

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISI DATA

A. Gambaran Umum Pasar Bauntung

1. Latar Belakang

UPTD Pengelola Pasar adalah merupakan salah satu Perangkat Daerah Kota Banjarbaru yang baru dibentuk berdasarkan Peraturan Walikota Banjarbaru No. 22 Tahun 2008 dan diperbaharui Peraturan Walikota Banjarbaru No. 47 Tahun 2016 tentang kedudukan, Susunan Organisasi, Tugas Pokok dan Fungsi serta Tata Kerja Dinas Perdagangan Kota Banjarbaru yang merupakan unsur penunjang pembangunan daerah berada di bawah koordinasi Dinas Perdagangan dan bertanggung jawab kepada kepala daerah melalui Dinas Perdagangan Kota Banjarbaru.

Pasar Bauntung Kota Banjarbaru keberadaannya sekitar tahun 1965 yang merupakan pasar tradisional atau pasar sejumpat, pasar kaget yang di mana pedagangnya sekitar 20 orang. Pada tahun 1970 dan beriringan dengan dibentuknya Pemerintah Kota Banjarbaru di bawah Pemerintah Kabupaten Banjar Pasar Banjarbaru berkembang menjadi Pasar Kecamatan Banjarbaru yang dikelola dan dipimpin seorang Kepala Pasar.

Seiring dengan perkembangan jumlah penduduk yang semakin banyak, cakupan pasar menjadi lebih besar dan luas. Pada tahun 1990 Pasar Banjarbaru dilakukan lagi renovasi dan pembangunan Toko-toko dan Los.

Bulan februari 2001 Pasar Banjarbaru mengalami musibah kebakaran hebat yang menghancurkan hampir sebagian toko-toko dan los-los yang dibangun diatas tanah 1,5 HA. Lalu dibangun ulanglah Pasar Bautung dengan rincian bangunan sebagai berikut:

a. Blok A	: 22 buah
b. Blok B	: 20 buah
c. Blok L	: 30 buah
d. Blok M	: 48 buah
e. Blok H	: 14 buah
f. Blok I	: 44 buah
g. Blok TT	: 80 buah
h. Blok BT	: 76 buah
i. Blok Sayur	: 158 buah
j. Blok Ikan	: 48 buah
k. Blok Ruko	: 27 buah
l. Blok Lantai 2	: 42 buah

Jumlah ruko, toko, bak dan los yang menempati lokasi Pasar sebanyak 609 buah, adapun jumlah pedagang kaki lima yang berada di lingkungan kompleks Pasar Bauntung seperti di jalan Kemuning, jalan Jati dan sekitar Terminal Idaman berjumlah 500 Pedagang.

2. Dasar Hukum

Penyusunan rencana kerja UPTD Pasar Banjarbaru 2010-2016 dilandasi hukum dan perundang-undangan dan yang relevan dan masih berlaku diantaranya:

- a. UU No. 25 tahun 2004 tentang sistem
- b. UU No. 32 tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah
- c. UU No. 33 tahun 2004 tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dengan Pemerintah Daerah
- d. Keputusan Presiden No. 7 tahun 2005 tentang Perencanaan, Pembangunan jangka Menengah Nasional tahun 2004-2009
- e. S.E Mendagri No. 050/2005/SJ tentang Petunjuk Penyusunan RPJP Daerah & RPJM daerah
- f. Surat Walikota Banjarbaru Np. 050/0865-TU/BAPP/2005 tanggal 27 september 2005 perihal Pembuatan Rencana Kerja SKPD
- g. Peraturan Walikota Banjarbaru, No. 22 tahun 2008 tanggal 28 nopember 2008 tentang Pembentukan Organisasi dan Tata Kerja Pengelola Pasar pada Dinas Perindustrian, Perdagangan, Pertambangan dan Energi Kota Banjarbaru
- h. Peraturan Walikota No. 5 tahun 2013 tentang Pembentukan Organisasi dan Tata Kerja Pengelola Pasar pada Dinas Perindustrian, Perdagangan, Pertambangan dan Energi Kota Banjarbaru
- i. Peraturan Walikota No. 56 tahun 2009 tentang tugas pokok, fungsi dan tata kerja Pengelola Pasar pada Dinas Perindagtambem Kota Banjarbaru.

3. Visi dan Misi

a. Visi

Visi merupakan kondisi-kondisi gambaran masa depan yang menantang tentang keadaan yang diinginkan oleh sebuah organisasi. Visi dirumuskan atas dasar pemahaman yang akurat sesuai dinamika kehidupan, citra dan peran yang organisasi serta kepekaannya pada situasi yang ada, selain itu visi harus inspiratif dan dapat memberikan motivasi kepada suatu anggota organisasi. “Terwujudnya Pasar yang Bersih, Aman dan Nyaman”

b. Misi

Misi merupakan peraturan yang menetapkan tujuan pokok dari fungsi suatu organisasi tentang sasaran yang hendak dicapai dalam kurun waktu tertentu melalui penerapan strategi yang dipilih. Misi sangat diperlukan dalam upaya untuk mengarahkan program perencanaan dan pelaksanaan kegiatan.

Untuk itu sebuah misi harus jelas dan logis untuk dicapai dan dalam penyusunannya harus mampu untuk dilaksanakan. Misi yang akan dicanangkan UPTD Pasar Banjarbaru adalah:

- 1) Peningkatan kebersihan pasar secara menyeluruh
- 2) Peningkatan keamanan bagi pedagang dan pembeli
- 3) Peningkatan kenyamanan dan keindahan di lingkungan pasar
- 4) Peningkatan pelayanan umum di bidang peengelola pasar
- 5) Peningkatan PAD

6) Peningkatan kapasitas kelembagaan¹

B. Penyajian Data

Selama di lapangan peneliti memperoleh 5 kasus pedagang yang menjadi nasabah pembiayaan BRI Syariah KCP Banjarbaru untuk meningkatkan usaha para pedagang tersebut. Penelitian ini akan dipaparkan dalam deskripsi kasus di bawah ini, yaitu:

1. Informan I

a. Identitas Informan

Nama	: Susilawati
Usia	: 54 tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pendidikan	: SMA
Alamat	: Jalan Bina Karya Gg Patonah No. 63 Guntung Lua RT. 017/004 Kemuning Banjarbaru Selatan

b. Tingkat Kemajuan Usaha Sebelum Menjadi Nasabah BRI Syariah KCP Banjarbaru

Usaha yang dijalankan ibu Susilawati adalah usaha penjual kue khususnya kue basah. Ibu Susilawati mulai menjalankan usahanya sejak tahun 2000 sampai

¹ Dokumen UPTD Pengelola Pasar Bauntung Banjarbaru, pada tanggal 9 mei 2018, jam 09. 30 WITA.

sekarang. Awal memulai usaha beliau dengan menggunakan uang pribadi sendiri yaitu senilai Rp 1.000.000,00. Sebelum melakukan pembiayaan di BRI Syariah KCP Banjarbaru beliau sempat berjualan pedagang kaki lima di sekitar pasar Bauntung. Awalnya jenis kue yang dijual beliau sekitar 10 macam saja. Dalam sehari beliau mendapatkan keuntungan sebesar Rp 100.000,00 per hari.

Ibu Susilawati tidak mengolah kuenya sendiri, melainkan orang lain yang menitipkan kuenya kepada Ibu Susilawati. Beliau hanya menjualkannya saja, sehingga dalam menjalankan usahanya beliau tidak mendapatkan kendala, hanya saja terkadang ada kue yang tersisa.

c. Tingkat Kemajuan Usaha Pasca Menjadi Nasabah BRI Syariah KCP Banjarbaru

Setelah melakukan pembiayaan di BRI Syariaiah KCP Banjarbaru beliau sudah menempati toko yang di pasar Bauntung untuk berjualan. Awalnya jenis kue yang dijual beliau sekitar 10 macam saja, tapi setelah mengambil pembiayaan sampai sekarang jenis kue yang dijual beliau semakin bertambah menjadi 134 macam. Setelah mengambil pembiayaan jumlah macam kue yang dijual beliau semakin bertambah. Setelah melakukan pembiayaan beliau mendapatkan keuntungan sebesar Rp 350.000,00 per hari.

Awal mulai ibu Susilawati meminjam pembiayaan di BRI Syariah KCP Banjarbaru sejak tahun 2014 sampai sekarang. Beliau sudah 3 tahun menjadi mitra BRI Syariah KCP Banjarbaru, dan juga sudah 3 kali mengambil pembiayaan tersebut. Yaitu sebesar Rp 35.000.000,00, Rp 50.000.000,00, dan Rp

100.000.000,00. Sampai saat ini beliau tidak ada memperluas tempat usaha. Beliau hanya berjualan di toko tersebut.²

Jadi tingkat persentase modal ibu Susilawati adalah 99,4%, 71,4%, dan volume penjualan 97,14%.

2. Informan II

a. Identitas Informan

Nama : Nasiri
Usia : 52 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pendidikan : S1
Alamat : Loktabat Banjarbaru

b. Tingkat Kemajuan Usaha Sebelum Menjadi Nasabah BRI Syariah KCP Banjarbaru

Usaha yang dijalankan bapak Nasiri adalah usaha jualan pakaian baju-baju dan celana (laki-laki). Bapak Nasiri mulai menjalankan usaha sejak 2002 tahun sampai sekarang. Awal memulai usaha beliau dengan menggunakan uang pribadi yaitu sebesar Rp 60.000.000,00. Awalnya jenis pakaian yang dijual beliau sekitar 6 macam. Dalam sehari beliau mendapatkan keuntungan sebesar Rp 700.000,00 per hari.

Bapak Nasiri juga tidak memproduksi barangnya sendiri, melainkan membeli barangnya dengan agen pakaian. Biasanya agennya langsung mengantarkan ke toko beliau sehingga beliau tidak repot-repot lagi dalam mencari

²Susilawati, Pedagang Kue, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, Rabu 6 Desember 2017, pukul 09.00 WITA.

atau membeli pakaian tersebut. Namun dalam menjalankan usahanya beliau mendapatkan kendala yaitu terlambatnya pengantaran barang ke tempat beliau.

c. Tingkat Kemajuan Usaha Pasca Menjadi Nasabah BRI Syariah KCP Banjarbaru

Setelah mengambil pembiayaan di BRI Syariah KCP Banjarbaru jenis pakaian yang beliau jual bertambah sekitar 10 macam. Dan pendapatan beliau meningkat menjadi Rp 1.200.000,00 per hari.

Awal mulai beliau meminjam pembiayaan di BRI Syariah KCP Banjarbaru sejak tahun 2012 sampai sekarang. Beliau sudah 5 tahun menjadi mitra di BRI Syariah KCP Banjarbaru. Dan sudah 3 kali meminjam pembiayaan tersebut. Yaitu sebesar Rp 40.000.000,00, Rp 15.000.000,00 dan Rp 10.000.000,00. Sama halnya dengan ibu Susilawati, bapak Nasiri juga tidak memperluas tempat usaha beliau.³

Jadi tingkat persentase modal bapak Nasiri adalah 7,69%, pendapatan 41,6%, dan volume penjualan 40%.

3. Informan III

a. Identitas Informan

Nama	: Ahmad Riduan
Usia	: 37 tahun
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Pendidikan	: SMA
Alamat	: Komplek CBP Blok C No. 42

³Nasiri, Pedagang Pakaian, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, Rabu 6 Desember 2017, pukul 09.00 WITA.

b. Tingkat Kemajuan Usaha Sebelum Menjadi Nasabah BRI Syariah KCP Banjarbaru

Usaha yang dijalankan oleh bapak Ahmad Riduan adalah usaha sembako (beras dan telur). Bapak Ahmad Riduan mulai menjalankan usaha sejak 15 tahun yang lalu. Awal mulai usaha beliau dengan menggunakan uang pribadi yaitu sebesar Rp 50.000.000,00. Dalam sehari beliau bisa mendapatkan keuntungan sebesar Rp 500.000,00 per hari.

Sama halnya dengan Bapak Nasiri dan Ibu Susilawati, Bapak Ahmad Riduan juga tidak memproduksi barangnya sendiri, melainkan membeli barangnya dengan agen beras dan telur. Biasanya agennya juga langsung mengantarkan ke toko beliau sehingga beliau tidak repot-repot lagi dalam mencari atau membeli beras dan telur tersebut. Namun dalam menjalankan usahanya beliau juga mendapatkan kendala yaitu terlambatnya pengantaran barang ke tempat beliau, sama halnya dengan Bapak Nasiri.

c. Tingkat Kemajuan Usaha Pasca Menjadi Nasabah BRI Syariah KCP Banjarbaru

Setelah melakukan pembiayaan di BRI Syariah KCP Banjarbaru sembako yang dijual beliau bertambah sampai 2 kali lipat, sembako yang beliau jual tetap hanya beras dan telur saja, tetapi jumlahnya bertambah banyak. Dan pendapatan beliau meningkat menjadi Rp 1.000.000,00 per hari.

Awal mulai beliau meminjam pembiayaan di BRI Syariah KCP Banjarbaru sejak pertengahan tahun 2016 sampai sekarang. Beliau sudah satu

setengah tahun menjadi mitra di BRI Syariah KCP Banjarbaru. Dan baru 1 kali meminjam pembiayaan tersebut. Yaitu sebesar Rp 100.000.000,00.⁴

Jadi tingkat persentase modal bapak Ahmad Riduan adalah 50%, pendapatan 50%, dan volume penjualan 50%.

4. Informan IV

a. Identitas Informan

Nama : Musfidah
Usia : 46 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan : S1
Alamat : Jl. A. Yani Km 23,500 Gg Al-Fajr No. 4 RT 1 RW

3

b. Tingkat Kemajuan Usaha Sebelum Menjadi Nasabah BRI Syariah KCP Banjarbaru

Usaha yang dijalankan ibu Musfidah adalah usaha jualan makanan ringan. Ibu Musfidah mulai menjalankan usaha sejak tahun 2000 sampai sekarang. Awal memulai usaha beliau dengan menggunakan uang pribadi yaitu sebesar Rp 7.000.000,00. Dalam sehari beliau mendapatkan keuntungan sebesar Rp 400.000,00

Sama halnya dengan 3 orang di atas, Ibu Musfidah juga tidak memproduksi barangnya sendiri, melainkan membeli barangnya dengan agen makanan ringan. Biasanya agennya juga langsung mengantarkan ke toko beliau

⁴Ahmad Riduan, Pedagang Telur dan Beras, *Wawancara Pribadi*, Selasa 26 Desember 2017, pukul 10.00 WITA.

sehingga beliau tidak repot-repot lagi dalam mencari atau membeli beras dan telur tersebut. Namun dalam menjalankan usahanya beliau juga mendapatkan kendala yaitu terlambatnya pengantaran barang ke tempat beliau, sama halnya dengan Bapak Nasiri dan Bapak Ahmad Riduan.

c. Tingkat Kemajuan Usaha Pasca Menjadi Nasabah BRI Syariah KCP Banjarbaru

Setelah melakukan pembiayaan di BRI Syariah KCP Banjarbaru makanan ringan yang dijual beliau bertambah sampai 2 kali lipat, makanan ringan yang beliau jual beratambah macam dan jumlahnya. Dan pendapatan beliau meningkat menjadi Rp 700.000,00 per hari.

Awal mulai beliau meminjam pembiayaan di BRI Syariah KCP Banjarbaru sejak tahun 2017 sampai sekarang. Beliau baru saja menjadi mitra di BRI Syariah KCP Banjarbaru kurang lebih 1 tahun. Dan baru 1 kali meminjam pembiayaan tersebut. Yaitu sebesar Rp 100.000.000,00. Sama halnya dengan nasabah yang lain juga beliau tidak memperluas tempat usaha beliau.⁵

Jadi tingkat persentase modal ibu Musfidah adalah 93%, pendapatan 42,8%, dan volume penjualan 44,4%.

5. Informan V

a. Identitas Informan

Nama : Mariani
 Usia : 47 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan

⁵Musfidah, Pedagang Makanan Ringan, *Wawancara Pribadi*, Selasa 26 Desember 2017, pukul 10.00 WITA.

Pendidikan : SMA

Alamat : Jl. Taruna Praja Komplek Balitan 13 lok H No. 77

b. Tingkat Kemajuan Usaha Sebelum Menjadi Nasabah BRI Syariah KCP
Banjarbaru

Usaha yang dijalankan ibu Mariani adalah usaha jualan perlengkapan bayi. Ibu Mariani mulai menjalankan usaha sejak tahun 2006 sampai sekarang. Awal memulai usaha beliau dengan menggunakan uang pribadi yaitu sebesar Rp 8.500.000,00. Dalam sehari beliau mendapatkan keuntungan sebesar Rp 450.000,00 per hari.

Sama halnya dengan 4 orang di atas, Ibu Mariani juga tidak memproduksi barangnya sendiri, melainkan membeli barangnya dengan agen perlengkapan bayi. Tidak seperti yang lain, Ibu Mariani biasanya membeli barangnya sendiri tidak diantarkan oleh agennya tersebut. Namun dalam menjalankan usahanya beliau juga mendapatkan kendala yaitu apabila stok barang habis, beliau tidak memiliki cadangan barang.

c. Tingkat Kemajuan Usaha Pasca Menjadi Nasabah BRI Syariah KCP
Banjarbaru

Setelah melakukan pembiayaan di BRI Syariah KCP Banjarbaru perlengkapan bayi yang dijual beliau bertambah, perlengkapan bayi yang beliau jual bertambah macam dan jumlahnya. Dan pendapatan beliau meningkat menjadi Rp 1.100.000,00 per hari.

Awal mulai beliau meminjam pembiayaan di BRI Syariah KCP Banjarbaru sejak tahun 2014 sampai sekarang. Beliau sudah 3 tahun menjadi

mitra di BRI Syariah KCP Banjarbaru. Dan sudah 2 kali meminjam pembiayaan tersebut. Yaitu sebesar Rp 80.000.000,00, dan Rp 85.000.000,00. Sama halnya dengan nasabah yang lain ibu Mariani juga tidak memperluas tempat usaha beliau.⁶

Jadi tingkat persentase modal ibu Mariani adalah 99,8%, pendapatan 59,09%, dan volume penjualan 51,8%.

C. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti pada pedagang pasar Bauntung yang telah menjadi nasabah pembiayaan di BRI Syariah KCP Banjarbaru dikemukakan oleh peneliti pada penyajian data di atas, maka langkah selanjutnya yaitu analisis data. Untuk lebih tersusunnya proses analisis data ini maka peneliti memaparkan sesuai dengan rumusan masalah yang ada, yaitu:

1. Tingkat kemajuan usaha pedagang pasar Bauntung sebelum menjadi nasabah pembiayaan pada PT. BRI Syariah KCP Banjarbaru
 - a. Modal Sebelum Menjadi Nasabah Pembiayaan

Pembiayaan adalah salah satunya bertujuan untuk mengembangkan usaha. Untuk melihat apakah pedagang mengalami perkembangan perlu diketahui modal sebelum menerima pembiayaan. Modal adalah modal yang harus kita keluarkan

⁶Mariani, Pedagang Perlengkapan Bayi, *Wawancara Pribadi*, Selasa 26 Desember 2017, pukul 10.00 WITA.

untuk membeli atau membuat barang atau jasa yang kita hasilkan. Modal bisa dikeluarkan setiap bulan atau setiap datang permintaan.⁷

Dari hasil wawancara penulis dengan kelima informan menyatakan bahwa awal mulai modal usaha kelima informan tersebut dengan uang pribadi yang masing-masing berbeda-beda modal awalnya. Adapun besarnya modal informan sebelum menerima pembiayaan yaitu Ibu Susilawati Rp 1.000.000,00., Bapak Nasiri Rp 60.000.000,00., Bapak Ahamad Riduan Rp 50.000.000,00., Ibu Musfidah Rp 7.000.000,00., dan Ibu Mariani Rp 8.500.000,00.

b. Pendapatan Sebelum Menjadi Nasabah Pembiayaan

Pendapatan dalam kegiatan perusahaan, keuntungan ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Biaya dikeluarkan meliputi pengeluaran untuk bahan mentah, pembayaran upah, pembayaran bunga, dan sewa tanah. Apabila hasil penjualan diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut nilainya adalah positif maka diperoleh keuntungan.⁸

Pendapatan yang dihasilkan informan disini dalam sehari yaitu Ibu Susilawati Rp 100.000,00., Bapak Nasiri Rp 700.000,00., Bapak Ahamad Riduan Rp 500.000,00., Ibu Musfidah Rp 400.000,00., dan Ibu Mariani Rp 450.000,00.

c. Volume Penjualan Sebelum Menjadi Nasabah Pembiayaan

Penjualan barang dagang oleh sebuah perusahaan dagang biasa hanya dicatat dengan “Penjualan” saja. Jumlah transaksi penjualan terjadi biasanya

⁷ Suharyadi, dkk, *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda* (Jakarta: Salemba Empat, 2007), hlm. 168.

⁸Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013), hlm. 383-384.

cukup besar dibandingkan dengan jenis transaksi lain. Beberapa perusahaan hanya menjual barangnya secara tunai, perusahaan yang lain hanya menjualnya secara kredit, dan yang lain lagi menjual barang dengan kedua syarat jual beli tersebut.⁹

Dalam sehari Ibu Susilawati bisa menghabiskan 100 kue, Bapak Nasiri dalam sehari bisa menjual kurang lebih 15 lembar baju dan celana, Bapak Ahamad Riduan dalam sehari bisa menjual kurang lebih 10 liter beras dan 5 rak telur, Ibu Musfidah dalam sehari bisa menjual kurang lebih 100 macam makana ringan, dan Ibu Mariani dalam sehari bisa menjual perlengkapan bayi kurang lebih 13 macam perlengkapan bayi.

d. Output Produksi Sebelum Menjadi Nasabah Pembiayaan

Peningkatan penjualan perusahaan harus didukung oleh peningkatan produksi sehingga kelangsungan penjualan dapat terjamin. Peningkatan produksi sampai dengan batas maksimum kapasitas yang ada membutuhkan tambahan modal kerja. Tambahan modal kerja dapat dipenuhi dari sejumlah kas yang tersedia dari hasil penjualan. Selanjutnya kas dimaksud digunakan untuk membeli bahan baku sehingga proses produksi dapat berkesinambungan.

Dari semua informan di atas mereka semua tidak memproduksi barang jualan mereka sendiri melainkan mereka membeli dari agen. Biasanya barang mereka diantarkan setiap 1 minggu sekali ke toko mereka masing-masing. Kecuali, Ibu Susilawati beliau membeli kuenya setiap hari dan Ibu Mariani beliau juga membeli sendiri barang jualanannya setiap minggu.

⁹C. Rollin Niswonger dan Philip E. Fress, *Dasar-Dasar Akuntansi*, terj. Soemarso (Jakarta: PT RINEKA CIPTA, 1992), hlm. 90.

e. Tenaga Kerja Sebelum Menjadi Nasabah Pembiayaan

Tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja usia 15 – 64 tahun yang siap melakukan pekerjaan, antara lain mereka yang sudah bekerja, mereka yang sedang mencari pekerjaan, yang diukur dalam satuan orang. Jumlah tenaga kerja disini adalah jumlah orang atau pekerja yang bekerja pada suatu perusahaan tertentu.

Dari keenam informan mereka tidak menggunakan tenaga kerja untuk membantu mereka dalam berdagang melainkan hanya mereka sendiri yang berjualan. Dalam membantu berjualan biasanya mereka dibantu oleh suami, istri atau anak mereka sendiri.

2. Tingkat Kemajuan Usaha Pedagang Pasar Bauntung Pasca Menjadi Nasabah Pembiayaan Pada PT. BRI Syariah KCP Banjarbaru

Kemajuan berasal dari kata dasar maju yaitu bergerak ke depan, berjalan ke depan, tampil ke muka. Menjadi lebih baik dari sebelumnya, lebih maju dibandingkan dengan tahun lalu.¹⁰

Kemajuan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah terpenuhinya indikator keberhasilan usaha, yaitu modal, pendapatan, volume penjualan, output produksi dan tenaga kerja.

a. Modal Pasca Menjadi Nasabah Pembiayaan

Pasca menjadi nasabah pembiayaan mereka semua mengalami peningkatan modal. Adapun besarnya modal informan pasca menerima pembiayaan Ibu Susilawati Rp 180.000.000,00. dalam 3 kali pinjaman yaitu

¹⁰Tim Reality, *Kamus Terbaru Bahasa Indonesia* (Surabaya: Reality Publisher, 2008), hlm. 429.

sebesar Rp 35.000.000,00., Rp 50.000.000,00., dan Rp 100.000.000,00., Bapak Nasiri Rp 65.000.000,00. dalam 3 kali pinjaman yaitu sebesar Rp 40.000.000,00., Rp 15.000.000,00., dan Rp 10.000.000,00., Bapak Ahamad Riduan Rp 100.000.000,00., Ibu Musfidah Rp 100.000.000,00., dan Ibu Mariani Rp 165.000.000,00. dalam 2 kali pinjaman Rp 80.000.000,00 dan Rp 85.000.000,00.

Jadi tingkat persentase modal ibu Susilawati adalah 99,4%, bapak Nasiri 7,69%, bapak Ahmad Riduan 50%, ibu Musfidah 93%, dan ibu Mariani 94%.

b. Pendapatan Pasca Menjadi Nasabah Pembiayaan

Pendapatan yang dihasilkan informan disini yaitu dalam sehari Ibu Susilawati Rp 300.000,00., Bapak Nasiri Rp 1.200.000,00., Bapak Ahamad Riduan Rp 1.000.000,00., Ibu Musfidah Rp 700.000,00., dan Ibu Mariani Rp 1.100.000,00.

Jadi tingkat persentase pendapatan ibu Susilawati adalah 71,4%, bapak Nasiri 41,6%, bapak Ahmad Riduan 50%, ibu Musfidah 42,8%, dan ibu Mariani 59,09%.

c. Volume Penjualan Pasca Menjadi Nasabah Pembiayaan

Dalam sehari Ibu Susilawati bisa menghabiskan 350 kue, Bapak Nasiri dalam sehari bisa menjual kurang lebih 25 lembar baju dan celana, Bapak Ahamad Riduan dalam sehari bisa menjual kurang lebih 20 liter beras dan 10 rak telur, Ibu Musfidah dalam sehari bisa menjual kurang lebih 180 macam makanan ringan, dan Ibu Mariani dalam sehari bisa menjual perlengkapan bayi kurang lebih 27 macam perlengkapan bayi.

Jadi tingkat persentase modal ibu Susilawati adalah 97%, bapak Nasiri 40%, bapak Ahmad Riduan 50%, ibu Musfidah 44,4%, dan ibu Mariani 51,8%.

d. Output Produksi Pasca Menjadi Nasabah Pembiayaan

Sama halnya dengan sebelum menjadi nasabah pembiayaan, dari semua informan di atas mereka semua tidak memproduksi barang jualan mereka sendiri melainkan mereka membeli dari agen. Biasanya barang mereka diantarkan setiap 1 minggu sekali ke toko mereka masing-masing. Kecuali, Ibu Susilawati beliau membeli kuenya setiap hari dan Ibu Mariani beliau juga membeli sendiri barang jualanannya setiap minggu.

e. Tenaga Kerja Pasca Menjadi Nasabah Pembiayaan

Sama halnya dengan sebelum menjadi nasabah pembiayaan, dari kelima informan mereka tidak menggunakan tenaga kerja untuk membantu mereka dalam berdagang melainkan hanya mereka sendiri yang berjualan. Dalam membantu berjualan biasanya mereka dibantu oleh suami, istri atau anak mereka sendiri.