuk tiga kali penyembelihan.

Modal yang hanya limaratus ribu rupiah, bukan merupakan pinjaman dari pihak lain. Akan tetapi Ibu Wiji bisa menggunakan modal sendiri. Selanjutnya uang tersebut diputar melalui jualannya. Dari sini bisa juga

diupayakan untuk melakukan penambahan modal ataupun pengembangan usaha.

Dengan modal awal yang tidak terlalu besar dan biaya operasional yang sedikit, membuat Ibu Wiji berani mengambil resiko untuk menjalankan usahanya tersebut. Hasil yang diperoleh dari jualan tersebut sungguh menggembirakan. Karenanya dari hasil tersebut Ibu Wiji bisa membantu perekonomian keluarganya. Paling tidak dari hasil usaha tersebut biaya hidup sehari-hari keluarga Ibu Wiji relatif tercukupi.

Ibu Wiji menyadari bahwa dalam setiap usaha mesti akan menghadapi hambatan. Dinamika yang terjadi pasti dalam berjualan adalah pasang surutnya perolehan omset (*income*). Terkadang dalam berjualan, Ibu Wiji juga pernah mengalami kerugian—atau biasa dalam dunia pasar tradisional orang-orang mengatakan dengan sebutan *lagi apes*—dan biasanya Ibu Wiji bisa mengidentifikasi secara alami faktor-faktor penyebabnya. Dalam hal ini, beberapa faktor, diantaranya yaitu:

- a. Faktor cuaca. Dalam hal ini, dikarenakan infrastruktur pasar Talok tidak memiliki gedung yang permanen. Banyak pedagang hanya berjualan di pinggiran jalan dengan mendirikan tenda-tenda sederhana dan seadanya. Sehingga ketika hujan turun hal ini sangat mempengaruhi aktivitas berdagang. Alih-alih memperoleh keuntungan, malah hasil sedikit karena sepi pembeli atau pengunjung pasar.
- b. Faktor teknis. Mengenai faktor ini biasanya lebih kepada hambatan yang terjadi akibat kendaraan yang ditumpanginya mengalami kerusakan. Lebih jauh, faktor ini terkait dengan kondisi transportasi dan

permasalahan yang berhubungan langsung atau tidak langsung. Seringkali ada kerugian yang sebelumnya tidak diperkirakan yaitu mahal nya ongkos kendaraan penunjang. Tentu ini terkait langsung juga dengan harga BBM (bahan bakar mobil). Banyak pedagang mengalami dilemma karena harus berusaha untuk tetap eksis berjualan di tengah harga yang memaksa untuk disesuaikan.

- c. Kondisi pasar. Maksudnya lebih kepada tingkat permintaan dan penawaran dalam mekanisme pasar yang berjalan. Tingkat keramaian pasar setidaknya dipengaruhi oleh tingginya permintaan. Sehingga banyak transaksi ekonomi terjadi. Tingginya permintaan di sini terkait dengan kondisi pembeli dengan kebutuhan dan pertimbangan masing-masing untuk membeli atau menjual sesuatu. Tentu saja kondisi ekonomi secara makro—krisis uang atau menurunnya daya beli—sangat berpengaruh. Di samping itu, kondisi ramai tidaknya pasar berhubungan dengan moment-moment tertentu. Biasanya pasar akan sangat ramai dikunjungi bila hari libur, tanggal muda, atau kebutuhan pokok sedang murah, dan yang paling berpengaruh adalah menjelang hari-hari besar.

Dari cara yang digunakan oleh Ibu Wiji dalam memenuhi kebutuhan permodalan sangat sederhana, tetapi cara yang sederhana seperti itu terlihat memberikan begitu dampak yang luar biasa bagi kehidupan yang ibu Wiji jalani. Cara yang dilakukan oleh ibu Wiji dalam memenuhi kebutuhan

modal dalam pengembangan usahanya didasarkan atas pertimbangan sebagai berikut:

- a. Resiko kegagalan sangat kecil, sehingga modal pribadi yang digunakan tidak memberikan ancaman kegagalan pada usahanya yang besar.
- b. Modal yang digunakan sepenuhnya adalah modal pribadi, jadi keuntungan yang diperolehpun semakin besar karena tidak harus mengeluarkan biaya tambahan untuk membayar bunga pinjaman.
- c. Modal yang seadanya bisa memberikan keamanan dalam usaha, namun apabila pengembangan usaha tidak ditambah hanya mengandalkan modal pokok saja maka perkembangan usahanya tidak begitu pesat

Walaupun demikian, tidak selamanya orang akan mengalami nasib yang buruk, ada banyak orang yang pada awalnya begitu sengsara, tetapi kemudian mendapatkan karunia besar dari Allah mendapatkan keberuntungan, dan begitu pula sebaliknya ada orang yang awalnya begitu bahagia tetapi pada akhirnya mendapatkan penderitaan, tetapi dari itu semua hal-hal positif yang dapat dirasakan oleh Ibu Wiji karena usahanya sangat dirasakan betul hasilnya bagi kehidupan Ibu Wiji dan keluarga.

C. Pedagang Pasar Talok Yang Menggunakan Modal Pinjaman

Sebagaimana diterangkan dalam tulisan sebelumnya, modal pinjaman memiliki makna modal yang usaha yang digunakan oleh pedagang dalam menjalankan usahanya yang diperoleh dengan cara meminjam kepada pihak lain. Dalam hal ini, berdasarkan kesepakatan pihak-pihak yang bertransaksi dengan ketentuan dan syarat tertentu.

Untuk permodalan dengan sistem pinjaman sendiri khususnya yang dipergunakan oleh pedagang pasar Talok dalam menjalankan usahanya sangat bermacam-macam. Dalam skripsi ini hanya akan membuat beberapa saja yang Penulis kira penting dan relevan dengan tema yang penulis teliti. Bentuk modal pinjaman diperoleh antara lain dari pinjaman dalam bentuk kredit.

Modal kredit atau biasa di masyarakat dinamakan dengan pinjaman modal angsuran. Dinamakan demikian salah satu faktor penyebabnya adalah karena modal yang diperoleh oleh pedagang untuk menjalankan usahanya didapat dengan meminjam dan cara pengembaliannya dengan mengangsur. Adapun tempo pengembalian atau angsuran cukup bervariasi antara lain secara harian, bulanan, triwulanan ataupun bahkan bisa angsuran pertahun.

Hampir di setiap perbincangan masalah keuangan terdapat kata yang tidak asing yaitu kata kredit. Sebuah sistem transaksi dari aktivitas jual beli yang merupakan bentuk kerjasama antara dua belah pihak, dalam perkara keuangan. Yang sangat menggairahkan bagi seseorang untuk mendapatkan sesuatu barang yang diinginkan, dengan sangat mudah, bagi sebagian orang cara ini dirasa sangat membantu, namun bagi sebagian yang lain juga menjai suatu hal yang harus dihindari, karena cara mendapatkan modal yang mudah tersebut apabila dalam pemakaiannya tidak hati-hati, maka akan sangat merugikan dan kontraproduktif.

Dalam peristilahan ekonomi transaksi bisnis dengan cara kredit seringkali ditemui. Contoh kasus, jika seseorang yang ingin membeli kendaraan tidak bisa membelinya secara kas atau kontan, maka bisa diganti dengan cara kredit. Tentu saja dengan beberapa syarat dan ketentuan tertentu seseorang bisa

membawa pulang kendaraan atau barang-barang yang lainnya yang bisa dibayar dengan sistem kredit sesuai dengan yang diinginkannya.

Kredit mulai dari yang kecil hingga yang besar saat ini sudah menjadi adat dikalangan masyarakat kita, mulai dari kredit barang-barang pecah belah, pakaian, barang elektronik sepeda motor, mobil hingga rumah sekalipun semuanya bisa dikredit.

Dalam dunia usaha ternyata sistem kredit tidak terbatas pada bentuk transaksi pembelian sesuatu, tetapi juga dikenal pinjaman modal kredit. Model ini memang dirasa sangat membantu tetapi apabila tidak hati-hati pelaku usaha akan mengalami kerugian. Disini perlu kecermatan dan ketelitian dalam mengambil keputusan untuk melakukan pinjaman kredit.

Hampir di semua dunia pasar banyak para pelaku usaha yang menggunakan sistem pinjaman modal kredit, termasuk para pedagang yang berdagang di pasar Talok. Beberapa diantara pedagang cukup berhasil memanfaatkan modal pinjaman (kredit).

Kasus yang banyak terjadi pada kebanyakan para peminjam kredit yang tidak tepat adalah, pinjaman kredit yang seharusnya diperuntukkan untuk perputaran modal malah justru digunakan untuk keperluan konsumtif. Sehingga terjadi kemacetan dalam pengembalian modal. Hal ini mengakibatkan modal dagang kurang sementara bunga pinjaman terus bertambah. Selanjutnya tak sedikit usaha kurang berkembang atau bahkan bangkrut.

Untuk system permodalan yang sifatnya pinjaman ada dua jenis, dalam konteks pedagang pasar Talok. Kedua jenis tersebut meliputi, modal dalam

bentuk barang titipan, dan modal kredit dari bank. Dalam hal ini lebih khusus untuk kasus modal titipan barang dalam bentuk riil adalah pedagang berhubungan dengan pedagang eceran besar atau agen. Sedangkan pinjaman kredit yaitu dilakukan ke bank syariah muammalat.

Di pasar Talok untuk pedagang yang dapat dijumpai memberikan modal pinjaman barang adalah Toko Lukito. Lokasinya berada di pinggiran jalan tepat di pusat pasar Talok, relatif mudah untuk dijangkau alat transportasi.

Adapun data-data Toko tersebut, antara lain sebagai berikut:

1. Nama Toko : LUKITO
2. Pemilik : Lukito
3. Alamat : Jl. Tridarma GK 4, no 140 Baciro gondokusuman, Yogyakarta.
4. Tahun mulai usaha : 2005
5. Varian barang dagangan : sembako dan kelontong
6. Jam kerja Toko : 06.00-21.00 WIB
7. Sistem pembayaran : cash dan tempo

Toko Lukito dikelola swadaya oleh Bapak Lukito dan isteri. Dalam kesehariannya juga mempekerjakan karyawan sebagai penunjang kelancaran operasional. Bila dilihat dari umur toko ini berdiri memang belum terlalu lama, tapi melihat hasil prestasi yang dicapai sangat menakjubkan, hanya dalam kurun waktu dua tahun saja toko ini mampu meraup omset dalam sehari rata-rata Rp.10.000.000. bila diasumsikan keuntungan yang diperoleh adalah 4%, maka dalam sehari keuntungan yang didapat adalah Rp. 400.000.

Awal berdiri toko ini tidaklah langsung besar, karena memang Bapak Lukito pada awalnya hanya menggunakan modal seadanya, yang hanya cukup untuk biaya sewa dan sedikit barang-barang sembako, yang kisaran nilainya hanya sekitar Rp. 18.000.000, dari modal tersebut dirasa kurang untuk memenuhi kebutuhan pembelian barang, karena dalam dunia dagang biasanya untuk menarik pembeli beberapa factor sangat dipengaruhi oleh sedikit banyaknya barang, kemudian kekumplitan barang. Oleh karenanya melihat dari keadaan tersebut serta melihat peluang yang ada di pasar Talok maka bapak Lukito memberanikan diri untuk menambah barang dagangannya dengan mengajukan pinjaman.

Bapak Lukito termasuk karakter orang yang sangat cermat dalam masalah perhitungan, hal itu diyakininya sebagai modal utama kesuksesan jadi dalam setiap langkah yang akan diambil dibutuhkan perhitungan yang mantap sehingga akan berdampak pada hasil yang akan dicapainya nanti, karena kecermatannya untuk meminjam dana sebagai modal tambahan bapak Lukito melakukan berbagai macam cara untuk melakukan perbandingan satu pemodal dengan pemodal lain dan dari pemodal-pemodal tersebut dipilihlah mana yang yang paling bisa memberikan keuntungan lebih, maka itulah yang akan dipilih sebagai partner.

Sedangkan untuk bank syariah dimaksud adalah *baitul maal wat tamwil* (BMT) AMRATANI SEJAHTERA. Alamat kantor pusat operasionalnya berada di Jalan Hayam Wuruk No. 68 Lempuyangan, Yogyakarta. Adapun beberapa produk bank dan keterangan lain terkait bank ini sebagai berikut:

PRODUK SIMPANAN	PRODUK PEMBIAYAAN
1. SIMPANAN UMUM - Simpanan Umum - Simpanan Siswa 2. SIMPANAN KHUSUS - Simpanan Pendidikan - Simpanan Walimahan - Simpanan Qurban - Simpanan Idul-Fitri - Simpanan Aqiqah - Simpanan Haji 3. SIMPANAN BERJANGKA MUDHARABAH - Berjangka (1, 3, 6, 12) Bulan	4. SIMPANAN BERJANGKA KHUSUS - Tasyakhu - Pembiayaan Mudharabah - Pembiayaan Musyarokah - Pembiayaan Murobahah - Pembiayaan Bai'u Bitsaman Ajil - Pembiayaan Ijaroh - Pembiayaan Qordhul Hasan

Dari observasi yang dilakukan di pasar Talok, penulis banyak menjumpai pedagang yang menggunakan sistem modal pinjaman. Mereka antara lain adalah:

1. Ibu Tuminem

Biasa disapa dengan Ibu Tum. Beliu termasuk warga tetap di pasar Talok. Pada awalnya usaha yang dijalankan oleh ibu Tum memang tergolong usaha yang tergolong lancar, bebas dari tanggungan apa-apa, usaha yang tergolong sederhana ini yaitu hanya dengan berjualan nasi kuning yang rata-rata dalam sekali berjualan dapat menghabiskan sekitar 3-7 kg beras. Dengan omset kisaran Rp. 100-300 ribu, keuntungan yang didapat berkisar 60% dari modal pokok. Pada awalnya penghasilan ini dirasa cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Namun seiring dengan berjalannya waktu, iklim usaha mengalami pasang surut dan begitupun hasil perolehan dagang Ibu Tum.

Kebutuhan yang semakin meningkat ditambah kondisi keluarga dimana Ibu Tum harus menghidupi tiga anak dan dua cucu, tentu saja hasil penjualan tidaklah terlalu cukup untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari.

Pada awalnya, merasa mampu membayar cicilan yang ditawarkan oleh agen pinjaman uang, Ibu Tum memberanikan diri untuk meminjam uang guna mengembangkan usahanya. Di samping itu, sebagian uang yang lain untuk membeli kebutuhan rumah tangga. Rencana demikian semula relatif tidak bermasalah. Namun pada perkembangan berikutnya terjadi kondisi yang kontraproduktif. Dalam mengembangkan usaha, Ibu Tum cenderung hanya sekedar membuka usaha tetapi tidak dibarengi dengan perhitungan matang. Bahkan dalam pengelolaan uang yang tidak profesional dan cermat.

Meskipun demikian, apa yang dilakukan Ibu Tum sangat luar biasa untuk menyalahi kekurangan tersebut. Sebagai gambaran, untuk penjualan dipagi hari, ibu Tum harus bangun malam sekitar jam dua dini hari. Dimulai dengan memasak dan sekitar jam setengah enam pagi semua sajian masakan nasi kuning sudah terpajang di tempatnya penjualan. Biasanya karena jam setengah enam pasar Talok sudah dikerumuni banyak orang maka telat sedikit saja akan sangat berpengaruh pada hasil penjualan. Rata-rata dengan durasi penjualan dalam sehari adalah dari jam setengah enam hingga jam sembilan. Tidak jarang juga dagangannya tidak habis.

Hal ini diperparah suatu kebiasaan Ibu Tum terlalu sering mengeluarkan biaya konsumsi yang melebihi batas, padahal keuntungan yang didapat tidak begitu ada karena telah habis digunakan untuk membeli

barang-barang konsumsi, yang seharusnya barang tersebut tidak wajib untuk dibeli.

Memang barang-barang konsumsi yang dibelinya tidak terlalu besar nilai nominalnya, namun nominal yang kecil apabila dilakukan secara terus menerus dengan jangka waktu yang pendek akan menjadi nominal yang sangat besar, ibu tum terlalu sering membeli jajanan, makanan, dan barang-barang lainnya. Selain itu ada beberapa sikap yang kurang baik yang terkadang dilakukannya, sebagai penjual harusnya memberikan keramahan kepada siapa saja tidak hanya kepada konsumen, hal ini juga sangat mempengaruhi terhadap usaha yang dilakukan secara tidak langsung.

Sebagaimana yang lain ada banyak faktor yang mempengaruhi terhadap tingkat penjualan. Dalam penulisan ini tidak akan terlalu banyak membahas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pasar, melainkan yang akan lebih ditekankan adalah mengenai bagaimana ibu Tum mendapatkan modal untuk menjalankan usahanya, serta bagaimana Ibu Tum mengelola keuangan baik itu keuangan dalam usahanya ataupun keuangan rumah tangga, serta dampak dari sistem permodalan yang ibu Tum gunakan dalam menjalankan usahanya.

Dari beberapa pengantar diatas mengenai usaha yang dilakukan oleh ibu tum maka bisa dikategorikan masuk sistem yang mana sistem permodalan yang dilakukan oleh ibu Tum, melihat dari kerangka teoritik maka sistem permodalan yang digunakan oleh ibu tum masuk kedalam sistem permodalan modal pinjaman, tetapi bisa juga dimasukkan kepada modal

pribadi, ada beberapa pelajaran penting yang dapat diambil dari aktivitas dagang yang dilakukan oleh ibu tum diantaranya yaitu:

- a. tidak ada kesuksesan yang dicapai tanpa kerja keras,
- b. mengatur pola hidup yang baik merupakan kunci keberhasilan seseorang dalam hidup
- c. Islam sangat mengajarkan hidup yang sederhana dan hemat guna mencapai kehidupan yang lebih baik.

Apa yang telah dilakukan oleh Ibu Tum sangat perlu diperhatikan adalah pola hidup yang diterapkan oleh ibu tum tidak sesuai dengan pola hidup sukses yang telah banyak orang-orang terapkan. Apabila pola hidup yang seperti itu terus dilakukan maka besar kemungkinan hidupnya hanya akan mengalami kegagalan dan kegagalan.

Sebagaimana yang telah dipaparkan dalam kerangka teoritik dalam penulisan ini bahwa, ada berbagai macam cara untuk mendapat modal dalam usaha serta mengelola modal tersebut sehingga modal bisa berputar dengan lancar dan menghasilkan keuntungan, oleh karenanya memerlukan manajemen yang baik kombinasi dengan kerja keras,

2. Ibu Slamet

Ibu Slamet umur 47 tahun, bertempat tinggal di kasihan bantul berjualan ikan di pasar Talok sejak tahun 1990-an. Di pasar tersebut Ibu Slamet tergolong pedagang yang menempati pasar tersebut cukup lama dan termasuk pedagang ikan yang paling besar di awal-awal ia berjualan. Semakin bertambahnya tahun semakin bertambahnya pedagang yang masuk ke pasar Talok maka semakin banyak pula pesaing-pesaing yang harus

dihadapai oleh para pedagang, terkhusus lagi pedagang ikan yang menjadi pesaingnya ibu Slamet.

Segala keterbatasan yang dimiliki oleh ibu Slamet menjadikannya terkalahkan oleh sengitnya perebutan konsumen untuk menjajakan dagangan ikannya. Kini pendapatan yang didapat oleh ibu Slamet tidak sebesar pendapatannya yang dahulu.

“Pripun bu dodolane...? Tanya saya,...wahhh mas dodolane yooo koyo ngenekii sepi.. wis ora koyo ndisi meneh, wis opo-opo larang le kulak yoo larang dodolane mala sepi, tur yoo piye meneh pancen wis kahanane koyo ngene, pasrah wae mas.. Ibu nek kulakan iwak wonten pundi bu..?... nganu mas aku nek kulakan neng pasar demangan, wis due langganan, dadi yoo penak aku ming garek njiku engko nek bar pasar nembe itung-itungan,, ming yoo iku barang sing wis dijiku ora oleh dibalekke, mulakne nek jiku kii yo kudu ngati-ati ojo ngasek turah okeh, marahi nek ngasek torah oke iiii rugi tenan wis rugu mbayar iwak yoo rugi nggo tuku es batu nggo ngeesi iwak ben sesuk iso didol maneh. Pancen dodol iwak ngeneki yoo gampang-gampang angel tur yoo wis piye meneh isone ming koyok ngene,,wiss mas sing penting saiki iso golek duit nggo mangan karo nggo mbiyai anake sekolah,, ngono wae yoo wis seneng, syukur nek iso karo lia-liane...Ibu kkalih ngredit bank toh bu...? Iyoo..e mas saiki ki nek ora ngredit bank ii ora iso due barang mas,, laa piye pengine sii yoo kas tapi wongg ra due duit si nggo mbayar yoo wis kredit wae,, sing penting iso mbayar.,.

Artinya:

“Bagaimana bu jualanya? ..wah mas jualannya seperti ini,, sepii, tidak seperti yang dulu lagi, sudah apa-apa mahal belanja ikannya nuga mahal tetapi jualnya sepi, habis mau bagaimana lagi memang sudah keadaannya seperti ini,, saya sih pasrah saja mas,, .” Ibu kalau belanja dimana..? “ saya kalau belanja dipasar Demangan sudah punya langganan, jadi enak untuk belanja saya tinggal ambil dulu nanti hitung-hitungannya setelah pasar, cumin kalau ambil harus hati-hati jangan sampai kelebihan banyak, masalahnya nanti barang yang sudah diambil tidak bisa dikembalikan lagi, karena kalau lebih banyak rugi, sudah rugi mbayar juga rugi untuk belie s untuk membekukan ikan supaya besok bisa diual lagi. Memang jualan ikan itu gampang-gampang susah, cuman yaa gimana lagi bisanya cuman begini,, yang penting bisa cari uang untuk makan dan buat membiyai anak-anak sekolah. Begini juga sudah gembira syukur kalau bisa buat yang lain-lainnya. ..” Ibu ngredit bank juga ? iyaa mas sekarang kalau tidak kredit bagaimana bisa punya barang, kepenginnya sih langsung bayar kas, tapi kalau tiadak punya uang untuk membayarnya ya sudah kredit saja)

Banyaknya kebutuhan yang harus dipenuhi, barang yang ingin dibeli memaksa ibu Slamet untuk mendapatkan pendapatan yang lebih banyak, namun menurunnya pendapatan yang didapat, membuat linu hati ibu Slamet, demi untuk membeli barang kebutuhan pokok, sementara untuk membelinya dengan membayar secara kas dirasa berat, dengan sangat terpaksa ibu slametpun melakukan pinjaman dengan sitem kredit.

Pada awalnya memang sistem permodalan yang digunakan oleh ibu Slamet adalah sistem ambil barang bayar di belakang, artinya untuk mendapatkan ikan sebagai barang dagangannya, ibu Slamet tidak harus langsung membayarnya, ikan dapat diambil terlebih dahulu kemudian setelah selesai berjualan baru membayar ikan yang tadi telah diambil. Walaupun sepertinya mudah tidak perllu modal untuk membeli ikan, cara seperti ini akan sangat berbahaya sekali apabila tidak hati-hati dan cermat dalam mengelolanya.

Sistem permodalan yang digunakan oleh Ibu Slamet yaitu dengan melakukan pinjaman barang terlebih dahulu untuk dijualkan kemudian membayarnya setelah selesai berjualan di satu sisi memang sangat memberikan kemudahan terutama dalam meringankan beban modal, namun apabila hal tersebut kurang hati-hati dalam mengelola usahanya, baik itu mengatur masalah keuangan sampai mengatur sirkulasi baranga dagangannya agar tidak melakukan kesalahan yang biasanya terjadi penumpukan barang dagangan, sehingga menghambat perputaran barang, dan akibatnya adalah melakukan penambahan modal sebagai tambahan modal untuk menanggung barang yang tidak terjual.

Apabila hal ini terjadi dalam menjalankan usahanya secara terus menerus, maka akan sangat mungkin sekali dalam jangka waktu yang tidak cukup lama akan memberikan ancaman terhadap kelangsungan usaha yang dijalani oleh Ibu Slamet. Namun ada saja ujian yang harus dihadapi oleh setiap orang, entah dari mana datangnya ujian itu akan datang tidak seorangpun yang tahu, tidak mesti permasalahan usaha yang dihadapi oleh ibu Slamet itu datang dari permasalahan pasar bisa terjadi dari permasalahan internal keluarga ataupun permasalahan yang lain.

Dirasa ibu Slamet mengahadapai permasalahan keuangan merasa perlu untuk melakukan pinjaman terhadap pihak yang bermodal guna membantu permasalahan keuangan yang dihadapi oleh ibu Slamet, dengan dalih memberikan bantuan modal pihak pemodal menawarkan iming-iming manis dengan melakukan pinjaman ke pihaknya maka permasalahan akan terselesaikan, tetapi ternyata pernyataan itu tak selamanya benar.

Memang sekilas terlihat mudah untuk membayar juga sekilas pinjaman yang ditawarkan memberikan keringanan. Dalam menyelesaikan permasalahan modal yang dihadapi, ibu Slamet melakukan pinjaman pada bank tertentunamun apabila dilihat lebih cermat dan dihitung-hitung ternyata sistem pinjaman yang dilakukan oleh ibu Slamet kepada pihak peminjam dalam hal ini adalah badan keuangan swasta, yang dalam istilah pedagang pasar disebut dengan bank *plencit*. Dalam pengertian sederhana dapat diartikan sebagai bank yang tugasnya hanya menagih uang kemudian pergi begitu saja.

Ibu Slamet melakukan pinjaman terhadap bank plecit ini, karena kemudahan yang ditawarkan oleh pihak bank sangat menggiurkan, tidak perlu persyaratan yang rumit-rumit peminjam hanya perlu membayar setoran setiap kali dari pihak bank menagih, yang jadwal penagihannya biasanya dilakukan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat oleh kedua belah pihak, antara pihak peminjam dengan pihak pemodal. Demikianlah yang dilakukan oleh ibu Slamet untuk meminjam uang sebesar dua ratus ribu rupiah ibu Slamet harus menyetor uang sebesar tujuh ribu rupiah setiap harinya selama dua bulan penuh.

Segala usaha apapun memang membutuhkan modal, tentu modal tidak terbatas hanya sekedar modal materi saja melainkan juga modal-modal yang lain, karena sebenarnya modal materi hanyalah sebagai pelengkap saja, seseorang yang hanya mengandalkan kekuatan modal materi saja dalam menjalankan usahanya tanpa dibarengi dengan kemampuan-kemampuan yang lain akan sangat beresiko sekali mengalami kegagalan, namun apabila segenap kemampuan yang dimiliki dioptimalkan dengan baik, kemampuan skill kemampuan modal maka insyaAllah, kesuksesan dalam usaha bukan sebagai mimpi yang tak bisa diwujudkan.

D. Dampak Sistem Permodalan Yang Diterapkan dan Prinsip-Prinsip Islam dalam Pengembangan Perekonomian Masyarakat

Secara umum, system permodalan yang dijalankan oleh beberapa pedagang di pasar Talok memberikan implikasi terhadap kelancaran dalam usahanya.

Dalam melaksanakan sebuah kegiatan memerlukan sebuah prinsip yang jelas, supaya dalam melaksanakan kegiatan tersebut tidak ada yang diragukan

akan kehalalannya. Begitu juga dengan perdagangan yang mempunyai banyak celah untuk melakukan sebuah kesalahan, bahkan kedholiman juga bisa terjadi. Maka dari itu dalam Islam prinsip dalam perdagangan harus dipegang bagi setiap umat Islam yang menjadi seorang pedagang. Prinsip-prinsip tersebut telah diajarkan oleh Muhammad SAW sewaktu beliau menjadi seorang pedagang. Fakta sejarah Muhammad SAW tidak hanya sebagai Nabi tetapi juga sebagai pedagang yang sukses.

Kejujuran dan keadilan yang dipegang teguh dalam transaksi-transaksi perdagangan telah menjadi teladan abadi dalam segala jenis masalah perdagangan. Reputasi Muhammad sebagai pedagang yang jujur dan terpercaya telah terbina dengan baik sejak usia muda. Ia selalu memperlihatkan rasa tanggungjawab yang besar dalam berurusan dengan orang lain. Muhammad SAW benar-benar mengikuti prinsip-prinsip perdagangan yang adil dalam transaksi-transaksinya. Selain itu beliau juga selalu menasehati para sahabatnya untuk melakukan hal yang serupa.

Penegakan keadilan dan penghapusan semua bentuk ketidakadilan telah ditentukan dalam Al-Qur'an sebagai misi utama para Rasul Allah. Al-Qur'an menempatkan keadilan "paling dekat" kepada taqwa. Karena pentingnya dalam struktur keimanan Islam. Secara alami ketaqwaan adalah faktor yang paling penting karena menjadi batu loncatan bagi semua amal sholeh termasuk keadilan.⁶

⁶ Umar Chapra, *Islam Dan Tantangan Ekonomi*, alih bahasa Ikhwan Abidin Basri, cet. ke-1 (Jakarta:Gema Insani Press, 2000), hlm.211.

Islam melalui teladan Muhammad SAW dan para Khalifah menunjukkan betapa pentingnya arti perdagangan atau bisnis. Abu Bakar menjalankan usaha perdagangan pakaian. Umar r.a memiliki bisnis perdagangan jagung, dan Usman r.a juga memiliki usaha perdagangan pakaian. Kaum Anshor yang mengikuti Muhammad SAW menjalankan usaha pertanian. Sebenarnya Islam secara aktif mendorong kaum Muslim untuk melakukan perdagangan. Mencari uang melalui perdagangan apapun yang halal sangat dianjurkan ketimbang mengemis.⁷

Prinsip yang kedua adalah kejujuran. Nabi telah mewariskan petunjuk-petunjuk pada dunia yang tanpa arah ini agar menegakkan kejujuran dan meminta agar menjaga hubungan baik dan ramah dengan pelanggan dalam berdagang dan berniaga. Itulah rahasia keberhasilan dalam perdagangan. Menurut Nabi, semua itu merupakan hal-hal yang prinsip.

Pedagang yang tidak jujur pelan-pelan pasti mengalami kegagalan kegagalan menggeluti profesinya. Sebaliknya pedagang yang jujur akan berhasil. Kalau kejujuran tidak dijunjung tinggi maka akan mengakibatkan sebuah perusahaan atau pedagang akan bangkrut dan gulung tikar. Niat baik merupakan aset yang berharga bagi para pedagang. Ini tidak dapat dipertahankan tanpa adanya hubungan yang jujur dan baik dengan para pelanggannya. Maka dari itu dalam sebuah perdagangan kejujuran harus dijadikan prinsip yang harus ditegakkan.

⁷ Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, hlm. 28

Rahasia keberhasilan dalam perdagangan adalah jujur dan adil dalam mengadakan hubungan dagang dengan para pelanggan. Dengan berpegang teguh pada prinsip ini, nabi telah memberi teladan cara yang terbaik untuk menjadi pedagang yang berhasil.

Selain prinsip di atas hendaknya para pedagang muslim memperhatikan beberapa hal yang berkaitan dengan perdagangan yaitu :

1. Bentuk perdagangan harus yang halal
2. Barang atau benda yang diperdagangkan juga harus yang halal
3. Selalu menjaga sikap yang baik dalam hubungan Dagang
4. Transaksi yang tidak mendzolimi salah satu pihak

Seluruh hal-hal di atas merupakan pendukung supaya para pedagang muslim tidak terjebak ke hal-hal yang merugikan orang lain. Selain itu pendapatan dan keuntungan yang didapat dari bisnis perdagangan akan lebih barokah. Karena Allah SWT juga sangat mencintai hamba-Nya yang mencari harta dengan cara yang tidak batil.

Adil dan seimbang adalah karakter pribadi seorang muslim. Selayaknya setiap muslim selalu bersikap adil terhadap makhluk Allah lainnya. Adil dalam bergaul di tengah-tengah masyarakat dapat di mulai dengan bersikap adil terhadap diri sendiri, keluarga atau kerabat, selanjutnya hal itu dapat diaplikasikan dalam menjalankan ibadah sebagai bentuk pengabdian kepada-Nya. Termasuk dalam dunia perdagangan, sikap adil dan jujur harus senantiasa dipegang.

Dalam Islam, strategi juga sangat dianjurkan supaya hidup manusia bisa menjadi sukses. Memang tidak ada satu tujuan yang dapat dicapai tanpa strategi yang memadai. Disinilah Islam menawarkan keuntungan yang jelas.

Elemen paling penting dari strategi Islam untuk merealisasikan tujuan-tujuan Islam adalah *pertama* bersatunya semua hal yang dianggap sebagai aspek kehidupan biasa dengan spirit untuk meningkatkan moral manusia dan masyarakat tempat dia hidup, tanpa peningkatan spirit semacam itu tidak akan ada satu tujuanpun yang dapat direalisasikan dan kesejahteraan manusia yang sesungguhnya jadi sulit diwujudkan.

Strategi *kedua* adalah bahwa Islam telah memberikan satu cetak biru untuk pengorganisasian seluruh aspek kehidupan, ekonomi, sosial, politik, yang memperkuat keberanian masyarakat untuk mengatakan yang benar dan mengaktualisasikan tujuan-tujuan yang sangat dekat dengan Islam. Isi *ketiga* dari strategi islami adalah peranan yang diberikan kepada negara. Sementara Islam mengakui kemerdekaan Individu. Berjalannya kekuatan pasar yang buta tidak dengan sendirinya menghasilkan upaya yang produktif secara sosial, menghentikan eksploitasi atau menolong mereka yang lemah atau membutuhkan.⁸

Di antara elemen utama dari strategi bagi pembaharuan sistem keuangan dan perbankan (misalnya, penghapusan riba dan berbagi untung rugi) telah dituturkan oleh al-Qur'an dan Sunnah. Elemen-elemen lain, tentu harus

⁸Umer Chapra, *Al-Qur'an Menuju Sistem Moneter Yang Adil*, cet. ke-1, (Yogyakarta:PT Dana Bakti Prima Yasa,1997), hlm.17.

dirancang oleh masyarakat Islam tergantung dari kondisi dan posisi relatif mereka dalam rangka mengaktualisasikan tujuan.⁹

Meskipun demikian, pengujian atas elemen-elemen lain akan berupa dukungan yang mereka berikan terhadap keseluruhan strategi Syariah dan sumbangan yang mereka berikan untuk merealisasikan tujuan. Semakin kuat dukungan yang diberikan dan semakin besar sumbangan yang diberikan untuk mencapai tujuan akhir, semakin dikehendaki pula elemen-elemen strategi yang diberikan oleh manusia dengan catatan bahwa hal itu semua tidak bertentangan dengan syariah.

Strategi dan usaha merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan, oleh sebab itu siapa saja yang menginginkan sebuah kesuksesan maka harus melewati sebuah usaha dengan kerja keras dan diimbangi dengan strategi yang solid. Sehingga akan membuat bisnis yang dijalani dalam kehidupan sehari-hari dapat berjalan sesuai dengan yang diinginkan. Tetapi harus diingat bahwa manusia diberikan akal yang terbatas, sehingga tawakal adalah jalan terakhir manakala usaha dan perencanaan sudah dibuat dan dilaksanakan.

Al-Qur'an memandang kehidupan manusia sebagai proses yang berkelanjutan. Dalam pandangan al-Qur'an, kehidupan manusia itu dimulai sejak kelahirannya namun tidak berhenti pada saat kematiannya. Hidup setelah mati adalah sebuah rukun iman yang sangat penting dan esensial. Ia berada di bawah satu tingkat setelah keimanan kepada Allah. Tanpa keimanan pada hal yang sangat vital ini semua struktur dari sistem keimanan al-Qur'an akan rusak dan berantakan.

⁹ *Ibid.*, hlm. 20.

Manusia harus bekerja bukan hanya untuk meraih sukses di dunia ini namun juga untuk kesuksesan di akhirat. Semua kerja seseorang akan mengalami efek yang demikian besar pada diri seseorang, baik efek positif dan baik, ataupun efek negatif dan jelek. Manusia harus bertanggung jawab dan harus memikul semua konsekuensi aksi dan transaksinya selama di dunia ini pada saatnya nanti di akhirat dengan *yaumul hisab*.

Konsep al-Qur'an tentang bisnis yang sebenarnya, serta yang disebut beruntung dan rugi hendaknya dilihat dari seluruh perjalanan hidup manusia. Tak ada satu bisnis pun yang dianggap berhasil, jika dia membawa keuntungan, sebanyak apapun keuntungan mereka dalam waktu tertentu, namun pada ujungnya dia mengalami kebangkrutan atau kerugian yang diderita melampaui keuntungan yang dia capai.

Sebuah bisnis akan dianggap berhasil dan menguntungkan jika apa yang didapat oleh seorang pelaku bisnis melebihi ongkos yang digunakan ataupun melampaui kerugian yang dideritanya. Skala perhitungan semacam bisnis ini akan ditentukan pada di hari akhirat.¹⁰

Kekayaan Allah itu tanpa batas dan tidak pernah habis. Maka merupakan pilihan terbaik untuk mencari dan memperoleh pahala yang Allah janjikan kemudian meraih kesempatan-kesempatan yang ada. Investasi yang baik bisa berbentuk cara meringankan, melonggarkan dan tidak menguber para pengutang yang benar-benar tidak mampu mengembalikan hutang tersebut dan

¹⁰ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis dalam Islam*, alih bahasa Samson Rahman, cet. ke- 1, (Jakarta Timur: Pustaka Al-Kautsar, 2005), hlm. 36.

hutang tersebut tidak dilakukan secara tertulis. Perilaku seorang kreditor yang demikian dianggap sebagai sesuatu perdagangan yang sangat menguntungkan.

Investasi itu seluruhnya sangat tergantung pada kondisi dan keikhlasan orang yang melakukan. Jika ia melakukannya dengan baik dan penuh ikhlas maka pahala dari investasi itu akan dilipatgandakan dengan kelipatan yang hanya Allah yang tahu. Investasi yang benar di jalan Allah inilah yang dianggap oleh al-Qur'an sebagai bisnis yang tak pernah akan gagal. Bukan hanya itu bisnis seperti ini secara positif akan membawa hasil yang melimpah dan berlimpah ruah.

Agar sebuah bisnis sukses dan menghasilkan untung, hendaknya bisnis itu didasarkan atas keputusan yang sehat, bijaksana dan hati-hati. Hasil yang akan dicapai dengan pengambilan keputusan yang sehat dan bijak ini akan nyata, tahan lama dan bukan hanya merupakan bayang-bayang dan sesuatu yang tidak kekal.

Dalam Islam bisnis yang menguntungkan adalah sebuah bisnis yang keuntungannya bukan hanya terbatas untuk kehidupan di dunia ini, namun juga selain keuntungan jangka pendek yang didapat di dunia, keuntungan itu bisa ia nikmati di akhirat dengan keuntungan yang berlipat ganda.

Usaha untuk mencari keuntungan yang demikian banyak dengan cara-cara bisnis yang curang akhirnya akan menghasilkan sesuatu yang sangat tidak baik dan menimbulkan satu kemelaratan, yang mungkin juga terjadi di dunia ini. Dengan demikian, bisnis yang menguntungkan adalah bukan hanya dengan melakukan ukuran yang benar dan timbangan yang tepat, namun juga dengan menghindari segala bentuk dan praktek-praktek kecurangan yang kotor.

Perilaku yang baik mengandung kerja yang baik sangatlah dihargai dan dianggap sebagai suatu investasi bisnis yang benar-benar menguntungkan. Karena hal itu akan menjamin adanya kedamaian di dunia dan juga kesuksesan di akhirat. Seorang Muslim standar dan ukuran perilaku hendaknya selalu diselaraskan dengan perilaku Rasulullah.

Karakter seorang Muslim, ia bekerja untuk kehidupan dunianya, berusaha untuk mencari penghidupan, menjual dan membeli, mengurus barang dan mendapatkan keuntungan. Semua itu tidak terlarang baginya, meskipun dilakukan pada hari Jum'at.

Sesungguhnya aib kebanyakan para pebisnis adalah hanyut tenggelam dalam rutinitas materi, angka-anangka dan pendapatan. Mereka nyaris tidak mengingat Allah, keagungan wajah-Nya dan kebesaran kekuasaan-Nya, atau hampir tidak terlintas dalam benaknya kehidupan akhirat dan apa yang ada di dalamnya berupa pertanggungjawaban, perhitungan, pahala, siksa, surga dan neraka.

Konsep tentang bisnis yang menguntungkan ini akan menjadi semakin gamblang saat disejajarkan dengan konsep al-Qur'an tentang bisnis yang merugi. Seluruh tindakan serta transaksi yang memungkinkan untuk mendatangkan keuntungan yang sedikit secara sementara, namun akhirnya akan membawa kerugian yang demikian banyak dan tidak bisa diperbaiki, dianggap oleh al-Qur'an sebagai bisnis yang sungguh-sungguh merugikan.

Kerugian ini diasumsikan sebagai merusakkan proposi karena perbendaharaan akhirat yang abadi diperdagangkan dengan kenikmatan dunia yang fana dan terbatas. Riba, misalnya, dianggap sebagai bisnis yang

merugikan, walaupun kelihatan bahwa orang-orang yang melakukan riba itu bertambah hartanya dengan cara meribakan modal usahanya.

Dalam Islam jalan untuk tetap menjadi suci ialah senantiasa berusaha supaya dekat kepada Tuhan, ingat dan tidak lupa pada Tuhan. Dengan senantiasa dekat dan teringat pada Tuhan, manusia tidak akan mudah udapat terperdaya oleh kesenangan materi yang akan membawa kepada kejahatan.

Dengan senantiasa dekat dan teringat pada Tuhan, manusia akan teringat bahwa kesenangan sebenarnya bukanlah kesenangan sementara di Dunia, tetapi kesenangan abadi di akhirat. Dengan jalan demikian manusia diharapkan senantiasa akan berusaha supaya tetap mempunyai jiwa bersih dan suci dan berusaha untuk menjahui perbuatan-perbuatan tidak baik dan jahat¹¹.

Berkaitan dengan hal itu usaha yang dapat dilakukan pedagang di pasar tradisonal dalam menjual barang dagangannya seharusnya tidak hanya mutlak untuk mencari keuntungan tinggi, tetapi harus mempunyai keseimbangan antara keuntungan yang didapat dengan kepuasan pembeli. Pedagang yang seperti itu akan memudahkan dirinya dalam berhubungan dengan sesama manusia dan juga dengan Tuhan-Nya (Allah SWT).

Selain itu pedagang seharusnya mampu bertanggungjawab terhadap apa yang ia putuskan dalam menjual barang dagangannya. Kadang pedagang hanya mengejar keuntungan belaka, sering pedagang tidak memikirkan apakah strateginya menjual barang dagangannya dengan cara halal atau haram. Cara yang halal dalam Islam sangat diutamakan, supaya manusia itu tidak mengikuti

¹¹ Harun Nasution, *Islam Ditinjau dari Berbagai Aspeknya*, jilid I, cet 5 (Jakarta;UI-Press1985) hal 17

jalan setan¹². Karena sesungguhnya syetan adalah musuh yang akan selalu mengganggu umat manusia yang tidak mendekatkan diri pada Allah SWT¹³, sedangkan perbuatan haram adalah dosa dan itu dalam al-Qur'an adalah perbuatan buruk¹⁴.

Banyak pedagang di pasar tradisional yang kadang lupa bahwa strategi yang ia pakai adalah bertentangan dengan al-Qur'an. Mereka memaksakan diri untuk mencari keuntungan sebanyak-banyaknya, dan akibatnya harta yang mereka peroleh dari keuntungan berdagang tidak diberkahi oleh Allah SWT, sedangkan harta yang demikian itu akan menjauhkan pemiliknya dari cahaya Allah SWT¹⁵. Sikap seperti itu juga menggambarkan akan sebuah keserakahan. Sesungguhnya keserakahan dianggap sebagai sifat negatif dan merusak. Kekayaan orang-orang yang kikir, selain hanya memberikan keuntungan bagi mereka, juga menjadikan rintangan dan menghalangi pertumbuhan moral dan spiritual mereka (QS. al-Imron (3) :180). Sebaliknya, hidup bermewah-mewahan dikecam¹⁶.

Untuk itulah pedagang tradisional harus mengetahui, sebenarnya strategi yang selama ini mereka gunakan sesuai dengan al-Qur'an atau malah sebaliknya. Hal inilah yang akan diungkap dalam penelitian ini, ada banyak cara sebenarnya dalam memajukan usaha, yang terpenting adalah selalu belajar

¹² Al-Baqoroh (2) : 168

¹³ Fushshilat (41) : 36

¹⁴ Al-Ma'idah (5) :62

¹⁵ QS. An-Nur (24) : 35

¹⁶ Abdul Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta; Dana Bhakti Prima Yasa, 1997) hal 22

dan belajar, terkait dengan permasalahan permodalan maka saat ini hal itu bukanlah menjadi satu permasalahan yang rumit untuk dipecahkan, ada begitu banyak penawaran yang ditawarkan kepada pelaku usaha yang notabene kekurangan modal, untuk menambah modal mereka dalam bentuk pinjaman, kerjasama, dan lain-lain. Setiap pemerintah baik itu pusat ataupun daerah sekarang ini telah memberikan kebijakannya dengan mengalokasikan anggaran untuk dijadikan sebagai pinjaman kepada rakyat. Hal ini semestinya bisa dimanfaatkan oleh masyarakat dengan sebaik-baiknya, kepercayaan yang telah diberikan jangan sampai disia-siakan begitu saja, harus dijaga dengan semaksimal mungkin sehingga dapat memajukan usaha.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berbagai upaya yang dilakukan oleh pedagang melalui sistem permodalan mereka terkait dengan upaya yang dilakukan untuk mengembangkan dan meningkatkan usaha, hal ini direalisasikan dengan melakukan kerjasama dengan badan-badan keuangan, baik badan keuangan yang formal ataupun yang non formal, melakukan kerjasama dengan personal, dengan badan usaha-usaha lain. Dari kerjasama inilah tercipta suatu hubungan interaksi antara pedagang dengan pihak-pihak lain terkait dengan permasalahan permodalan yang dihadapi oleh para pedagang di pasar Talok, hubungan yang dibangun oleh pedagang pasar Talok terkait dengan permasalahan permodalan yang akhirnya menimbulkan suatu bentuk kerjasama yang didasari atas dasar saling menguntungkan. Sistem permodalan yang digunakan oleh pedagang pasar Talok dalam kegiatan usaha mereka tergolong relatif bervariasi, cara mereka pun dalam melakukan pengembangan usaha cukup menarik.

Adapun sistem permodalan yang mereka gunakan meliputi modal pribadi, modal pinjaman, sistem barter, sistem kredit, sistem pinjam dengan pengembalian berkala, sistem bayar dibelakang. Strategi yang digunakan oleh pedagang pasar Talok dalam mengakses modal tergolong sangat bervariasi, inilah yang menjadi pelajaran penting bahwa dalam menjalankan roda usaha tidak sesulit yang banyak orang bayangkan, ada banyak cara yang dapat

dilakukan dalam memperoleh modal, sebagaimana yang telah dilakukan oleh pedagang pasar Talok.

Ada manfaat dan mudharat yang dapat dirasakan oleh para pedagang dengan menggunakan berbagai cara yang mereka lakukan dalam permodalan, dari mereka yang mendapat manfaat merasa sangat terbantu dengan adanya berbagai instansi atau personal yang dapat bekerjasama dengan mereka sehingga dari hasil kerjasama itu paling tidak beberapa permasalahan yang mereka hadapi terasa berkurang. Sedangkan yang mendapat mudharat dari sistem permodalan yang mereka gunakan juga tergolong tidak sedikit, hal ini dikarenakan kerjasama yang mereka jalin hasilnya tidak seperti yang mereka harapkan sebelumnya terkadang ada pihak-pihak yang hanya ingin mengambil keuntungan sepihak sehingga merugikan pihak yang lain.

B. Saran

Berangkat dari hasil penelitian dalam skripsi ini, ada beberapa saran yang mungkin ini bisa sedikit membantu para pedagang untuk kelangsungan usaha mereka yang lebih baik dan syukur bisa meningkatkan usaha mereka dan secara otomatis dapat meningkatkan perekonomian mereka. Tanpa mengurangi rasa hormat sedikitpun dan dengan penuh kerendahan hati, beberapa saran yang dapat penulis sampaikan adalah :

1. Kepada pelaku usaha yang ada untuk meningkatkan pendapatan dengan melakukan pengembangan usaha terkait dengan masalah permodalan, maka hal itu sebenarnya bisa di atasi dengan banyak mengetahui aksesnya salah satunya yaitu dengan mengetahui informasi tentang

permodalan baik itu yang diberikan oleh pemerintah ataupun badan-badan swasta. Kemudian menjalin kerjasama dengan pihak-pihak lain pemodal atau pelaku usaha lain.

2. Kesuksesan dalam setiap amal dalam setiap usaha sangat tergantung kepada impian yang dimiliki oleh pelakunya, seorang astronot tidak akan bisa terbang ke bulan bila ia tidak memiliki impian untuk pergi ke bulan, seorang Collonel Sanders dengan resep ayam gorengnya tidak akan dinikmati manusia di segala penjuru dunia tanpa dia memiliki impian dalam hidupnya dengan resep KFC-nya. Sebelum usaha apapun yang akan kita lakukan hendaklah kita harus memiliki impian untuk menjadi orang besar yang bermanfaat sehingga sikap kita dalam hidup ini laksana sikap positifnya orang-orang besar.
3. Untuk menjalankan usaha secara professional maka dibutuhkan banyak pengetahuan, untuk memajukan usaha juga dibutuhkan pengetahuan, sebagaimana atsar Ali bin Abi Thalib ra. *“Siapa yang menginginkan dunia maka harus dengan ilmu, siapa yang menginginkan akhirat maka harus dengan ilmu, dan siapa yang menginginkan keduanya maka harus dengan ilmu”*, oleh karenanya sangat penting sekali kita memiliki pengetahuan yang luas dengan belajar dari orang yang sukses untuk ditiru dan belajar dari orang yang gagal untuk mengetahui apa yang hendaknya tidak kita lakukan.
4. Allah Yang Maha Kaya yang memberi setiap ciptaan-Nya rizqi, maka jika kita adalah orang-orang yang beriman kepada Allah hendaklah kita

tidak ragu bahwa Allah tidak akan membiarkan hamba-Nya dihinggapi kesusahan diluar kemampuan dari hambanya untuk menghadapinya, jadi tetap berusaha dan mohon kepada Allah adalah merupakan jalan yang terbaik.

5. Kunci untuk menjadi orang yang sukses menurut Aa Gym adalah dengan kita harus menjadi orang kaya, kaya disini tidak sekedar kaya harta tetapi kaya GIGIH=H, artinya kita harus kaya Ghirah yaitu semangat, kaya Ilmu, kaya Gagasan, kaya Ibadah, dan kaya Hati, maka bonusnya adalah kaya Harta.
6. Ingat pesan Rasulullah saw, untuk hemat tetapi bukan kikir, dermawan tetapi bukan menghambur-hamburkan harta, perbanyak bersedakah agar rizki bertambah.

C. Kata Penutup

Sungguh merupakan suatu kebahagiaan bagi penulis bahwa pada akhirnya penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Bagaimanapun, penulis merasa telah belajar banyak dari pengalaman dan banyak pelajaran yang dapat penulis ambil selama proses penyusunan skripsi ini. Semoga pelajaran ini memberikan banyak sekali manfaat bagi penulis pribadi dan bagi para pembaca, orang-orang yang berada disekitar penulis.

Skripsi ini merupakan hasil dari kerja penulis yang optimal yang dapat penulis usahakan, dan penulis telah mencurahkan segenap kemampuan yang penulis miliki untuk menghasilkan hasil yang terbaik. Sungguhpun demikian, Penulis menyadari tidak ada yang sempurna dalam kerja yang manusia. Hal

ini terlebih untuk penulisan skripsi ini yang ditulis oleh seorang yang masih dalam taraf belajar yang jauh dari keluasan ilmu. Karena itu kritik dan saran yang konstruktif dari berbagai pihak, atas aspek-aspek teknis ataupun substansi isi skripsi ini selalu penulis harapkan dan terbuka dari siapapun.

Akhirnya, sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah turut membantu proses penyelesaian penyusunan skripsi ini. Penulis ingin menegaskan bahwa skripsi ini merupakan kenangan terakhir bagi almamater tercinta, yaitu jurusan Pengembangan Masyarakat Islam, fakultas Dakwah, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Meskipun pada akhirnya penulis harus meninggalkan almamater tercinta ini dan semua pihak yang memberi kenangan selama proses belajar di kampus ini, namun semuanya akan tetap hidup dalam kenangan penulis, akan selalu ada di hati.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbuiddin Nata, *Metodologi Studi Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- Ari Sudarman, *Teori Ekonomi Mikro*, Buku 1 ed. III. Yogyakarta: BPFE UGM, cetakan kesembilan . 2001
- Asih Puji Hastuti, *Pemberdayaan Ekonomi Produktif Wanita Melalui Program Pengembangan Kecamatan di Kecamatan Karanggede Kabupaten Boyolali Periode II Tahun 2004*, PMI, Yogyakarta: 2005
- A. Qodri Azizy, *Membangun Fondasi Ekonomi Umat*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004
- Bayu Krisnamurthi *Pengembangan Keuangan Mikro dan Penanggulangan Kemiskinan*, Artikel-th. II No.2 April 2003, Jurnal Ekonomi Rakyat, @ Yahoo.com. 2003
- Boediono, *Ekonomi Mikro*, Yogyakarta, BPFE: 2002
- Chaesumah, *Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Ngemplak Melalui Koperasi Serba Usaha "Madani" Di Lasem Kabupaten Rembang*, Skripsi PMI Yogyakarta: 2005
- Charis Zubair dan Anton Bakker, *Metodologi Penelitian Filsafat*, Yogyakarta: Kanisius, 1990.
- Departemen Agama RI, Al-Jumanatul Ali, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, penerbit CV J-Art: 2005
- Gunawan Sumodiningrat, *Membangun Perekonomian Rakyat*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar dan IDEA, 1998.
- Hamid Edy Suardi, Anto hendri M.B, *Ekonomi Indonesia Memasuki Millenium Ke-3* Yogyakarta: UII Press, 2000
- Masri Singarimbun dan Sofian Efendi, *Metode Penelitian Survai*, Yogyakarta: LP3 ES, 1985
- Maulana Ahmad, *Kamus Ilmiah Populer Lengkap* Yogyakarta: Absolut, 2003.
- Mubyarto, *Perekonomian Indonesia*, Yogyakarta, Penerbit UII Press: 2000

- Nur'aini, *Kemitraan BMT Bina Dhu'afa Dengan Bakul Sayur Pasar Bringharjo dalam Peningkatan Usaha*, Skripsi PMI, Yogyakarta: 2003.
- Pradjo Sukanto Retsohadi, *Ekonomika Publika*, Yogyakarta: 2001
- Qona'ah, *Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat melalui Usaha Ekonomi Desa Simpan Pinjam (UED SP) Lestari Makmur di Giwangan*, Yogyakarta 2005
- Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar, Edisi Ketiga*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2005
- Soenarno, *Strategi Pengembangan Usaha dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Usaha berbasis Keluarga*, (WWW. Yahoo. Com , Lumajang, 2003)
- Sritua Arief, *pembangunanisme dan Ekonomi Indonesia (Pemberdayaan Rakyat dalam Arus Globalisasi)*, Bandung: CPSM , 1998
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2002
- Sukardi, *Penelitian Subyek Penelitian*, Yogyakarta: Lembaga Penelitian IKIP Yogyakarta, 1995
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosadakarya, 2002.
- Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat: Persepsi Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, Yoyakarta: Adicita Karya Nusa, 2003.