

**AKSES PERMODALAN PEDAGANG TRADISIONAL PASAR  
MERGAN KOTA MALANG**

**SKRIPSI**



Oleh:

**HILMI NAJIB**

**NIM: 14540070**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)**

**MAULANA MALIK IBRAHIM**

**MALANG**

**2018**

**AKSES PERMODALAN PEDAGANG TRADISIONAL PASAR  
MERGAN KOTA MALANG**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang  
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
dalam Menempuh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

**HILMI NAJIB**

**NIM: 14540070**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)**

**MAULANA MALIK IBRAHIM**

**MALANG**

**2018**

**LEMBAR PERSETUJUAN**  
**AKSES PERMODALAN PEDAGANG TRADISIONAL PASAR**  
**MERGAN KOTA MALANG**

**SKRIPSI**

Oleh

**HILMI NAJIB**

NIM: 14540070

Telah disetujui 23 November 2018

Dosen Pembimbing,

**Khusnudin, S.Pi., M.Ei**

NIDT. 19700617 20160801 1 052

Mengetahui :

**Ketua Jurusan,**



**Eko Supriyanto, SE., M.Si., Ph.D**

NIDT. 11109 199903 1 003

LEMBAR PENGESAHAN  
AKSES PERMODALAN PEDAGANG TRADISIONAL PASAR  
MERGAN KOTA MALANG

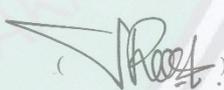
SKRIPSI

Oleh  
**HILMI NAJIB**  
NIM: 14540070

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
dan Dinyatakan Diterima sebagai Salah Satu Persyaratan  
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
pada 6 Desember 2018

Susunan Dewan Penguji

Tanda Tangan

- |  |   |
|--|---|
| 1. Ketua<br><u>Nihayatu Aslamatis S, SE., MM</u><br>NIDT. 19801109 20160801 2 053                | (  ) |
| 2. Dosen Pembimbing/Sekretaris<br><u>Khusnudin, S.Pi., M.Ei</u><br>NIDT. 19700617 20160801 1 052 | (  ) |
| 3. Penguji Utama<br><u>Yavuk Sri Rahayu, SE., MM</u><br>NIP 19770826 200801 2 011                | (  )  |

Mengetahui,  
Ketua Jurusan,



Eko Supriyanto, SE., M.Si., Ph.D  
NIP. 19731109 199903 1 003

### SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hilmi najib  
NIM : 14540070  
Fakultas/ Jurusan : S1 Perbankan Syariah

menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

#### **AKSES PERMODALAN PEDAGANG TRADISIONAL PASAR MERGAN KOTA MALANG**

adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 7 Mei 2019



Hilmi najib

NIM: 14540070

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya ilmiah ini kupersembahkan kepada :

Ayah dan Ibuku tercinta :

Zainuri dan Solichatun

Juga semua guruku baik formal maupun nonformal, yang telah menjadi jembatan ilmu dalam menunjang karir pendidikan dan kehidupanku, karena berkat do'a dan bimbingan mereka aku bisa melangkah sejauh ini.

Teman Temanku :

Seluruh teman lamaku di Kudus, juga teman ngajiku selama di PP. Anwarul huda khususnya ca-cak kamar A11 serta dulur-dulurku UKM Seni Religius mas,mbak, adek, bapak, embah yang berjuang dan selalu membuat gembira, teman-teman jurusan yang selalu mengingatkan deadline, serta teman-temanku yang baik lainnya.

Saudara-Saudara ku :

M. Yusrul muna serta Hilda sa'ida

## MOTTO

“yakinlah, semesta mendukungmu”



## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Implementasi Islamic Marketing ditinjau dari Perspektif Maqashid Syariah (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri)”.

Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Abdul haris, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Eko Suprayitno, S.E., M.Si., P.hD Selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak Khusnudin S.Pi.,M.Ei. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan banyak arahan dan masukan dalam penulisan skripsi ini.

5. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Perbankan Syariah (S1) yang telah memberikan banyak wawasan, support, masukan, kritik dan saran kepada penulis.
6. Kepada bapak dan juga ibuk-ibuk para pedagang pasa Mergan Kota Malang yang telah menerima, mengizinkan dan membantu penulis untuk melaksanakan penelitian ini.
7. Kepada Ayahanda Zainuri dan Ibunda Solichatun yang cintanya, doanya, dukungannya, dan kasih sayangnya menjadi nafas dari setiap detik pengerjaan skripsi ini. Hanya Allah yang mampu membalas jasmu.
8. Teman teman Perbankan Syariah (S1) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang turut membantu memberikan khazanah keilmuan serta khazanah kebahagiaan dalam menjalani aktifitas perkuliahan.
9. Teman teman seperjuangan di PP. Anwarul Huda khususnya kamar A11, ada Barok, Rohib, Rofik, Cak kim Cak mat, Cak sin, Lutfi, Pa'I, Irul gendut, Nur jasad, Ulin, Cak bayu, adib, eko, almas, hari, Cak fir.
10. Dulur-dulurku Pradebyo, Roni, Samsul, Aril, risdam, Hasan, Mas Rudi, Mas Minto, Mas Nizar, Mas yung, Mas men, Mas Ihsan, Mas Sa'id, Mbak fitri, Yuni, Nisak, Hindun, Qoreb, Nurul, Regita, serta semua adek-adek ku Mas-masku dan mbak-mbak yang menjadi keluarga kedua yang dari awal di Malang momong dalam balutan UKM Seni Religius.

11. Keluarga besar desa Kasembon, pak tasrep, bu Endang, Gus Juremi, Rena, Rani, Dewi, Robik, Nadia, Cintia, Diah, Furi, Adit
12. Orang-orang yang selalu mendoakan, mendukung dan memberikan arti lebih.
13. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Aamiin Ya Rabbal 'Alamin.

Malang, 9 April 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN</b>	
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.. .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>ABSTRAK (Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris dan Bahasa Arab).....</b>	<b>vvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	9
1.5 Batasan Penelitian .....	10
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>11</b>
2.1 Penelitian Terdahulu.....	11
2.2 Kajian Teoritis .....	14
2.2.1 Modal .....	14
2.2.1.1 Pengertian Modal .....	14
2.2.1.2 <i>Pecking Order Theory</i> .....	16
2.2.1.3 Teori <i>Trade-off</i> .....	19
2.2.1.4 Model Miller dengan Pajak Perusahaan dan Personal .....	20

2.2.1.5	Teori Keagenan .....	21
2.2.1.6	Teori Pendekatan Interaksi Produk dengan Pasar .....	23
2.2.1.7	Teori Kontes atas Pengendalian Perusahaan.....	23
2.2.1.8	Jenis-jenis Modal Kerja.....	24
2.2.1.9	Struktur Permodalan di Indonesia .....	26
2.2.2	Pasar .....	31
2.2.2.1	Pengertian Pasar .....	31
2.2.2.2	Jenis-jenis Pasar .....	32
2.2.2.3	Pedagang dan Karakteristik UMK .....	32
2.3	Kerangka Berpikir .....	36
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>		<b>37</b>
3.1.	Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	37
3.2.	Studi Fenomenologi.....	38
3.3.	Lokasi dan Objek Penelitian.....	41
3.4.	Data dan Jenis Data .....	41
3.5.	Teknik Pengumpulan Data .....	42
3.6.	Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	44
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN..</b>		<b>47</b>
4.1	Paparan Data Hasil Penelitian.....	47
4.1.1.	Profil Kota Malang.....	47
4.1.1.1	Sejarah Kota Malang .....	47
4.1.1.2	Letak Geografis Kota Malang.....	49
4.1.1.3	Visi dn Misi Kota Malang .....	50
4.1.2.	Gambaran Umum Pasar Mergan Kota Malang .....	51
4.1.2.1	Sejarah Pasar Mergan Kota Malang .....	51
4.1.2.2	Struktur Pengurus Pasar Mergan Kota Malang .....	54
4.2	Hasil Penelitian .....	59
4.3	Pembahasan Hasil Penelitian .....	71

<b>BAB V PENUTUP</b> .....	<b>77</b>
5.1. Kesimpulan .....	77
5.1. Saran .....	78
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>79</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	11
Tabel 4.1 Daftar Informan Penelitian .....	71



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Berfikir.....	36
Gambar 4.1 Struktur Pengurus Pasar Mergan Kota Malang.....	54



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara .....

Lampiran 2 Gambar-Gambar Penelitian .....



## ABSTRAK

Hilmi Najib, 2018, SKRIPSI. Judul: “*Akses Permodalan Pedagang Tradisional Pasar Mergan Kota Malang*”

Pembimbing : Khusnudin, S.pi., M.Ei.

Kata Kunci : Akses modal, pedagang pasar

---

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pedagang pasar tradisional mengakses sumber modal dalam menjalankan usaha mereka. Rumusan masalah tersebut selanjutnya di turunkan ke dalam submasalah atau pertanyaan penelitian, yaitu : “ Bagaimana akses permodalan pedagang tradisional pasar Mergan kota Malang? “.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana akses permodalan pedagang tradisional pasar Mergan kota Malang. Selanjutnya metode yang digunakan untuk pengumpulan data yaitu survey pustaka, observasi dan wawancara. Kemudian tehnik pengolahan dan analisis yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang di pasar Mergan menggunakan modal pribadi dalam memulai usahanya. Dalam praktinya, untuk memenuhi modal sekunder, mereka juga lebih memilih modal sendiri dari pada modal luar, kecuali para pedagang besar, mereka cenderung menggunakan modal luar untuk mengembangkan bisnisnya, hal ini terjadi karena beberapa faktor tertentu, tetapi faktor besar kecilnya usaha menjadi faktor utama hal ini terjadi. Penelitian ini juga menemukan bahwa sebagian besar pedagang kelas bawah dan menengah mengerti *riba* secara hukum agama maupun secara moral, kecuali pedagang kelas atas, sehingga hal ini menjadi salah satu faktor para pedagang menggunakan modal pribadi.

## ABSTRACT

Hilmi Najib, 2018, THESIS. Title: *“Traditional Trader’s Access to Capital in Mergan Market, Malang City “*

Advisor: Khusnudin, S.pi., M.Ei.

Key Words: Access to capital, Market traders

---

*The main problem in this study is how the traditional market traders accessing the capital source in running their business. Next, then this main problem downgraded into sub problems or research questions that is: “How traditional trader’s access to capital in Mergan market, Malang City?”*

*This research is a qualitative research in phenomenological approach with the aim is to find out how the traditional trader’s access to capital in Mergan market, Malang City. The method which used in data collection is library survey, observation and interview. Next, the processing and analyzing techniques are data collection, data reduction, data presentation and the last is making the conclusion.*

*The results of these research shows that most traders in Mergan market used their personal capital in starting their business. In practice, to fulfill the secondary capital they prefer the own capital rather than the outside capital. Except for the big traders, they tend to use the outside capital to develop their business. This is happened because of certain factors, but the size of their business are the main factor. This research also found out that most of the lower until middle class traders understand what is usury in religious and moral laws, except for the higher class traders. With the result that, this is one of the factors which makes the lower until middle class traders use their personal capital.*

## الملخص

حلي نجيب. 2018. بحث علمي. تصفح رأس المال للتجار في السوق التقليدي  
مرغان منطقة مالانج.

المشرف : الدكتور حسن الدين الماجستير

الكلمات الرئيسية : تصفح رأس المال وتجار السوق

مشكلات هذا البحث كيف يتصفح تجار السوق التقليدي صدر رأس  
المال في قيادة تجارتهم. وأما جزء مشكلاته فهو كيف تصفح رأس المال لتجار  
السوق التقليدي مرغان منطقة مالانج؟

منهج البحث المستخدم منهج نوعي واقعي لمعرفة تصفح رأس المال  
لتجار السوق التقليدي مرغان منطقة مالانج. وكانت طريقة جمع البيانات من  
خلال فحص المكتبة والملاحظة والمقابلة. وأما طريقة تحليلها فهي جمع البيانات  
وتخفيضها وعرضها واتخاذ خلاصتها.

وتدل نتائج البحث على أن بعض التجار في سوق مرغان يستخدم رأس  
مالهم الفردي في بداية تجارتهم. وفي تطبيقهم كثير منهم يستخدم رأس مالهم  
الفردي لسد رأس المال الثاني إلا تجارا كبيرين الذين يستفيدون رأس المال من  
الخارج لتطوير تجارتهم بالعوامل المعينة من حيث تكون تجارتهم. إضافة إلى  
ذلك، يوجد كثير من التجار في الدرجة المتخلفة والمتوسطة يفهمون الربح من  
ناحية الدين إلا التجار في الدرجة المتفوقة.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Pasar tradisional adalah tempat dimana terdapat penjual dan pembeli yang bertemu secara langsung dengan ditandai adanya transaksi antara keduanya secara langsung, sedangkan bangunan sendiri biasanya terdiri dari kios-kios atau gerai, los dan tempat dasaran terbuka yang dibuka oleh para penjual ataupun pengurus pasar. Sedangkan pasar modern merupakan pasar yang mana penjual dan pembeli melakukan transaksi tidak secara langsung, melainkan para pembeli bertransaksi dengan melihat label harga yang ada dalam barang atau biasa disebut *barcode*, pelayanannya dilakukan secara mandiri atau dilayani para pramuniaga swalayan (Kotler, 2001)

Menurut Deni Mukbar (2007: 44) karakteristik pasar tradisional dapat ditinjau dari beberapa aspek. Berdasarkan aspek kondisi fisik tempat usaha, pasar tradisional memiliki bangunan temporer, semi permanen, atau permanen.. Berdasarkan aspek metode pelayanan, di pasar tradisional pedagang melayani pembeli dan terjadi tawar-menawar antara pedagang dan pembeli.

Dalam praktiknya, tidak bisa dipungkiri bahwa pasar tradisional dan pelaku UMK mempunyai segudang masalah yang sama, Salah satu masalah utama yang menjadi fenomena hingga saat ini adalah masalah permodalan dengan jumlah terbatas atau kecil, karena pada dasarnya sebagian besar bisnis di pasar

tradisional merupakan bisnis yang bersifat kecil atau mikro, usaha kecil dan mikro umumnya



nyaris tidak tersentuh lembaga keuangan formal. Usaha ini dinilai tidak layak Bank (*Not Bankable*). Berbeda halnya dengan Supermarket dan sejenisnya yang termasuk usaha yang dinilai lembaga keuangan sebagai usaha yang layak (*Bankable*), sehingga usaha ini tidak kesulitan dalam mengakses permodalan mereka.

Dari beberapa faktor yang ada, salah satu faktor yang menjadikan suatu usaha mampu bertahan atau tidak adalah faktor kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan dan tren. Kondisi lingkungan yang berubah dengan cepat serta tren yang berubah-ubah setiap waktu maka fleksibilitas usaha dalam menyesuaikan suatu lingkungan merupakan faktor mutlak untuk bertahan dalam dunia bisnis.

Permasalahan pedagang dan pelaku UMK dapat dilihat dari dua aspek, yang pertama yaitu persoalan internal yang bersumber dari internal pedagang dan UMK maupun persoalan eksternal yang berasal dari luar pedagang dan UMK diantaranya: persoalan internal yang bersumber dari internal pedagang atau UMK yaitu: (1) Kecilnya modal usaha yaitu pada umumnya usaha kecil merupakan usaha pribadi atau perusahaan yang sifatnya tertutup yang mengandalkan pada modal usaha dari pemilik yang jumlahnya sedikit dan terbatas, sedangkan modal usaha dari pihak lain (bank atau lembaga keuangan) sulit untuk diperoleh, karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh pihak perbankan tidak mampu dipenuhi oleh para pengusaha kecil, sehingga akses modal dari luar terbatas (2) Sumber Daya Manusia (SDM) yang terbatas yaitu baik keterbatasan dari pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilan yang sangat

berpengaruh pada kemampuan UMK untuk mengembangkan usahanya, (3) kurangnya jaringan dan kemampuan penetrasi pasar lemah karena sebagian besar UMK merupakan unit usaha pribadi sehingga jaringan usaha sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar rendah oleh karena itu kualitas kurang kompetitif. (Cynthia,2014).

Membahas tentang faktor permodalan, dalam pengembangan usaha kecil dan mikro dibutuhkan suntikan permodalan yang cukup untuk pengembangan bisnis tersebut, selain pengembangan dan pembinaan di bidang lain. Suntikan permodalan merupakan suatu injeksi semipermanen yang diharuskan mampu untuk menciptakan modal bagi usaha ekonomi kerakyatan dalam meningkatkan produksi atau usaha. Akses dan sumber permodalan para pelaku usaha kecil dan mikro umumnya tidak terlalu luas tidak seperti halnya para pelaku usaha yang sudah besar atau makro. Modal merupakan semua asset kekayaan yang bisa digunakan secara langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi yang bertujuan untuk menambah output. Dalam pengertian ilmu ekonomi modal adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru. Modal atau biaya adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan, 2002)

Usaha kecil dan Mikro, termasuk para pedagang kecil yang pada dasarnya merupakan masyarakat lapisan bawah pada faktanya hampir tidak terjamah (*undersaved*) dan tidak dianggap mempunyai potensi ekonomi oleh lembaga keuangan formal, sehingga mengakibatkan laju usahanya terhenti pada

tingkat substensi saja. Kelompok masyarakat kecil seperti ini dinilai tidak layak bank (*Not Bankable*) karena tidak mempunyai agunan yang disyaratkan lembaga tersebut, serta dipandang bahwasanya kemampuan dalam mengembalikan pinjamannya rendah, serta kesadaran menabung yang rendah. Akibat dari asmsi tersebut, aksesibilitas dari para pengusaha mikro terhadap sumber keuangan formal rendah, sehingga mereka cenderung menggunakan modal yang bersumber dari internal mereka sendiri. (Ismawan, 2003)

Dibalik masalah yang terjadi pada sebagian besar pedagang pasar atau pelaku UMKM terdapat suatu fenomena yang menarik untuk diteliti, dimana fenomena yang terjadi melingkupi masalah ke eksistensian serta keberedaan para pedagang pasar sekarang ini. Zaman telah membuktikan bahwa keberadaan para pedagang pasar masih sangat dibutuhkan oleh beberapa golongan tertentu. Era yang semakin canggih banyak memunculkan teknologi yang memudahkan manusia dalam beraktifitas dan bertransaksi, termasuk juga dalam dunia perdagangan, seperti fenomena yang sekarang ini terjadi, eksistensi pusat perbelanjaan modern seperti minimarket, supermarket hingga market online store sedikit mempengaruhi keberadaan pasar tradisional. Kesamaan fungsi yang dimiliki oleh pusat perbelanjaan modern dan pasar tradisional, telah menimbulkan persaingan antara keduanya. Selain itu dunia perdagangan dikagetkan dengan munculnya sistem perdagangan yang sangat memudahkan masyarakat, yaitu perdagangan berbasis teknologi dimana pedagang dan pembeli dimudahkan dengan tidak harusnya bertatap muka secara langsung dalam pembelian barang, melainkan hanya dengan bertransaksi lewat PC maupun *smartphone*. Sistem ini

merupakan salah satu dari beberapa kemajuan dalam bidang perdagangan yang terjadi sekarang ini. Keadaan sekarang ini mengakibatkan semakin sulitnya pedagang pasar tradisional untuk mengakses permodalan kepada lembaga keuangan *informal*.

Pasar tradisional di Indonesia memiliki beberapa kekurangan yang menjadi kelemahan pasar tersebut, sehingga menjadikan kelemahan tersebut menjadi sebuah karakter dasar yang susah untuk di rubah, mulai dari faktor desain, tata ruang, tata letak dan tampilan yang kurang menarik tidak seperti pusat perbelanjaan modern, waktu berjualan yang terbatas, kurangnya teknologi pendukung, kualitas barang yang kurang baik, kurangnya media promosi, kurangnya keamanan untuk para pembeli, kesemrawutan parkir, hingga berbagai isu yang merusak citra pasar tradisional seperti contoh berita penggunaan zat kimia berbahaya dalam produknya, praktik pengoplosan daging dengan daging anjing, serta berbagai kecurangan lain dalam aktivitas perdagangan. Semua hal ini menyebabkan konsumen beralih dari pasar tradisional ke pusat perbelanjaan modern (Agung, 2010).

Salah satu fenomena yang telah dipaparkan diatas menimbulkan suatu permasalahan yang menjadi akar dalam ke eksistensian pedagang pasar tradisional, karena dengan adanya fenomena diatas para pedagang pasar mempunyai 2 (dua) pilihan, ikut atau tertinggal zaman, seperti contoh halnya pada dunia transportasi saat ini, dengan munculnya transportasi berbasis teknologi. Dengan melihat fenomena pedagang pasar di era melenial sekarang ini, banyak diantara mereka yang rata-rata telah berumur diatas 45 tahun, bahkan sampai 60

tahun yang mana diumur tersebut merupakan umur yang tidak lagi produktif. Oleh sebab itu di umur tersebut rata-rata dari mereka cenderung untuk memilih pilihan kedua, yaitu tidak mengikuti *tren* atau bisa dikatakan tertinggal oleh zaman. Oleh karena itu timbulah pertanyaan yaitu "mengapa para Pedagang Pasar tetap Eksis dan sangat di butuhkan keberadaanya oleh sebagian besar golongan?." Melihat beberapa diskripsi yang sebelumnya telah diuraikan penulis maka dapat ditemukan satu jawaban dari pertanyaan ini, yaitu masalah permodalan. Artinya permodalan bagi para pedagang pasar merupakan salah satu faktor inti dalam perputaran bisnis mereka.

Lembaga dengan sektor keuangan sangatlah dibutuhkan kehadirannya yang berguna untuk mendukung permodalan dalam sektor riil. Salah satunya yaitu dengan bentuk konsep perbankan, baik yang berbentuk konvensional maupun yang berprinsip syariah. Oleh karena itu Menteri Keuangan telah mengatur tentang Lembaga Keuangan dengan menerbitkan surat keputusan nomor 38, yaitu Lembaga keuangan adalah semua badan yang kegiatannya di bidang keuangan, secara langsung atau tidak langsung, menghimpun dana dan menyalurkan kepada masyarakat, terutama membiayai investasi perusahaan-perusahaan (Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor Kep/38/MKIV/I/72).

Peneliti melihat dari beberapa sisi untuk meneliti sebuah fenomena ini, dengan mengacu permasalahan sebelumnya yang telah dipaparkan peneliti, maka peneliti melihat dimana pada kasus ini timbul pertanyaan, yaitu, "dengan bertahanya para pedagang, dari manakah modal mereka berasal?," hal ini tentu akan menjadi sebuah hal yang unik, karena melihat dari sisi budaya seorang

pedagang yang selama ini terkenal dengan budayanya yang kuno atau ketinggalan zaman. Semua ini dibuktikan dengan tidak banyaknya perubahan-perubahan yang dilakukan oleh para pedagang, perubahan meliputi sistem perdagangan, tempat serta inovasi untuk mengikuti arus zaman demi keberlangsungan bisnis mereka, masalah ini terjadi di hampir seluruh pasar tradisional yang ada di Indonesia.

Berdagang dalam pandangan islam merupakan salah satu sunnah dalam mencari rizki, oleh karena itu jika berdagang hanya untuk mencari duniawi saja dan menjadikan keuntungan yang besar sebagai tujuannya, maka seringkali mereka menghalalkan berbagai cara untuk mencapai tujuan tersebut, baik dalam segi pencairan modal ataupun dalam urusan tata cara berdagang, dalam hal ini sering terjadi perbuatan yang tidak halal yang mengakibatkan petaka, oleh karena itu dalam islam perdagangan telah diatur didalam *Al-Qur'an* dan *As-Sunnah*. Sering terjadi di kalangan pelaku UMK yang tidak banyak disadari karena keterpaksaan, contohnya yaitu praktik rentenir yang melipat gandakan bunga, hal ini terjadi juga karena berbagai faktor, baik faktor internal maupun eksternal.

Berangkat dari fenomena yang telah dipaparkan, peneliti mencoba melakukan penelitian dengan tema permodalan UMK. Peneliti mengambil sampel studi kasus di salah satu pasar tradisional yang berada di Kota Malang, yaitu pasar mergan yang terletak di Kecamatan Sukun, peneliti sengaja mengambil studi kasus di pasar ini karena pertama, pasar mergan kota Malang merupakan salah satu pasar tradisional di Malang yang tidak terlalu besar tetapi masih sering dikunjungi oleh masyarakat sampai saat ini, kedua karena pasar Mergan salah satu pasar tua penuh sejarah yang mana dengan usianya yang sangat tua, pasar mergan

tidak mengalami perubahan yang signifikan dan masih terus eksis hingga saat ini, dan yang terakhir pasar mergan merupakan salah satu pasar yang buka hampir 24 jam, dimana pada tengah hari menjelang subuh para pedagang pasar mergan sudah mulai aktif melakukan transaksi jual beli, walaupun sebagian besar adalah para pedagang sayuran dan buah serta ikan mentah. Sehingga pasar tersebut termasuk kategori pasar dengan perputaran ekonomi yang tinggi, hal ini dibuktikan dengan penelitian yang dilakukan oleh BAPPEDA Kota Malang pada tahun 2016, bahwa pasar Mergan termasuk Pasar golongan dua, artinya perputaran uang dalam pasar mergan termasuk tinggi.

Salah satu pasar tradisional yang masih bertahan di Malang hingga saat ini adalah Pasar Mergan. Pasar mergan merupakan salah satu pasar tradisional di Malang yang mempunyai keterkaitan sejarah dengan perkembangan sosial ekonomi masyarakat Malang. Masyarakat yang bertempat tinggal disekitar Pasar Mergan seperti masyarakat mergan, bandulan, kasin dan sekitarnya, lebih memanfaatkan pasar tradisional untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, selain masyarakat biasa yang memanfaatkan pasar ini, terdapat para bakul atau pedagang lain yang menjadikan pasar mergan sebagai grosir barang dagangan mereka. Pasar Mergan dapat dikatakan pasar yang sangat penting minimal secara ekonomi bagi masyarakat disekitar pasar.

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teori *pecking order theory* sebagai alat analisis utama, teori ini sangat mendukung penelitian ini, karena teori yang dikemukakan oleh Myers & Majluf (1984) menyarankan bahwa perusahaan memiliki preferensi dalam memilih sumber pendanaannya. Teori ini selaras

dengan fenomena yang terjadi diantara para pedagang teradisional dalam masalah permodalanya. Teori ini menyatakan bahwa perusahaan lebih menyukai penggunaan dana internal dari pada eksternal dalam rangka membiayai pengembangan usahanya. Bila sumber pendanaan internal yang berasal dari *financial slack* tidak mencukupi, maka barulah dipergunakan sumber pendanaan eksternal. Bila sumber pendanaan eksternal dibutuhkan, maka pilihan utama akan diambil dari penggunaan utang dengan cara menerbitkan obligasi. Penerbitan saham baru dilakukan sebagai upaya terakhir dari perusahaan bila sumber pendanaan internal dan utang tidak mencukupi (Mamduh, 2016).

Sesuai dengan fenomena yang sudah dipaparkan diatas maka peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian untuk membahas fenomena yang terjadi, dengan judul penelitian, “*Akses Permodalan Pedagang Tradisional Pasar Mergan Kota Malang*”.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan fenomena yang terjadi yang dijelaskan dalam latar belakang di atas, secara spesifik penelitian ini diarahkan untuk menjawab masalah bagaimana Akses Permodalan Pedagang Tradisional Pasar Mergan Kota Malang?

### **1.3. Tujuan**

Secara umum, tujuan penyusunan penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran dan pengetahuan serta mendiskripsikan tentang Akses Permodalan Pedagang Tradisional Pasar Mergan Kota Malang.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk kedepannya, baik secara teoritis maupun praktis dan diharapkan dapat bermanfaat bagi peneliti sendiri, maupun bagi pembaca atau pihak-pihak yang mempunyai kepentingan untuk perkembangan berikutnya.

a. Secara Teoritis

Peneliti berharap penelitian ini dapat memberikan sebuah manfaat dan salah satu sumbangsih bagi perkembangan pendidikan di bidang ilmu ekonomi, terlebih perkembangan ilmu ekonomi syari'ah, serta dapat memberikan masukan pemikiran bagi pengembangan berikutnya.

b. Secara Praktis

Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan ijazah memperoleh gelar setrata satu sarjana perbankan syari'ah dan sebagai bahan pertimbangan atau menjadi pedoman peneliti untuk referensi berbagai pihak, serta untuk bahan perbandingan pada penelitian selanjutnya dengan pembahasan sejenis yang maksud untuk menyempurnakan penelitian berikutnya dan mengembangkan lebih lanjut. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi kepentingan para pihak yang melakukan pengembangan akses per modal pada usaha mikro dan kecil.

### **1.5. Batasan Penelitian**

Batasan penelitian masalah yang diangkat dalam penelitian ini terlalu luas jika diteliti secara menyeluruh. Maka dari itu agar masalah

tidak melebar peneliti hanya meneliti akses modal pedagang tradisional  
Pasar Mergan Kota Malang



## BAB II KAJIAN PUSTAKA

### 2.1. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Judul Penelitian	Metode	Hasil
1	BAPPEDA Kota Malang (2016)	Analisa Potensi Peredaran Uang di Pasar Tradisional Kota Malang Tahun Anggaran 2016	Pendekatan Kualitatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan peredaran uang pada pasar tradisional Kota Malang dari seluruh kelas yaitu kategori I,II, III dan IV dari jumlah pedagang sejumlah 13.572 pedagang adalah Rp. 11.563.849.000.96
2	Cynthia putri prameswari (2014)	Analisis struktur permodalan usaha mikro dan kecil (umk) dan kaitannya dengan perkembangan usaha di kabupaten bogor	Kuantitatif dengan metode aregresi logistik dan Ordiary Last Square.	Hasil studi menunjukkan bahwa terdapat perbedaan karakteristik struktur usaha pengusaha kecil dan pengusaha mikro dimana keragaman usaha kecil lebih baik daripada usaha mikro baik dari sisi tingkat pendidikan, aset, omset maupun kelayakan usaha
3	Dini Ayuning	<i>Islamic Micro</i>	Analisis	Hasil penelitian ini

	Sukmini dan Sabirin (2017)	<i>Finance Melati : Upaya Penguatan Permodalan bagi Pedagang Pasar Tradisional.</i>	kualitatif dengan metode deskriptif.	yaitu desain <i>Islamic Micro Finance</i> Melati dalam rangka menciptakan lembaga keuangan mikro syariah yang mudah dalam memberikan pembiayaan permodalan sangat cocok dalam mengatasi praktik rentenir
4	Md. Ashraful Islamkhan ( <i>International Journal</i> 2016)	Microcredit And Grameen Bank: A View From The Grassroots	Kuantitatif	Hasil penelitian ini yaitu kredit mikro dan Bank Grameen gagal meningkatkan pengaruh mereka. Data primer menunjukkan bahwa Prof. Yunus dan Grameen Banks menjadi macan media di rumah dan di luar negeri tidak ke akar rumput masyarakat. Responden dan praktisi mikrokredit tidak terlalu mempertimbangkan Prof Yunus dan Grameen bank untuk ekonomi mereka. Pengembangan.

				Mungkin, program mengurangi suku bunga yang lebih tinggi dari kredit mikro tersebut dapat kontribusi pada pembangunan pedesaan.
5	Kharina Widya Oktavianingtyas (2015)	Preferensi Pedagang Tradisional Terhadap Sumber Pembiayaan Usaha (Studi di Pasar Tradisional Dinoyo Kota Malang)	Kualitatif dengan pendekatan Fenomenologi	Akses permodalan yang praktis dan solutif lebih diminati karena alasan yang rasional atau praktis dalam meminjam modal. terbatasnya informasi bisa menjadi alasan para pedagang memilih bank thitil dari pada bank formal. Bank Thitil dipilih karena memberikan kenyamanan dan tidak adanya prosedur dalam meminjam modal
6	Anne de Bruin and Susan Frint-Hartle (International Journal 2015)	<i>Entrepreneurial women and private capital The New Zealand Prespective</i>	Kualitatif	Hasil penelitian ini menemukan tidak adanya diskriminasi gender dalam pemberian modal ventura untuk pengusaha wanita.
7	Kasseven	Working Capital	Kuantatif	Hasil dari penelitian

	<p>Padachi, Carole Howworth, M.S. Narasimhan. (<i>International Journal</i> 2012)</p>	<p>Financing Preferences: The Case Of Mauritian Manufacturing Small And Medium-Sized Enterprise (SMEs).</p>	<p>dengan pendekatan survey dan studi kasus</p>	<p>ini menemukan bahwa sumber daya internal , sumber non bank dan utang jangka pendek merupakan sumber utama pembiayaan. Temuan penelitian ini memberikan beberapa bukti baru untuk mendukung berbagai pendekatan untuk membiayai modal kerja. UKM ini menggunakan sumber yang lebih informal seperti pinjaman pemegang saham dan pembiayaan bootstrap. Hasil ini secara tidak langsung menunjukkan bahwa perusahaan tradisional mengalami kurangnya informasi yang mencegah mereka mendapatkan akses ke sumber-sumber pembiayaan.</p>
--	---	---	---	--

## 2.2. Kajian Teoritis

### 2.2.1. Modal

#### 2.2.1.1. Pengertian Modal

Modal merupakan semua asset kekayaan yang bisa digunakan langsung maupun tidak langsung didalam proses produksi dengan tujuan menambah output. Dalam pengertian lain, modal bisa berbentuk uang maupun barang yang bersama dengan faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang maupun jasa baru. Modal atau biaya merupakan faktor utama didalam setiap usaha maupun bisnis (Tambunan, 2002)

Dalam teori lain, modal juga dijelaskan sebagai salah satu faktor produksi yang sangat utama, modal merupakan faktor produksi yang sangat penting dan menjadi acuan dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Akan tetapi tidak berarti bahwa modal merupakan faktor satu-satunya yang bisa meningkatkan pendapatan (Suparmoko, 1986)

Modal usaha adalah sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal ini bisa berupa uang dan tenaga (keahlian). Modal uang biasa digunakan untuk membiayai berbagai keperluan usaha, seperti biaya prainvestasi, pengurusan izin, biaya investasi untuk membeli aset, hingga modal kerja. Sedangkan modal keahlian adalah kepiawaian seseorang dalam menjalankan suatu usaha. (Sadono, 2006)

Di dalam suatu bisnis, permasalahan modal terdapat hubungan yang sangat erat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah di ciptakan. Modal dapat dibagi sebagai berikut :

### 1. Modal Tetap

Modal tetap merupakan modal yang tujuannya untuk membiayai proses produksi dengan jangka waktu yang relatif lama serta tidak ada pengaruh oleh besar kecilnya produksi.

### 2. Modal Lancar

Modal lancar merupakan modal yang bertujuan untuk membiayai proses produksi dengan jangka waktu yang pendek atau tidak panjang, biasanya proses hanya sekali saja bisa dalam bentuk bahan-bahan baku dan kebutuhan lain sebagai penunjang proses tersebut.

#### 2.2.1.2. Packing Order Theory

Teori ini dikemukakan oleh Myers tahun 1984, dia menyatakan bahwa perusahaan mengutamakan modal yang bersumber dari internal dari pada modal yang berasal dari eksternal perusahaan, hutang yang tidak banyak resiko dari pada hutang yang beresiko tinggi dan yang terakhir adalah saham biasa. Teori ini menggunakan pemikiran dasar bahwa tidak ada target (*debt to equity ratio*) yang ditentukan, dimana perusahaan lebih mengutamakan dan menyukai pendanaan yang berasal dari internal perusahaan. Teori ini memiliki 2 esensi yang mana keduanya menjadi acuan teori ini, yaitu modal *external financing* dan *internal financing*. Pada teori ini menyatakan bahwa perusahaan yang mempunyai profit yang bagus umumnya menggunakan hutang dalam jumlah sedikit. Hal ini bisa dilihat dari sudut pandang bahwa perusahaan tidak lai membutuhkan

modal eksternal karena modal internal sudah mencukupi kebutuhan operasional perusahaan. Perusahaan yang mempunyai profit kurang bagus malah akan cenderung menggunakan hutang yang lebih besar karena dua alasan, yaitu pertama modal internal tidak cukup untuk operasional perusahaan, yang kedua yaitu sumber modal eksternal cenderung lebih disukai. Oleh karena itu, teori ini menciptakan hirarki sumber dana, yaitu dana dari internal dan eksternal yaitu hutang dan juga saham (Jatmiko, 2015).

Myers (1984) dalam teorinya mengemukakan bahwa alasan pemilihan sumber modal eksternal karena adanya asimetri informasi diantara manajemen dan pemegang saham. Hal ini terjadi lantaran pihak manajemen mempunyai informasi yang lebih banyak dari pada pemegang saham. Di teori ini juga mempunyai dugaan bahwa pihak pimpinan perusahaan mempunyai firman dalam kerangka *Trade-off* yaitu antara penghematan pajak atau kebangkrutan didalam penentuan struktur modal. akan tetapi didalam dunia kerja sangat jarang manajer yang berfikir seperti ini. Donald Donaldson (1961) dalam pengamatannya menunjukkan bahwa perusahaan yang mempunyai profit yang bagus ternyata perusahaan tersebut menggunakan utang yang rendah (Mamduh 2016).

Secara spesifik, perusahaan mempunyai urutan preferensi dalam penggunaan dana. Skenario urutan dalam *Pecking Order Theory* adalah sebagai berikut ini.

1. Perusahaan memilih pendanaan internal. Dana internal tersebut diperoleh dari laba (keuntungan) yang dihasilkan dari kegiatan perusahaan.
2. Perusahaan menghitung target rasio pembayaran didasarkan pada perkiraan kesempatan investasi. Perusahaan berusaha menghindari perubahan deviden yang tiba-tiba. Dengan kata lain, pembayaran deviden diusahakan konstan, atau kalau berubah terjadi secara gradual dan tidak berubah secara signifikan.
3. Karena kebijakan deviden yang konstan (*Sticky*), digabung dengan fluktuasi keuntungan dan kesempatan investasi yang tidak bisa diprediksi, akan menyebabkan aliran kas yang diterima oleh perusahaan akan lebih besar dibandingkan dengan pengeluaran investasi pada saat-saat tertentu, dan akan lebih kecil pada saat yang lain. Jika kas tersebut lebih besar, perusahaan akan menggunakan kas yang dipunyai atau menjual surat berharga.
4. Jika pendanaan eksternal diperlukan, perusahaan akan mengeluarkan surat berharga yang paling aman terlebih dahulu. Perusahaan akan memulai dengan utang, kemudian dengan surat berharga campuran sebagai pilihan terakhir. (Mamduh, 2016)

Teori packing order bisa menjelaskan kenapa perusahaan yang mempunyai tingkat keuntungan yang tinggi justru mempunyai tingkat utang yang lebih kecil. Tingkat utang yang kecil tersebut tidak dikarenakan perusahaan mempunyai target utang yang kecil, tetapi karena mereka tidak membutuhkan dana eksternal. Tingkat keuntungan yang tinggi menjadikan dana interal mereka cukup untuk memenuhi kebutuhan investasi.

### 2.2.1.3. Teori *Trade-off*

Dalam kenyataannya, ada hal-hal yang membuat perusahaan tidak bisa menggunakan utang sebanyak-banyaknya. Satu hal yang terpenting adalah dengan semakin tingginya utang, akan semakin tinggi kemungkinan kebangkrutan. (Mamduh,2016)

Dengan adanya hutang yang tinggi maka tingkat bunga dalam hutang semakin tinggi juga yang akan dibayarkan, oleh karena itu kemungkinan untuk tidak membayar bunga akan semakin besar. Sehingga kemungkinan perusahaan untuk bangkrut semakin besar. Nilai biaya kebangkrutan pada perusahaan bisa menyentuh angka signifikan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh para peneliti luar negeri menunjukkan bahwa biaya kebangkrutan bisa mencapai angka 20 % dari nilai perusahaan. Adapun biaya itu meliputi :

1. Biaya langsung, yaitu sebuah biaya untuk keperluan administrasi, biaya pengacara, biaya akuntan, dan biaya lainnya.

2. Biaya tidak langsung, yaitu biaya yang harus di keluarkan di saat kondisi kebangkrutan perusahaan lain atau pihak lain tidak ingin berhubungan dengan perusahaan secara baik. contoh, pihak penyuplai berhenti memasok barang karena khawatir lemungkinan tidak terbayar (Mamduh, 2016)

Biaya lain dari peningkatan utang adalah meningkatnya biaya keagenan utang. teori keagenan mengatakan bahwa di perusahaan terjadi konflik antar pihak-pihak yang terlibat, seperti pihak pemegang utang versus pemegang saham. Jika utang meningkat, maka konflik antar keduanya akan semakin meningkat. Dalam situasi tersebut pihak pemegang utang akan semakin meningkatkan pengawasan terhadap perusahaan. (Mamduh, 2016)

#### **2.2.1.4. Model Miller dengan Pajak Perusahaan dan personal**

Modigliani dan miller mengembangkan model struktur modal tanpa pajak, dan dengan pajak. Nilai perusahaan dengan pajak lebih tinggi dibandingkan dengan nilai perusahaan tanpa pajak. Selisih tersebut diperoleh dengan melalui penghematan pajak karena bunga bisa dipakai untuk mengurangi pajak. (Mamduh, 2016)

Dalam teorinya, Miller kemudian melakukan pengembangan dalam model struktur modal dengan memasukkan pajak personal. Oleh karena itu pihak –pihak yang menerima deviden (untuk pemegang saham) dan bunga (untuk pemegang hutang) antara lain yaitu pemegang saham dan pemegang hutang harus membayar pajak.

Hal ini menunjukkan bahwa Miller bertujuan tidak hanya untuk meminimalisir pajak perusahaan, akan tetapi meminimalkan keseluruhan pajak yang harus dibayarkan. Dalam pengertian lain disaat kondisi tersebut nilai suatu perusahaan dengan hutang bernilai sama dengan perusahaan yang tidak mempunyai hutang. Tidak ada hemat pajak terhadap bunga hutang (Mamduh, 2016)

#### 2.2.1.5. Teori Keagenan (*Agency Approach*)

Menurut pendekatan ini, struktur modal disusun sedemikian rupa untuk mengurangi konflik antar berbagai kelompok kepentingan (lihat bagian sebelumnya dalam kaitan dengan teori *trade-off* dalam struktur modal). contohnya yaitu akan terjadi konflik kepentingan diantara pemegang hutang dan pemegang saham. Selain itu konflik juga bisa terjadi antara pihak manajemen dan pemegang saham. Pada konflik yang pertama, jika utang mencapai jumlah yang signifikan dibanding dengan saham, maka pemegang saham akan tergoda melakukan substitusi aset.

Dalam keadaan ini para pemegang saham akan mengoperasikan perusahaan dengan meningkatkan resiko di dalamnya. Dengan meningkatkan resiko, perusahaan akan untung lebih besar sehingga akan menguntungkan pemegang saham. Hal ini berbanding terbalik dengan para pemegang hutang, karena *pay-off* untuk para pemegang hutang tidak berbeda dan sama sebesar bunga yang dibayarkan, sama sekali tidak berpengaruh meskipun

meningkatnya penghasilan perusahaan. Kemudian sebaliknya, jika perusahaan merugi maka para pemegang saham akan memperoleh bagian terbesar jika perusahaan mengalami kerugian hal ini dikarenakan taruhannya diperusahaan tidak terlalu besar jika hutangnya semakin banyak. Oleh sebab itu, untuk mencegah keadaan tersebut pemegang hutang akan membebani bunga yang tinggi seiring tingginya jumlah hutang. Struktur permodalan dengan model seperti ini merupakan kompromi antara dua kepentingan yaitu pemegang saham dan pemegang hutang.

Dalam situasi kedua, jika manajemen tidak mempunyai saham di perusahaan, maka keterlibatan manajer akan semakin berkurang. Dalam situasi tersebut manajer cenderung akan mengambil tindakan yang tidak sesuai dengan kepentingan pemegang saham. Ada konflik antara pemegang saham dengan manajer. Konflik tersebut bisa terpecahkan apabila perusahaan mempunyai saham 100 % di perusahaan. Dalam situasi tersebut, kepentingan manajer dengan pemegang saham akan menyatu. Dalam kenyataannya pemegang saham ingin berbagi resiko, dan akan terjadi kepemilikan manajemen yang parsial. *Trade-off* semacam ini akan mengarah pada struktur modal yang optimal. (Mamduh,2016)

Erat kaitanya konflik antara pemegang saham dengan manajer adalah konsep *free-cash flow* (Jansen, 1985). *free-cash flow* dalam konteks ini didefinisikan sebagai aliran kas yang tersisa sesudah semua

usulan investasi dengan NPV positif didanai. Karena perusahaan sudah tidak mempunyai lagi kesempatan investasi yang menarik, *free-cash flow* sebaiknya dibagikan ke pemegang saham dan pemegang saham sendiri dibiarkan untuk menginvestasikan kelebihan kas tersebut. tetapi ada kecenderungan manajer ingin menahan sumber daya, sehingga mempunyai control atas sumber daya tersebut. jika perusahaan menggunakan utang, maka manajer akan dipaksa untuk mengeluarkan kas dari perusahaan. Jika manajer tidak membayar bunga tersebut, manajer bisa mengalami kebangkrutan; sesuatu yang dihindari oleh manajer. Dengan demikian keputusan penggunaan utang bisa dilihat sebagai upaya untuk mengatasi konflik keagenan atas *free-cash flow*.(Mamduh, 2016)

#### **2.2.1.6. Teori Pendekatan Interaksi Produk/Input dengan pasar**

Teori pendekatan produk dengan pasar merupakan teori yang berawal dari pembahasan teori organisasi industri, teori ini termasuk teori baru dari pada teori lainnya. Dalam teori ini terdapat dua kategori dalam pendekatannya, yaitu :

1. Menjabarkan hubungan antara struktur modal dalam perusahaan dengan strategi perusahaan.
2. Menjabarkan keterkaitan atau hubungan antara struktur modal dengan karakteristik produk atau input (Mamduh,2016)

#### **2.2.1.7. Teori Kontes atas Pengendalian Perusahaan**

Pendekatan ini akan semakin memperoleh perhatian dengan semakin berkembangnya kesiatan pengembalian dan penggabungan bisnis serta restrukturisasi pada tahun 1980-an di AS. Dalam pendekatan ini di temukan beberapa penemuan dalam penemuannya beberapa perusahaan yang dijadikan target akan meningkatkan tingkat utangnya, yang akhirnya dapat menaikkan harga saham. Hubungan tingkat hutang dengan kemungkinan sukses *tender offer* adalah negative, yang artinya apabila premi yang dibayarkan ke pemegang saham perusahaan target akan semakin besar jika perusahaan target tersebut mempunyai tingkat hutang yang cukup tinggi. Jika perusahaan target mempunyai tingkat yang lebih rendah, maka perusahaan target membutuhkan dana yang tinggi untuk diambil alih, sehingga jika pengambil alihan dilakukan maka akan mendapatkan premi yang lebih besar. Kemudian perusahaan yang mempunyai tingkat hutang yang tinggi, biasanya mempunyai potensi tinggi untuk diambil alih (Mamduh,2016).

#### **2.2.1.8. Jenis-jenis Modal Kerja**

Menurut Kasmir ( 2007: 88-89 ) terdapat 2 jenis modal kerja, yaitu:

##### 1) Modal Sendiri

Modal sendiri merupakan sebuah modal yang bersumber dari perusahaan melalui dengan pengeluaran saham. Saha ini bisa dikluarkan dengan dua cara, bisa tertutup maupun terbuka. Kelebihan atau keunggulan dari

menggunakan modal sendiri adalah tidak adanya biaya bunga yang harus dibayarkan, melainkan hanya membayar deviden. Pembayaran ini hanya dilakukan apabila perusahaan memperoleh keuntungan dan pembayaran deviden tergantung dari angka keuntungan dari perusahaan. Selain itu perusahaan tidak ada kewajiban untuk mengemballikan modal yang telah digunakan. Kelemahan dari penggunaan modal sendiri adalah jumlahnya yang terbatas dan sangat sulit untuk memperolehnya.

Perusahaan yang telah beroperasi, dapat juga modalnya diambil dari cadangan laba selain berupa saham tersebut. Akan tetapi kelemahan modal ini hanya bisa digunakan untuk waktu sementara oleh perusahaan. Adapun untuk usaha yang bersifat khusus seperti halnya yayasan bisa menggunakan modal sumbangan atau dari sumber-sumber yang lain.

## 2) Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing merupakan sebuah modal yang bersumber dari eksternal perusahaan atau biasa disebut pihak luar yang biasa diperoleh dari sistem pinjaman. Dalam hal ini kelemahan pinjaman yang bersumber dari eksternal perusahaan meliputi, pembebebanan biaya bunga terhadap perusahaan yang meminjam modal ini, selain itu ada biaya

administrasi serta biaya provinsi dan juga komisa dengan jumlah yang lumayan besar. Kemudian pengembalian dengan jangka waktu tertentu.

Adapun keuntungan penggunaan modal asing adalah jumlah yang relatif banyak dan tidak terbatas, kemudian timbulnya motivasi dari pihak manajemen perusahaan untuk bekerja secara brutal dan maksimal untuk memenuhi target tersebut. Adapun sumber ini biasa diperoleh dari :

1. Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta, pemerintah maupun perbankan asing.
2. Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian modal ventura, asuransi, leasing dana pension, koperasi atau lembaga pembayaran lainnya.
3. Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

#### **2.2.1.9. Struktur Permodalan di Indonesia**

Sumber permodalan UMK dapat diperoleh melalui modal sendiri dan modal luar. Modal sendiri dapat berasal dari tabungan pribadi atau pendapatan yang diperoleh oleh pelaku usaha. Sumber permodalan yang berasal dari modal luar dapat diperoleh dari kerabat, keluarga dan lembaga keuangan. Lembaga keuangan adalah semua badan yang kegiatannya di bidang keuangan, secara langsung atau tidak langsung, menghimpun dan menyalurkan kepada

masyarakat, terutama untuk membiayai investasi perusahaan-perusahaan (Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor Kep/38/MKIV/I/72).

Menurut Suyatno (1997) dalam bukunya, sebuah lembaga keuangan dapat dikategorikan menjadi dua bagian yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank adapun Lembaga Keuangan Mikro (LKM) hampir sama fungsinya dengan lembaga keuangan bank, akan tetapi LKM menargetkan untuk melayani masyarakat ekonomi lemah dan pengusaha mikro yang terpinggirkan oleh sistem keuangan resmi atau formal. Fungsi dari LKM yang utama adalah memberi dukungan modal bagi pelaku usaha mikro dan masyarakat bawah yang membutuhkan.

Menurut peraturan BI (Bank Indonesia) LKM (lembaga keuangan mikro) dibagi menjadi dua kategori, antara lain LKM yang dibentuk dalam bentuk lembaga keuangan bank yaitu BRI unit desa (Bank Rakyat Indonesia), BKD, BPR kemudian lembaga keuangan non bank antara lain KSP, USP, LDKP, BMT, LSM, arisan, pola pembiayaan grameen, KSM dan *credit union* (Azriani, 2008)

Lembaga Keuangan Bank (LKB) 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. Secara umum, bank dapat dibagi menjadi:

1. Bank sentral adalah bank yang mempunyai tujuan untuk mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah. Untuk mencapai tujuan tersebut Bank Sentral mempunyai tugas menetapkan dan melaksanakan kebijakan moneter, mengatur dan menjaga kelancaran system devisa serta mengatur dan mengawasi bank.
2. Bank umum disebut bank komersial yang terdiri dari bank pemerintah, bank swasta nasional dan bank swasta asing. Bank umum adalah bank yang didalam usahanya mengumpulkan dana terutama menerima simpanan kredit jangka pendek. Bank komersial atau bank umum memupuk dana-dana pihak ketiga yang terdiri dari tabungan atau deposito berjangka, kemudian memberikan kredit/pinjaman jangka pendek kepada para nasabahnya. Jenis kredit yang dikhususkan untuk pengusaha kecil yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR). KUR adalah kredit/pembiayaan kepada UMKM-K yang merupakan usaha produktif yang *feasible*, namun belum *bankable*. dalam pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan usaha produktif. Program KUR ini dilaksanakan oleh beberapa Bank BUMN yaitu Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI, Bank BTN dan Bank swasta yaitu Bank Syariah Mandiri dan Bank Bukopin.

3. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) merupakan bank yang hanya menerima simpanan dalam bentuk deposito berjangka, tabungan atau bentuk lainnya yang sama bentuknya.
4. Bank bagi hasil adalah bank yang dalam kegiatan pengerahan dan penyaluran dana didasarkan pada prinsip bagi hasil atau jual beli.
5. Bank syariah merupakan bank yang melayani masyarakat dengan tidak menggunakan sistem perbankan pada umumnya, namun dengan menggunakan sistem syariah. (Cynthia,2014)

Lembaga keuangan non bank atau dalam pengertian lain di katakan sebagai lembaga keuangan bukan bank atau disingkat LKBB merupakan sebuah badan usaha yang beraktivitas di sektor keuangan, bik beraktivitas secara langsung maupun tidak langsung, lembaga ini juga menghimpun dana dari masyarakat dengan cara mencetak kertas berharga, yang berfungsi sebagai perantara untuk mendapatkan dukungan dalam bentuk dana atau yang biasa disebut kampanyon di dalam sebuah usaha patungan dan sebagai media perantara untuk mendapatkan tenaga ahli. Lembaga keuangan non bank juga berfungsi membantu dunia bisnis dalam peningkatan produktivitas produk. Melancarkan distribusi produk serta membantu membuka lapanga pekerjaan. Adapun jenis-jenis lembaga keuangan lainnya yang ada di indonesia saat ini antara lain yaitu:

1. Pasar modal merupakan pasar tempat pertemuan dan melakukan transaksi antara pencari dana dengan para penanam modal, dengan instrumen utama saham dan obligasi..
2. Pasar uang yaitu pasar tempat memperoleh dana dan investasi dana.
3. Koperasi simpan pinjam yaitu menghimpun dana dari anggotanya kemudian menyalurkan kembali dana tersebut kepada para anggota koperasi dan masyarakat umum.
4. Perusahaan pengadaian merupakan lembaga keuangan yang menyediakan fasilitas pinjaman dengan jaminan tertentu.
5. Perusahaan sewa guna usaha lebih di tekankan kepada pembiayaan barang-barang modal yang di inginkan oleh nasabahnya.
6. Perusahaan asuransi merupakan perusahaan yang bergerak dalam usaha pertanggungan dengan suatu perjanjian tentang seorang penanggung yang mengikatkan diri kepada seorang tertanggung dengan menerima premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak paasti.

7. Perusahaan anjak piutang, merupakan yang usahanya adalah mengambil alih pembayaran kredit suatu perusahaan dengan cara mengambil kredit bermasalah.
8. Perusahaan modal ventura merupakan pembiayaan oleh perusahaan-perusahaan yang usahanya mengandung resiko tinggi..
9. Dana pensiun merupakan perusahaan yang kegiatannya mengelola dana pensiun suatu perusahaan pemberi kerja.  
(Cynthia,2014)

## **2.2.2. Pasar**

### **2.2.2.1. Pengertian Pasar**

Pasar menurut peraturan presiden tahun 2007 adalah area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu baik yang disebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, *mall*, *plaza*, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya. Pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Milik Usaha Negara dan Badan Usaha Milik Daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan dengan melalui tawar menawar (Perpres RI No. 112 tahun 2007).

Pasar dilihat secara fisik merupakan tempat pemusatan berbagai pedagang baik para pedagang tetap maupun tidak tetap didalam suatu

ruangan yang bersifat terbuka maupun tertutup, atau sebagian terbuka dan sebagian lagi tertutup . kemudian terjadi pengelompokan terhadap pedagang dalam menempati bangunan-bangunan yang dirancang semi permanen atau bangunan temporer, maupun permanen (Rismayani, 1999)

Dilihat dari sisi sosiologis dan kultural, arti filosofi suatu pasar tidak hanya sebagai tempat jual beli barang maupun jasa, namun merupakan tempat bertemunya warga untuk saling bersosialisasi juga berinteraksi sosial yang menciptakan diskusi sosial atas permasalahan kota tersebut. (Wahyudi, 2003)

#### **2.2.2.2. Jenis – Jenis Pasar**

Jenis-jenis pasar dapat digolongkan menjadi beberapa item yang menjadi perbedaan antara pasar satu dengan yang lain, menurut Hentianti ( 2011 ) dalam bukunya, pasar dapat dibagi menjadi sebagai berikut :

##### **1. Jenis Pasar menurut barang**

Terdapat beberapa pasar yang didalamnya hanya menjual satu jenis barang, dan tidak menjual barang yang tidak menyangkut jenis tersebut, seperti :

- a) Pasar Sayur
- b) Pasar Loak
- c) Pasar Hewan
- d) Pasar Ikan
- e) Pasar Daging Potong

##### **2. Jenis pasar menurut jenis kegiatan**

Menurut dari bentuk kegiatannya pasar digolongkan menjadi 2 yaitu pasar nyata dan pasar tidak nyata, pasar nyata merupakan pasar yang mana barang dagangannya dapat dibeli oleh para pembeli secara langsung. Contohnya yaitu pasar tradisional, pasar swalayan minimarket dan lain-lain. Sedangkan pasar tidak nyata adalah pasar yang mana para pedagangnya tidak menawarkan barang yang akan dijual serta tidak membeli secara langsung akan tetapi hanya dengan menggunakan surat dagang saja. Contohnya yaitu perdagangan online, pasar saham, pasar modal dan juga pasar valuta asing (Hetianti, 2011).

#### **2.2.1.3. Pedagang dan Karakteristik UMK**

Dalam kamus besar bahasa Indonesia dijelaskan, bahwa seorang pedagang merupakan orang yang mencari nafkah dengan cara berjualan atau berdagang dalam peraturan daerah, pengertian pedagang adalah orang yang menjalankan usaha berjualan, usaha kerajinan, atau usaha pertukangan kecil (Peraturan Daerah no.10 tahun 1998). Kategori pedagang ada dua, antara lain :

1. Pedagang grosir, yaitu pedagang yang berjualan dalam rantai distribusi antara produsen dan pedagang ecer.
2. Pedagang eceran, yaitu pedagang yang menjual produk-produk komoditas yang langsung mengarah ke konsumen. Seperti toko klontong dan warung.

Di dalam pengertian lain diterangkan bahwa dalam pasar tradisional pedagang di kategorikan menjadi dua, yaitu pedagang kios dan pedagang non kios (Masrukin, 2012).

1. Pedagang kios yaitu pedagang yang bertempat di dalam bangunan kios di pasar.
2. Pedagang non kios yaitu pedagang yang bertempat di tempat selain kios, yaitu dalam los, dasaran dan playon.

Karakteristik UMK dapat dilihat sehari-hari di negara sedang berkembang termasuk Indonesia menurut beberapa aspek yaitu (Tambunan, 2002):

1. Aspek formalitas yaitu usaha mikro beroperasi di sektor informal, usaha tidak terdaftar dan tidak/jarang membayar pajak sedangkan usaha kecil beroperasi di sektor formal, beberapa tidak terdaftar dan sedikit yang membayar pajak.
2. Aspek organisasi dan manajemen yaitu usaha mikro dijalankan oleh pemilik, tidak menerapkan pembagian tenaga kerja internal, manajemen dan struktur organisasi formal dan memiliki sistem pembukuan formal sedangkan usaha kecil dijalankan oleh pemilik, tidak menerapkan pembagian tenaga kerja internal, manajemen dan struktur organisasi formal dan memiliki sistem pembukuan formal.
3. Aspek sifat dari kesempatan kerja yaitu usaha mikro lebih banyak menggunakan tenaga kerja anggota-anggota keluarga

tidak dibayar sedangkan usaha kecil memakai tenaga kerja yang digaji.

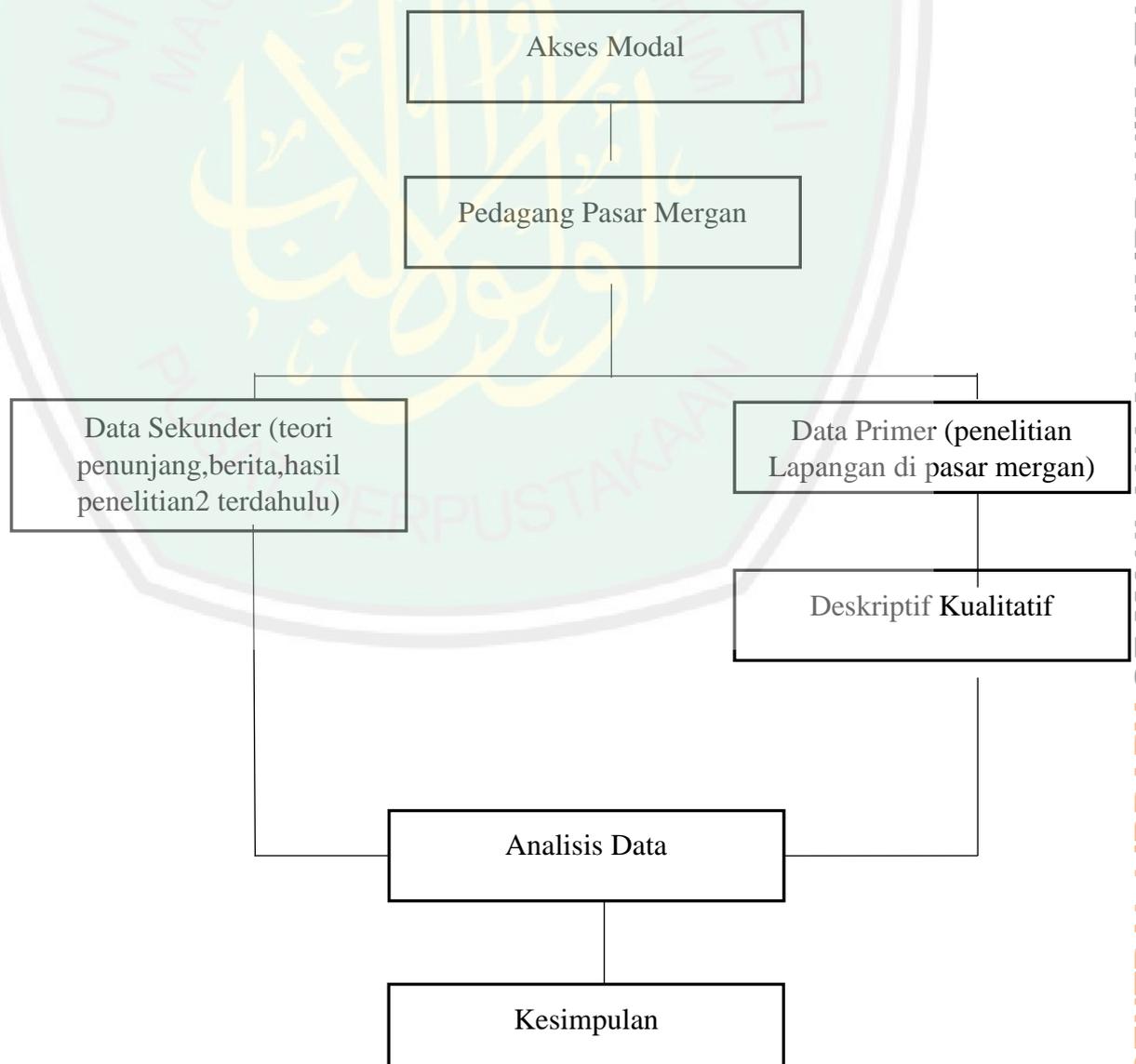
4. Aspek pola atau sifat dari proses produksi yaitu usaha mikro derajat mekanisasi sangat rendah atau umumnya manual dan tingkat teknologi sangat rendah sedangkan usaha kecil beberapa memakai mesin-mesin terbaru.
5. Aspek orientasi pasar yaitu usaha mikro umumnya menjual ke pasar lokal untuk kelompok berpendapatan rendah sedangkan usaha kecil banyak menjual ke pasar domestik dan ekspor dan melayani kelas menengah ke atas.
6. Aspek profil ekonomi dan sosial dari pemilik usaha yaitu usaha mikro berpendidikan rendah dan dari rumah tangga miskin dan motivasi utama *survival* sedangkan usaha kecil banyak berpendidikan baik dan dari rumah tangga nonmiskin, banyak yang bermotivasi bisnis atau mencari profit.
7. Aspek sumber-sumber dari bahan baku dan modal yaitu usaha mikro sebagian besar memakai bahan baku lokal dan uang sendiri sedangkan usaha kecil beberapa memakai bahan baku impor dan punya akses ke kredit formal.
8. Aspek hubungan-hubungan eksternal yaitu usaha mikro sebagian besar tidak mempunyai akses ke program-program pemerintah dan tidak mempunyai hubungan bisnis dengan usaha besar sedangkan usaha kecil banyak yang memiliki

akses ke program-program pemerintah dan punya hubungan bisnis dengan usaha besar termasuk penanam modal asing.

9. Aspek wanita pengusaha yaitu rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat tinggi pada usaha mikro sedangkan rasio wanita terhadap pria sebagai pengusaha cukup tinggi pada usaha kecil.

### 2.3. Kerangka Berpikir

Gambar 2.1 Skema Kerangka Berpikir



Sumber : Hasil Olahan Penulis (2018)



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian yang di pakai pada penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif normatif (lapangan) dengan perspektif fenomenologi. Adapun yang dimaksud penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat memiliki karakteristik, bahwa dasarnya menyatakan dalam keadaan sebenarnya sebagaimana adanya (*natural setting*) dengan tidak merubah dalam bentuk simbol-simbol atau bilangan (Nawawi,1996). Proses dan makna (prospektif subyek) lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif. Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta dilapangan.

Basrowi dan Suwandi (2008) menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah salah satu metode penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan pemahaman tentang kenyataan melalui proses berpikir induktif, di mana pada model induksi menggunakan data sebagai pijakan awal melakukan penelitian, bahkan bisa saja teori tidak dikenal sama sekali karena data adalah segala-galanya untuk memulai sebuah penelitian

Menurut Strauss dan Corbin (1997), penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau dengan cara kuantifikasi lainnya. Oleh karena itu, penelitian kualitatif dapat digunakan

untuk meneliti kehidupan masyarakat, sejarah, tingkah laku, fungsionalisasi organisasi, gerak sosial atau hubungan kekerabatan

Sifat dari penelitian ini adalah penelitian diskriptif analitis yang dilakukan dalam jumlah relatif kelompok kecil yang mana peneliti mewancarai kelompok tersebut secara mendalam. Responden diminta untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang dilontarkan, serta menentukan persepsi, pendapatan dan perasaan tentang gagasan yang dibahas untuk menentukan arah pikiran penelitian. Penelitian kualitatif ini ditujukan untuk memahami fenomena sosial dari sudut pandang atau perspektif partisipan. Partisipan adalah orang yang diajak berwawancara, diobservasi, dimintai data, pendapat, pemikiran, dan persepsinya.

### **3.2. Studi Fenomenologi**

Pendekatan fenomenologi berusaha masuk ke dalam dunia konseptual subyek agar dapat memahami bagaimana dan apa makna yang disusun subjek tersebut dalam kehidupan sehari-harinya. Singkatnya, peneliti berusaha memahami subjek dari sudut pandang subjek itu sendiri dengan tidak mengabaikan penafsiran, dengan membuat skema konseptual. Peneliti menekankan pada pemikiran subjektif karena pandangan dunia dikuasai oleh angan-angan yang mengandung hal-hal yang bersifat simbolik dari pada konkrit. Paradigma definisi sosial akan memberi peluang individu sebagai subjek penelitian melakukan interpretasi sampai mendapatkan makna yang berkaitan dengan pokok masalah penelitian. Peneliti kualitatif harus bersifat “*perspektif emic*” artinya memperoleh data bukan “sebagaimana mestinya”,

bukan berdasarkan apa yang dipikirkan oleh peneliti, tetapi berdasarkan sebagaimana adanya yang terjadi di lapangan, yang dialami, dirasakan, dan dipikirkan oleh partisipan atau sumber data (Sugiyono, 2009).

Penelitian yang berjudul Akses Permodalan Pedagang Tradisional Pasar Mergan Kota Malang ini menggunakan pendekatan fenomenologi karena sejumlah alasan, seperti yang dikemukakan oleh Creswell (2009), yaitu :

- 1) Sifat dasar dari pertanyaan penelitian, yaitu dimulai dengan kata tanya *bagaimana* atau *apa* sehingga penelaahan awal teradap topik adalah menggambarkan apa yang sebenarnya terjadi.
- 2) Topik penelitian perlu dieksplorasi lebih mendalam karena variabel tidak dapat dengan mudah diidentifikasi, teori-teori tidak cukup untuk menjelaskan tingkah laku para informan atau populasi penelitian mereka, dan teori perlu dikembangkan.
- 3) Kebutuhan untuk menampilkan gambaran yang mendetail mengenai topik yang ingin diteliti.
- 4) Meneliti informan pada *setting* yang natural, termasuk didalamnya adalah meninjau lokasi penelitian, memperoleh akses, dan mengumpulkan sumber informasi.
- 5) Ketertarikan peneliti terhadap gaya penulisan kualitatif, yaitu peneliti membawa dirinya dalam penelitian dan membuat narasi dalam bentuk cerita.

- 6) Kecukupan waktu dan sumber dalam pengumpulan data di lapangan secara menyeluruh dan analisa data informan yang mendetail.
- 7) Adanya penerimaan oleh informan terhadap penelitian kualitatif.
- 8) Adanya penekanan peran peneliti sebagai pembelajar aktif dan dapat memberikan gambaran dari sudut pandang informan disbanding seorang ‘ahli’ yang memberikan penilaian terhadap informan.

Penelitian ini bersifat memahami informan dalam dunia pengalamannya, sehingga menggunakan pendekatan fenomenologi. Penelitian fenomenologi menggambarkan makna pengalaman informan akan fenomena yang diteliti Husserl (Rapar,1996). Baginya metode yang benar – benar ilmiah adalah metode yang sanggup membuat fenomena menampakkan diri sesuai dengan realitas yang sesungguhnya tanpa memanipulasinya. Untuk mengembangkan metode yang demikian itu, perhatian haruslah terpusat pada fenomena itu tanpa praduga apapun.

Husserl ( Creswell;1998 ) menekankan 4 hal dalam suatu penelitian fenomenologis yaitu ;

- 1) Peneliti mencari makna/inti (*essence/invariant structure*) pada suatu fenomena, dengan kata lain apa yang dialami oleh informan, yaitu merupakan inti terdalam yang ada di balik semua pernyataan informan.
- 2) Penelitian fenomenologis menekankan kesadaran (*intentionality of consciousness*) dimana kesadaran akan sesuatu selalu bersifat intensional (mengarah pada sesuatu). Pengalaman memuat penampilan suatu fenomena secara lahiriah maupun kesadaran dalam individu yang

mengalami fenomena tersebut berdasarkan ingatan, gambaran, dan makna.

- 3) Analisa data fenomenologis melalui beberapa langkah yaitu reduksi data, menganalisis kata-kata kunci serta tema-tema yang muncul dari pernyataan-pernyataan informan dan mencari mana-makna yang mungkin muncul.
- 4) Penelitian menyingkirkan semua prasangkanya tentang fenomena yang diteliti, disebut dengan istilah *epoche* (Yunani) atau *bracketing* (Inggris) yaitu meletakkan dalam kurung sehingga dapat memperoleh gambaran pengalaman informan dan benar-benar memahaminya.

### **3.3. Lokasi dan Objek Penelitian**

Lokasi penelitian merupakan tempat umum, tempat berlangsungnya ribuan transaksi para pedagang dan masyarakat, yaitu pasar. Adapun lokasi penelitian ini bertempat di Pasar Mergan Kota Malang, yang terletak di Jl. Langsep, Bareng, Klojen kota Malang. Sedangkan objek penelitian ini adalah para pedagang yang berada di Pasar Mergan Kota Malang.

### **3.4. Data dan Jenis Data**

Secara garis besar penelitian ini menggunakan 2 jenis data, antara lain data primer dan data sekunder. Beberapa penjelasan dari data-data sebagai berikut;

1. Data primer mengenai keterangan langsung dari para pedagang pasar mengenai akses serta masalah-masalah dalam permodalan

yang mereka alami selama ini, yang peneliti ambil dengan melakukan observasi dan wawancara dengan para pedagang pasar Mergan kota Malang.

2. Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui penelusuran berbagai referensi yang terkait dengan penelitian ini, yaitu berupa dokumen-dokumen pengurus pasar Mergan, buku-buku tentang LKM dan LKMS, Undang-Undang yang mengatur LKM dan LKMS serta penelitian-penelitian yang bersangkutan.

### 3.5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik merupakan suatu langkah kongkrit dalam penelitian ini, dalam hal ini pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan beberapa metode, antara lain yaitu:

1. Observasi (Pengamatan)

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Sedangkan observasi yang dilakukan adalah jenis observasi nonpartisipan yaitu peneliti tidak terlibat langsung dan hanya pengamat independen. (Sugiyono;2008)

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai

(*interviewer*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu (Moleong, 2005). Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan dialog untuk memperoleh Informasi dari terwawancara. *Interview* digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan informasi langsung dari Informan.

Peneliti mengadakan tanya jawab dengan pihak yang ditunjuk atau dengan pejabat yang berwenang yang ada relevansinya dengan data dan penjelasan masalah yang dibahas. Pada penelitian ini *Interview* dilakukan dengan kepala pasar Mergan Kota Malang dan juga beberapa pedagang pasar Mergan kota Malang yang dijadikan sampel penelitian. Kegiatan ini merupakan bagian penelitian untuk membantu dan memberikan gambaran sesungguhnya yang berkenaan tentang permasalahan permodalan para pedagang pasar Mergan kota Malang. Model wawancara yang digunakan oleh peneliti pada skripsi ini adalah model wawancara tidak terstruktur, yaitu wawancara yang bebas, dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis untuk mengumpulkan datanya. Hal ini peneliti lakukan dengan tujuan mendapatkan data yang lebih mendalam. Peneliti mengetahui secara pasti data apa yang akan diperoleh, sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apa yang dicitakan oleh responden. (Sugiyono,2008)

Dalam penelitian ini, peneliti mengelompokan daftar informan menjadi 3 kelompok, hal ini bertujuan untuk menjadikan penelitian ini lebih obyektif. Adapun kelompok 1 yaitu Pedagang kelas bawah, kelompok 2 yaitu pedagang kelas menengah, kelompok 3 yaitu pedagang kelas atas. Pengelompokan diperoleh dari data penghasilan perhari, dengan mengacu penelitian penghasilan harian yang dilakukan oleh BAPPEDA Kota Malang, hasil dari penelitian tersebut pasar kelas II (dua) yang menunjukkan omzet rata-rata sebanyak 18% atau sejumlah Rp. 493.333,33 per hari, jenis usaha, lokasi atau tata letak lapak, dan jenis lapak atau ruko. Dengan masing-masing kelompok diambil sejumlah 3 sampel sebagai informan.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi tersebut bisa berbentuk tulisan, gambar. Dokumentasi berbentuk tulisan diantaranya catatan harian, peraturan, kebijakan dan lain-lain. Sedangkan dokumen berbentuk gambar, misalnya foto, sketsa, dan lain-lain. Dalam penelitian ini dilakukan dengan cara melihat catatan laporan Pasar Mergan Kota Malang.

### **3.6. Teknik Pengolahan dan Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis deskriptif

yaitu menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung saat penelitian dilakukan (Sugiyono,2008). Dalam penelitian kualitatif, analisis data harus seiring dengan pengumpulan fakta-fakta di lapangan, dengan demikian analisis data dapat dilakukan sepanjang proses penelitian dengan menggunakan teknik analisa sebagai berikut:

1) Reduksi data

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstraan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan, proses ini berlangsung terus menerus. Reduksi data meliputi : meringkas data mengkode, menelusur tema, membuat gugus-gugus.

2) Penyajian data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif, data berupa teks naratif, maupun matrik, grafik, jaringan dan bagan.

3) Penarikan Kesimpulan

Upaya penarikan kesimpulan atau verifikasi dilakukan peneliti secara terus menerus selama berada dilapangan. Dari permulaan pengumpulan data, mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan-penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposal.

4) Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan merupakan hal yang penting dalam penelitian. Untuk menetapkan keabsahan data, diperlukan beberapa teknik pemeriksaan. Pelaksanaan teknik pemeriksaan didasarkan atas sejumlah kriteria tertentu. Salah satu kriteria yang digunakan adalah kriteria drajat kepercayaan. Drajat kepercayaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah tiga teknik, yaitu (1) ketekunan pengamat (2) triangulasi (3) teman sejawat.

Peneliti hendaknya mengadakan pengamatan dengan teliti secara berkesinambungan, kemudian peneliti menggunakan ketekunan pengamat/peneliti dalam menelaah secara detail. Ketekunan peneliti diharapkan dapat menguraikan secara rinci proses penemuan (Moleong, 2005). Kegiatan ini dapat diikuti dengan pelaksanaan wawancara secara intensif sehingga dapat terhindar dari hal-hal yang tidak diinginkan, misalnya subjek berdusta, menipu, atau berpura-pura.

Menurut Moleong (2005), triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu di luar data tersebut untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu. Triangulasi yang digunakan adalah triangulasi yang memanfaatkan penggunaan sumber dengan jalan membandingkan data hasil observasi, hasil wawancara, dan catatan lapangan. Pengecekan teman sejawat adalah pemeriksaan yang dilakukan dengan jalan mengumpulkan rekan-rekan yang sebaya, yang memiliki pengetahuan umum yang sama tentang

masalah yang sedang diteliti sehingga bersama mereka peneliti dapat me-  
*review*                      persepsi                      (Moleong,                      2005)



## BAB IV

### PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

#### 4.1 Paparan Data

##### 4.1.1 Profil Kota Malang

##### 4.1.1.1 Sejarah Kota Malang

Kota Malang seperti kota-kota lain di Indonesia pada umumnya baru tumbuh dan berkembang setelah hadirnya pemerintah kolonial Belanda. Fasilitas umum di rencanakan sedemikian rupa agar memenuhi kebutuhan keluarga Belanda. Kesan diskriminatif itu masih berbekas hingga sekarang. Misalnya Ijen Boulevard kawasan sekitarnya hanya dinikmati oleh keluarga - keluarga Belanda dan Bangsa Eropa lainnya, sementara penduduk pribumi harus puas bertempat tinggal di pinggiran kota dengan fasilitas yang kurang memadai. Kawasan perumahan itu sekarang bagai monumen yang menyimpan misteri dan seringkali mengundang keluarga-keluarga Belanda yang pernah bermukim disana untuk bernostalgia (<https://malangkota.go.id/sekilas-malang/sejarah-malang/>. 30 Oktober 2018).

Pada Tahun 1879, di [kota Malang](#) mulai beroperasi kereta api dan sejak itu Kota Malang berkembang dengan pesatnya. Berbagai kebutuhan masyarakatpun semakin meningkat terutama akan ruang gerak

melakukan berbagai kegiatan. Akibatnya terjadilah perubahan tata guna tanah, daerah yang terbangun bermunculan tanpa terkendali. Perubahan fungsi lahan mengalami perubahan sangat pesat, seperti dari fungsi pertanian menjadi perumahan dan industri.

Sejalan dengan perkembangan tersebut diatas, urbanisasi terus berlangsung dan kebutuhan masyarakat akan perumahan meningkat di luar kemampuan pemerintah, sementara tingkat ekonomi urbanis sangat terbatas, yang selanjutnya akan berakibat timbulnya perumahan-perumahan liar yang pada umumnya berkembang di sekitar daerah perdagangan, di sepanjang jalur hijau, sekitar sungai, rel kereta api dan lahan-lahan yang dianggap tidak bertuan. Selang beberapa lama kemudian daerah itu menjadi perkampungan, dan degradasi kualitas lingkungan hidup mulai terjadi dengan segala dampak bawaannya. Gejala-gejala itu cenderung terus meningkat, dan sulit dibayangkan apa yang terjadi seandainya masalah itu dibiarkan (<https://malangkota.go.id/sekilas-malang/sejarah-malang/>. 30 Oktober 2018).

Kota Malang memiliki luas 110.06 Km<sup>2</sup>. Kota dengan jumlah penduduk sampai tahun 2010 sebesar 820.243 jiwa yang terdiri dari 404.553 jiwa penduduk laki-laki, dan penduduk perempuan sebesar 415.690 jiwa. Kepadatan penduduk kurang lebih 7.453 jiwa per kilometer persegi. Tersebar di 5 Kecamatan (Klojen = 105.907 jiwa, Blimbing =

172.333 jiwa, Kedungkandang = 174.447 jiwa, Sukun : 181.513 jiwa dan lowokwaru berjumlah kurang lebih = 186.013 jiwa. Terdiri dari 57 Kelurahan, 536 unit RW dan 4.011 unit RT (<https://malangkota.go.id/sekilas-malang/sejarah-malang/>. diakses pada 30 Oktober 2018).

#### 4.1.1.2 Letak Geografis Kota Malang

Di lansir dari halaman website pemerintah Kota Malang, <https://malangkota.go.id/sekilas-malang/geografis/>. Kota Malang terletak pada ketinggian antara 440 – 667 meter diatas permukaan air laut, merupakan salah satu kota tujuan wisata di Jawa Timur karena potensi alam dan iklim yang dimiliki. Letaknya yang berada ditengah-tengah wilayah Kabupaten Malang secara astronomis terletak  $112,06^{\circ}$  –  $112,07^{\circ}$  Bujur Timur dan  $7,06^{\circ}$  –  $8,02^{\circ}$  Lintang Selatan, dengan batas wilayah sebagai berikut :

1. Sebelah Utara : Kecamatan Singosari dan Kec. Karangploso Kabupaten Malang
2. Sebelah Timur : Kecamatan Pakis dan Kecamatan Tumpang Kabupaten Malang
3. Sebelah Selatan : Kecamatan Tajinan dan Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang
4. Sebelah Barat : Kecamatan Wagir dan Kecamatan Dau Kabupaten Malang

Serta dikelilingi gunung-gunung :

1. Gunung Arjuno di sebelah Utara
2. Gunung Semeru di sebelah Timur
3. Gunung Kawi dan Panderman di sebelah Barat
4. Gunung Kelud di sebelah Selatan

#### 4.1.1.3 Visi dan Misi Kota Malang

##### a. Visi

“Menjadikan Kota Malang Sebagai Kota Bermartabat “.

##### b. Misi

- Meningkatkan kualitas, aksesibilitas, dan pemerataan pelayanan kesehatan dan pendidikan.
- Meningkatkan produktivitas dan daya saing daerah.
- Meningkatkan kesjahteraan dan perlindungan terhadap masyarakat rentan, pengarusutamaan gender, dan kerukunan sosial.
- Meningkatnya pembangunan infrastruktur dan daya dukung kota yang terpadu dan berkelanjutan, tertib penataan ruang serta berwawasan luas.
- Mewujudkan pelaksanaan reformasi birokrasi dan pelayanan publik yang professional, akuntabel dan berorientasi pada kepuasan masyarakat.

## 4.1.2 Gambaran Umum Pasar Mergan Kota Malang

### 4.1.2.1 Sejarah Pasar Mergan Kota Malang

Pasar adalah area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu baik yang disebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, *mall, plaza*, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya. Pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Milik Usaha Negara dan Badan Usaha Milik Daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan dengan melalui tawar menawar (Perpres RI No. 112 tahun 2007).

Salah satu pasar tradisional yang masih bertahan di Malang hingga saat ini adalah Pasar Mergan. Pasar mergan merupakan salah satu pasar tradisional di Malang yang mempunyai keterkaitan sejarah dengan perkembangan sosial ekonomi masyarakat Malang. Masyarakat yang bertempat tinggal disekitar Pasar Mergan seperti masyarakat mergan, bandulan, kasin dan sekitarnya, lebih memanfaatkan pasar tradisional untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, selain masyarakat biasa yang memanfaatkan pasar ini, terdapat para bakul atau pedagang lain yang menjadikan pasar mergan sebagai grosir barang dagangan mereka. Pasar

Mergan dapat dikatakan pasar yang sangat penting minimal secara ekonomi bagi masyarakat disekitar pasar.

Menurut Sejarah, Pasar tradisional Mergan didirikan pada tahun 1978, pasar ini terletak di Jalan Raya Langset, kecamatan Sukun Kota Malang, dengan letak yang strategis pasar mergan menjadi pemenuhan kebutuhan bagi masyarakat, khususnya masyarakat di wilayah Mergan dan sekitarnya. Pasar mergan termasuk pasar di Kota Malang yang buka selama 24 jam, mulai dari dini hari hingga malam hari aktivitas perekonomian di pasar ini nyaris tidak terhenti. Sehingga perputaran uang di Pasar Mergan termasuk tinggi, hal ini berangkat dari hasil penelitian yang dilakukan oleh BAPPEDA Kota Malang, bahwasanya pasar mergan ditempatkan pada pasar golongan II satu golongan dengan beberapa pasar antara lain yaitu, Pasar Gadang Lama, Pasar Bunga, Pasar Burung, Pasar Sawojajar, Pasar Kebalen, Pasar Baru Timur. Penelitian yang dilakukan oleh BAPPEDA disetiap golongannya diambil 3 sampel untuk dilakukan penelitiannya, hasil dari penelitian tersebut pasar kelas II (dua) yang menunjukkan omzet rata-rata sebanyak 18% atau sejumlah Rp. 493.333,33 di pasar gadang lama, 48% atau Rp.1.285.666,66 di pasar sawojajar, dan 34% atau sejumlah Rp.928.000,00 di pasar gadang Lama. dengan demikian dapat di simpulkan dari ke tiga pasar kelas II (dua) omzet rata-rata terbesar berada

pada pasar sawojajar sebesar 48%. Artinya dalam penelitian ini pasar golongan II mempunyai perputaran uang yang tinggi (BAPPEDA, 2016).

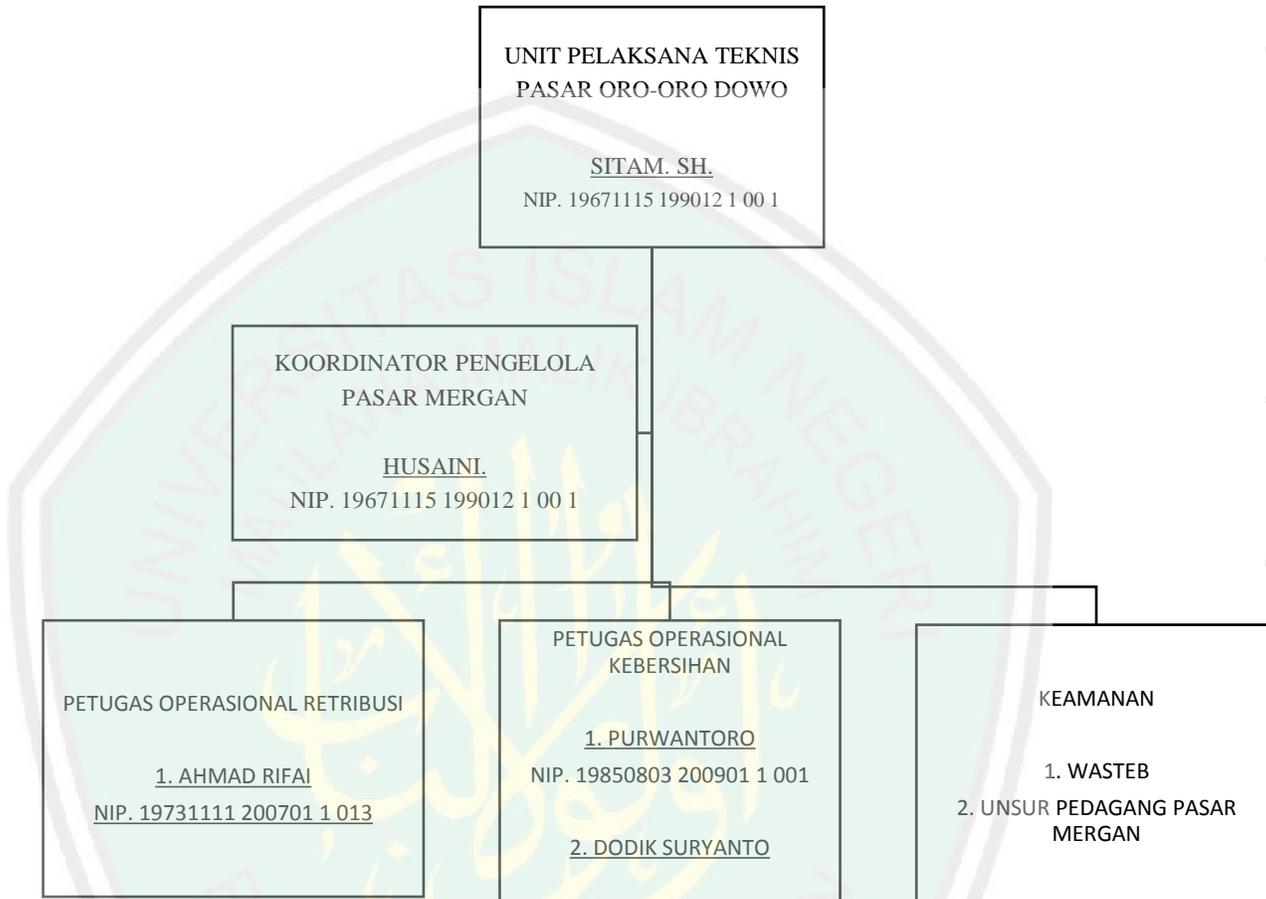
Pasar Mergan sudah mempunyai beberapa fasilitas penunjang untuk memfasilitasi para pedagang dan pembeli, seperti, toilet, musholla, lahan parkir pengunjung, kantor kepala pasar serta tempat pembuangan sampah yang tidak terlalu jauh dari pasar. Selain itu letak pasar Mergan yang strategis karena berada pada tepi perempatan jalan utama yang menghubungkan beberapa kecamatan di Kota Malang, sehingga beberapa trayek angkot lewat pasar tersebut. sehingga memudahkan calon pembeli untuk mengakses pasar Mergan kota Malang. Pasar Mergan merupakan pasar yang menyediakan kebutuhan bahan pokok yang lengkap walaupun sebagian besar didominasi oleh para pedagang sembako, total pedagang pasar Mergan menurut data penelitian BAPPEDA Kota Malang terdapat 228 pedagang yang terdaftar (BAPPEDA, 2016).

#### 4.1.2.2 Struktur Pengurus Pasar Mergan Kota Malang

Untuk melihat lebih detail manajemen dalam pasar Mergan maka perlu dilihat struktur kepengurusan pasar Mergan Kota Malang yaitu sebagai berikut

Gambar 4.1  
Struktur Organisasi Pasar Mergan Kota Malang





Adapun tugas dan wewenang serta fungsi dari Unit Pelaksana Teknis Pasar (UPT) pada Dinas Perdagangan Kota Malang sudah diatur dalam Peraturan Daerah Kota Malang Nomer 7 Tahun 2016 tentang “ Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah, perlu menetapkan Peraturan Walikota tentang Pembentukan, Kedudukan, Susunan Organisasi Tugas dan Tata Kerja Unit Pelaksana Teknis Pasar pada Dinas

Perdagangan ”. yang berbunyi “ Unit Pelaksana Teknis yang selanjutnya disebut UPT adalah unsur pelaksana kegiatan teknis operasional dan/atau kegiatan teknis penunjang Dinas Perdagangan. Adapun tugas UPT Pasar sudah tercantum pada pasal 5 yaitu :

1. UPT Pasar mempunyai tugas melaksanakan kegiatan teknis operasional pengelola pasar.
2. Untuk melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Kepala UPT Pasar mempunyai tugas :
  - a. Merencanakan program dan kegiatan dan anggaran UPT Pasar berdasarkan ketentuan Peraturan Perundang-undangan dan sumber data yang tersedia sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan;
  - b. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional /Pelaksana /Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka persiapan bahan penyusunan perencanaan dan kegiatan UPT Pasar;
  - c. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka pengumpulan dan pengolahan data sebagai dasar penyusunan rencana kegiatan operasional pasar;

- d. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka pelaksanaan pengawasan aktivitas di lingkungan pasar;
- e. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka pelaksanaan peningkatan kewaspadaan terhadap kerawanan pencurian, pencopetan dan bahaya kebakaran;
- f. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka pelaksanaan analisa terhadap laporan-laporan dan peristiwa yang menyangkut ketertiban dan keamanan di lingkungan pasar;
- g. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional /Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka pelaksanaan tindakan yang bersifat preventif dan represif dalam rangka ketertiban dan keamanan di lingkungan pasar;
- h. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka pelaksanaan pengendalian ketertiban dan keamanan sebagai upaya mempertahankan dan meningkatkan stabilitas kondisi di lingkungan pasar;
- i. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka

pelaksanaan keamanan dan ketertiban serta mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan terhadap kejadian-kejadian di lingkungan pasar;

j. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka pelaksanaan pengumpulan dan pengolahan bahan pelaksanaan penyegelan dan pembukaan kembali kios atau los di lingkungan pasar;

k. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka pelaksanaan pengumpulan dan pengolahan bahan pelaksanaan koordinasi dan kerjasama dengan Perangkat Daerah/Instansi lainnya dalam penanganan dan penyelesaian permasalahan pedagang di lingkungan pasar;

l. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional /Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka pelaksanaan pemungutan dan administrasi Retribusi Pelayanan Pasar;

m. Memberi petunjuk kepada Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya dalam rangka pelaksanaan pemeliharaan kebersihan di lingkungan pasar;

- n. Mendistribusikan tugas kepada Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya guna kelancaran pelaksanaan tugas;
- o. Membimbing Pejabat Fungsional/Pelaksana/Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya guna pencapaian kinerja jabatannya;
- p. Memeriksa hasil kerja Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai bidang tugas jabatannya sebagai bahan evaluasi;
- q. Mengevaluasi pelaksanaan tugas Pejabat Fungsional/ Pelaksana/ Bawahan sesuai target kinerja yang diperjanjikan dalam rangka penilaian kinerja;
- r. Menyampaikan saran dan pertimbangan kepada Atasan sebagai bahan masukan guna kelancaran pelaksanaan tugas;
- s. Melaporkan pelaksanaan tugas kepada Atasan sesuai bidang tugasnya sebagai dasar pengambilan kebijakan;
- t. Dan melaksanakan tugas kedinasan lain yang diberikan oleh Atasan sesuai dengan tugas jabatannya ( PERWALI Malang, 2016).

#### 4.2. Hasil Penelitian

Dalam pembahasan hasil penelitian ini akan dibahas mengenai akses permodalan para pedagang pasar yang berlokasi di Pasar Mergan Kota Malang.

Adapun hasil-hasil penelitian ini, akan dibahas dalam analisis yang dilakukan peneliti sebagai berikut.

#### 4.2.1. Akses Permodalan Pedagang Pasar Mergan

Permodalan pedagang pasar tradisional mempunyai karakteristik yang membedakan dengan permodalan usaha-usaha lain, seperti halnya permodalan pada usaha besar/Makro, hal ini terjadi karena faktor-faktor akses modal dari individu pemilik usaha yang berbeda, baik dari segi kualitas maupun segi lainnya, sehingga lembaga keuangan mempunyai anggapan yang negatif terhadap para pelaku usaha kecil/mikro. Begitupun yang terjadi di pasar tradisional Mergan Kota Malang, Pasar yang berdiri pada tahun 1978 ini terdata sebagai pasar dengan jumlah pedagang sekitar 228 pedagang yang berjualan di pasar tersebut. dengan jumlah pedagang yang termasuk banyak, perputaran uang pada pasar Mergan termasuk kategori tinggi, hal ini dibuktikan dengan penelitian yang dilakukan oleh BAPPEDA Kota Malang tahun 2016. Akan tetapi masalah akses permodalan tetap menjadi masalah bagi para pedagang pasar Mergan Kota Malang.

##### A. . Modal Awal Pedagang Pasar Mergan

Dalam memulai usaha, setiap pengusaha harus memiliki modal awal usaha, baik modal materil (uang) maupun non materil (*Skill*), seperti halnya para pedagang pasar Mergan, dalam memulai usahanya para pedagang pasar Mergan telah memutuskan untuk berani mengambil

resiko untuk terjun ke dalam dunia perdagangan dengan modal yang mereka punya. Sumber modal untuk mendirikan usaha sangat variatif, baik modal yang bersumber dari pribadi maupun modal yang berasal dari luar atau pinjaman, seperti halnya para pedagang pasar tradisional pasar Mergan.

Peneliti mencari informasi sumber permodalan para pedagang tradisional pasar Mergan baik dari kelas atas sampai dengan kelas bawah dengan metode wawancara. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut ;

a) Pedagang Kelas Bawah

Pedagang kelas bawah pada pasar tradisional Mergan Kota Malang mempunyai jumlah yang relatif tidak banyak, pedagang dengan kelas ini adalah mereka yang berdagang di emperan sekitar pasar Mergan, artinya pedagang ini tidak mempunyai ruko atau tidak menyewa ruko yang berada di pasar Mergan. Untuk mengetahui akses permodalan mereka,. Adapun hasil analisis yang pertama yaitu, sumber modal utama pedagang pasar Mergan kelas bawah berasal dari modal mereka sendiri, baik modal utama ketika mulai usaha maupun modal sehari-hari untuk memutar bisnis mereka. Hal ini dibuktikan dengan wawancara yang dilakukan oleh peneliti, berikut penuturan dari Bapak Joko seorang penjual akik:

“ *kawitan usaha yo damel modal piambak an mas, sak anane* “ (dalam memulai usaha, saya menggunakan modal sendiri mas, walaupun modalnya seadanya)

Begitupun hasil wawancara dengan bapak Sujono, beliau mengatakan:

“ *mulai usaha aku ndak pengen pinjem-pinjem mas, gowo duek dewe ae mpon cekap* “. ( untuk memulai usaha, saya tidak ingin pinjaman dari luar mas, karena dengan uang saya sendiri saya sudah merasa cukup untuk memulai usaha.

Dalam memulai usaha, rata-rata pedagang kelas bawah cenderung menggunakan modal pribadi dan tidak menggunakan modal dari luar atau pinjaman, hal ini terjadi karena beberapa faktor, baik faktor internal ataupun eksternal yang membuat pedagang tidak ingin mengajukan pinjaman dalam memulai usaha mereka. Seperti penuturan dari pak sujono seorang pedagang barang bekas, beliau menuturkan ;

“ *aku gak wani utang-utang mas, soal e gae kepikiran, wes.. modal sak anane ae mas* “ (saya tidak berani hutang mas, soalnya hutang membuat kepikiran, cukup modal apa adanya saja)

Dengan demikian, pinjaman yang sebenarnya berfungsi untuk membantu sebuah usaha, di sisi lain para pelaku usaha kecil memandangnya sebagai sebuah beban yang membuat masyarakat menjadi takut. Berikut juga pemaparan dari Ibu Munti'ah pedagang jajanan molen dan onde-onde yang merasa takut melakukan pinjaman :

“ *kulo wedi mas lek pinjem-pinjem ngunu iku, wedi ora iso balek ke malah garai kepikiran mas* “ (saya takut mas,

kalo pinjam-pinjam uang, takut tidak bisa membayar yang malah menjadi beban pikiran)

Di sisi lain, lembaga keuangan sangat bermanfaat untuk membantu masyarakat dalam menggerakkan perekonomian khususnya untuk melayani pemenuhan kebutuhan dan modal usaha yang tidak bisa dijangkau, dipandang sebagian masyarakat sebagai beban yang menciptakan rasa takut di sebagian masyarakat tersebut.

b) Pedagang Kelas Menengah

Pedagang kelas menengah pada pasar tradisional Mergan Kota Malang mempunyai jumlah yang relatif banyak, pedagang dengan kelas ini adalah mereka yang berdagang di dalam maupun luar pasar Mergan yang mempunyai ruko ataupun sewa, artinya pedagang ini mempunyai ruko sendiri atau menyewa ruko yang berada di pasar Mergan. Adapun hasil analisis yang pertama yaitu sumber modal utama dalam memulai usaha, pedagang pasar Mergan kelas menengah berasal dari modal mereka pribadi, Hal ini dibuktikan dengan wawancara yang dilakukan oleh peneliti, salah satu pedagang buah yaitu Ibu Khasaini mengatakan bahwa :

*“ iki dodolan mpon mulai biyen mas mboten nate utang-utang, kawitan dodolan niki nggeh mbeto arto piambak mas, sak anane”* (dalam usaha ini dari dulutidak pernah pinjam kemana-mana, pake uang sendiri, seadanya).

Tidak berbeda dengan Ibu Khasaini, pedagang sayur yang bernama Ibu Kasni juga menuturkan hal yang sama, beliau mengatakan bahwa;

*“ seng jenenge utang ora tau aku mas, duek sak anane tak gae modal “* (saya ndak pernah pinjam-pijam mas, uang seadanya saya buat modal).

c) Pedagang Kelas Atas

Pedagang kelas atas pada pasar tradisional Mergan Kota Malang mempunyai jumlah yang relatif tidak banyak, pedagang dengan kelas ini adalah mereka yang berdagang di dalam maupun luar pasar Mergan yang mempunyai ruko ataupun sewa, sifat dari ruko yang di sewa ataupun yang mereka miliki bersifat ruko kelas atas, yaitu ruko yang mempunyai luas paling besar di banding ruko lainnya, artinya pedagang ini mempunyai ruko yang besar baik ruko sendiri atau menyewa ruko yang berada di pasar Mergan.

Adapun hasil analisis yang pertama yaitu sumber modal utama pedagang pasar Mergan kelas atas berasal dari modal mereka sendiri, baik modal utama ketika mulai usaha maupun modal sehari-hari untuk memutar bisnis mereka. Hal ini dibuktikan dengan wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap 3 pedagang yang berbeda, seperti yang dikatakan oleh Ibu Sri Anjani, pedagang soto yang sudah lama berdagang;

“ untuk memulai usaha ya pake modal sendiri mas, hasil mengumpulkan uang saat berdagang keliling dulu, sekarang saya sudah punya ruko sendiri alhamdulillah”

Tidak berbeda dengan Ibu Sri Anjani, 2 pedagang kelas atas lainnya yang menjadi responden penelitian juga mengatakan hal yang sama, seperti yang diutarakan oleh Ibu Kusmiyati seorang pedagang peralatan-peralatan rumah tangga dan peralatan-peralatan lain, beliau mengatakan;

“ modal pertama kali untuk memulai usaha saya berasal dari modal sendiri mas, hasil ngumpulin uang bersama suami hingga cukup buat modal usaha “.

Dari penuturan diatas dapat diartikan bahwasanya, para pedagang tradisional pasar mergan kelas atas cenderung memilih menggunakan modal seadanya dari pribadi mereka masing-masing.

#### B. . Modal Kerja Pedagang Pasar Mergan

Modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan sedang beroperasi. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya. Modal kerja dapat diperoleh dari modal pinjaman bank, biasanya dunia perbankan dapat membiayai modal investasi dan modal kerja baik secara bersamaan maupun sendiri-sendiri (tergantung kebutuhan dan permintaan nasabah ) (Kasmir, 2006).

Dalam perputaran bisnis, pelaku bisnis mempunyai pilihan dalam membiayai kebutuhan operasional usaha, biaya operasional itu bisa berasal dari perputaran uang usaha maupun dari pihak luar sebagai tujuan pengembangan usaha. Begitu juga yang dialami oleh para pedagang pasar Mergan, Peneliti mencari informasi sumber modal kerja para pedagang tradisional pasar Mergan baik dari kelas atas sampai dengan kelas bawah dengan metode wawancara. Adapun hasil penelitian di pasar Mergan adalah sebagai berikut ;

a. Pedagang Kelas Bawah

Modal kerja pedagang pasar tradisional Mergan kelas bawah rata-rata berasal dari modal pribadi atau dapat dikatakan modal kerja hasil dari perputaran usaha mereka sendiri. Akan tetapi ada pedagang kelas bawah yang pernah mengakses modal kerja dari pihak luar untuk membiayai operasional usahanya. Seperti yang diutarakan oleh Bapak Joko penjual akik ;

*“ lek saiki aku gak tau utang-utang mas, aku ora wani soale untunge ora nentu, bedo karo biyen pas usume akik, aku utang 7 jt wani mas iku ae gae modal tuku akek mas “ ( kalo sekarang aku tidak berani hutang mas, saya tidak berani hutang karena untungnya tidak menentu, berbeda waktu dulu musim maraknya akik, hutang 7 jt berani aja mas, buat modal beli akik saja itu mas)*

Berbeda halnya dengan para pedagang lain, mereka cenderung tidak berani ambil resiko, dan akhirnya selama berdagang tidak pernah membiayai modal kerja yang bersumber

dari pihak luar. Seperti yang diutarakan oleh Bapak Sujono pedagang barang bekas;

*“gak pernah mas, wedi utang garai kepikiran, yo mesti gak ole pisan ambi mbahe “ (tidak pernah mas, takut hutang karena bikin kepikiran, selain itu ya pastinya tidak dibolehin sama istri saya)*

b. Pedagang Kelas Menengah

Hampir sama dengan pedagang kelas bawah, Modal kerja pedagang pasar tradisional Mergan kelas menengah rata-rata berasal dari modal pribadi atau dapat dikatakan modal kerja hasil dari perputaran usaha mereka sendiri. Akan tetapi wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pedagang kelas menengah semua tidak pernah melakukan pinjaman dalam membiayai modal kerja mereka. Seperti yang di utarakan oleh Ibu Khasaini seorang penjual buah-buahan:

*“usaha niki kulo mek modal piambak an mas, mboten nate pinjam2 soale wedi” (dalam usaha ini saya hanya modal sendiri mas, tidak pernah pinjam kemana-mana, karena saya masih takut )*

Tidak berbeda dengan Ibu Khasaini, pedagang sayur yang bernama Ibu Kasni juga menuturkan hal yang sama, beliau mengatakan bahwa;

*“aku gak tau nyeleh2 mas, ket biyen sampek saiki modal e yo teko dodolan iki di puter-puter terus” (saya ndak pernah pinjam-pijam mas, dari dulu memulai usaha ini sampai sekarang ya dari modal sendiri, saya putar-putar terus).*

### c. Pedagang Kelas Atas

Modal kerja pedagang pasar tradisional Mergan kelas atas, berbeda dengan kelas bawah yang rata-rata berasal dari modal pribadi atau dapat dikatakan modal kerja hasil dari perputaran usaha mereka sendiri. pedagang kelas atas rata-rata pernah mengakses modal kerja dari pihak luar untuk membiayai operasional usahanya. Seperti yang di utarakan oleh Ibu Sri Anjani;

*“ biyen pernah mas nyeleh nang Bank “ X “ cabang sukun, di gawe renvasi warung iki, tapi sepisan tok “ (dulu saya pernah pinjam di Bank “ X ” cabang sukun mas, buat renovasi ruko soto saya, tapi dulu mas Cuma sekali saja).*

Tidak berbeda dengan Ibu Sri Anjani, 2 pedagang lain yang peneliti wawancarai juga menuturkan hal yang sama, intinya mereka mengajukan pinjaman untuk mengembangkan usahanya.

### C. Hubungan Pedagang Pasar Mergan dengan Lembaga Keuangan

Setiap masing-masing individu tentunya akan berusaha untuk memaksimalkan keuntungan dalam pekerjaan. Tetapi selalu ada masalah klasik yang dihadapi oleh individu dalam memaksimalkan pekerjaan. 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*.

Hubungan yang baik antara pedagang pasar dengan lembaga pemberian kredit, akan menciptakan kerjasama yang maksimal dan menjadi hubungan simbiosis mutualisme diantara keduanya, sedangkan hubungan yang tidak baik akan menciptakan kerjasama yang hanya menguntungkan salah satu diantara keduanya atau dapat dikatakan sebagai simbiosis parasitisme, sehingga kerjasama antara pedagang dan lembaga pemberian kredit tidak berjalan dengan baik. Hubungan yang tidak baik antara keduanya disebabkan karena beberapa masalah yang serius, yaitu masalah kondisi pedagang yang tidak mengerti informasi lengkap terhadap sumber pembiayaan yang tersedia, masalah tidak punya pengalaman, dan tidak punya agunan atau akses ke bank. Minat pedagang sangat bervariasi namun apabila tidak didukung dengan informasi yang lengkap maka berakibat terjadinya *Bounded Rationality* (Rasionalitas Terbatas) yang mana pedagang tidak bisa memaksimalkan keuntungan, sehingga yang terjadi pedagang cenderung memilih untuk tidak berhubungan dengan lembaga pemberian kredit. Seperti halnya yang dituturkan oleh Ibu Khasaini penjual buah-buahan ;

*“usaha niki kulo mek modal piambak an mas, mboten nate pinjam2 soale wedi”* (dalam usaha ini saya hanya modal sendiri mas, tidak pernah pinjam kemana-mana, karena saya masih takut )

Perasaan takut menjadi salah satu faktor pemicu mengapa para pedagang pasar tradisional Mergan tidak berani berhubungan dengan lembaga pemberian kredit, masalah ini tidak hanya dialami oleh Ibu Khasaini saja, melainkan hampir seluruh responden didalam penelitian ini, dibuktikan dengan pemaparan hasil penelitian sumber modal awal dan modal kerja diatas, hanya beberapa pedagang saja yang pernah berhubungan dengan lembaga pemberian kredit, dan itupun hanya pedagang kelas atas, contohnya Ibu Sri Anjani pedagang soto lamongan, beliau menuturkan;

*“ biyen pernah mas nyeleh nang Bank “ X “ cabang sukun, di gawe renovasi warung iki, tapi sepisan tok “ (dulu saya pernah pinjam di Bank “ X ” cabang sukun mas, buat renovasi ruko soto saya, tapi dulu mas Cuma sekali saja).*

Selain dari sisi pedagang, peneliti juga mencari tahu dari sudut pandang yang berbeda, dengan melakukan wawancara terhadap salah satu pihak lembaga keuangan yang beroperasi di sekitar pasar Mergan Kota Malang yaitu bank BRI cabang Kasin. Selain wawancara peneliti juga melakukan pengamatan di dalam dan sekitar bank tersebut. Peneliti menemukan bahwa terdapat beberapa pedagang pasar Mergan yang melakukan transaksi di bank tersebut, tetapi tidak setiap hari pedagang pasar Mergan bertransaksi di bank tersebut, seperti penuturan dari Bapak Hardianto salah satu pegawai keamanan di bank BRI cabang Kasin, beliau menuturkan :

” ada mas, biasanya siang mereka (pedagang pasar Mergan) kesini, tidak setiap hari mereka kesini, tetapi ada kok nasabah dari pedagang “.

Selain wawancara peneliti juga melakukan pengamatan, pengamatan meliputi dalam dan luar Bank BRI cabang Kasin tersebut, hasil pengamatan, peneliti menemukan tidak adanya pedagang pasar Mergan yang bertransaksi di Bank tersebut, hanya nasabah biasa yang berusia muda dan beberapa perempuan paruh baya yang tidak ada tanda-tanda seorang pedagang paasar.

Berikut ini adalah hasil seluruh penelitian dalam bentuk tabel yang sudah di olah penulis sebagaimana hasil penelitian ini:

Tabel 4.1 Daftar Informan Penelitian

<b>Nama</b>	<b>Usaha</b>	<b>Sumber Modal Awal</b>	<b>Sumber Modal Kerja</b>	<b>Hubungan dengan Lembaga keuangan</b>	<b>Pemahaman terhadap Riba</b>
Bapak Joko`	Akik	Modal Pribadi`	Modal Pribadi dan pihak luar	Tidak pernah berhubungan	Paham tentang <i>riba</i>
Bapak sujono	Barang bekas	Modal Pribadi	Modal pribadi	Tidak pernah berhubungan	Paham tentang <i>riba</i>
Ibu Munti`ah	Jajanan Molen	Modal Pribadi	Modal Pribadi	Tidak pernah Berhubungan	Paham tentang <i>riba</i>
Ibu Khasaini	Buah	Modal Pribadi	Modal Pribadi	Tidak pernah berhubungan	Paham tentang <i>riba</i>
Ibu Kasni	Sayur	Modal Pribadi	Modal Pribadi	Tidak pernah berhubungan	Paham tentang <i>riba</i>

Ibu Lusi	Sayur	Modal Pribadi	Modal Pribadi	Tidak Pernah Berhubungan	Paham tentang riba
Ibu Anjani	Soto Lamongan	Modal Pribadi	Modal Pribadi dan pihak Luar	Pernah berhubungan	Tidak paham tentang riba
Ibu Kusmiyati	Perabot dan peralatan dapur	Modal Pribadi	Modal Pribadi dan pihak Luar	Pernah berhubungan	Tidak paham riba
Bapak Kasmoyo	Grosir sembako	Modal Pribadi	Modal Pribadi dan pihak Luar	Pernah berhubungan	Tidak paham tentang riba

Sumber : Olahan Penulis (2018)

#### 4.3. Pembahasan

Modal sendiri yang dimaksudkan peneliti merupakan modal yang bersumber dari individu atau internal pedagang pasar tradisional Pasar Mergan. Dimana pada teori modal *Packing Order Theory*, menyatakan bahwa perusahaan lebih suka pendanaan internal dibandingkan pendanaan eksternal, utang yang aman dibandingkan utang yang berisiko serta yang terakhir adalah saham biasa (Mahdum,2016). 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 (Jatmiko, 2015).

Teori *Packing Order Theory* ini menjelaskan mengapa perusahaan yang *profitable* umumnya menggunakan utang dalam jumlah yang sedikit. Hal tersebut bukan disebabkan karena perusahaan mempunyai target *debt ratio* yang rendah, tetapi karena mereka memerlukan *external financing* yang sedikit.

Perusahaan yang kurang *profitable* akan cenderung menggunakan utang yang lebih besar karena dua alasan, yaitu; (1) dana internal tidak mencukupi, dan (2) utang merupakan sumber eksternal yang lebih disukai. Seperti halnya pernyataan teori tersebut, penelitian ini menemukan bahwa para pedagang pasar Mergan mulai dari kelas bawah sampai dengan kelas atas terdapat konsep yang sama dengan teori ini dalam hal permodalan mereka. Para pedagang cenderung menggunakan modal internal untuk memulai usaha mereka dengan alasan yang tidak terlalu berbeda antara pedagang satu dengan yang lain, hal ini dibuktikan dengan hasil penelitian di atas. Akan tetapi berbeda halnya dengan pemenuhan modal kerja, para pedagang kelas bawah dan sedang lebih memilih menggunakan modal internal dan tidak pernah menggunakan modal eksternal, sedangkan pedagang kelas atas rata-rata pernah menggunakan modal eksternal dalam menjalankan usahanya.

Alasan utama sebagian besar pedagang menggunakan modal internal dalam memulai usaha adalah rasa takut dan khawatir ketika tidak mampu untuk mengembalikan pinjaman tersebut, sehingga hal ini membuktikan bahwa terdapat persepsi yang belum tepat di mata pedagang terhadap keberadaan LKM (Lembaga Keuangan Mikro) di daerah tersebut. padahal dalam fungsinya, LKM berfungsi memberikan dukungan modal bagi pengusaha mikro dan masyarakat kecil (Suyatno 1997).

Penelitian ini mempunyai kemiripan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kasseven Padachi dkk dalam jurnal internasionalnya di tahun 2012 yang

berjudul *Working Capital Financing Preferences: The Case Of Mauritian Manufacturing Small And Medium-Sized Enterprise*, dimana pada penelitian tersebut mereka menemukan bahwa sumber daya internal, sumber non bank dan utang jangka pendek merupakan sumber utama modal UMKM di penelitian tersebut. hasil tersebut tidak jauh berbeda dengan apa yang ditemukan pada penelitian ini, sehingga fenomena yang telah diteliti ini diperkuat dengan jurnal internasional tersebut. Salah satu yang membedakan dengan penelitian ini adalah metode penelitian yang berbeda, penelitian yang dilakukan Kasseven Padachi dkk. yang berjudul *Working Capital Financing Preferences: The Case Of Mauritian Manufacturing Small And Medium-Sized Enterprise* Menggunakan metode kuantitatif sedangkan penelitian ini menggunakan kualitatif sehingga terdapat perbedaan dalam segi penyajian dan isi, tetapi pada dasarnya hasil penelitian tersebut mempunyai kesamaan dengan penelitian yang telah dilakukan, yaitu UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) cenderung mengutamakan sumber modal internal dari pada eksternal.

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 para pedagang pasar Mergan kelas bawah dan menengah dalam penelitian ini, mereka menganggap bahwa pinjam di bank lebih rumit karena prosedur-

prosedur yang ditentukan dan bunga yang tinggi, sehingga terdapat rasa takut dan khawatir untuk memulai hubungan dengan lembaga keuangan. Padahal secara global, lembaga keuangan membantu untuk menggerakkan sistem perekonomian masyarakat dengan dukungan modal yang ada.

Faktor lain yang membuat sebagian besar pedagang pasar tradisional Mergan enggan berhubungan dengan lembaga keuangan adalah faktor spiritual yang dimiliki para pedagang tersebut. Dari hasil penelitian menemukan bahwa sebagian besar pedagang pasar Mergan kelas bawah dan menengah mengerti dan sadar tentang *riba* dari segi hukum islam maupun dari segi moral, sehingga dalam praktiknya mereka selalu berhati-hati dalam menjalankan usahanya, hal ini juga yang menjadi motivasi mereka enggan berhubungan dengan lembaga keuangan. Berbanding terbalik dengan pedagang kelas bawah dan menengah, pedagang pasar mergan kelas atas cenderung tidak mengerti dan tidak memandang *riba* dari segi hukum islam melainkan dari segi ekonomi, oleh karena itu sebagian besar pedagang kelas atas pernah berhubungan dengan lembaga keuangan.

Permasalahan akses modal yang terjadi diantara para pedagang pasar Mergan menimbulkan polemik yang berkelanjutan sehingga membutuhkan pemecahan masalah yang efektif untuk permasalahan tersebut, pandangan yang salah para pedagang pasar Mergan kelas menengah dan bawah terhadap rumitnya lembaga keuangan menimbulkan rasa takut dan khawatir dalam berhubungan dengan mereka, sehingga peluang ini dimanfaatkan oleh segelintir

oknum yang mengatasnamakan diri mereka sebagai *Bank tithil*. Masyarakat di Jawa sering menyebut *Bank Tithil* karena dapat memberikan pinjaman yang jumlahnya lebih kecil dari pada bank konvensional serta cepat dalam administrasi, dan pencairan dananya. (Kartono, 2004). *Bank tithil* ibarat sang penyelamat rasa ketakutan dan kekhawatiran, akan tetapi harapan dan asa para *Bank tithil* untuk memanfaatkan situasi ini seketika sirna oleh pandangan pedagang pasar Mergan terhadap haram serta tidak baiknya menggunakan bunga dari segi moral maupun agama dalam menjalankan usahanya. Hal ini berbanding terbalik dengan temuan di pasar Dinoyo Malang dalam jurnal penelitian oleh Kharina widya oktavianingtyas tahun 2015, sebagian besar pedagang pasar tradisional Dinoyo cenderung menggunakan *Bank thitil* sebagai akses modal mereka, hal ini terjadi karena beberapa faktor internal dan eksternal yang menjadikan hal ini sebagai kebiasaan diantara pedagang dan membuat pandangan mereka terhadap *Bank thitil* merupakan sebuah kewajaran.

Lembaga keuangan yang mudah, yang bebas bunga serta tidak memberatkan pedagang, sangat dibutuhkan untuk mengubah pandangan pedagang pasar Mergan kelas bawah dan menengah terhadap lembaga keuangan yang ada, sehingga para pedagang tidak merasa kesulitan untuk mengakses permodalan untuk memenuhi kebutuhan mereka, karena dengan kondisi pedagang pasar Mergan saat ini mindset yang sudah tertanam mengakibatkan masalah besar khususnya dalam akses permodalan mereka, sehingga keduaabelah pihak, baik pihak pedagang maupun pemodal merasa

tidak ada hubungan yang baik untuk kedepannya. Hal ini berbanding terbalik dengan akses modal para pedagang pasar Mergan kelas atas, usaha yang besar serta omset yang tinggi tidak menyulitkan para pedagang pasar Mergan kelas atas dalam mengakses modal dimanapun, mereka menganggap persyaratan serta prosedur-prosedur yang ada pada lembaga keuangan tidak sulit dan memberatkan. Selain itu pandangan mereka terhadap bunga juga merupakan hal yang wajar, mereka menganggap bunga tidak dari sisi agama melainkan dari sisi ekonomi, sehingga tidak terdapat masalah dalam hal bunga bagi mereka. Oleh karena itu tidak ada masalah dalam akses permodalan terhadap para pedagang pasar tradisional Mergan kelas atas.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwasanya, modal merupakan faktor terpenting dalam membangun sebuah bisnis atau usaha, semua pelaku usaha kecil maupun besar membutuhkan modal saat pertama kali memulai bisnis, modal dapat diakses dan diperoleh dari lembaga keuangan, tabungan pribadi atau modal sendiri, koperasi, maupun lembaga keuangan non formal. Hasil penelitian menemukan sebagian besar para pedagang di pasar Mergan lebih banyak menggunakan modal pribadi atau modal sendiri dalam memulai usaha mereka. Kemudian dalam praktiknya, untuk pengembangan bisnisnya, mereka juga lebih memilih modal sendiri dari pada modal luar, kecuali para pedagang besar, mereka cenderung menggunakan modal luar untuk mengembangkan bisnisnya, hal ini terjadi karena beberapa faktor tertentu seperti faktor psikologis, latar belakang pedagang dan faktor spiritual, tetapi faktor besar kecilnya usaha menjadi faktor utama hal ini terjadi.

#### **5.2. Saran**

*Pertama*, Lembaga keuangan syari'ah hendaknya lebih mempromosikan atau mensosialisasi program kerja terkait proses pembiayaan dalam meminjamkan modal kepada pedagang kecil, menengah maupun besar

khususnya di Pasar Mergan kota Malang, supaya pedagang mengerti dan tidak kekurangan informasi terhadap lembaga keuangan tersebut dan menghapus persepsi para pedagang karena proses yang rumit dan bunga yang tinggi. *Kedua*, Perlunya penyuluhan dan sosialisasi kepada masing-masing pedagang di pasar Mergan itu sendiri supaya lebih paham dan mengerti tentang akses KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang tersedia di lembaga keuangan. *Ketiga*, untuk peneliti selanjutnya dapat melengkapi serta menemukan masalah yang belum terangkat dalam penelitian ini dengan acuan dan landasan yang kuat dan dapat dipertanggung jawabkan.

## DAFTAR PUSTAKA

Azriani Z. (2008). Peranan Bank Perkreditan Rakyat Binaan Bank Nagari Terhadap Kinerja Usaha Kecil di Sumatera Barat. *Tesis* Institut Pertanian Bogor.

A. Jatmiko W. (2015). Penerapan Teori *Pecking Order* Dalam Struktur Modal (Studi pada Perusahaan di Industri Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2005-2014). *Jurnal* Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

BAPPEDA. (2016). Analisa Potensi Peredaran Uang di Pasar Tradisional Kota Malang Tahun Anggaran 2016. *Jurnal* BAPPEDA Kota Malang.

Basrowi, Suwandi, 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta : Rineka Cipta.

Creswell, John W. 1994. *Research Design: Qualitative & quantitative approach*. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage.

Cynthia P. (2014). Analisis Struktur Permodalan Usaha Mikro dan Kecil (Umk) dan Kaitannya dengan Perkembangan Usaha di Kabupaten Bogor. *Skripsi* Institut Pertanian Bogor.

Kartono.D.T. (2004) .Pasar Modal Tradisional.(Analisis Sosiologi Ekonomi Terhadap Rentenir). *Jurnal*. Vol 17, (No 1), : 1-9

Kasmir.2007. *Kewirausahaan*.Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Moleong, Lexy J., 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Refisi*, Bandung : PT Remaja Posdakarya,.

Mahmudh M. 2016. *Manajemen Keuangan*, Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta.

Munir, Misbahul. 2007. *Ajaran-ajaran Ekonomi Rasulullah*. Malang: UIN-Malang PRESS.

Nawawi, H. Hadari, 1996. *Penelitian Terapan*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Profil dan Sejarah Kota Malang (2016) .PEMKOT. Malang tahun 2016. Diperoleh tanggal 30 Oktober 2018 dari <https://malangkota.go.id/sekilas-malang/sejarah-malang/>.

Profil Kota Malang (2016). PEMKOT. Malang tahun 2016. Diperoleh tanggal 30 Oktober 2018 dari <https://malangkota.go.id/sekilas-malang/geografis/>.

Profil Pasar Mergan Kota Malang (2015). Diperoleh tanggal 23 Oktober 2018 dari <http://malangtradisionalpasar.webly.com/pasarmergan.html>.

Rismayani. 1999. *Manajemen Pemasaran*, Bandung : Mizan.

Sukiro, Sadono, 2006. *Ekonomi Pembangunan:Proses, Masalah, dan dasar kebijakan*, Jakarta: Kencana.

Strauss, Corbin, 1997. *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif*, Yoyakarta: Pustaka Pelajar.

Sugiyono, 2008. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, Bandung : Alfabeta.

Tulus Tambunan, 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*, Bandung : Salemba Empat.

Thomas Suyatno, dkk. 1997. *Dasar-dasar Perkreditan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Wahyudi, Ahmadi, 2003. "Kasus Pasar Wonokromo Surabaya Cermin Buruknya Pasar ". Kompas (24 Maret 2003).

Wibowo, Supriadi, 2013. *Ekonomi Mikro Islam*, Bandung: CV Pustaka Sedia.

## LAMPIRAN 1

### Pedoman Wawancara

1. Apakah Bapak/Ibu menggunakan modal sendiri (internal) atau pinjaman saat memulai usaha?
2. Bagaimana keuntungan-keuntungan menggunakan modal sendiri (internal) saat memulai usaha?
3. Sejauh ini, apakah Bapak/Ibu pernah pinjam dalam pemenuhan modal usaha?
4. Bagaimana keuntungan dan kemudahan serta kendala dalam pengajuan pinjaman tersebut?
5. Apa keinginan anda terhadap lembaga keuangan selanjutnya?
6. Apakah Bapak/Ibu pernah ditawari pinjaman ?
7. Apakah Bapak/Ibu mengerti tentang hukum *riba* (bunga) ?

### Lampiran

### Transkrip Wawancara

1. Peneliti melakukan wawancara kepada pedagang kelas bawah, menengah dan atas. Adapun pertanyaanya, “Apakah Bapak/Ibu menggunakan modal sendiri (internal) atau menggunakan pinjaman saat memulai usaha? “, Bapak Joko sebagai penjual akik menjawab “ *kawitan usaha yo damel modal piambak an mas, sak anane* “ (dalam memulai usaha, saya menggunakan modal sendiri mas, walaupun modalnya seadanya), tidak berbeda kemudian Bapak Sujono juga menjawab “ *mulai usaha aku ndak pengen pinjem-pinjem mas, gowo*

*duek dewe ae mpon cekap* “.( untuk memulai usaha, saya tidak ingin pinjaman dari luar mas, karena dengan uang saya sendiri saya sudah merasa cukup untuk memulai usaha). Kemudian Ibu Munti’ah juga menuturkan hal yang sama “ *mulai usaha aku ndak pinjem-pinjem mas, mbeto modal piyambak an* “.( untuk memulai usaha, saya tidak ingin pinjaman dari luar mas, pake modal sendiri). Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada para pedagang kelas menengah, berikut ini penuturan mereka; Ibu Khasaini pedagang buah menuturkan “ *iki dodolan mpon mulai biyen mas mboten nate utang-utang, kawitan dodolan niki nggeh mbeto arto piambak mas, sak anane*” (dalam usaha ini dari dulu tidak pernah pinjam kemana-mana, pake uang sendiri, seadanya). Hampir sama dengan Ibu Khasaini, Ibu Kasni penjual sayur juga menjawab “ *seng jenenge utang ora tau aku mas, duek sak anane tak gae modal* “ (saya ndak pernah pinjam-pijam mas, uang seadanya saya buat modal). Ibu Lusi sebagai penjual sayur juga menuturkan hal yang sama “ *enggeh mas modal e dewe, duek sak anane tak gae modal* “ ( iya mas modal sendiri, uang seadanya saya buat modal). Selain itu, pedagang kelas atas juga tidak berbeda, mereka cenderung sama yaitu enggunakan modal sendiri (internal) dari pada meggunakan modal luar (eksternal), seperti penuturan Ibu Anjani penjual soto lamongan, “ untuk memulai usaha ya pake modal sendiri mas, hasil mengumpulkan uang saat berdagang keliling dulu, sekarang saya sudah punya ruko sendiri alhamdulillah”, tidak jauh berbeda dari Ibu Anjani, Ibu Kusmiyati menuturkan “ modal pertama kali untuk memulai usaha saya

berasal dari modal sendiri mas, hasil ngumpulin uang bersama suami hingga cukup buat modal usaha “. Selanjutnya yang terakhir penuturan dari Bapak Kasmoyo penjual sembako, “ *modal sendiri kulo mas, biyen soale tokone ndak segede saiki* “ (modal sendiri aku mas, karena dulu tokonya tak sebesar sekarang).

2. Peneliti melakukan wawancara kepada pedagang kelas bawah, menengah dan atas. Adapun pertanyaannya, “ Bagaimana keuntungan-keuntungan menggunakan modal sendiri (internal) saat memulai usaha? “Bapak Joko sebagai penjual akik menjawab “ *enak mas, gak ono beban karo tanggungan* “ (enak mas, gak ada beban dan tanggungan), tidak berbeda kemudian Bapak Sujono juga menjawab “ *yo, gak ono beban pikiran mas, jenenge kawitan usaha mas* “. (ya gak ada beban fikiran mas, namanya juga mengawali usaha). Kemudian Ibu Munti’ah juga menuturkan hal yang sama “ *enak ae mas, gak kepikiran utang* “. ( ya enak aja mas, enggak kepikiran hutang). Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada para pedagang kelas menengah, berikut ini penuturan mereka; Ibu Khasaini pedagang buah menuturkan “ *ya, enak mas, ndak kepikiran* ” (ya enak mas, tidak ada beban fikiran). Hampir sama dengan Ibu Khasaini, Ibu Kasni penjual sayur juga menjawab “ *enak ae mas, mending sak anane duek seng di gae modal*“ (enak aja mas, mending seadanya uang yang dibuat modal). Ibu Lusi sebagai penjual sayur juga menuturkan hal yang sama “*gak ono pikiran utang mas, dadi hasile yo di engge dewe*“ (tidak ada fikiran hutang mas, jadi hasilnya di buat kebutuhan

sendiri). Selain itu, pedagang kelas atas juga tidak berbeda, mereka cenderung sama yaitu menggunakan modal sendiri (internal) dari pada menggunakan modal luar (eksternal), seperti penuturan Ibu Anjani penjual soto lamongan, “ enak aja mas, soalnya dulu usahanya kan mulai dari usaha kecil dahulu, jadi modalnya cukup modal sendiri ”, tidak jauh berbeda dari Ibu Anjani, Ibu Kusmiyati menuturkan “ tidak kepikiran hutang mas, soalnya yang namanya usaha awal kan tidak seancar usaha lama “. Selanjutnya yang terakhir penuturan dari Bapak Kasmoyo penjual sembako, “ *lueh enak ae mas, soal e duit e dewe* “ (lebih enak aja mas, soalnya uang sendiri).

3. Peneliti melakukan wawancara kepada pedagang kelas bawah, menengah dan atas. Adapun pertanyaanya, “Sejauh ini, apakah Bapak/Ibu pernah pinjam dalam pemenuhan modal usaha? “, Bapak Joko sebagai penjual akik menjawab “ *lek saiki aku gak tau utang-utang mas, aku ora wani soale untunge ora nentu, bedo karo biyen pas usume akik, aku utang 7 jt wani mas iku ae gae modal tuku akek mas* “ ( kalo sekarang aku tidak berani hutang mas, saya tidak berani hutang karena untungnya tidak menentu, berbeda waktu dulu musim maraknya akik, hutang 7 jt berani aja mas, buat modal beli akik saja itu mas), tidak berbeda kemudian Bapak Sujono juga menjawab “ *gak pernah mas, wedi utang garai kepikiran, yo mesti gak ole pisan ambi mbahe* “ (tidak pernah mas, takut hutang karena bikin kepikiran, selain itu ya pastinya tidak dibolehin sama istri saya). Kemudian Ibu Munti’ah juga menuturkan hal yang sama “ *gak wani pinjem-pinjem aku mas, sak anane bati*

*usaha iki seng tak puter* “.( tidak berani pinjam-pinjam saya mas, seadanya untung, yang saya buat mutar usaha ini). Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada para pedagang kelas menengah, berikut ini penuturan mereka; Ibu Khasaini pedagang buah menuturkan “*usaha niki kulo mek modal piambak an mas, mboten nate pinjam2 soale wedi*” (dalam usaha ini saya hanya modal sendiri mas, tidak pernah pinjam kemana-mana, karena saya masih takut ). Hampir sama dengan Ibu Khasaini, Ibu Kasni penjual sayur juga menjawab “*aku gak tau nyeleh2 mas, ket biyen sampek saiki modal e yo teko dodolan iki di puter-puter terus*” (saya ndak pernah pinjam-pijam mas, dari dulu memulai usaha ini sampai sekarang ya dari modal sendiri, saya putar-putar terus). Ibu Lusi sebagai penjual sayur juga menuturkan hal yang sama “*endak pernah mas, durung wani utang-utang*” (tidak pernah mas, belum berani hutang). Berbeda dengan pedagang kelas bawah dan menengah, pedagang kelas atas, rata-rata pernah menggunakan pinjaman dalam mengembangkan usahanya, seperti penuturan Ibu Anjani penjual soto lamongan, “*biyen pernah mas nyeleh nang Bank BRI cabang sukun, di gawe renvasi warung iki, tapi sepisan tok*” (dulu saya pernah pinjam di Bank BRI cabang Sukun mas, buat renovasi ruko soto saya, tapi dulu mas Cuma sekali saja). Tidak jauh berbeda dari Ibu Anjani, Ibu Kusmiyati menuturkan “*dulu pernah mas, saya pinjam ke koperasi yang di belakang pasar ini, untuk pengembangan usaha* “. Selanjutnya yang terakhir penuturan dari Bapak Kasmoyo penjual sembako, “*tau biyen mas, nang BRI cabang Sukun, pas lagi*

*butuh2 e duek* “ (Ipernah dulu mas, ke BRI cabang Sukun, saat butuh2nya uang).

4. Peneliti melakukan wawancara kepada pedagang kelas atas saja, hal ini peneliti lakukan karena tanggapan setelah pertanyaan ke tiga, yang mana hanya pedagang kelas atas yang pernah mengajukan pinjaman di lembaga keuangan, pertanyanya,” Bagaimana keuntungan dan kemudahan serta kendala dalam pengajuan pinjaman tersebut? “,Ibu Anjani penjual soto lamongan menuturkan. “ nggak susah mas, buat pinjam di bank “ X “, syaratnya ndak bikin pusing.”Mereka juga merasa senang jika mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan formal, karena mereka merasa membutuhkan pinjaman tersebut, seperti yang diutarakan oleh ibu Sri Anjani “ seneng mas, kalo dapet pinjaman soalnya butuh buat ngembangin usaha “. Tidak jauh berbeda dari Ibu Anjani, Bapak Kasmoyo menuturkan “ dulu pernah mas, saya pinjam ke koperasi yang di belakang pasar ini, untuk pengembangan usaha “. Selanjutnya yang terakhir penuturan dari Bapak Kasmoyo penjual sembako, “*yo gak ngroso susah se mas, soal e syarat-syarat e aku yo wes onok*“ (ya tidak merasa susah sih mas, soalnya syarat-syaratnya juga sudah ada).
5. Peneliti melakukan wawancara kepada pedagang kelas bawah, menengah dan atas, adapun pertanyaanya, “Apa keinginan anda terhadap lembaga keuangan selanjutnya? “, Bapak Joko sebagai penjual akik menjawab “ *pengene seng niat bantu temenan mas, ora seng bunga2 an* “ ( pengunya yang niat

membantu beneran mas tidak yang bermain dengan bunga), tidak berbeda kemudian Bapak Sujono juga menjawab “ *piye yo mas, seng penteng iku gak membebani wong cilik* “ (gimana ya mas, yang penting itu tidak membebani orang kecil). Kemudian Ibu Munti’ah juga menuturkan hal yang tidak berbeda jauh “ *pengene ya seng gampang mas, gampang syarat e gampang jaminane*“(pengenya ya yang mudah mas, mudah syaratnya, mudah jaminanya). Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada para pedagang kelas menengah, berikut ini penuturan mereka; Ibu Khasaini pedagang buah menuturkan “*yo pengen mas, seng gak nganak2 I ngunu jaminan e gak angel2,* ” (ya pengen mas, yang tidak berbunga, jaminanya tidak susah ). Hampir sama dengan Ibu Khasaini, Ibu Kasni penjual sayur juga menjawab “ *pengen e ya seng gampang mas, gak ngeboti penggawean*” (pengenya ya yang mudah saja mas, tidak memberatkan dari pekerjaan). Ibu Lusi sebagai penjual sayur juga menuturkan hal yang tidak jauh berbeda “*yo seng gampang mas, cicilane gak abot2 nemen, syarat e ya gak nyusahke*“ (ya, yang mudah mas, cicilanya tidak berat, syaratnya juga tidak menyusahkan). Selanjutnya pedagang kelas atas, seperti penuturan Ibu Anjani penjual soto lamongan, “ yang mudah mas, cairnya juga cepet cicilanya tidak besar “. Tidak jauh berbeda dari Ibu Anjani, Ibu Kusmiyati menuturkan “ kalo bisa sih yang bunganya tidak tinggi mas “. Selanjutnya yang terakhir penuturan dari Bapak Kasmoyo penjual sembako, “*pengene ya seng gampang mas, bunga e*

*gak gede2 ben gak dadi pikiran* “ (pengeranya ya yang mudah mas, bunganya tidak terlalu tinggi sehingga tidak jadi beban pikiran).

6. Peneliti melakukan wawancara kepada pedagang kelas bawah, menengah dan atas, adapun pertanyaanya, “Apakah Bapak/Ibu pernah ditawari pinjaman ? dan hasilnya semua pedagang yang menjadi responden penelitian ini, mulai dari pedagang kelas atas hingga kelas bawah, semuanya menjawab “ pernah “.
7. Peneliti melakukan wawancara kepada pedagang kelas bawah, menengah dan atas. Adapun pertanyaanya, “Apakah Bapak/Ibu mengerti tentang hukum *riba* (bunga) ? “, Bapak Joko sebagai penjual akik menjawab “ *ngerti mas, yo iku seng marakno aku gak pengen utang-utang* “ (ngerti mas, ya itu salah satu yang membuat saya tidak berani hutang), tidak berbeda kemudian Bapak Sujono juga menjawab “ *ngerti mas, seng jenenge wong ngutangi ki yo ora gelem rugi mas, mangkane ora seneng aku utang2* “. (ngerti mas, yang namanya orang ngasih hutang ya tidak mau rugi mas, mangkanya saya tidak suka hutang-hutang). Kemudian Ibu Munti’ah juga menuturkan hal yang sama “*eruh mas, ya iku seng garai beban batin* “. (tau mas, y itu yang bikin beban batin). Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada para pedagang kelas menengah, berikut ini penuturan mereka; Ibu Khasaini pedagang buah menuturkan “ *wediku yo iku mas ora nyeleh2 utangan, yo bener awak dewe oleh duek gae modal tapi nek wes mati terus ditekoni malaikat mosok yo jawab e ora ngerti ?* “ (takutnya saya ya itu mas tidak pinjam hutang, ya benar kita punya uang buat modal usaha tetapi kalo sudah meninggal terus di

Tanya sama malaikat masak saya jawab tidak tahu?). Berbeda dengan Ibu Khasaini, Ibu Kasni penjual sayur yang tidak mengerti *riba* tetapi dalam prinsipnya beliau tidak suka yang namanya *nganak I duet* (bunga) seperti penuturanya “*ora weruh aku koyo gunu iku le* “ (tidak tau saya nak)“ *ealaa ..ora apek mas seng jenenge nganak I duek, aku gak pernah utang2 koyo ngunu iku*” (ealaa..tidak baik mas yang namanya bunga, saya tidak pernah hutang kayak gitu-gitu). Ibu Lusi sebagai penjual sayur juga menuturkan hal tidak berbeda “*ngertos mas, yo haram kan hukum e mas*“ ( ngerti mas, haram kan hukumnya mas). Berbeda halnya dengan pedagang kelas bawah dan menengah, pedagang kelas atas cenderung tidak mengetahui hukum *Riba*, seperti penuturan Ibu Anjani penjual soto lamongan, “*mboten ngertos mas*” (tidak tau mas), tidak jauh berbeda dari Ibu Anjani, Ibu Kusmiyati menuturkan “*gak ngerti aku mas yang kayak gitu-gitu* “. Selanjutnya yang terakhir penuturan dari Bapak Kasmoyo penjual sembako, “*durung tau krungu mas, ngerti e ya bunga* “ (belum pernah dengar mas, ngertinya ya bunga).

## LAMPIRAN 2

### BIODATA PENELITI

Nama lengkap : Hilmi najib  
Tempat tanggal lahir : Kudus, 12 September 1996  
Alamat asal : Ngemplak RT 05/03, Undaan, Kab. Kudus  
Alamat tinggal : PP. Anwarul Huda, Jl. Candi 3, Karangbesuki, Sukun,  
Malang.  
Telpon/HP : -/087775355197  
E-mail : Barack.husni96@gmail.com  
Facebook : Hilmi najib

#### Pendidikan Formal

1999-2002 : RA. NU Nahdlotus shibyan Kudus  
2002-2008 : MI NU Nahdlotus shibyan Kudus  
2008-2011 : MTs Assalam Kudus  
2011-2014 : MA Assalam Kudus  
2014-2018 : Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi  
Universitas

Islam Negeri Malang

### **Pendidikan Non Formal**

2014-2015 : Program khusus perkuliahan Bahasa Arab UIN Maliki Malang

2016 : English Language Center (ELC) UIN Maliki Malang

### **Pengalaman Organisasi**

- 2014 Anggota UKM Seni Religius UIN Maliki Malang
- 2016 s/d 2018 pengurus UKM Seni Religius UIN Maliki Malang
- 2017 anggota LPKM Masjid Muhajirin Malang
- 2017 anggota HIMMAKU Malang

### **Aktivitas dan Pelatihan**

- Panitia lomba kaligrafi nasional dan workshop nasional UKM Seni Religius UIN Maliki Malang Tahun 2016
- Panitia pendidikan dan latihan UKM Seni Religius UIN Maliki Malang tahun 2016 s/d 2018

Malang, 9 April 2019

Hilmi najib

### LAMPIRAN 3

Hasil gambar proses penelitian



Gambar 1 : wawancara dengan Informan



Gambar 2 : Wawancara dengan Informan



Gambar 3 : Wawancara Informan



Gambar 4 : Wawancara dengan Informan



Gambar 5: Wawancara dengan Informan



Gambar 6 : Wawancara dengan Informan



Gambar 7 : Struktur Pengurus Pasar Mergan



KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
FAKULTAS EKONOMI  
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)  
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015  
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

### BUKTI KONSULTASI

Nama : Hilmi najib  
NIM/Jurusan : 14540070 / Perbankan Syariah (S1)  
Pembimbing : Khusnudin, S.Pi., M.Ei.  
Judul Skripsi : Akses Permodalan Pedagang Tradisional Pasar Mergan Kota Malang.

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	15 Agustus 2018	Pengajuan Outline	
2	13 September 2018	Proposal Bab I, II dan III	
3	4 Oktober 2018	Revisi dan Acc Proposal	
4	16 Oktober 2018	Seminar Proposal	
6	23 Oktober 2018	Skripsi Bab IV dan V	
7	3 November 2018	Revisi dan Acc Bab IV dan V	
8	5 November 2018	Seminar Hasil	
9	23 November 2018	Revisi dan Acc Hasil	
10	6 Desember 2018	Ujian Skripsi	
11	15 Maret 2019	Revisi dan Acc Skripsi	

Malang, 14 April 2019

Mengetahui,  
Ketua Jurusan,



Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D  
1975/09 199903 1 003



KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
FAKULTAS EKONOMI  
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)  
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015  
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

### SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan di bawah ini :  
Nama : Khusnudin, S.Pi.,M.Ei.  
NIP : 1970061720160801 1 052  
Jabatan : **Pembimbing Skripsi**

Menerangkan bahwa Mahasiswa berikut :  
Nama : Hilmi najib  
NIM : 14540070  
Handphone : 087775355197  
Konsentrasi : Enterpreneur  
Judul Skripsi : Akses Modal Pedagang Tradisional Pasar Mergan kota Malang

Menerangkan bahwa penulisan skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
<b>19 %</b>	<b>20 %</b>	<b>1 %</b>	<b>14 %</b>

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 26 April 2019  
Pembimbing,

Khusnudin  
NIP 1970061720160801 1 052

## AKSES MODAL

### ORIGINALITY REPORT

<b>19%</b>	<b>20%</b>	<b>1%</b>	<b>14%</b>
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

### PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<b>etheses.uin-malang.ac.id</b> Internet Source	<b>3%</b>
<b>2</b>	<b>www.scribd.com</b> Internet Source	<b>3%</b>
<b>3</b>	<b>docplayer.info</b> Internet Source	<b>2%</b>
<b>4</b>	<b>dokumen.tips</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>eprints.undip.ac.id</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>www.coursehero.com</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>7</b>	<b>anzdoc.com</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>8</b>	<b>sinta.unud.ac.id</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>9</b>	<b>repository.usu.ac.id</b> Internet Source	<b>1%</b>

10	<a href="http://novegyaratih.blogspot.com">novegyaratih.blogspot.com</a> Internet Source	1%
11	<a href="http://repository.ipb.ac.id">repository.ipb.ac.id</a> Internet Source	1%
12	Submitted to Universitas Muria Kudus Student Paper	1%
13	<a href="http://eprints.umm.ac.id">eprints.umm.ac.id</a> Internet Source	1%
14	<a href="http://repositori.uin-alauddin.ac.id">repositori.uin-alauddin.ac.id</a> Internet Source	1%
15	<a href="http://belitiketpesawat-murah.blogspot.com">belitiketpesawat-murah.blogspot.com</a> Internet Source	1%

Exclude quotes  Off      Exclude matches  < 1%  
 Exclude bibliography  Off