

# PEMBIAYAAN PERMODALAN IDEAL DALAM MENGATASI PRAKTIK RENTENIR

**HARJONI**

Institut Agama Islam Negeri Malikussaleh Lhokseumawe  
Email: harjonidesky@yahoo.com

**REZA FAHMI**

Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang  
Email: rezafahmi@uinib.ac.id

## *Abstract*

*The purpose of this study is to examine small Islamic financial institutions in assisting traders in traditional markets of loan shark practices. This research uses descriptive explorative approach. The object of research is traditional traders in Aceh. The conclusions of the study are: 1) Islamic Micro Finance Baitul Qiradh Baiturrahman is easy to provide capital financing and overcome the practice of loan shark. 2) Working capital is channeled using a system of cooperation, where the trader is obliged to return the principal and profit share of the profit. 3) Uncomplicated organizational structure and management pattern will make Islamic Micro Finance BQ Baiturrahman easy to realize. 4) The existence of Islamic Micro Finance BQ Baiturrahman can be an example for other sharia micro finance institutions in strategy management, so that sharia micro finance institution can be the main choice for micro business actors.*

*Keywords: Capitalization, Islamic Micro, Loan Sharks, Traders of Traditional Markets*

## **PENDAHULUAN**

Pemodalangan yang dimanfaatkan untuk sektor riil sangat berhubungan dengan Lembaga keuangan. Salah satunya adalah dalam bentuk konsep perbankan baik berbentuk konvensional maupun yang berprinsip syariah. Namun konsep perbankan ini sendiri belum sepenuhnya mampu menyentuh UMKM seperti para pedagang di pasar tradisional atau para pelaku ekonomi kerakyatan. Ketidakmampuan perbankan menyentuh sektor ini menyebabkan pelaku pasar tradisional kekurangan sumber permodalan. Padahal permodalan dalam usaha sangat penting karena kekurangan

modal dapat membatasi ruang gerak aktivitas usaha. Bagi pedagang di pasar tradisional, keterbatasan modal dapat menyebabkan terjadinya kesulitan untuk mencapai tingkat pendapatan yang optimal guna menjaga kelangsungan hidup usahanya. Kebutuhan modal yang tidak terpenuhi pada akhirnya telah mengurangi keberadaan jumlah pasar tradisional di Indonesia.

Pada tahun 2007 pasar rakyat berjumlah 13.555 pasar. Pada 2009 jumlahnya turun menjadi 13.450 pasar, dan pada 2011 berjumlah 9.952. Dan berdasarkan hasil survei Kementerian Perdagangan tahun 2012, jumlah pasar tradisional di Indonesia mengalami

penurunan menjadi 9.559 pasar (Esthi, 2014). Inilah hal yang menyebabkan terjadinya ketimpangan pasar pada ekonomi yang kemudian menciptakan pengangguran baru di Indonesia. Semestinya para pedagang di pasar tradisional yang menjadi cerminan ekonomi kerakyatan mendapat kemudahan dalam mengakses sumber permodalan yang dapat menunjang kelancaran dalam usaha mereka. Namun terbatasnya akses pembiayaan modal dengan bunga rendah bagi para pedagang telah menjadi faktor semakin terpuruknya jumlah pasar tradisional di Indonesia, selain faktor-faktor lain, seperti buruknya citra pasar tradisional di kalangan masyarakat, kondisi pasar memprihatinkan, sarana yang tidak lengkap, kualitas produk yang tidak standar serta suasana yang tidak nyaman.

Pemerintah sebenarnya sudah berupaya untuk mengatasi hal ini, misalnya dengan mengeluarkan jenis pembiayaan Kredit Usaha Rakyat. Namun karena beberapa faktor, seperti rumitnya administrasi yang pada akhirnya membuat pedagang pasar tradisional ini justru lebih memilih lembaga keuangan informal, yang justru sebenarnya jauh lebih mahal daripada lembaga keuangan formal (Hidayati, 2014). Lembaga keuangan informal yang saat ini banyak ditemui di pasar tradisional adalah rentenir. Menurut M. Ishak, tingginya kebutuhan masyarakat akan dana atau

pembiayaan terutama untuk modal usaha, membuat rentenir masih akan tumbuh pesat disepanjang tahun 2014. Selain karena mudah mencairkan dana juga proses administrasi yang lebih mudah jika dibandingkan dengan mengajukan pembiayaan di bank (Simamora, 2014).

Rentenir menjadi stigma yang negatif didalam pandangan masyarakat Indonesia mempunyai, karena mengandung usur bunga atau riba. Hal ini senada dengan yang di sampaikan oleh Plato (427-347 SM) dalam bukunya *Laws* yang mengutuk bunga dan memandangnya sebagai praktik yang zalim. Dalam Islam, transaksi keuangan dengan sistem rente adalah salah satu transaksi yang di haramkan. Larangan terhadap transaksi ini secara jelas disebutkan dalam firman Allah SWT: yang artinya "Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kalian kepada Allah supaya kalian mendapat keberuntungan" (QS. Ali Imran [3]: 130).

Terlepas dari berbagai stigma negatif tersebut, jasa rentenir justru masih di butuhkan oleh masyarakat terutama pedagang kecil yang membutuhkan modal untuk usaha yang digelutinya. Kelebihan meminjam dari rentenir adalah karena persyaratan yang mudah, kecepatan dalam pencairan dana, dan tidak adanya jaminan dalam bentuk apapun. Keunggulan yang ditawarkan oleh

rentenir menjadikan transaksi ini masih terus berkembang hingga sekarang dan membuat keberadaan lembaga keuangan lain seperti bank umum, bank swasta, termasuk lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan mikro belum mampu menghilangkan keberadaan transaksi rente di Indonesia (Sabirin & Sukimin, 2017).

Selain itu, praktik rentenir ini selalu menyasar kelompok masyarakat menengah ke bawah. Karena mereka adalah kelompok yang paling rentan disebabkan tingkat pendidikan serta kesulitan aksesibilitas mereka terhadap lembaga keuangan yang formal sehingga mudah diperdaya. Rentenir itu seolah-olah menawarkan kemudahan padahal pada hakikatnya sangat merugikan. Akibatnya hidup mereka tidak berubah, seolah-olah berusaha tapi tidak ada peningkatan kesejahteraan. Karena itulah praktik pinjaman rente ini harus dilawan. Masih diterimanya transaksi rente sebagai solusi permodalan oleh pedagang di pasar tradisional haruslah menjadi perhatian semua pihak. Pembiayaan permodalan melalui jasa rentenir ini hanyalah memberikan solusi untuk jangka pendek. Modal memang mudah didapat, tapi dalam jangka panjang pedagang dihadapkan pada bunga yang lebih tinggi dari pinjaman dan akan menjerat kondisi keuangan mereka.

Di berbagai tempat, banyak para pedagang yang berusaha menjadikan rentenir sebagai

sumber permodalan mereka, tetapi hal itu justru memperburuk kondisi mereka. Para pedagang pasar tradisional di Banda Aceh, misalnya, dengan nilai bunga pinjaman yang tinggi membuat para pedagang terus merugi. Di kecamatan Baiturrahman yang berbatasan dengan kabupaten Aceh Besar, pasar di kecamatan Baiturrahman dan beberapa pasar yang ada di kecamatan Meuraxa, masih banyak praktik simpan pinjam rentenir yang berkedok KSP (Koperasi Simpan Pinjam). Bunga yang ditetapkan sangat tinggi rata-rata lebih dari 10%, dan jika para pedagang terlambat membayar akan dikenakan denda (Navis, 2015).

Hal ini tentu tidak boleh dibiarkan begitu saja dan solusi atas permasalahan ini mutlak diperlukan. Sebagai negara dengan penduduk mayoritas muslim, sudah seharusnya lembaga keuangan mikro berbasis syariah memberikan solusi atas persoalan sumber permodalan. Sehingga kebiasaan buruk pedagang dalam mengajukan kesulitan permodalan yang dihadapi kepada para lintah darat sedikit demi sedikit dapat berkurang dan bahkan pada akhirnya dapat hilang. Atas dasar tersebut, maka perlu dilakukan analisa lebih mendalam agar kemudian tercipta solusi berupa sistem baru yang sesuai dengan prinsip syariah dan dapat menggantikan sistem rentenir yang telah berkembang.

Konsep baru tersebut juga diharapkan

dapat membuat lembaga keuangan mikro syariah terselenggara dengan optimal sebagai upaya untuk menjadi sumber permodalan yang berkesinambungan bagi pesertanya. Pola pikir yang selama ini yang menyatakan bahwa lebih mudah berurusan dengan rentenir atau jenis lainnya harus diubah. Lembaga keuangan mikro syariah harus mampu mendorong serta menyokong para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah, seperti para pedagang di pasar tradisional, agar mereka tetap mampu berkarya dan produktif. Sementara bagi lembaga keuangan mikro syariah itu sendiri, diharapkan mampu meningkatkan kemampuan daya saing dan mempertahankan eksistensinya sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang terdepan.

Saat ini lembaga keuangan mikro syariah di Indonesia terus berkembang. Hal ini seiring dengan lahirnya kebijakan pendukung lainnya. Namun perkembangan lembaga keuangan mikro syariah ini masih belum mampu mengungguli perkembangan industri keuangan non-bank syariah lainnya, seperti asuransi syariah, pasar modal syariah, sukuk, serta reksadana syariah. Oleh karena itu, perlu terobosan baru dalam pengelolaan lembaga keuangan mikro syariah agar lebih produktif dan mampu memperluas jangkauan dari penerima manfaat atas dana yang akan digulirkan.

Sesuai dengan fenomena yang dijabarkan di atas, maka sangat penting bagi lembaga keuangan mikro syariah untuk memperluas jangkauan mereka dengan melakukan upaya penjemputan bola, melalui beberapa hal seperti meringankan kerumitan administrasi yang selama ini masih menjadi kendala. Lembaga keuangan mikro syariah harus mampu menyasar para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah, terkhususnya para pedagang tradisional yang membutuhkan sumber permodalan dalam melakukan aktivitas perdagangan atau usaha mereka. Pemerintahan Kota Banda Aceh, misalnya, memiliki program kredit lunak tanpa bunga, yaitu fasilitas kredit BQ Baiturrahman. Konsep fasilitas ini masih merupakan produk perbankan yang dalam pelaksanaannya di laksanakan oleh PD. BPR Kota Banda Aceh.

Tulisan ini akan membahas tentang *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman (Melawan Rentenir) yang berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Yang menjadi fokus utama tulisan ini adalah untuk mengetahui: (1) Model atau skema rentenir yang berkembang di masyarakat saat ini? (2) Faktor-faktor yang memengaruhi pedagang di pasar tradisional dalam memilih sistem rente? dan (3) Pola kerja *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman dalam membantu pedagang pasar tradisional agar terhindar dari praktik rentenir.

## LANDASAN TEORI

### Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Lembaga keuangan mikro syariah adalah kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha produktif dan investasi dengan konsep utamanya adalah sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan (Abidin, 2005). Produk-produk lembaga keuangan mikro syariah ini bermacam dan memang disediakan untuk masyarakat, misalnya pembiayaan yang diberikan kepada sektor pertanian, industri, perdagangan barang dan jasa, koperasi, pedagang kecil dan lainnya. Pembiayaan yang diberikan memiliki tujuan untuk mengembangkan dan meningkatkan produktivitas para nasabah atau pesertanya.

Saat ini banyak bermunculan LKM-LKM dengan sistem syariah. Perbedaan mendasar Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) dan LKM konvensional adalah pada sisi akad dan transaksi yang digunakan. LKM dengan sistem syariah memiliki potensi untuk dikembangkan melalui bentuk-bentuk kegiatan pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan menggunakan sistem *profit sharing*, karena itu penting untuk membuat LKMS ini untuk terus berkembang. LKMS harus tetap berkembang karena beberapa alasan (PINBUK, 2004). *Pertama*, pembangunan nasional harus dipercepat. *Kedua*, lebih dari

98% dari struktur pengusaha nasional adalah usaha mikro dimana salah satu faktor kesulitannya adalah masalah permodalan, sementara kurang mengenal bank atau lembaga keuangan dan atau sulit mengaksesnya. *Ketiga*, bank segan “menyentuh” usaha mikro, karena biaya bank (*over head cost*) “terlalu mahal” untuk pembiayaan usaha kecil. *Keempat*, sebagian besar penduduk golongan ekonomi lemah dan tertinggal terjerat rentenir dengan prosedur yang gampang dan sederhana, namun memberatkan akibat pembebanan bunga pinjaman yang besar. Untuk itu, LKMS diperlukan sebagai *counter* terhadap praktik para rentenir tersebut.

### Model dan Skema Pinjaman Rentenir

Rentenir digambarkan dengan orang atau kelompok yang mempunyai pekerjaan meminjamkan uang (atau juga dalam bentuk barang) kepada orang lain yang memerlukan dengan imbalan bunga tertentu yang telah ditetapkan oleh si rentenir. Hubungan antara rentenir dengan peminjam, biasanya cukup dekat, karena pembayaran cicilan pinjaman dipungut sendiri oleh rentenir (atau orang suruhannya) dan dilakukan setiap hari (Muhammad, 2000). Operasional rentenir ini setiap hari melakukan penagihan yang dilakukan oleh petugas (atau pemilik modal) dengan cara mendatangi rumah-rumah atau tempat usaha secara langsung.

Rentenir terdiri dari dua, yaitu rentenir

perorangan dan rentenir yang mengatas namakan lembaga. Rentenir jenis pertama biasanya memiliki kedekatan lebih dengan nasabahnya. Proses pinjaman yang terjadi biasanya rentenir tidak secara langsung menawarkan pinjaman kepada calon nasabahnya, namun calon nasabah yang memerlukan yang secara langsung mengajukan peminjaman kepada rentenir. sedangkan rentenir jenis kedua biasanya menggunakan nama koperasi sebagai landasan aktivitasnya, padahal bukan seperti itu yang dimaksud dengan koperasi. Rentenir jenis ini menawarkan jasa pinjaman secara langsung kepada calon nasabahnya (Sabirin & Sukimin, 2017).

Dalam memberikan fasilitas pinjaman kepada nasabah, rentenir memberikan syarat yang sangat mudah. Pada praktiknya, biasanya diminta hanya KTP tanpa memerlukan syarat-syarat lain sebagaimana yang diminta oleh lembaga keuangan, baik lembaga keuangan konvensional maupun lembaga keuangan syariah. Faktor kemudahan inilah yang kemudian menjadi alasan mengapa praktik ini masih ada dan tetap diminati oleh masyarakat. Kepercayaan antar kedua belah pihak menjadi dasar dari pinjamannya. Pemberian pinjaman biasanya cukup dengan mengetahui lokasi rumah peminjam, setelah itu pinjaman sudah dapat dicairkan pada saat pinjaman diajukan.

Lazimnya cara membungakan uang yang

dilakukan oleh rentenir terdiri beberapa cara. Cara pertama, bunga dibebankan setiap bulan hingga proses pinjaman berakhir. Besaran bunga bersifat tetap berdasarkan pokok pinjaman awal. Contoh, pinjaman sebesar Rp. 500.000,- dengan bunga sebesar 10%. Maka uang yang harus dikembalikan adalah Rp. 550.000,- pada bulan kedua peminjaman, dengan rincian Rp. 500.000,- pokok pinjaman dan Rp. 50.000,- bunga pinjaman. Jika pokok pinjaman tidak dapat dilunasi pada bulan kedua, maka di bulan selanjutnya bunga pinjaman tetap harus dibayarkan sebesar Rp. 50.000,- ditambah besar pokok yang belum terbayar. Sistem bunga seperti ini masih mengizinkan pokok pinjaman dibayar secara berangsur. Bunga pinjaman yang ditetapkan biasanya 10% (wawancara, 2016).

Cara kedua, bunga ditetapkan setiap bulan hingga proses pinjaman berakhir. Tingkat bunga bersifat tetap berdasarkan pokok pinjaman ditambah bunga pinjaman jika pada bulan tersebut bunga pinjaman tidak dapat terbayar. Contoh, pinjaman sebesar Rp. 500.000,- dan bunga pinjaman 20%. Maka uang yang harus dikembalikan di akhir bulan adalah Rp. 600.000,- dengan rincian Rp. 500.000,- untuk pokok pinjaman dan Rp. 100.000,- untuk bunga pinjaman. Pokok pinjaman harus utuh dibayarkan sebesar Rp. 500.000,- tidak bisa diangsur. Ketika pokok pinjaman tidak dapat dibayar maka bunga

pinjaman wajib dibayar pada akhir bulan. Jika di akhir bulan bunga pinjaman pun tidak dapat dibayar maka pada bulan selanjutnya bunga pinjaman sebesar 20% akan dikalikan dengan pokok pinjaman ditambah bunga pinjaman yang belum dibayar. Cara terakhir bunga ditetapkan di awal pinjaman yang bersifat tetap satu kali selama periode pinjaman. Contoh, pinjaman sebesar Rp. 500.000,- dengan bunga yang 20%. Selama periode pinjaman, dia harus membayar sebesar Rp 600.000,- (hasil wawancara, 2017).

Dalam menerapkan bunga pinjaman ini, rentenir biasanya tidak secara langsung menyampaikan persentase bunga di depan nasabah. Rentenir hanya menyampaikan jumlah pinjaman yang harus dikembalikan. Cicilan pinjaman tersebut biasanya dilakukan setiap hari atau sering juga disebut cicilan harian. Jumlah cicilan bervariasi bergantung dengan kebijakan dari rentenir. Dalam praktiknya biasanya masih ada biaya lain di luar dari bunga pinjaman yang dibebankan kepada peminjam.

### **Faktor-faktor yang Memengaruhi Pedagang dalam Memilih Sumber Permodalan dengan Sistem Rentenir**

Dalam mengambil keputusan untuk menerima atau menolak sebuah pinjaman, seseorang dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor Internal adalah faktor yang muncul dari

dalam diri masyarakat, baik itu berupa dorongan untuk memilih maupun menolak sistem rente dalam aktivitas ekonominya. Faktor Eksternal adalah faktor yang muncul dari luar diri subjek, baik itu yang berasal dari rentenir secara langsung maupun dari lingkungan sekitar yang mendukung. Faktor ini dapat berupa dorongan untuk memilih maupun menolak sistem rente dalam aktivitas ekonominya (Anggraeni, 2013).

Selain pengaruh faktor internal dan eksternal, terdapat tiga faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan seseorang dalam memilih rentenir atau tidak. Faktor tersebut adalah pendidikan formal, pendidikan agama dan tidak adanya alternatif pembiayaan lain yang sesuai dengan syariah. Faktor pendidikan formal memiliki peran membentuk pemikiran rasional dari masyarakat tentang berlakunya sistem bunga. Dari hasil observasi diperoleh data bahwa penerapan bunga dalam setiap pinjaman telah diajarkan sejak di bangku Sekolah Dasar. Secara tidak langsung, pendidikan formal ini memberikan pemahaman kepada masyarakat bahwa memberikan pinjaman dengan kelebihan bunga merupakan suatu hal yang wajar. Sehingga ketika transaksi keuangan di masyarakat menggunakan sistem bunga, maka masyarakat memandang hal tersebut sebagai sesuatu yang wajar.

Faktor pendidikan agama seharusnya dapat berperan dalam memberikan pemahaman

terhadap larangan bunga. Pemahaman agama dapat membentuk mental masyarakat untuk menghadirkan rasa takut untuk menjalankan transaksi dengan sistem bunga. Dengan adanya pemahaman larangan riba ini masyarakat seharusnya tidak lagi menggunakan transaksi rente dalam kesehariannya menurut Indrawati, *et. al*, (Yovita, 2014) dalam kaitannya dengan kasus pedagang di pasar tradisional, faktor kedekatan atau hubungan emosional biasanya sangat memengaruhi keputusan pedagang untuk lebih memilih meminjam kepada rentenir, karena biasanya rentenir langsung turun dan menjangkau para pedagang.

Alasan lain mengapa para pedagang di pasar tradisional lebih memilih menggunakan jasa rentenir sebagai sumber permodalannya adalah sebagai berikut: *Pertama*, proses yang tidak rumit seperti lembaga keuangan lain. Proses meminjam di rentenir sangat mudah dan cepat. Hanya dalam jangka waktu beberapa hari peminjam (pedagang) sudah mendapatkan pinjaman yang dibutuhkan. Selain itu, untuk meminjam biasanya tidak perlu menyerahkan jaminan, dan persyaratan yang tidak rumit sehingga tentu saja hal ini sangat mempermudah pedagang. Kemudahan yang tidak akan diperoleh pedagang jika meminjam di lembaga keuangan formal seperti bank dan BMT itulah yang akhirnya membuat pedagang lebih menggunakan jasa rentenir sebagai sumber permodalannya. Bunga

yang tinggi ketika meminjam di rentenir pun akhirnya tidak dihiraukan oleh pedagang.

*Kedua*, prosedur pembayaran yang mudah. Rentenir sebagai lembaga keuangan informal keberadaannya cukup dekat dengan para pedagang di sektor informal seperti pedagang pasar. Pedagang yang menggunakan jasa rentenir memperoleh kemudahan dalam hal pembayaran karena sangat mudah dan tidak memberatkan pedagang. Pedagang dapat membayar cicilan pembayaran sesuai dengan kemampuan pedagang. Hal ini juga disebabkan karena pedagang dapat memilih sendiri bunga yang harus dibayarkan kepada rentenir. Jika bunga yang dipilih lebih tinggi, maka cicilan per harinya akan rendah namun jangka waktu pelunasannya semakin lama. Sebaliknya, jika bunga yang dipilih rendah, maka cicilan per harinya tinggi namun jangka waktu pelunasannya semakin cepat. Besarnya bunga pun terbilang relatif tinggi berkisar antara 20%-45%. Namun, meskipun bunganya yang ditetapkan tinggi, pedagang tidak merasa berat karena cicilan per harinya dapat disesuaikan dengan kemampuannya dan dapat dipenuhi.

*Ketiga*, kebutuhan modal yang mendesak. Modal merupakan hal yang diperlukan bagi para pedagang untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya. Beberapa pedagang kecil yang memerlukan kebutuhan modal yang mendesak dapat menggunakan jasa

rentenir untuk memenuhi kebutuhan modal. Rentenir sebagai lembaga keuangan informal mampu menyediakan modal dengan proses yang cepat dan tidak rumit. Sehingga pedagang yang memerlukan kebutuhan modal yang mendesak pun dapat memanfaatkan jasa rentenir tersebut agar kecukupan modalnya dapat terjaga. Apabila pedagang yang membutuhkan modal yang mendesak harus meminjam ke lembaga keuangan formal, tentunya akan mengalami kesulitan terutama untuk memenuhi persyaratan yang ditetapkan dan prosesnya juga panjang. Pedagang pun beralih meminjam kepada rentenir agar kebutuhan modalnya yang mendesak dapat segera terpenuhi.

#### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan eksploratif deskriptif dengan menganalisis strategi yang tepat dalam pengelolaan lembaga keuangan mikro syariah yang menyasar khusus bagi para pedagang di pasar tradisional di Indonesia. Peneliti adalah instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Data yang di analisis tidak untuk menerima atau menolak hipotesis (jika ada). Pada penelitian ini fakta-fakta dianalisis dengan menghubungkan, membandingkan dan mengembangkan pemikiran sehingga dihasilkan suatu kesimpulan umum

yang dapat berlaku lebih umum dalam bidang keilmuan tertentu.

Penelitian ini mengambil data sekunder berupa pendekatan kajian literatur atau studi pustaka. Pendekatan teori atau konsep dilakukan dengan merujuk dari beberapa sumber, seperti buku, jurnal ilmiah, portal berita online dan penelusuran literatur *online*. Semua uraian gagasan yang ada digabungkan dalam satu susunan kerangka pemikiran. Batasan penelitian ini difokuskan pada pengembangan dan inovasi lembaga keuangan mikro syariah bagi para pedagang di pasar tradisional untuk memperoleh akses modal yang mudah. Pengembangan dan inovasi tersebut dibatasi pada operasional lembaga pengelola lembaga keuangan mikro syariah baik dalam penghimpunan (*funding*) dan penyaluran dana (*lending*).

Penelitian disusun untuk mengeksplorasi fenomena yang terjadi dengan memadukan konsep dan operasional lembaga pengelola keuangan mikro syariah sebagai lembaga atau badan yang bergerak di bidang komersial dan sosial keagamaan. Dalam menganalisis permasalahan, terlebih dahulu dilakukan proses analisis permasalahan kemudian dikaitkan dengan permasalahan yang terjadi di lapangan beserta solusinya dengan menggunakan skema dan konsep yang tepat. Agar memperoleh kebenaran yang ilmiah, penelitian ini dilakukan dengan

memerhatikan beberapa tahapan yaitu tahap penyajian bukti atau fakta, memerhatikan permasalahan yang relevan (analitik), dan tahap menimbang secara objektif untuk berpikir logis (kritik).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman (Melawan Rentenir)

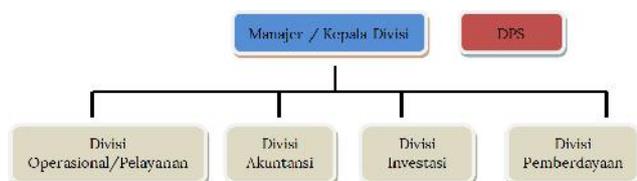
Keberadaan pengusaha mikro kecil dan menengah, khususnya pedagang di pasar tradisional merupakan wujud kehidupan ekonomi sebagian besar rakyat Indonesia. Posisi ini telah menempatkan pedagang pasar tradisional sebagai hal utama yang harus mendapat perhatian, terutama dalam hal permodalan. Proses pengembangan pedagang pasar tradisional adalah manifestasi dari perkembangan ekonomi yang menjadi sangat penting. Upaya pengembangan dan penguatan potensi pedagang pasar tradisional sebagai kelompok ekonomi strategis harus berorientasi pada pemberdayaan, sehingga terbentuk pelaku ekonomi lokal yang mandiri dan kuat melalui Lembaga Keuangan Mikro (LKM) khususnya Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS).

Strategi untuk memperkuat permodalan pedagang pasar tradisional harus didasarkan pada pemahaman terhadap karakteristik dan kelemahan-kelemahan yang melekat di dalamnya. Salah satu alternatif untuk memperkuat posisi pedagang pasar tradisional

tersebut adalah dengan mendorong terjadinya kemitraan serta keterkaitan. Diharapkan kemitraan dan keterkaitan akan menghasilkan nilai tambah (ekonomi dan sosial) yang akan memperkuat struktur ekonomi nasional. Dalam rangka menciptakan kemitraan dan keterkaitan ini, lembaga keuangan mikro syariah dapat ikut aktif dalam memperkuat pedagang pasar tradisional dengan menjadi sumber permodalan bagi mereka. Dalam konteks ini, pihak lembaga keuangan mikro syariah selain memberikan kemudahan dalam mengakses pembiayaan, juga bisa memfasilitasi pemberian informasi pasar, mendorong aliansi strategis, serta memberikan dukungan bantuan manajemen pengelolaan usaha. Harapannya adalah tidak ada lagi pedagang yang mengharapkan sumber permodalan dari rentenir yang hanya mampu menyelesaikan masalah untuk jangka pendek, tetapi setelah itu justru kesejahteraan yang diidam-idamkan tidak kunjung menjadi kenyataan. Langkah ini pun pada akhirnya dapat mempersempit ruang gerak rentenir dan pada akhirnya sistem yang salah ini pun dapat hilang dengan sendirinya.

*Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman adalah sebuah inovasi yang ditawarkan dalam kelembagaan *Islamic Micro Finance* di Indonesia. Selama ini kita mengetahui pada umumnya lembaga keuangan mikro syariah memiliki aktivitas menjadi sumber permodalan

di masyarakat, namun tidak ada nilai tambah atas aktivitas tersebut. Ditambah lagi masalah lembaga keuangan mikro syariah yang belum mampu menjangkau kebutuhan masyarakat sehingga masih ada masyarakat khususnya pedagang di pasar tradisional yang memilih rentenir sebagai sumber permodalan mereka. Jika proses ini berjalan secara terus menerus, maka lembaga keuangan syariah akhirnya akan ditinggalkan. Melalui *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman, para peserta atau nasabah (pedagang di pasar tradisional) tidak hanya memperoleh sumber permodalan tapi juga mendapatkan fasilitas lain berupa pemberdayaan dan pendampingan dalam memulai maupun menjalankan usaha mereka. Langkah ini adalah sebuah akselerasi positif dari prinsip operasional *Islamic Micro Finance* seperti kebanyakan yaitu, mengumpulkan dana dan menyalurkan manfaat.



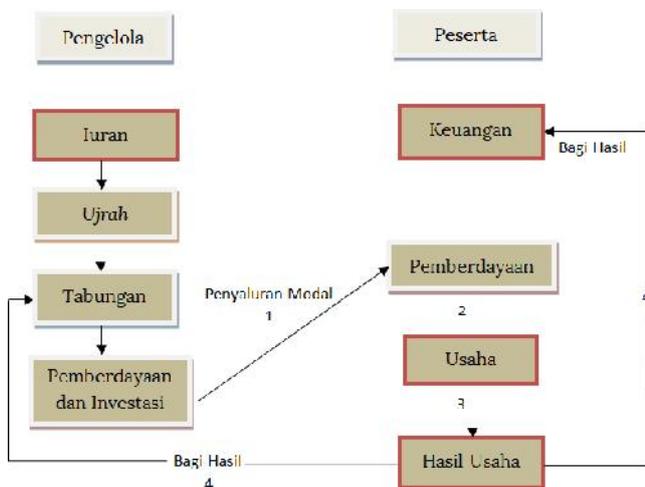
**Gambar 1. Struktur Organisasi *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman**

Dalam pengelolaannya, *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman memiliki empat divisi di bawah manajer atau kepala divisi, yaitu divisi operasional/pelayanan, divisi akuntansi, divisi investasi dan divisi pemberdayaan. Masing-masing divisi sangat

penting keberadaannya dalam pengembangan *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman. Tugas utama divisi operasional dan pelayanan adalah mencari peserta, yakni pedagang di pasar tradisional. Pencarian dan penerimaan peserta inilah nantinya akan diperoleh dana yang siap dicadangkan sebagai tabungan peserta dan dana yang nantinya akan digulirkan bagi peserta sebagai sumber permodalan. Permodalan tidak hanya akan diberikan bagi peserta, tetapi yang bukan peserta juga akan dilayani jika ingin mengajukan sumber permodalan.

Divisi akuntansi bertugas mengatur keuangan lembaga. Ini diimplementasikan melalui pembedaan rekening untuk masing-masing dana. Pemisahan ini dilakukan berdasarkan karakteristik yang berbeda-beda sehingga berbeda pula dalam perlakuan akuntansinya. Divisi investasi memiliki fungsi untuk melakukan pengembangan dana yang bersumber dari iuran yang telah dibayar oleh peserta dalam bentuk pernyertaan langsung atau yang lainnya. Yang menjadi dasar dalam divisi ini adalah investasi yang sehat, berisiko gagal yang kecil dan sesuai dengan prinsip syariah, agar tidak ada kekhawatiran bagi peserta tentang kehalalannya. Sedangkan divisi pemberdayaan berfungsi menganalisis usaha peserta yang akan dibiayai oleh *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman, fungsi pendampingan dan fungsi lain yang berkaitan

dengan pemberdayaan agar dana yang di keluarkan tetap produktif dan terjamin keberlangsungan usahanya.

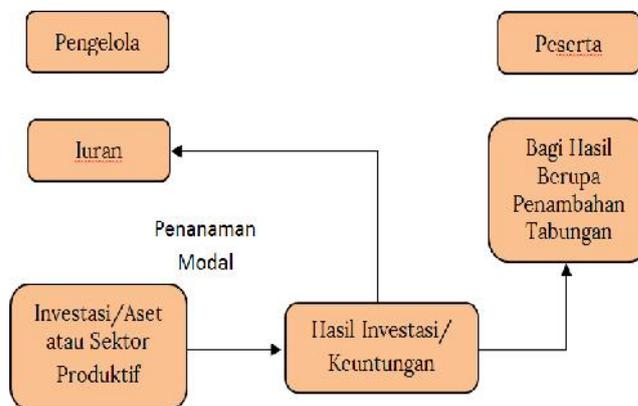


**Gambar 2. Pola Penyaluran Modal Kerja**

Dana diperoleh melalui iuran yang di lakukan oleh setiap peserta dibagi secara proporsional, yaitu *pertama* untuk *ujrah* sebagai sumber pendapatan bagi pengelola, *kedua*, manfaat yaitu sebagai tabungan yang nantinya akan diperoleh langsung oleh peserta, dan *ketiga*, dana yang digunakan untuk program pemberdayaan dan investasi yang nantinya bagi hasil yang diperoleh akan menjadi penambah manfaat bagi peserta. Iuran yang dibayarkan oleh peserta adalah dengan menggunakan akad hibah. Atas *ujrah* yang diperoleh antara pengelola dan peserta di gunakan akad *wakālah bi al-ujrah*. Sedangkan atas pemberdayaan yang dilakukan oleh pengelola digunakan akad *mu ārabah* dan *mushārahah* dengan prinsip bagi hasil dan akad *ijārah* dengan prinsip *ujrah*.

Pemberdayaan ini berbentuk pembiayaan yang bebas riba, dimana pengguna dana

hanya berkewajiban untuk mengembalikan pokok dan bagi hasil terhadap keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan. Pendapatan atas bagi hasil tersebut akan digunakan untuk menambah manfaat yang akan di peroleh peserta. Jangka waktu pembiayaan dimulai dari 12 (dua belas) bulan sampai dengan 60 bulan dengan *platform* pembiayaan untuk permulaan maksimal 25 juta dan akan terus meningkat sesuai dengan perkembangan badan pengelola. Pedagang dapat melakukan pengajuan permodalan dengan perorangan maupun berkelompok. Pengajuan kelompok dengan dapat dilakukan dengan minimal empat orang dan maksimal delapan orang. Setelah usaha berjalan dan mendapatkan keuntungan yang telah dibagi hasil maka keuntungan tersebut sepenuhnya menjadi milik peserta. Dengan mekanisme pengelolaan seperti ini, maka tidak hanya pengelola yang aktif untuk mensejahterakan pesertanya tapi peserta sendiri juga aktif untuk tetap produktif, mandiri, dan berdaya dan terbebas dari jeratan rentenir.

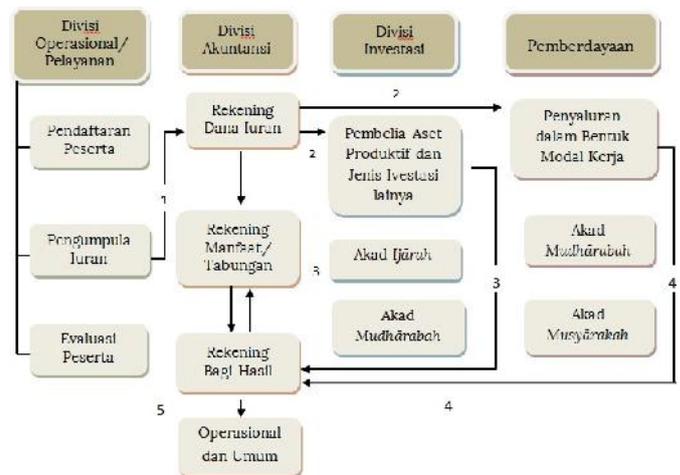


**Gambar 3. Pola Penyaluran Investasi**

Divisi investasi akan melakukan investasi pada sektor-sektor yang dibolehkan oleh syariah. Artinya jenis investasi yang dipilih adalah yang sehat dan aman secara pertimbangan ekonomi juga halal lagi baik berdasarkan pertimbangan syariah. Pengelola dapat berinvestasi dengan membeli aset produktif, atau membuat sebuah jenis usaha yang tidak bertentangan dengan syariah. Adapun dari pembelian aset produktif bergerak (seperti mobil, sepeda motor, dan ruko), maka atas manfaat dari aset tersebut akan disewakan sesuai dengan akad *ijārah*, atas penghasilan yang diperoleh akan digunakan sebagai sumber pendapatan pengelola sendiri dan dibagi hasil untuk penambahan jumlah manfaat atau tabungan yang nantinya akan diperoleh oleh peserta. Dalam hal ini pengelola akan memproduktifkan sendiri dana yang terkumpul dari iuran peserta, kemudian menyalurkan hasil dari bagi hasil kepada peserta dalam bentuk penambahan manfaat yang akan diperoleh oleh peserta.

Pola antara investasi dan pemberdayaan ini harus diatur sebaik mungkin agar operasional *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman ini dapat terus beroperasi dan pemberdayaan dengan penyaluran harus dalam proporsi yang ideal. Hal ini dimaksudkan agar beban operasional dapat ditutupi dari hasil investasi bukan dari iuran peserta sebab dana iuran harus dijaga agar

nilainya tidak berkurang. Adapun pola kerja *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman secara keseluruhan dapat dilihat dari skema di bawah ini, yang akan menjelaskan secara sederhana proses operasional dari masing-masing divisi dan hubungan antar divisi tersebut.



**Gambar 4. Skema Kerja *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman**

Keterangan:

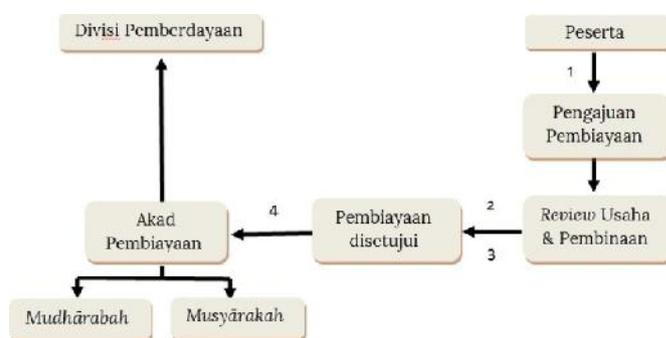
1. Divisi operasional dan layanan akan mencari peserta (pedagang di pasar tradisional). Setelah melayani pendaftaran peserta, divisi operasional menyusun pembayaran iuran yang akan dibayar oleh setiap peserta. Terhadap iuran yang dibayarkan tersebut, divisi operasional kemudian menyerahkannya ke divisi akuntansi. Setelah dana diterima dari divisi operasional dan pelayanan, divisi akuntansi melakukan pencatatan dan memasukkannya ke dalam rekening yang berbeda.
2. Setelah divisi akuntansi melakukan

pemisahan, dana yang masuk dalam rekening dana iuran selain dibagi ke dalam rekening manfaat atau tabungan juga akan diserahkan ke divisi investasi dan pemberdayaan. Kedua divisi inilah yang akan bertanggung jawab penuh terhadap pengembangan dana. Divisi investasi akan melakukan pembelian aset/investasi pada sektor produktif yang nantinya akan dilakukan bagi hasil terhadap keuntungan terhadap investasi tersebut. Divisi pemberdayaan akan memberikan modal kerja kepada peserta dan juga melakukan pendampingan dengan menjadi konsultan terhadap usaha yang dirintis oleh peserta agar jelas secara syariah dan memiliki siklus hidup yang panjang, sehingga cita untuk menciptakan pedagang yang tetap aktif dan terbebas jeratan rentenir dapat menjadi kenyataan.

3. Dalam melakukan investasi, *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman menggunakan dua akad, yaitu *mu ārabah* dan *ijārah*. Sementara dalam penyaluran permodalan, *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman menggunakan akad *mu ārabah* dan *mushārahah*, berupa pembiayaan penuh dan kemitraan.
4. Dari jenis transaksi akan menghasilkan bagi hasil dari laba investasi dan usaha serta akan memperoleh pengembalian pokok. Untuk bagi hasil maka akan

dimasukan ke rekening bagi hasil, sementara untuk pengembalian pokok akan dimasukan rekening manfaat atau tabungan.

5. Dana dari rekening bagi hasil akan di pergunakan untuk menutupi beban operasional dan meng *cover* pembiayaan yang tidak dikembalikan akibat gagal bayar.



**Gambar 5. Skema Pemberian Modal Kerja dan Pendampingan**

Keterangan:

1. Peserta mengajukan pembiayaan kepada *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman. Selanjutnya divisi pemberdayaan melakukan *review* dan pembinaan. Pembinaan yang akan diberikan adalah berupa seminar usaha, *coaching* klinik, dan konsultasi penyusunan laporan keuangan untuk usaha dagang.
2. Dari pengarahan dan pembinaan yang dilakukan, divisi pemberdayaan akan menghasilkan usaha yang semakin matang dan pribadi yang terbina dari sisi kemampuan mengelola usaha. Setelah itu pembiayaan siap diberikan.
3. Akad yang digunakan adalah akad

*mu ārabah* atau *musyārahah* sesuai kesepakatan yang wajib dikembalikan dengan sistem bagi hasil.

4. Setelah dana diberikan dan usaha berjalan selanjutnya dilakukan monitoring oleh divisi pemberdayaan secara kontiniu untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankan akan memiliki siklus ekonomi yang panjang dan pedagang pun terbebas dari jeratan rentenir.

#### **Analisis Strategi Pengelolaan Islamic Micro Finance BQ Baiturrahman**

Untuk menjamin keberhasilan pengelolaan Islamic Micro Finance BQ Baiturrahman maka perlu disusun strategi dalam hal pengelolaan dengan mempertimbangkan faktor internal maupun eksternal. Langkah tersebut dapat dilakukan dengan beberapa hal sebagai berikut:

1. Prosedur pengurusan yang tidak berbelit

Pengajuan permohonan pembiayaan para nasabah tidak dipersulit dengan berbagai berkas yang harus diisi.

2. Syarat pengajuan yang mudah

Syarat pengajuan mudah, yakni hanya dengan mengisi formulir yang dikehendaki dan petugas akan langsung menindak lanjutinya.

3. Didukung masyarakat

Pendirian lembaga keuangan mikro syariah ini merupakan bentuk kegiatan yang dilakukan dalam rangka pendampingan usaha,

upaya meningkatkan kesejahteraan, dan kemitraan usaha, bertujuan membebaskan pedagang pasar tradisional dari rentenir.

4. Petugas pendampingan yang intensif

Selain memberi dana, petugas juga akan melakukan pendampingan nasabah dalam pengelolaan, sehingga dapat meminimalisir nasabah yang pailit.

5. Pelayanan yang lebih *personalize*

Pelayanan yang diberikan bersifat ke keluarga antar petugas dengan nasabah maupun antar nasabah dengan nasabah. Hal ini sesuai dengan tradisi masyarakat sub-urban yang bersifat kekeluargaan.

6. Memperbanyak *spread* dan jumlah nasabah

Strategi ini sangat tergantung pada kekuatan lembaga dalam pengurusan yang tidak berbelit dan mudah, dan di sisi lain peluang pembiayaan untuk industri mikro sangat besar. Selama ini potensi kredit mikro belum digarap dengan baik oleh bank umum, sehingga potensi yang besar tersebut masih merupakan lahan “pasar baru” yang dapat dioptimalkan.

7. Melakukan *positioning* sebagai LKS yang mengutamakan pelayanan

Memberikan pelayanan yang ramah dan hangat kepada nasabah. Hal ini yang tidak dipunyai oleh bank umum yang sangat sibuk dengan nasabah yang hilir mudik, sehingga aspek kekeluargaan menjadi terbengkalai.

8. Program pemberdayaan masyarakat

Dengan misi utama untuk mengurangi pedagang dari jeratan rentenir maka peluang untuk terus tumbuh di kalangan pedagang pasar tradisional akan semakin besar.

#### 9. Mengedukasi nasabah

Mendidik nasabah dengan layanan lembaga keuangan mikro syariah dengan sistem kemitraan merupakan salah satu solusi.

#### 10. Melakukan penetrasi pasar lebih gencar

Selain perlu melakukan edukasi pada calon nasabah, perlu dilakukan strategi jemput bola pada nasabah yang mempunyai waktu terbatas. Dalam hal ini diperlukan *sales force* yang bertugas memasarkan produk-produk pembiayaan atau produk tabungan guna meningkatkan modal pembiayaan.

#### 11. Pemilihan lokasi yang tepat

Tempat atau kantor merupakan faktor yang penting dalam pemberian pelayanan kepada nasabah. Lokasi yang dipilih adalah yang dekat dengan nasabah. Dalam hal ini, *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman ditempatkan di pasar tradisional karena di situlah tempat nasabah berada. Lokasi yang dekat dengan nasabah akan mempermudah pengawasan, pemberian pemahaman transaksi syariah, dan penagihan. Di samping itu, lokasi yang dekat dengan nasabah dapat menumbuhkan hubungan emosional yang baik antara nasabah dan pengelola.

#### 12. Menambah modal dengan pinjaman

modal pemerintah

Dengan potensi yang masih besar, *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman perlu mempersiapkan diri sewaktu-waktu terjadi peningkatan nasabah yang mengajukan pembiayaan. Oleh karena itu, diperlukan dana besar untuk menambah permodalan. Dana dari pemerintah sangat mungkin di dapatkan, baik dari pemerintah pusat maupun pemerintah daerah karena sebenarnya terdapat dana yang memang dialokasikan untuk pemberdayaan masyarakat. Selain itu dana pemerintah ini tergolong murah dan dapat menjadi solusi yang tepat.

Dengan langkah-langkah di atas dan dengan sinergitas yang baik, maka akan tercipta pedagang di pasar tradisional yang terbebas dari jeratan rentenir. Pola pikir bahwa meminjam pada rentenir jauh lebih mudah pun akan hilang dengan sendirinya. Selain itu akan tercipta lembaga keuangan mikro syariah yang lebih diminati.

### KESIMPULAN

1. *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman dalam menciptakan lembaga keuangan mikro syariah yang mudah dalam memberikan pembiayaan permodalan ini sangat cocok untuk mengatasi masalah pedagang di pasar tradisional yang banyak terjerat oleh rentenir.
2. Modal kerja yang disalurkan merupakan modal kerja dengan hanya pengembalian

pokok dan sistem bagi hasil sehingga peserta (para pedagang di pasar tradisional) yang menggunakan modal ini tidak akan di bebani dengan pengembalian kelebihan karena pinjaman ini bebas dari unsur riba.

3. Struktur organisasi dan pola pengelolaan yang tidak rumit akan membuat *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman ini mudah untuk direalisasikan. Peluang besar yang ada akan menjadi keunggulan tersendiri bagi *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman ini.
4. *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman ini menjadi contoh bagi lembaga keuangan mikro syariah lainnya, terutama dalam hal pengelolaan strategi pengelolaan, agar lembaga keuangan mikro syariah dapat menjadi pilihan utama bagi pelaku usaha mikro khususnya para pedagang di pasar tradisional dalam mencari sumber modal.

Dari penelitian ini ada beberapa sasaran yang perlu dikemukakan:

1. *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman yang coba dikembangkan ini patut dicontoh oleh lembaga keuangan mikro syariah lainnya. Konsep ini merupakan upaya untuk menjadikan lembaga keuangan mikro syariah menjadi pilihan utama pedagang dalam sumber modal dan membebaskan para pedagang di pasar tradisional dari praktik lintah darat yang dapat mematikan

usaha.

2. Para pedagang hendaknya lebih menyadari kerugian yang akan mereka tanggung jika memilih rentenir sebagai sumber modal mereka. Walaupun rentenir memberikan kemudahan dalam peminjaman uang, tapi suku bunga tinggi yang harus mereka tanggung justru akan membuat mereka kesulitan dalam mendapatkan keuntungan.
3. Lembaga keuangan mikro syariah hendak melakukan pendekatan kekeluargaan untuk menarik hati para pedagang. Selain itu hubungan emosional yang baik harus mampu dijalin sebagaimana yang dilakukan oleh pelaku jasa rentenir. Pelaku jasa rentenir selalu melakukan interaksi sosial dengan yang meminjam uang. Tidak ada salahnya mengadopsi cara ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, A. Mu'alim & Zainal, M. (2005). Profesionalisme Praktisi BMT di Kota Yogyakarta dan Kabupaten Sleman, *Millah: Jurnal Studi Agama*, 4(2):79-96.
- Amalia, Euis. (2009). *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam: Penguatan LKM dan UKM di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Damsar. (1997). *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Dehotman, K. (2016). Pengaruh Pendidikan terhadap Kinerja Karyawan Baitul Mal Wat-Tamwil di Provinsi Riau. *JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*, 1(2):217-234.

- Djazuli, A. (2006). *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Masalah-Masalah yang Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Esack, F. (2000). *Membebaskan Yang Tertindas*. Bandung: Mizan.
- Hidayati, B. (2014). Peran Modal Sosial Pada Kontrak Pinjaman Bank Thithil dan Implikasinya Terhadap Keberlangsungan Usaha (Studi Pada Pasar Blimbing Kota Malang), *Jurnal Ilmiah*, 2(1): 1-16.
- Kartono, D.T. (2004). Pasar Modal Tradisional (Analisis Sosiologi Ekonomi terhadap Rentenir), *Jurnal Sosiologi, DILEMA*, 17(1): 1-9.
- Lukytawati, A., Puspitasari, H., Ayubbi, S.E., & Wiliasih, R. (2013). Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor. *Jurnal al-Muzara'ah*, 1(1): 56-67.
- Moleong, L.J. (2004). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. (2000). *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*. Yogyakarta: UII Press
- Navis, M.S. (2015). Preferensi Pedagang Pasar Tradisional Terhadap Sumber Permodalan (Studi Pada Pedagang Pasar Merjosari Kecamatan Lowokwaru Kota Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 3(1).
- PINBUK. (2004). *Manajemen Operasional Baitul Maal wat Tamwil*. Jakarta: PINBUK Press.
- Ridwan, A.H. (2004). *BMT & Bank Islam: Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Pustaka Bani Quraisy.
- Sabirin & Sukimin, D.A. (2017). *Islamic Micro Finance Melati: Upaya Penguatan Permodalan bagi Pedagang Pasar Tradisional*, *Jurnal Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 8(1): 27-53.
- M. Sri dan Sholahuddin, M. (2013). *Peran Keuangan Lembaga Mikro Syariah Untuk Usaha Mikro di Wonogiri*. Seminar Nasional Peran Perbankan Syariah dalam Penguatan Kapasitas UMKM Menuju Kemandirian Ekonomi Nasional. Surakarta: Universitas Muhammadiyah.
- Nopiardo, W. (2016). Mekanisme Pengelolaan Zakat Produktif pada Badan Amil Zakat Nasional Tanah Datar. *JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*, 1(2):185-196.
- Sitepu, A. (2011). Konstruksi Lembaga Kesejahteraan Sosial Untuk Pemberdayaan Masyarakat Dalam Rangka Penanggulangan Kemiskinan. *Jurnal Penelitian dan Pengembangan Kesejahteraan Sosial*, 16(1).
- Yovita, Indrawati, T. & Indri. (2014). Analisis Sumber Modal Pedagang Pasar Tradisional di Kota Pekanbaru, *Jurnal Ekonomi*, 22(1): 1-8.