PREFERENSI PEDAGANG TRADISIONAL TERHADAP SUMBER PEMBIAYAAN USAHA

(Studi di Pasar Tradisional Dinoyo Kota Malang)

JURNAL ILMIAH

Disusun oleh :

Kharina Widya Oktavianingtyas

105020107111009

JURUSAN ILMU EKONOMI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG

2015

LEMBAR PENGESAHAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

Artikel Jurnal dengan judul :

PREFERENSI PEDAGANG TRADISIONAL TERHADAP SUMBER PEMBIAYAAN USAHA
(Studi di Pasar Tradisional Dinoyo, Kota Malang)

Yang disusun oleh :

Nama	:	Kharina Widya Oktavianingtyas
NIM	:	105020107111009
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis
Jurusan	:	S1 Ilmu Ekonomi

Bahwa artikel Jurnal tersebut dibuat sebagai ***persyaratan ujian skripsi*** yang dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 2Februari 2015.

Malang, 4 Februari 2015
Dosen Pembimbing,

Dr. Multifiah, SE., MS
NIP. 19550527 198103 2 001

Preferensi Pedagang Tradisional Terhadap Sumber Pembiayaan Usaha (Studi di Pasar Tradisional Dinoyo Kota Malang)

Kharina Widya Oktavisningtyas
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
Email: kharina.widya131092@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini menggunakan pendekatan kelembagaan melalui Bounded Rationality untuk menjawab interaksi Bank Thithil yang menyebabkan pedagang Pasar Dinoyo lebih minat dan tidak mengetahui adanya Lembaga Keuangan Formal. Metode penelitian yang digunakan yakni metode penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi.Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal merupakan faktor utama dalam membangun sebuah usaha, modal diperoleh dari lembaga keuangan, tabungan sendiri, koperasi, maupun Bank Thitil. Preferensi pedagang terhadap sumber modal yang paling diminati disesuaikan dengan solusi alternatif yang lebih rasional atau praktis berkaitan dengan kemudahan-kemudahan dalam meminjam modal. Keterbatasan informasi dapat juga dijadikan alasan para pedagang memilih Bank Thitil daripada bank formal, Bank Thitil dipilih karena memberikan kenyamanan dan tidak adanya prosedur dalam meminjam modal. Dilihat dari jaringan, pengalaman, dan rutinitas membuat pedagang merasa nyaman meminjam di Bank Thitil. Selain itu untuk menjaga kepercayaan terhadap para konsumenya Bank Thitil pun bahkan bersikap sabar apabila pedagang melakukan penundaan pembayaran. Hal tersebut yang menjadikan pedagang tidak berpindah ke lembaga formal.

Kata Kunci:Modal, Preferensi, Keterbatasan Informasi, dan Bank Thitil.

A. PENDAHULUAN

Pasar merupakan salah satu lembaga yang paling penting dalam institusi ekonomi. Pasar merupakan salah satu yang menggerakkan dinamika kehidupan ekonomi. Berfungsinya lembaga pasar sebagai institusi ekonomi yang menggerakkan kehidupan ekonomi tak terlepas dari aktivitas yang dilakukan oleh pembeli dan pedagang (Damsar, 1997:101). Berdasarkan cara transaksinya, pasar tradisional memiliki keunikan tersendiri dalam bertransaksi yakni dengan tawar menawar suatu harga sehingga kepuasan masing-masing individu, baik penjual maupun pembeli. Disitulah ketertarikan para pembeli untuk tetap berbelanja di pasar tradisional yang harganya dapat dijangkau oleh semua kalangan.Hal yang mendasari terjadinya perdagangan adalah interaksi sosial.Interaksi sosial yang terjadi di dalam pasar sangatlah kompleks sebagaimana dimainkan oleh seluruh pelaku ekonomi, baik pembeli maupun penjual.Kedua pelaku ekonomi tersebut harus saling bekerjasama selayaknya tidak ada penjual kalau tidak ada pembeli begitupun sebaliknya, dan tidak ada pasar jika tidak ada kedua pelaku ekonomi tersebut.

Krisis ekonomi yang terjadi seperti saat ini tidak hanya menimbulkan dampak makro, tetapi juga menimbulkan dampak mikro seperti para pengusaha kecil yang bergerak dalam sektor perdagangan. Terlebih lagi dengan adanya krisis global yang terjadi akan semakin mematikan para pengusaha atau pedagang kecil, karena akan lebih sulit lagi mendapatkan tambahan modal untuk meningkatkan usaha mereka. Padahal sekarang ini perkembangan usaha kecil mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan perekonomian secara nasional bahkan dunia.Pasar tidak saja dilihat sebagai suatu variabel ekonomi yang dinamikanya mempengaruhi tingkat kinerja ekonomi tetapi ia juga dilihat sebagai suatu kompleks kehidupan sosial yang didalamnya terdapat berbagai peran, interaksi, dan konflik yang keseluruhan dinamikanya mementukan bentuk dan struktur dari suatu pasar (Kartono, 2004:2).

Dalam membangun sebuah bisnis atau usaha, salah satu faktor pendukung yang dibutuhkan adalah sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, antara lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, net working serta modal uang, namun kebanyakan orang terhambat memulai usaha karena mereka sulit untuk mendapatkan

modal uang. Riyanto (2001:17) menjelaskan bahwa "modal ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal". Modal usaha dapat diperoleh dari dua sumber yaitu modal sendiri dan modal dari luar antara lain dari lembaga-lembaga keuangan baik informal maupun formal. Modal usaha adalah mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Oleh karena itu, diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finasial atas usaha yang digalakan.

Keterbatasan modal akan membatasi ruang gerak pedagang kecil dalam menjalankan serta meningkatkan usahanya. Dengan kepemilikan modal yang sangat terbatas serta sangat sulitnya mendapatkan modal dari luar membuat semakin sulitnya para pedagang kecil mengembangkan usahanya. Dalam hal ini, terdapat permintaan tentu ada penawaran atau sebaliknya ada penawaran sehingga muncul permintaan.Saat ini banyak akses-akses dari lembaga keuangan baik perbankan maupun non perbankan yang menawarkan program kredit dan strategi pembiayaan lainnya. Pelayanan dan program kredit yang diberikan oleh Bank BRI dengan strateginya memberikan produk KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang dapat memudahkan konsumen dalam meminjam modal. Dari beberapa strategi pembiayaan yang ditawarkan berbagai bank selama ini, pedagang masih cenderung tidak mengetahui bahkan tidak menginginkan meminjam modal dari lembaga keuangan dikarenakan harus memenuhi persyaratan yang rumit, biaya administrasi yang tinggi dan lain sebagainya.

Oleh karena itu, kurangnya informasi pedagang atau masyarakat menengah terhadap pembiayaan oleh lembaga keuangan formal, seringkali dijadikan pelaku-pelaku curang seperti rentenir atau *Bank Thitil* untuk meminjamkan modal terhadap pedagang kecil. Karena membutuhkan modal yang cepat, banyak dari pedagang langsung menggunakan jasa tersebut meskipun bunga yang ditanggung sangat tinggi dibanding dengan lembaga keuangan formal. Di pedesaan, banyak para pemberi modal seperti rentenir dan pengijon yang memberikan modal dengan mengunakan harta benda sebagai jaminan. Tetapi bantuan modal dari para *Bank Thitil* tersebut hanya menyelesaikam masalah para pedagang kecil untuk sementara waktu, setelah itu pedagang kecil akan mendapat masalah baru yaitu pengembalian utang dengan tingkat suku bunga yang tinggi dan konsekuensi keterlambatan membayar cicilan yang sangat berat, hal itu akan membuat pedagang kecil semakin sulit mengembangkan usahanya. Dalam hal ini pedagang kecil justru mempunyai dua masalah yang sangat rumit yaitu kesulitan modal serta kesulitan mengembalikan utang.

Modal yang dipaksakan dengan meminjam kepada rentenir memberikan dampak negatif kepada masyarakat. Semua itu disebabkan oleh besarnya bunga yang diberikan, modal yang diharapkan bisa meningkatkan pendapatan secara teoritis tidak terwujud karena adanya pengeluaran lain yang harus dibayarkan sampai-sampai mengorbankan konsumsi hanya untuk sekedar membayar kredit beserta bunganya. Biaya produksi yang tinggi tentu akan memaksa pedagang untuk menjual produknya dengan harga yang lebih tinggi, sehingga dapat menimbulkan melambungnya tingkat harga, kedepannya akan mengundang terjadinya inflasi akibat semakin lemahnya daya beli konsumen.

Fokus kajian penelitian dilaksanakan di Pasar DinoyoKota Malang. Banyaknya jumlah pedagang serta ditunjang lokasi pasar yang dekat pusat pemukiman warga Dinoyo dan Merjosari menjadikan Pasar Dinoyo cukup ramai dan padat, terutama di pagi hari.Padatnya aktivitas ekonomi yang terjadi didalam pasar tersebut menjadikan interaksi yang terjadi antar pelaku ekonomi semakin kompleks dan heterogen.Begitupun dengan aspek permodalan para pedagang pasar yang banyak menggunakan modal sendiri dan berhutang cenderung kepada *Bank Thithil*. Oleh sebab itu sangat menarik untuk mengetahui preferensi pedagang terhadap sumber pembiayaan yang ada saat ini.

B. KAJIAN PUSTAKA

Keputusan seorang pedagang untuk memilih lebih menggunakan modal sendiri dan meminjam di Bank *Thithil*dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor. Keputusan pedagang tersebut tak hanya dipengaruhi oleh sesuatu yang bersifat ekonomi semata, namun juga dipengaruhi oleh kepercayaan, informasi, sosial,dll.

Preferensi

Prianto (2008:78), menjelaskan bahwa preferensi konsumen ditunjukkan dengan adanya urutan prioritas dari barang dan jasa yang dianggap paling dibutuhkan oleh konsumen. Sesungguhnya setiap konsumen memiliki keinginan untuk mengkonsumsi banyak barang dan jasa. Hanya sayangnya tidak semua barang dan jasa yang diinginkan oleh konsumen dapat dipenuhi. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan kemampuan anggaran dari masing-masing konsumen.

Preferensi merupakan suatu hal yang harus didahulukan dan diutamakan daripada yang lain, prioritas, pilihan, kecenderungan dan yang lebih disukai.Preferensi ini dapat terbentuk melalui pola pikir konsumen yang didasarkan beberapa alasan antara lain:

a. Pengalaman yang diperoleh sebelumnya
   Konsumen merasakan kepuasan dan kecocokan dalam mengkonsumsi produk yang dibeli. Sehingga konsumen akan terus menggunakan merek produk itu.
b. Kepercayaan temurun
   Kebiasaan keluarga menggunakan produk tertentu, setia terhadap produk yang digunakannya karena merasakan manfaat akan produk yang dibeli.

Terdapat beberapa langkah yang harus dilalui sampai konsumen membentuk preferensi, yaitu:

a. Pertama, diasumsikan bahwa konsumen melihat produk sebagai sekumpulan atribut. Konsumen yang berbeda memiliki persepsi yang berbeda tentang atribut apa yang relevan.
b. Kedua, tingkat kepentingan atribut berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masing-masing. Konsumen memiliki penekanan yang berbeda-beda dalam menilai atribut apa yang paling penting. Konsumen yang daya belinya terbatas, kemungkinan besar akan memperhitungkan atribut harga sebagai yang utama.
c. Ketiga, konsumen mengembangkan sejumlah kepercayaan tentang letak produk pada setiap atribut.
d. Keempat, tingkat kepuasan terhadap produk akan beragam sesuai dengan perbedaan atribut.
e. Kelima, konsumen akan sampai pada sikap terhadap merek yang berbeda melaui prosedur evaluasi.

Nicholson (2002:60), menyebutkan bahwa hubungan preferensi biasanya diasumsikan memiliki tiga sifat dasar, yaitu kelengkapan (completeness), transivitas (transitivity), dan berkelanjutan (continuity).

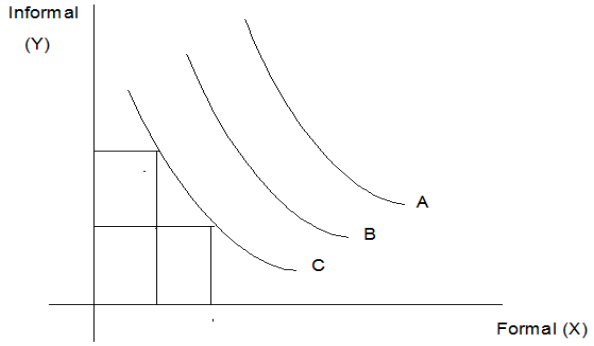
a. Sifat kelengkapan (completeness) memberikan asumsi bahwa setiap orang selalu dapat menentukan pilihan dengan dua alternatif. Sebagai contoh, jika A dan B merupakan dua kondisi, maka setiap orang harus selalu bisa menentukan salah satu dari tiga hal. Pertama, A lebih disukai daripada B. Kedua, B lebih disukai daripada A. Ketiga, A dan B sama-sama disukai.
b. Sifat transivitas (transitivity) memberikan asumsi bahwa seseorang yang membandingkan beberapa kondisi yang saling berhubungan akan menunjukkan sikap yang sesuai dan konsisten. Sebagai contoh, jika seseorang mengatakan bahwa ia lebih menyukai A daripada B dan lebih menyukai B daripada C, maka ia harus lebih menyukai A daripada C.
c. Sifat berkelanjutan (continuity) memiliki asumsi dasar yang hampir sama dengan sifat transivitas, bahwa kesesuaian dan konsistensi sikap seseorang akan terjaga pada saat membandingkan dua kondisi pada situasi yang berbeda. Sebagai contoh, jika seseorang mengatakan A lebih disukai daripada B, maka kondisi lain yang serupa dengan A lebih disukai daripada B.

Pendekatan Marginal Utility dan Kurve Indifference

Marginal Utility adalah tambahan kepuasan yang disebabkan adanya tambahan konsumsi suatu barang per unit. Maksudnya bahwa bagi seseorang yang mengkonsumsikan barang lebih dari satu, maka setiap dari dia menambah konsumsinya, dia akan memperoleh tambahan kepuasan. Perlu diketahui bahwa tambahan kepuasan karena adanya tambahan konsumsi untuk setiap unit ini semakin lama semakin menurun. Inilah yang dinamakan : *The Law of Deminishing Marginal Utility* (Sudarso, 1992:65). Pendekatan kardinal atau sering disebut dengan teori nilai subyektif (*subjective value theory*) dan pendekatan ordinal atau sering disebut dengan analisa kurve indifference (*indifference curve analysis*) (Sudarman, 1996:14).

Teori *Marginal Utility* dengan menggunakan asumsi bahwa utilitas adalah merupakan suatu kualitas yang dapat diukur dengan bilangan kardinal, independen atau tidak tergantung, dan additif atau dapat ditambahkan. Seseorang mengkonsumsi suatu komoditi karena komoditi tersebut dapat memberikan manfaat, guna, kepuasan atau utilitas. Semakin banyak jumlah yang dikonsumsi semakin tinggi kepuasan yang dinikmatinya, tetapi dari setiap unit komoditi yang dikonsumsi, tambahan utilitas atau marginal utilitynya semakin menurun. Ketika *marginal* u*tility* (MU)nya nol, pada saat itu *total utility* (TU)nya mencapai maksimum dan kemudian setelah itu MU negatif, Tunya juga menurun (Multifiah, 2011:11). Sudarman (1996:14), memaparkan pendekatan ordinal atau sering disebut dengan analisa *kurve indifference* (*indifference curve analysis*). Kurva *Indiference* adalah kurva yang menjelaskan tingkat keinginan konsumen terhadap dua macam barang atau lebih pada keterbatasan dana yang dimiliki. Sudarman (1996:14), dalam analisa kurve indifference guna yang diperoleh seorang konsumen dinyatakan bukan dalam angka kardinal dan dalam angka ordinal (angka kardinal misalnya satu, dua, tiga dan seterusnya, sedangkan angka ordinal misalnya kesatu, kedua, ketiga dan seterusnya).

Gambar1 : **Kurva Indifference**



Sumber: Olahan Penulis, 2014

Gambar tersebut menggambarkan sebuah kurve indifference (U), yang bergerak dari C, B, dan A. Kurve ini menunjukkan bahwa konsumen dapat memperoleh kepuasan yang sama sepanjang kurve. Bila seseorang lebih memilih A daripada B dan C, maka konsumen akan lebih memilih A bukan C. Perpaduan antara "keinginan" dan kemampuan pada dasarnya adalah karena adanya tingkat kepuasan konsumen (*utility*) yang berbeda. Artinya dengan dana yang lebih besar (untuk dibelanjakan pada dua barang atau lebih), maka konsumen akan memperoleh tingkat kepuasan yang lebih besar juga. Begitu pula sebaliknya, jika dana yang dipunyai terbatas, maka terbatas pula keinginan untuk membeli sesuatu barang.

Pilihan Konsumen

Berdasarkan Prianto (2008:102) memaparkan bahwa preferensi dan garis anggaran dapat diketahui bagaimana konsumen memilih barang yang hendak dibeli. Hal ini diasumsikan bahwa konsumen membuat pilihan barang-barang yang hendak dibeli secara rasional. Rasionalitas konsumen didasarkan atas pilihan terhadap barang yang dianggap mampu memberikan derajat kepuasan yang optimal. Untuk mencapai tataran tersebut, maka *pertama;* pilihan konsumen terhadap kumpulan barang harus harus terletak pada garis anggaran, dan *kedua;* pilihan tersebut merupakan kombinasi dari berbagai barang yang paling disukai.Pemikiran secara rasional sangat terpengaruh terhadap pilihan konsumen dimana dapat memberikan derajat kepusaan tersendiri. Di dalam ekonomi kelembagaan apabila konsumen tidak mengetahui tentang akses-akses yang akan digunakan maka tindakan tersebut akan berpengaruh terhadap kegiatan ekonomi mereka, dengan demikian dari penjabaran tersebut akan menghasilkan informasi terkait pemikiran konsumen dengan pilihan barang yang akan digunakan.

Preferensi Pedagang Tradisional

Berkaitan dengan penelitian ini, maka preferensi dapat diartikan sebagai pilihan/perlakuan yang lebih disenangi oleh subjek (pedagang tradisonal) terhadap suatu objek (sumber pembiayaan yang akan digunakan berkaitan dengan tersedianya penawaran mengenai pinjaman modal) yang

dirasakan/dimengerti/diamati. Selanjutnya, preferensi pedagang dapat diartikan sebagai kecenderungan/prioritas yang menjadi pilihan rencana pembiayaan pedagang tradisional yang lebih disenangi.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi pedagang adalah faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis. Faktor budaya merupakan faktor yang bersumber dari penentu keinginan yang mendasar sesuai naluri, meliputi budaya, sub budaya, kelas sosial. Faktor sosial merupakan pengaruh secara langsung maupun tidak terhadap sikap dan perilaku seseorang, meliputi kelompok referensi, keluarga, peranan dan status sosial . Faktor pribadi merupakan faktor yang disesuaikan dengan keadaan ekonomi serta pola hidup seseorang yang dapat berpengaruh terhadap pilihan produk, meliputi usia, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri. Sedangkan faktor psikologis merupakan motivasi dan kepercayaan yang cukup kuat dapat mendesak seseorang agar mencari kepuasan terhadap kebutuhan, meliputi motivasi, persepsi, belajar, kepercayaan dan sikap.

Teori Rasionalitas Ekonomi

Nilai-nilai sentral yang dianggap sebagai ciri *good society* dirangkum Kasper dan Streit (1998:71) sebagai berikut, yaitu: *Pertama,* individu menginginkan kebebasan dari rasa takut dan keterpaksaan, yang direfleksikan dari kebebabasan sipil dan ekonomi. *Kedua,* keadilan yang memposisikan manusia dalam kedudukan yang sama, sehingga seharusnya diperlakukan sama. *Ketiga,* keamanan (*society*) dimana orang berharap selalu merasa nyaman dalam kehidupannya dan bebas memilih untuk masa depannya, tanpa pengalaman kekerasan yang menghantui. *Kempat,* damai artinya tidak adanya perselisihan dan kekerasan yang ditimbulkan oleh agen yang kuat, baik dalam komunitasnya (*internal peace*) maupun di luar lingkungannya (*external peace*). *Kelima, economics walfare* (atau prosperitas) terkait aspirasi untuk perbaikan material kehidupan sekarang dan ke depan. *Keenam,* kehidupan yang alamiah, tercipta dari kejujuran dan nilai-nilai yang kebanyakan orang mencita-citakannya. Nilai-nilai di atas umumnya merupakan bentuk rasionalitas mendasar dan hakiki setiap tindakan manusia, artinya manusia akan berusaha menggapai itu. Manusia berperilaku menggapai kesenangan, kebahagiaan dan kenyamanan, baik dalam kehidupan sekarang maupun masa yang akan datang. Karena menyangkut materi, maka akan selalu terkait untung dan rugi, dengan demikian setiap tindakan harus didasarkan pada perhitungan *benefit* dan *cost,* guna memaksimalkan kepuasan.

Istilah "rasional" menurut kamus besar bahasa Indonesia berasal dari rasio, yaitu pemikiran yang logis atau sesuai dengan nalar manusia secara umum. Rasional adalah sesuatu yang dilakukan menurut pikiran dan pertimbangan yang logis berdasarkan pikiran yang sehat dan cocok dengan akal. Teori pilihan rasional yang disebut juga sebagai teori tindakan rasional (*rational action*), merupakan kerangka dasar dalam pemodelan ilmu sosial dan ekonomi, yang bermakna memilih sesuatu yang lebih adalah lebih baik dari yang sedikit. Teori pilihan rasional secara luas dianalisis dalam teori perilaku manusia (*human behavior*), dimana bagi Gilboa (2010:5) pilihan rasional merupakan dikotomi antara kelayakan dan keinginan. Ketika seorang menganggap dirinya layak akan sesuatu dan punya keinginan untuk memilikinya, maka tindakan berbasis pemahamn itu dianggap berperilaku rasional.

Logika *Bounded Rationality*

Herbert Simon mendaulat diri sebagai nabinya *Bounded Rationality,* dan memang benar adanya bahwa dalam ilmu ekonomi setiap dibicarakan konsep *Bounded Rationality* maka akan tertuju pada seorang Herbert Simon (Barros, 2010). *Bounded Rationality* sendiri merujuk kepada tingkat dan batas kesanggupan individu untuk menerima, menyimpan, mencari kembali, dan memproses informasi tanpa kesalahan (Williamson dalam Yustika, 2008:87). Konsep *Bounded Rationality* ini didasarkan pada dua prinsip: (i) individu atau kelompok yang terdiri dari beberapa individu, memiliki batas-batas kemampuan untuk memproses dan menggunakan informasi yang tersedia. Kapasitas komputasi (penghitungan) yang terbatas ini eksis karena kesulitan dalam memahami dan memanipulasi data yang terlibat dalam suatu situasi biasa (trivial). Ringkasnya, informasi yang tersedia sangat kompleks untuk dikelola (*informational complexity*); dan (ii) tidak mungkin menyatakan bahwa semua negara di dunia dan semua hubungan sebab akibat yang relevan dapat diidentifikasi (sehingga kemungkinan dapat dikalkulasi) dengan bersandarkan kepada kejadian sebelumnya (Yustika, 2008:87-88).

Gagasan *Bounded Rationality* dibangun melalui langkah-langkah berikut Barros (2010:457): individu atau organisasi sering mengejar beberapa tujuan yang mungkin bertentangan. Alternatif pilihan untuk mengejar tujuan itu sebelumnya tidak diberikan kepada pengambil keputusan, yang dengan demikian perlu mengadopsi suatu proses untuk menghasilkan alternatif, batas-batas kapasitas mental pembuat keputusan dibandingkan dengan kompleksitas lingkungan keputusan karena berbagai keterbatasan menyebabkan pembuat keputusan mengadopsi "*satisficing"* daripada strategi mengoptimalkan, mencari solusi yang "cukup baik" atau memuaskan. Prinsip *Bounded Rationality* menjelaskan bahwa kapasitas pemikiran manusia dalam merumuskan dan memecahkan kompleksitas masalah sangat kecil dibandingkan dengan ukuran masalah, dengan kata lain ada ketidakmampuan individu untuk mengekstrak informasi.

Pencarian informasi yang berkaitan dalam pengambilan keputusan merupakan langkah awal untuk pembuatan keputusan, sehingga dapat di definisikan bahwa "Pembuatan keputusan adalah proses yang diawali dengan pengenalan dan pendefinisian masalah serta di akhiri dengan pemilihan solusi alternative". Pemilihan solusi alternayive menurut Aderson merupakan tindakan pembuatan keputusan.Dalam mecari solusi alternative seorang pengambil keputusan harus memperhatikan beberapa hal yang berkaitan dengan logika, realita, rasional, dan pragnatis. Oleh karena itu seorang konsumen sebelum memilih suatu pilihan akan mencari produk yang paling cocok dan sesuai dengan kebutuhan yang keinginannya.

Pengambilan keputusan merupakan proses pencarian, dipandu oleh tingkat aspirasi yang merupakan nilai dari variabel tujuan yang dicapai atau dilampaui oleh keputusan alternatif yang memuaskan. Alternatif keputusan bukanlah sesuatu yang *given* tapi ditemukan yang diawali proses mencari, proses pencarian dilakukan sampai berbagai alternatif memuaskan (*satisficing*) ditemukan selanjutnya diambil sebagai solusi. *Satisficing* bukanlah emosi dari rasionalitas Simon, namun merupakan tingkat aspirasi yang tidak permanen (*adaptif aspiration*) yang dinamis sesuai dengan situasi yang berkembang. Dengan demikian fitur dari rasionalitas Simon adalah *mencari alternatif, satisficing dan aspirasi adaptif* (Barros, 2010:461).Sehingga dari pengambilan keputusan tersebut dapat mempengaruhi masyarakat terhadap pilihannya mengenai modal usaha yang akan digunakan terkait banyaknya sumber pembiayaan atau akses yang tersedia saat ini untuk mendapatkan modal.

Pengertian Pembiayaan

Secara etimologi pembiayaan berasal dari kata biaya, yaitu membiayai kebutuhan usaha. Pembahasan pembiayaan selalu terdapat keterkaitan dengan aktivitas bisnis, sehingga dalam mengambil sebuah pengertian pembiayaan dikemukakan pula pengertian mengenai bisnis. Kegiatan bisnis diartikan sebagai aktifitas yang mengarah terhadap peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Sehingga bisa ditarik benang merah bahwa bisnis adalah pengembangan aktifitas ekonomi dalam bidang jasa, perdagangan dan industri sebagai cara mengoptimalkan nilai keuntungan. Maka pelaku bisnis dalam memutar bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal, jika pembisnis tidak memiliki modal yang cukup maka ia akan berhubungan dengan pihak lain seperti bank, tujuannya mendapatkan suntikan dana dengan melakukan pembiayaan.

Financing dalam perbankan konvensional dikenal dengan istilah kredit, pengertian kredit sesuai UU No.10 tahun 1998 adalah "*penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga".* Jika seseorang menggunakan jasa kredit maka ia akan dikenakan bunga tagihan.

Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan terdiri atas dua yaitu bersifat makro dan mikro. Tujuan yang bersifat makro, antara lain:

a. Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayan mereka dapat melakukan akses ekonomi;

b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dari pembiayaan. Pihak surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana;
c. Meningkatkan produktivitas dan memberi peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produksinya;
d. Membuka lapangan kerja baru.

Sedangkan tujuan yang bersifat mikro antara lain:

a. Memaksimalkan laba;
b. Meminimalisasikan risiko kekurangan modal pada suatu usaha;
c. Pendayagunaan sumber daya ekonomi;
d. Penyaluran kelebihan dana dari yang surplus dana ke yang minus dana.

(http://izzanizza.wordpress.com.html) diakses pada tanggal 30 Oktober 2013.

Sumber Modal Pembiayaan

Secara global lembaga keuangan terbentuk atas dua jenis yaitu bank dan lembaga keuangan non bank. Lembaga keuangan sebagai badan hukum, dibentuk berdasarkan syarat dan prosedur yang diatur dan ditetapkan undang-undang, sehingga memperoleh legalitas bentuk dan status hukum (Muhammad, 2000:3-4). Selanjutnya dikatakan bahwa lembaga keuangan dapat mengembangkan usaha di bidang jasa keuangan dengan menyalurkan dana kepada masyarakat untuk keperluan konsumtif (rumah tangga, pendidikan) atau keperluan produktif (menjalankan usaha).Fungsi lembaga keuangan menyediakan jasa sebagai perantara antara pemilik modal dan pasar utang yang bertanggung jawab dalam penyaluran dana dari investor kepada perusahaan yang membutuhkan dana tersebut. Kehadiran lembaga keuangan inilah yang memfasilitasi arus peredaran uang dalam perekonomian, dimana uang dari individu investor dikumpulkan dalam bentuk tabungan sehingga resiko dari para investor ini beralih pada lembaga yang kemudian menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pinjaman utang kepada yang membutuhkan, ini adalah merupakan tujuan utama dari lembaga penyimpanan dana untuk menghasilkan pendapatkan. Lembaga keuangan informal dengan fungsi sama-sama menyalurkan dana kepada konsumen yang membutuhkan.

Lembaga Keuangan Bank dan Bukan Bank

Lembaga Keuangan (LK) adalah lembaga yang menyalurkan dana dari *Surplus Spending Unit (SSU)* kepada *Deficit Spending Unit (DSP)*. Dimana SSU memiliki kelebihan dana untuk dikelola maupun diinvestasikan kepada pihak DSP yang memiliki kekurangan dana (Pandia, 2005). Lembaga keuangan memainkan peranan cukup penting terhadap pembangunan ekonomi di suatu wilayah dalam satu negara. Selain itu lembaga keuangan menawarkan jasa dalam sektor finansial berupa investasi dan kredit di kalangan masyarakat umum maupun lembaga dan perusahaan.

Menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, menyebutkan bahwa lembaga keuangan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak, sedangkan lembaga keuangan bukan bank adalah lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat melalui penjualan surat-surat berharga. Bentuk dari lembaga keuangan bukan bank ini adalah: asuransi, leasing, modal ventura, anjak piutang, dana pensiun, dan pegadaian.

Lembaga Keuangan Bank

Bank merupakan lembaga keuangan yang menawarkan jasa keuangan seperti kredit, tabungan, pembayaran jasa dan melakukan fungsi-fungsi keuangan lainnya secara professional. Keberhasilan bank ditentukan oleh kemampuan mengidentifikasi permintaan masyarakat akan jasa-jasa keuangan kemudian memberikan pelayanan secara efisien dan menjualnya dengan harga yang bersaing. Lembaga Keuangan Bank (*Bank Financial Institution)* adalah badan usaha yang melakukan kegiatan di bidang keuangan dengan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman (Muhammad, 2000:17). Menurut Undang-Undang No.7 tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang No.10 tahun 1998 pasal 1 angka 2, pengertian bank adalah sebagai berikut;

> "Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak".

Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB)

Lembaga Keuanagn Bukan Bank (*NonBank Financial Institution*) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan di bidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana dengan jalan mengeluarkan surat berharga dan menyalurkannya ke dalam masyarakat guna membiayai investasi perusahaan (Muhammad, 2000:18). Menurut Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 792 Tahun 1990, Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) adalah semua badan yang memiliki kegiatan di bidang keuangan berupa penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama untuk membiayai investasi perusahaan, secara langsung ataupun tidak langsung menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat untuk kegiatan produktif (Arthesa, 2006:7).

Lembaga ini tidak diatur secara langsung oleh undang-undang perbankan nasional tidak terikat erat dengan peraturan perbankan yang ada. Manfaat dari lembaga keuangan non bank adalah untuk membantu menggerakkan sistem perekonomian masyarakat khususnya untuk melayani kebutuhan ekonomi masyarakat yang tidak bisa dijangkau oleh fungsi lembaga perbankan (Arthesa, 2006:7).Menurut formalitasnya LKBB dibagi menjadi dua, yaitu LKBB Formal dan Informal (Arhesa, 2006). Lembaga keuangan formal adalah lembaga keuangan yang dibentuk berdasarkan undang-undang yang keberadaannya dilindungi oleh hukum. Lembaga keuangan ini terdiri dari lembaga keuangan bank (bank konvensional dan bank syariah) dan lembaga keuangan non bank (koperasi). Sedangkan lembaga keuangan informal merupakan lembaga keuangan baik yang berbentuk organisasi atau individu yang biasanya terbentuk menurut situasi, tanpa diatur oleh undang-undang dan tidak dilindungi oleh pemerintah. Lembaga ini cendrung bertindak menurut aturan main mereka sendiri sehingga sering mengakibatkan kerugian di salah satu pihak.

Peran LKBB dalam pengalihan aset merupakan peran yang cukup penting terhadap gerak LKBB itu sendiri. Pengalihan aset disini dapat dinyatakan bahwa LKBB memiliki kegiatan memberikan pinjaman kepada pihak lain dimana dana pinjaman itu berasal dari tabungan masyarakat yang menjadi anggota atau nasabah dari LKBB tersebut (Arthesa, 2006). Dengan demikian LKBB hanyalah mengalihkan aset yang dimiliki oleh nasabah kepada pihak ketiga sesuai dengan jatuh tempo yang ditentukan.Transaksi yaitu peran lembaga keuangan untuk memudahkan dalam suatu pembayaran. Semisal giro atau rekening tabungan tertentu yang ditawarkan bank atau layanan pembayaran pada LKBB pada prinsipnya dapat berfungsi untuk mempermudah nasabah melakukan penukaran barang dan jasa.

Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) Formal dan Informal

Walaupun bergerak di bidang keuangan dan mayoritas menangani bagian pembiayaan untuk nasabahnya, LKBB formal dan informal memiliki ciri khas yang berbeda. Perbedaan antara LKBB formal dan informal akan dijelaskan sebagai berikut:

Lembaga Keuangan Bukan Bank Formal

LKBB Formal merupakan lembaga keuangan yang memiliki badan hukum dan telah terdaftar sebagai LKBB formal akta notaris (Imelia, 1998). Akan tetapi, lembaga ini tidak diatur secara langsung oleh undang-undang perbankan nasional serta tidak terikat erat dengan peraturan perbankan yang ada (Idris, 2006). Selain itu, LKBB formal biasanya hanya mengakses sektor produksi rakyat berskala besar.

LKBB formal biasanya memiliki karakteristik berupa rumitnya prosedur administrasi, mementingkan aspek legalitas, biaya administrasi tinggi serta bunga rendah (Aryeetey, 1996). Banyak jenis LKBB formal, adapun yang sering menjangkau masyarakat umum dan cukup dikenal adalah:

a. Asuransi , merupakan LKBB yang menawarkan jasa perlindungan keuangan untuk menghadapi kemungkinan-kemungkinan yang kurang menguntungkan. Saat ini banyak jenis asuransi yang ada di Indonesia, seperti asuransi kerugian, asuransi jiwa, asuransi sosial dan

lain-lain. Dasar hukum asuransi diatur dalam Undang-undang No.2 tahun 1992 tentang perasuransian (Muhammad, 2000:122);

b. Dana Pensiun (DP), LKBB yang menawarkan jasa persiapan dana pensiun. Biasanya dana pensiun diberikan untuk jaminan kesejahteraan bagi karyawan dan keluarganya pada saat karyawan memasuki masa pensiun atau mengalami kecelakaan semasa kerja yang mengakibatkan cacat tubuh atau meninggal dunia. Jaminan kesejahteraan tersebut dalam bentuk pensiun (*pension benefit*) diberikan kepada karyawan dan keluarganya yang dibayarkan secara berkala sesuai dengan peraturan dana pensiun (Simorangkir, 2000:184). Definisi tersebut memberi pengertian bahwa dana pensiun merupakan suatu lembaga yang mengelola program pensiun yang dimaksud untuk memberikan kesejahteraan kepada karyawan suatu perusahaan terutama yang telah pensiun (Susilo, 2000:215).

c. Pegadaian, LKBB yang menyediakan pinjaman uang dengan jaminan barang-barang berharga yang dapat diterima untuk digadaikan. Meminjam uang ke Perum Pegadaian bukan saja karena prosedurnya yang mudah dan cepat, tapi karena biaya yang dibebankan lebih ringan jika dibandingkan dengan para pelepas uang atau tukang ijon (Kasmir, 1998:223).

d. Koperasi Simpan Pinjam, LKBB berbentuk koperasi yang melakukan kegiatan menghimpun dana serta menyalurkannya melalui kegiatan usaha simpan pinjam. Simpanan yang dikelola oleh koperasi atau unit simpan pinjam dapat berbentuk tabungan dan simpanan berjangka. Tabungan koperasi adalah simpanan di koperasi yang penyetorannya secara berangsur dan penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang telah disepakati si penabung dengan pihak koperasi. Adapun simpanan berjangka adalah simpanan di koperasi yang penyetorannya dilakukan sekali dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu. Dana yang dihimpun dari anggota akan disalurkan kembali oleh koperasi kepada anggota lain yang membutuhkan dalam bentuk pinjaman. Koperasi konvensional menentukan sejumlah imbalan berupa bunga yang harus dikembalikan kepada peminjam.

Lembaga Keuangan Bukan Bank Informal

LKBB Informal, yaitu suatu lembaga yang menjalankan fungsi seperti lembaga keuangan namun tidak memiliki dasar hukum (Imelia, 1998). Berbeda dengan beberapa LKBB formal yang mampu mengakses usaha kecil dan mikro yang masih sederhana (Basri, 1985). Selain itu, LKBB informal memiliki karakteristik administrasi dan persyaratan yang sederhana, mementingkan sling percaya, biaya administrasi rendah akan tetapi suku bunga tinggi sehingga kreditur pun bebas menentukan suku bunga tanpa takut dengan lembaga yang lainnya.Sebagaimana LKBB formal, LKBB informal memiliki ciri khas umun yaitu prosedur serta perjanjian peminjaman cepat, berdasarkan perjanjian lisan atau tertulis yang sederhana serta berlandaskan atas kepercayaan daripada legalitas dan terkadang tanpa jaminan. Oleh karena itu, lembaga informal bergerak tidak berlandaskan peraturan hukum dan juga tidak memiliki kekuatan hukum tetap, maka seringkali ia disebut sebagai LKBB ilegal yang tidak dilindungi oleh Undang-Undang.Di Indonesia banyak praktik LKBB informal, adapun praktik LKBB informal yang sering berinteraksi dengan masyarakat dan umumnya dikenal adalah:

a. Sistem Ijon: merupakan sistem yang bergerak di sektor pertanian. Sistem ini telah lama dipakai bahkan sebelum jaman kemerdekaan, hingga kini sistem ijon masih tetap eksis dilakukan di banyak wilayah Indonesia (Idris, 2006). Pelaku sistem ijon biasanya membeli tanaman padi ataupun buah-buahan yang masih hijau (belum layak konsumsi), tentunya dengan harga miring alias murah. Terdapat hubungan yang erat antara petani dan pengijon di daerah pedesaan. Hal itu dinyatakan oleh Soekartawi (2005):

> "Hubungan petani dan tengkulak pengijon seringkali bersifat pribadi, antara petani dan tengkulak merasa sebagai satu keluarga yang saling tolong menolong, dan saling menjaga kepercayaan. Sebenarnya di satu sisi petani dirugikan tetapi di sisi lain juga diuntungkan. Mereka merasa rugi karena seharusnya mereka dapat memperoleh penghasilan lebih jika tanaman mereka tidak diijonkan, karena jika ada kebutuhan yang mendesak mereka akan cepat mendapatkan uang".

Sehingga praktik ijon ini memang sudah merupakan sebuah simbiosis dalam sektor pertanian. Prosedur pinjaman dengan sistem ijon memang mudah, luwes, dan informal, tidak terikat waktu dan tempat. Hal ini yang menjadi daya tarik petani untuk memperoleh pinjaman dengan cepat

dan praktis.Tengkulak sebagai kreditor dan pembeli hasil produk pertanian mendapatkan keuntungan berlipat. Keuntungan tersebut didapat dari bunga pinjaman yang diberikan, dan keuntungan dari selisih harga beli di petani dengan harga jual di pasar konsumen. Pergerakkan harga sesuai dengan tarik ulur permintaan dan penawaran barang.

b. Rentenir atau *Bank Thitil* : merupakan lembaga keuangan yang cukup lama dalam praktiknya, yaitu mulai jaman penjajahan. Masyarakat di jawa (saat ini) sering menyebutnya sebagai *BankThitil* karena dapat memberikan pinjaman yang jumlahnya lebih kecil daripada bank konvensional serta cepat dalam administrasi, dan pencairan dananya (Kartono, 2004).Rentenir diambil dari kata *rente* yang artinya bunga pinjaman. Sehingga, rentenir adalah tukang penarik bunga pinjaman. Seringkali rentenir meminjamkan uang kepada nasabah dengan pengembalian yang berlipat dari pokoknya (Damsar, 1997). Konsep rentenir berbeda dengan sistem ijon di pedesaan, konsep ini memberikan kemampuan pada rentenir untuk beroperasi di pasar dan juga di perkampungan. Kartono (2004:7) menjelaskan bahwa "rentenir memiliki konsep secara umum yaitu orang atau keluarga yang mempunyai pekerjaan meminjamkan uang (atau juga dalam bentuk barang) kepada orang lain yang memerlukannya dengan imbalan bunga tertentu oleh pelaku rentenir.

Bukan hanya bunga yang bebas ditentukan oleh pelaku rentenir akan tetapi juga tata cara pembayarannya. Hubungan antara rentenir dengan peminjam biasanya cukup dekat karena proses pembayaran cicilan pinjaman dipungut sendiri oleh rentenir (atau orang suruhannya) dan dilakukan setiap hari sehingga secara otomatis faktor kedekatan psikologis pun terjalin antara pelaku rentenir dengan peminjam. Rentenir biasanya tidak menarik agunan atau jaminan hutang kepada peminjam, sebab uang yang dipinjamkan terlampau kecil (Kartono, 2004).Sebagaimana telah dinyatakan bahwa jaringan sosial merupakan salah satu kekuatan eksis dan tumbuhnya rentenir. Hal ini karena rentenir sebagai lembaga keuangan informal tidak mengenal adanya promosi secara terstruktur dan tidak pula dengan media. Sebagaimana dinyatakan oleh Kartono (2004) bahwa "rentenir di pasar tidak dikenal dengan adanya promosi untuk menjual modal. Maka jaringan sosial merupakan sebuah mekanisme efektif yang dilakukan pelaku rentenir untuk memasarkan modalnya. Jaringan sosial yang paling efektif digunakan dalam lembaga rentenir ini adalah keanggotaan dalam Paguyuban Keluarga Sejahtera.

C. METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan jenis penelitian kualitatif. Tujuan dari penelitian kualitatif ini adalah ingin menggambarkan realita empiris dibalik fenomena secara mendalam, rinci, dan tuntas. Untuk mendeskripsikan kegiatan pedagang dalam mengambil keputusan terhadap sumber pembiayaan secara mendalam maka digunakan pendekatan fenomenologi.Tujuan penelitian fenomenologikal adalah menjelaskan pengalaman-pengalaman apa yang dialami seseorang dalam kehidupan ini, termasuk interaksinya dengan orang lain.Disampingitu, penelitian yang menggunakan pendekatan fenomenologis berusaha untuk memahami makna peristiwa serta interaksi pada orang-orang dalam situasi tertentu.

Unit Analisis dan Penentuan Informan

Unit analisis, sering dinamakan juga subyek atau objek penelitian yaitu sumber informasi mengenai instrumen yang akan diolah dalam penelitian (Zulganef, 2008:121). Subyek penelitian yaitu terdiri informan kunci *(key informants) dan* informan pendukung.Informan kunci dalam penelitian ini adalah pedagang pasar. Sedangkan untuk menentukan informan selanjutnya dengan menggunakan teknik *purposive.* Teknik *purposive* yaitupenentuan sampel yang dilakukan secara sengaja, dimana sampel (informan atau responden) tidak ditentukan jumlahnya terlebih dahulu, hal ini tergantung kepada kecukupan data atau informasi yang dibutuhkan (Bungin, 2010:53).

Sedangkan objek penelitian dilaksanakan di Pasar Dinoyo Kota Malang, karena sebelumnya peneliti pernah melakukan penelitian dimana pedagang Pasar Dinoyo masih dijumpai menggunakan jasa rentenir atau *Bank Thitil.*Dengan demikian peneliti ingin melanjutkan penelitian tersebut dan mengetahui sejauh mana pedagang mengenal dan mengetahui jasa Lembaga Formal.

Metode Pengumpulan Data dan Keabsahan Data

Menurut Sugiyono (2013:375) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.Data primer diperoleh dari observasi dan wawancara. Observasi dilakukan secara langsung pada pedagang pasar yang melakukan transaksi kredit pada *Bank Thithil.* Metode observasi yang akan dilakukan yaitu terdiri dari pengambilan gambar serta aktifitas lainnya yang berlangsung selama proses pengamatan dilakukan. Wawancara dilakukan untuk meminta informasi kepada pedagang pasar.Sedangkan data sekunder diperoleh dari gambar dokumentasi saat melakukan penelitian dan data-data yang menunjang penelitian.

Untuk memastikan data yang diperoleh adalah valid artinya data yang dikumpulkan memberikan informasi mengenai situasi yang sebenarnya dan memang relevan dan mengandung informasi penting, maka penelitian ini menggunakan triangulasi (menggunakan beberapa sumber informasi guna memverifikasi dan memperkuat data) baik dalam metode pengumpulan data yang berbeda (wawancara dan observasi) maupun menggunakan informan pendukung.

D. PEMBAHASAN

Untuk mendapatkan informasi dalam rangka menjawab rumusan masalah, peneli melakukan wawancara kepada beberapa pihak yang telah ditentukan didalam metode penelitian. Berikut adalah daftar Informan dalam penelitian yang digunakan dalam pengambilan data primer.Daftar informan tersebut dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1.**Daftar Informan Penelitian**

Nama	Profesi
Ibu Ngati'ah	Penjual sayur
Ibu Samini	Penjual sayur
Ibu Sarofah	Penjual buah
Bapak Agus	Penjual ikan
Ibu Juwaria	Penjual ayam
Ibu Lusi	Penjual sayur
Ibu Tun	Penjual sayur
Bapak Abdul	Penjual tahu dan tempe

Sumber:Olahan penulis, 2014

Preferensi Pedagang Terhadap Sumber Pembiayaan

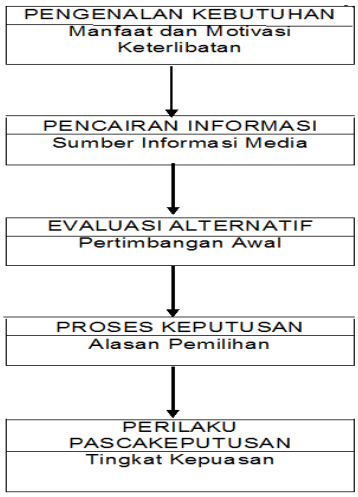
Dalam kehidupan sehari-hari tiap individu selalu berusaha untuk memaksimalkan keuntungan dalam pekerjaan. Hanya saja masalah klasik yang selalu dihadapi oleh pedagang adalah mendapatkan sebuah modal untuk memulai menjalankan sebuah bisnis.Modal merupakan faktor utama yang harus dimiliki supaya bisnis yang dijalankan berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Lembaga pemberian kredit jelas sangat dibutuhkan oleh pedagang. Banyak jenis-jenis kredit yang sering menawarkan bantuan modal bagi pedagang mulai dari lembaga keuangan formal, koperasi bahkan sampai rentenir atau *BankThitil*.

Hal tersebut dapat dikaitkan dengan teori rasional dimana pedagang harus memiliki informasi yang lengkap dan memiliki tujuan untuk memaksimalkan utility atau keuntungan. Dan itu berpengaruh terhadap kondisi pedagang yang tidak mengerti informasi lengkap terhadap sumber pembiayaan yang tersedia, tidak punya pengalaman, dan tidak punya agunan atau akses ke bank. Minat pedagang sangat bervariatif namun apabila tidak didukung dengan informasi yang lengkap maka berakibat terjadinya *Bounded* Rationality (Rasionalitas Terbatas) yang mana pedagang tidak bisa memaksimalkan utility atau keuntungan. Yang mana pedagang memiliki pilihan terhadap sumber pembiayaan yang mengakibatkan pedagang meminjam ke *Bank Thitil.*

Bagi pedagang, berhubungan dengan sumber pembiayaan informal seringkali membuat terlena dan menjadi pilihan yang menarik karena faktor kemudahan mendapatkan dana secara cepat

tanpa birokrasi dengan azas saling percaya meski berbunga tinggi. Selain menggunakan jasa *bankthitil* terdapat juga pedagang yang menggunakan modal sendiri, hal ini dikarenakan sejak awal usaha mereka sudah menggunakan modal sendiri dan terdapat alasan-alasan lainnya.

Gambar 2. **Proses Keputusan Konsumen**



Sumber : Aiyub (2007) dan Olahan Penulis (2014)

Gambar 2. menjelaskan bahwa pada pengambilan keputusan dalam menentukan pinjaman modal usaha dapat berlangsung dengan pengenalan jasa tersebut. Manfaat yang diperoleh serta motivasi masyarakat dalam meminjam modal didasarkan pada sumber informasi yang diterima. Sumber informasi tersebut bisa dari media ataupun obrolan face to face. Setelah itu, masyarakat dapat mempertimbangkan hal tersebut sesuai dengan kebutuhan yang menjadi pertimbangan posisi untung rugi. Sehingga terjadilah tingkat kepuasan yang dapat diraih oleh masyarakat.

Pedagang dengan Menggunakan Modal Sendiri

Preferensi konsumen menunjukkan kesukaan konsumen dari berbagai pilihan produk yang ada. Teori preferensi digunakan untuk menganalisis tingkat kepuasan bagi kepuasan. Realisasi dari keputusan konsumen terlihat dalam aktivitas membeli yang berwujud pada pilihan-pilihan konsumen terhadap jenis produk, jumlah pembelian, pilihan tampilan fisik, pilihan tempat pembelian, dan frekuensi pembelian.Modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri memiliki keuntungan jika kita menggunakannya, yaitu:Wirausaha lebih fokus pada rencana usaha dan pengembangan produknya. Bertanggung jawab pada diri sendiri sebagai sumber keuangan.

Keputusan Pedagang Memilih Modal Sendiri

Saat peneliti sedang berbelanja dan mempunyai kesempatan untuk melakukan wawancara dengan pedagang dan pertanyaan pertama yang dilontarkan peneliti adalah tentang modal usaha apa yang digunakan. Sesuai pengalaman para pedagang sebagian para pedagang lebih memutuskan untuk menggunakan modal sendiri. Berikut hasil wawancara penulis dengan pedagang yang bernama Ibu Juwaria beliau adalah penjual ayam potong:

> "*Niki usahane modal kulo dewe mbak".* (Ini usahanya modal sendiri saya mbak).

Jawaban tersebut sama dengan Bapak Abdul yang mana beliau juga menggunakan modal sendiri. Hal tersebut diungkapkan sebagai berikut:

> *"Ket mbiyen kulo gae modal dewe mbak".* (Dari dulu saya menggunakan modal sendiri mbak).

Adapun alasan mereka menggunakan modal sendiri dikarenakan usaha yang dijalani hanya kecil-kecilan dan tidak pernah menggunakan lembaga keuangan sebab usaha yang dirintisnya merupakan

usaha buatan sendiri. Selain itu alasan Bu Juwaria menggunakan modal sendiri yang diungkapkan sebagai berikut:

> *"Mboten nopo-nopo mbak, ndamel modal dewe sak lebih e nggeh angsal saking untung niki, nggih radi suwi memang lek damel mbalek aken modal namine nggeh usaha alit tapi pun ditekuni mawon".* (Tidak apa-apa mbak, menggunakan modal sendiri selebihnya ya dapat dari untung dagang ini, ya agak lama memang kalau buat balik modal namanya usaha kecil tapi ditekuni saja).

Latar belakang para pedagang menggunakan modal sendiri di antaranya karena tidak pernah menggunakan jasa lain seperti *Bank Thitil* dan lembaga keuangan. Selain itu, ada di antara mereka yang dari awal membuka usaha sudah berniat menggunakan modal sendiri dari simpanan atau tabungan mereka. Dalam ilmu kelembagaan pengambilan keputusan dalam memilih modal sendiri merupakan keinginan atau kelayakan yang dilakukan secara rasional sehingga para pedagang lebih nyaman dalam aktifitasnya apabila mereka menggunakan modal sendiri karena tidak mempunyai beban kedepannya.

Alasan Tidak Menggunakan Lembaga Keuangan

Secara global lembaga keuangan terbentuk atas dua jenis yaitu bank dan lembaga keuangan non bank (Bank Indonesia, 2001). Kehadiran lembaga keuangan inilah yang memfasilitasi arus peredaran uang yang menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pinjaman utang kepada yang membutuhkan. Banyak diantara masyarakat yang tidak mengerti tentang lembaga ini termasuk rakyat kecil seperti pedagang, tukang becak dll menganggap bahwa pinjam di bank lebih sulit karena prosedur-prosedur yang ditentukan dan bunga yang tinggi. Hal tersebut diungkapkan oleh Bapak Dasimun sebagai berikut:

> "Kalau pinjam di bank iku takut saya mbak, soalnya beban pikiran gara-gara bunga yang besar. Belum apa-apa sudah dapat bunga".

Dengan demikian, membuat masyarakat menjadi takut dan tidak mau pinjam di lembaga keuangan. Padahal, manfaat lembaga keuangan membantu dalam memggerakkan sistem perekonomian masyarakat khususnya untuk melayani kebutuhan masyarakat yang tidak bisa dijangkau. Berikut adalah pemaparan dari Ibu Ngatiyu yang juga merasa takut pinjam di lembaga keuangan:

> *"Wedi kulo mbak, nek gak bati iku bingung gawe bayar e, nek modal dewe ngenten kan duit e bisa di simpen dewe".* (Takut saya mbak, kalau tidak dapat untung bingung buat bayarnya, kalau modal sendiri gini kan uang sisanya bisa di simpan sendiri).

Karakteristik dari lembaga keuangan sendiri meliput: rumitnya prosedur administrasi, mementingkan aspek legalitas, biaya administrasi tinggi serta bunga yang rendah (Aryeetey, 1996). Karena itulah, yang membuat para pedagang lebih memilih modal sendiri yang tidak ingin menanggung persyaratan-persyaratan yang dituntut oleh bank. Selain itu, pedagang juga ingin mendapatkan keuntungan dalam usahanya dan lebih bisa mengatur keuangannya dengan teliti.

Pedagang dengan Menggunakan Modal Sendiri

Modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak.Sesuai penelitian, di Pasar Dinoyo banyak ditemukan para pedagang kurang paham akan manajemen keuangannya sendiri, maka dari itu mereka yang minim akan informasi dan mudah saja terbujuk oleh oknum-oknum lain lebih sering dan suka dengan cara yang mudah untuk mendapatkan modal disisi lain posisi mereka yang terhimpit dana.

Keputusan Pedagang Memilih *Bank Thitil*

Berbagai motif ekonomi dapat mempengaruhi keputusan seorang pedagang dalam meminjam modal dengan *Bank Thitil* atau lembaga lainnya. Selain itu, pengambilan keputusan tersebut mempengaruhi masyarakat akan pilihannya terkait modal usaha yang digunakan sesuai banyaknya pembiayaan. Namun, disisi lain masih banyak pula dari mereka yang cenderung memilih

ke *Bank Thitil.* Berikut alasan Ibu Ngati'ah yang lebih memilih pinjam ke *Bank Thitil,* beliau adalah seorang penjual sayur segar, cabe, tempe, dll.

> "*Enggak punya biaya buat dagang mbak, dagangan kulo kan mek cilik-cilikan ngonten. Kalu pinjem di bank thitil iku luwih cepet".* (Tidak punya biaya buat jualan mbak, jualan saya kan cuman kecil-cilan seperti ini. Kalau pinjam di Bank Thitil itu lebih cepat).

Keadaan ekonomilah yang menjadikan keterpaksaan Ibu Ngati'ah untuk pinjam ke *Bank Thitil.* Serupa pula dengan alasan Ibu Samini yang diungkapkan sebagai berikut:

> *"Enggak punya modalnya mbak, makanya pinjem iku buat dagang".* (Tidak punya modalnya mbak, makanya pinjam disitu buat usaha).

Yang menjadikan pedagang memilih *Bank Thitil* dibandingkan dengan lembaga keuangan adalah pengaruh dalam keputusan pedagang dengan mempertimbangkan keuntungan dan kerugian yang didapatkan ketika pinjam di *Bank Thitil.* Hal ini pun mengisyaratkan bahwa pedagang lebih memilih sistem prosedur yang paling mudah dan tidak ribet. Hal tersebut merupakan pilihan rasional dikarenakan pedagang merasa lebih baik dan merasa puas dengan meminjam di *Bank Thitil.* Gilboa menganggap perilaku rasional terjadi bila orang nyaman dan tidak malu untuk melakukan aktivitasnya.

Kemudahan Dalam Meminjam di *Bank Thitil*

Kemudahan dalam meminjam dibandingkan di lembaga keuangan formal yang menjadikan faktor utama para pedagang lebih berminat pinjam ke *Bank Thitil.* Hal tersebut dapat dilihat dari pemaparan Bapak Agus, sebagai berikut:

> *"Golek gampang e ae mbak aku, kan gak terlalu ribet pinjem e".* (Cari mudahnya saja mbak saya, kan tidak terlalu ribet pinjamnya).

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Sarofah sebagai berikut:

> *"Gak kenapa-kenapa mbak, soal e gampang cair e kalu pinjem nang bank thitil".* (Tidak kenapa-kenapa mbak, soalnya mudah cairnya pinjam di bank thitil).

Persyaratan yang mudah menyebabkan para pedagang lebih berminat pinjam langsung ke *Bank Thitil* tanpa berpikir panjang, yang utama bagi mereka adalah dana cepat cairnya dan biaya administrasi yang murah. Hal tersebut dapat dilihat dari pemaparan Ibu Ngati'ah sebagai berikut:

> *"Mboten enten mbak, persyaratane mong nyerahkan KTP tok terus ora ono jaminane".* (Tidak ada mbak, persyaratane cuma nyerahin KTP saja terus tidak ada jaminannya).

Selembar kertas foto copy KTP pun menjadi pertimbangan khusus bagi Ibu Ngatiah untuk lebih memilih di *Bank Thithil* dibandingkan koperasi. Hal ini pun mengisyaratkan bahwa pedagang lebih memilih sistem prosedur yang paling mudah dan tidak ribet. Kemudahan-kemudahan tersebut sangat mempengaruhi pola pikir pedagang yang cenderung ingin mengambil mudahnya saja dan tidak tahu banyak tentang lembaga keuangan, apalagi saat ini banyak sekali Bank-bank yang menawarkan jasa kredit.

Nominal Awal Meminjam di *Bank Thitil*

Motif para pedagang merupakan cerminan dari tindakan ekonomi yang dilatarbelakangi sosiologi ekonomi yang berujung pada pilihan rasional. Hal ini disebabkan pendekatan pilihan rasional tidak memperhatikan secara serius struktur jaringan sosial dan bagaimana struktur ini mempengaruhi hasil secara keseluran dimana para pedagang lebih memilih pinjam di *Bank Thitil* selain persyaratan mudah dan tidak ada batasan minimal dalam meminjam.

Berikut adalah penjelasan Ibu Ngati'ah saat diberi pertanyaan mengenai pinjaman ke *Bank Thitil*

:

"Ora mesti mbak, kadang nyilih 150.000 yo kadang 200.000 ngono tergantung kebutuhan dagang mbak". (Tidak pasti mbak, kadang pinjam 150.000 ya kadang 200.000 gitu tergantung kebutuhan dagang mbak).

Karena itulah sebagian para pedagang masih menetapkan *Bank Thitil* sebagai sumber pinjaman modal mereka dikarenakan kemudahan-kemudahan yang disyaratkan dalam meminjam. Selain adanya kesepakatan antara kedua aktor tujuan *Bank Thitil* untuk menarik nasabah adalah bersifat memaksa dimana ingin mendapatkan tingkat bunga yang tinggi tergantung berapa pinjaman yang dipinjam oleh pedagang. Selain pemaparan dari Ibu Ngati'ah adapula penjelasan dari Bapak Agus mengenai pinjaman ke *Bank Thitil:*

"Ooo, iku mbak nek aku yo kadang 250.000 kadang yo lebih teko iku mbak". (Ooo, itu mbak kalau saya ya kadang 250.000 kadang ya lebih dari itu mbak).

Beban bunga yang akan ditanggung sudah dipikirkan para pedagang supaya memperoleh modal tersebut, sehingga mereka memutuskan untuk meminjam *Bank Thitil* daripada lembaga lainnya. Walaupun bunga yang akan ditanggung nantinya akan lebih besar dari sebelumnya. Selain itu ada juga pemaparan dari Bapak Agus sebagai berikut:

"Lek waktune bayar biasane ada seng marani mrene mbak nagih ngono, nah lek aku bayar e iku seminggu sekali minim 50.000 mbak".(Kalau waktunya bayar biasanya ada yang nyamperin mbak nagih gitu, nah kalau saya bayarnya itu seminggu sekali minimal 50.000 mbak).

Disamping kemudahan dalam meminjam modal, *Bank Thitil* di pasar Dinoyo tidak terlalu banyak menuntut para pedagang untuk langsung melunasi hutang tersebut. Hal ini dapat dijelaskan dengan pemaparan Ibu Saropah sebagai berikut:

"Ya biasane langsung dobel besok mbak nek wes ada duit e. Biasane aku yo ngunu mbak kalau dagangan lagi sepi kan batine mek titik". (Ya biasanya langsung dobel besok mbak kalau sudah punya uang. Biasanya saya juga begitu kalau dagangan lagi sepi kan untungnya hanya sedikit).

Pada dasarnya para pedagang mencari pemodal usaha yang membuat dirinya nayaman dan tidak terlalu beban dalam melunasi hutangnya. Sehingga rasa kepercayaan pun akan timbul antara kedua belah pihak(para pedagang dengan *Bank Thitil*). Adanya kesepakatan kontrak pinjaman sesuai penawaran pada saat awal peminjaman modal menunjukkan mekanisme hubungan sosial menjadi dasar penting dalam lembaga ini sehingga kondisi dan posisi kedua aktor (pedagang dan *Bank Thitil)* sama-sama saling mempertimbangkan posisi untung rugi.

Kurangnya Informasi Pedagang

Ketika seorang menganggap dirinya layak akan sesuatu dan punya keinginan untuk memilikinya, maka tindakan berbasis pemahaman itu dianggap berperilaku rasional, dimana teori tersebut disebut sebagai *Bounded Rationality. Bounded Rationality* adalah keterbatasan manusia dalam mengelola informasi dan menyelesaikan persoalan Wayland (2006:36) yang digunakan dalam memutuskan sesuatu tindakan dalam kehidupan, kerena manusia sebagai *decision maker* menghadapi keterbatasan informasi, perhatian dan kemampuan memproses informasi.

Para pedagang pada saat memutuskan untuk melakukan pinjaman terhadap *Bank Thitil*, didasari dengan rasa saling percaya terhadap *Bank Thitil.* Kepercayaan tersebut tidak muncul secara tiba-tiba atau pun terbentuk dari hubungan yang terjadi secara singkat, melainkan kepercayaan yang timbul tersebut berasal dari hubungan yang terjadi berulang kali dan dalam waktu yang lama. Hal tersebut dikarenakan pedagang akan percaya apabila selama proses pinjaman berlangsung, *Bank Thitil* tersebut dapat menjaga kepercayaan yang diberikan oleh pedagang.

Hal tersebut dapat dibuktikan dengan hasil wawancara dengan Ibu Samini. Ibu Samini adalah seorang penjual sayur yang tidak mengetahui atau kurangnya informasi terhadap sumber pembiayaan dan kepercayaannya atas *Bank Thitil*:

"Gak ngerti ngono iku mbak, paling ngertine yo mek bank thitil iku lagian aku yo wes kebiasaan pinjem nang bank thitil mbak". (Tidak tahu gitu itu mbak, paling taunya ya cuma Bank Thitil itu lagian saya ya juga terbiasa pinjam di Bank Thitil mbak).

Keterbatasan informasi membuat pedagang mencari solusi alternatif dimana keputusan pedagang memilih produk yang paling cocok dan sesuai dengan kebutuhan mereka. Keputusan tersebut berkaitan dengan logika dan rasional mereka. Dari keterbatasan informasi dan kebiasaan masyarakat itulah yang menyebabkan masyarakat lebih bergantung pada peminjam modal awal seperti lintah darat "*Bank Thitil"* karena ketertarikan dengan cara yang mudah untuk memperoleh pinjaman dana.

Jaringan Rentenir

Jaringan sosial dan kepercayaan dapat menjadi mekanisme yang sangat penting dalam lembaga rentenir. Hal ini berguna untuk sistem rekruitmen dan seleksi terhadap peminjam dan terutama kontrol kepatuhan terhadap komitmen untuk membayar kembali pinjaman. Jaringan dapat diartikan individu-individu yang berhubungan antara satu sama lain dan bagaimana ikatan afiliasi (kerjasama) sebagai pelicin dalam memperoleh sesuatu yang dinginkan. Selain itu sebagai jembatan untuk memudahkan hubungan antara satu pihak dengan pihak lainnya. Jaringan erat hubungannya dengan komunikasi yang akan melahirkan informasi.

Sebagai makhluk sosial, manusia hidup bersama dengan orang lain. Oleh sebab itu manusia dalam menjalankan kehidupannya memerlukan interaksi sosial dengan individu yang lainnya maupun dalam suatu kelompok tertentu. Interaksi yang berkelanjutan akan melahirkan Ikatan sosial diantara aktor-aktor yang terlibat. Ikatan sosial tersebut akan memberikan informasi yang berguna bagi aktor yang membutuhkan dan pada akhirnya dapat mempengaruhi tindakan ekonomi.Berikut pernyataan dari Ibu Saropah yang menjelaskan awal pinjam di *Bank Thitil*:

"*Yo iku mbak pedagang-pedagang sini, kan banyak seng pinjem di bank thitil jadi aku melu-melu mbak. Awal e yo ga berani pinjem banyak mbak tapi sui-sui yo berani".* (Ya itu mbak pedagang-pedagang sini, kan banyak yang pinjam di bank thitil jadi saya ikut-ikut. Awalnya ya tidak berani pinjam banyak mbak tapi lama-lama berani pinam banyak).

Hal tersebutlah yang terjadi pada Ibu Saropah yang meminjam kepada *Bank Thitil* yang dilatarbelakangi oleh rasa keinginan untuk menirukan tindakan dari pedagang lain yang menunjukkan bahwa mekanisme hubungan osial dan kepercayaan menjadi dasar yang penting dalam pengelolaan lembaga tersebut. Selain itu, Ibu Senik pun mengungkapkan alasan tindakan menirukan pedagang lain tersebut yang dilatarbelangi oleh ruang dan waktu yang melahirkan informasi. Ruang yang berarti pasar sebagai media interaksi tersebut dan waktu berdagang yang sama menjadikan komunikasi itu berlangsung. Selain itu diperjelas bahwa tempat yang berdekatan antar pedagang menjadikan komunikasi tersebut sering terjalin dan akan melahirkan informasi.Selain dari para pedagang terkadang *Bank Thitil* pun turun tangan untuk melakukan komunikasi dengan pedagang, dengan modus menawarkan jasanya atau pinjaman, seperti yang dilontarkan oleh Bapak Agus yang menjelaskan keberadaan *Bank Thitil* untuk menawarkan pinjaman:

"*Ya di pasar niku mbak, orangnya sendiri yang nawarin. Tawar-menawar ngunu, akhir e aku ikut pinjam".* (Ya di pasar itu mbak, orangnya sendiri yang menawarkan. Tawar-menawar gitu, akhirnya saya ikut pinjam).

Sebagaimana dalam prinsip ekonomi bahwa ketika terjadi penawaran pasti ada permintaan. Penawaran yang dilakukan oleh *Bank Thithil* ini ternyata direspon oleh pedagang-pedagang. Demikianlah cuplikan wawancara peneliti terhadap informan yang mendapatkan informasi terkait pinjaman modal dari *Bank Thitil.* Jaringan informasi tersebut juga diperoleh dari pedagang-pedagang yang terbiasa pinjam kepada *Bank Thitil.* Jaringan sosial merupakan sarana penting untuk penybaran sistem rentenir. Informasi ini terutama berkaitan dengan selera (sifat orang dan cara meminta bantuan) pemilik modal.

E. PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dibuat dan pembahasan yang sudah dijabarkan, dapat diperoleh kesimpulan bahwa:

1. Modal merupakan faktor utama dalam membangun sebuah usaha, untuk memperoleh modal dapat diperoleh dari Lembaga Keuangan, tabungan sendiri atau modal sendiri, koperasi, maupun *Bank Thitil.* Namun, banyak ditemukan para pedagang di Pasar Dinoyo lebih banyak memilih modal sendiri dan selanjutnya memilih meminjam di *Bank Thitil* daripada pinjam di Lembaga Keuangan. Dengan demikian, pedagang lebih memilih cara alternatif yang lebih praktis dan mudah. Sehingga hal tersebut tidak mudah mengubah kebiasaan ini menjadi pinjaman yang formal. Walaupun pedagang mengetahui bahwa bunga lebih rendah namun biaya administrasinya lebih mahal, ditambah ketiadaan jaminan menjadikan pedagang tidak berpindah ke lembaga formal.
2. Keterbatasan informasi, kurangnya pengalaman serta kategori pedagang kecil dalam menentukan suatu pilihan dalam mencari jasa yang paling cocok dan sesuai dengan pilihan tersebut membuat mereka merasa nyaman saat pilihannya memberikan kemudahan-kemudahan dalam berinteraksi. Artinya dengan kondisi pedagang yang masih belum stabil mereka akan lebih memilih *Bank Thitil* yang dapat memberikan modal usaha dengan mudah dan proses yang cepat.
3. Faktor jaringan dan pengalaman merupakan faktor utama para pedagang meminjam di *Bank Thitil* dikarenakan hubungan personal dan rutinitas yang membuat pedagang merasa nyaman artinya pedagang setuju atau ketergantungan dengan keberadaan *Bank Thitil.*

Saran

Pertama,Lembaga keuangan formal seperti koperasi, bank, dll hendaknya lebih mempromosikan atau mensosialisasi program kerja terkait proses kredit dalam meminjamkan modal kepada pedagang kecil khususnya di Pasar Dinoyo kota Malang, supaya pedagang mengerti dan tidak kekurangan informasi terhadap lembaga keuangan tersebut dan menghapus presepsi para pedagang karena biaya administrasi yang besar.*Kedua*, Perlunya penyuluhan kepada masing-masing pedagang di pasar Dinoyo itu sendiri supaya lebih paham dan mengerti tentang akses KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang tersedia di lembaga keuangan dan perlu dilanjutkan guna memberikan suntikan modal kepada pedagang agar tidak terjerat dengan *Bank Thitil.*

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah membantu sehingga panduan ini dapat terselesaikan. Ucapan terima kasih khusus saya sampaikan kepada Dosen Pembimbing Dr. Multifiah., SE., MS, seluruh Dosen Ilmu Ekonomi Universitas Brawijaya, serta Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya yang memungkinkan jurnal ini bisa diterbitkan.

DAFTAR PUSTAKA

Aiyub. 2007. Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat terhadap Bank Syariah di Nanggroe Aceh Darussalam. *Arthavidya.* No.2 : 183-193.

Arthesa, Ade. 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank.* Jakarta : PT Macanan Jaya Cemerlang.

Bank Indonesia. 1998. *UUD Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.* www.bi.go.id/id/tentang-bi/**uu**-bi/.../**uu**_bi_1099.pdfdiakses pada tanggal 11 Oktober 2014.

Barros, G. 2010 *Herbert A. Simon and The Concept of Rationality : Bounded and Procedures.* Brazilian Journal of Political Economy. Vol.30, No.3 (119) : 455-472.

Bungin, Burhan. 2010. *Analisis Data Penelitian Kualitatif.* Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.

Damsar. 1997. *Sosiologi Ekonomi.* Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.

Idris, Indra. 2006. *Pengembangan Lembaga Keuangan Non Bank Untuk Memberdayaan UKM*. Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM. No.2 : 99-105.
Imelia. 1998. *Peranan Lembaga Keuangan Formal dan Informal Dalam Aspek Permodalan Usaha Kecil di Kecamatan Lintau Buo I Sumatera Barat.* Vol.VIII : 45-52.
Izzanizza. 2013. *Pengertian dan Tujuan Pembiayaan.* www://izzanizza.wordpress.com.htmldiakses pada 30 Oktober 2013.
Kartono, D.T. 2004. *Pasar Modal Tradisional (Analisis Sosiologi Ekonomi Terhadap Rentenir).* Vol.17, (No.1) : 1-9.
Kasmir. 1998. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya.* Jakarta : PT Grafindo Persada.
Kasper, W., Strait, M.E. 1998. *Institutional Economics and Public Policy*. Edward Elgar UK and USA.
Muhammad, A., Murniati, R. 2000. *Lembaga Keuangan dan Pembiayaan*. PT Citra Aditya Bakti.
Multifiah. 2011. *Teori Mikro Ekonomi.* Malang : UB Press.
Nicholson, Walter. 2002. *Mikroekonomi Intermediate dan Aplikasinya*. Jakarta : Erlangga.
Prianto, Agus. 2008. *Ekonomi Mikro.* Malang: SETARA Press.
Simorangkir, O.P. 2000. *Pengantar Lembaga Keuangan Bank dan NonBank.* Jakarta : Ghalia Indonesia.
Soekartawi. 2005. *Agroindustri dalam Prespektif Sosial Ekonomi.* Jakarta : Rajawali.
Sudarman, Ari. 1996 . *Teori Ekonomi Mikro.* Yogyakarta : BPFE- Yogyakarta
Sudarso. 1992. *Pengantar Ekonomi Mikro.* Jakarta : PT Rineka Cipta
Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Manajemen.* Bandung: Alfabeta
Susilo, Y.S., Triandaru, S., Santoso, A.T.B. 2000. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain.* Jakarta : Salemba Empat.
Yustika, Erani A. 2008. *Ekonomi Kelembagaan Definisi, Teori, dan Strategi.* Malang : Bayumedia Publishing.
Zulganef.2008. *Metode Penelitian Sosial dan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.