

**Kajian Program Misykat (*Microfinance* Syariah Berbasis Masyarakat)  
Sebagai Alternatif Pilihan Program Pemberdayaan Usaha Mikro  
(Studi Kasus pada Dompot Peduli Umat Daarut Tauhid Bogor)**

**Aulie Tsalistia <sup>\*1</sup>, Rizal Syarif <sup>2</sup> dan Suryahadi <sup>3</sup>**

<sup>1</sup> PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.

<sup>2</sup> Departemen Ilmu dan Teknologi Pangan, Fakultas Teknologi Pertanian, Institut Pertanian Bogor

<sup>3</sup> Departemen Ilmu Nutrisi dan Makanan Ternak, Fakultas Peternakan, Institut Pertanian Bogor

---

**ABSTRACT**

One of the alternative institution that distributes productive fund to the community in need is the "Amil Zakat" Institution. The community-based Misykat, which belongs to the institution, is Dompot Peduli Umat Daarut Tauhid (DPUUDT), which not only contributes the rolling fund but also establishes mental and character building as its main product. It also delivers business management to a self-supporting community, and create a new working environment for the local community. The objectives of this study are, firstly, to analyze the implementation of the Misykat Program for the empowerment of micro-businesses in Bogor, based on the achievement of the program, and secondly, to analyze the most influencing strategy of the Misykat Program in Bogor, based on the priority scale. The data collecting was conducted through literature study, standard operation of the Misykat Program, and data implementation of the program in Bogor as the secondary data collecting. The primary data collecting was obtained through interview with the management, and through questionnaire input from members. The data analysis was executed through the descriptive and Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (SWOT) analysis using Internal Factor Evaluation (IFE), External Factor Evaluation (EFE), Internal-External (IE) and SWOT matrix. The last stage of the strategy formulation was the decision in using the Quantitative Strategic Planning (QSP) matrix. The study showed that 30 people joined the Misykat Program, and that there were still no significant changes in the economic welfare of its members. However, there was an increase in the accumulation of members' saving and reserved fund, and their economic productivity, caused by a creativity enhancement in developing business. In the Nurul Qomar Council, the distributed fund was more effective compared to that in the Al-Ikhlas Council. There was a paradigm shift in the members' way of thinking as a result of an intensive community establishment. Unfortunately, no member has become "Muzakki" yet because their earnings have not reached "nishab". Meanwhile, the most applicable strategies are enhancing the quality of service, education and supervision to the members.

Keywords: business, empowerment, misykat program community

**PENDAHULUAN**

Paket kebijakan tentang percepatan pengembangan sektor riil dan pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pada 8 Juni 2007 telah diterbitkan oleh pemerintah. Kebijakan yang tertuang melalui Instruksi Presiden (Inpres) No.6/2007 tersebut diharapkan dapat mempercepat laju pertumbuhan ekonomi, menggerakkan sektor riil, lebih memberdayakan UMKM dan menekan angka pengangguran dan kemiskinan (Anonim, 2007).

Dari data Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2002, usaha mikro dan kecil berjumlah 39.869.505 (99,85%) yang tersebar di berbagai sektor, usaha menengah 57,861 (0,14%) dan korporasi 2.084 (0,01%) (Hadinoto, 2007). Apabila dilihat dari batasan omzet sejumlah 37,6 juta pengusaha kecil (96,81%) mempunyai omzet

di bawah Rp. 50 juta sedangkan yang mempunyai omzet di atas Rp. 50 juta ada sejumlah 1,3 juta pengusaha kecil (3,19%). Kemudian dikaitkan dengan tingkat pendidikan, pengusaha kecil pada umumnya memiliki tingkat pendidikan masih rendah, dimana 94,2% berpendidikan paling tinggi Sekolah Menengah Tingkat Pertama (SMTP) dan hanya 5,8% berpendidikan Sekolah Menengah Tingkat Atas (SMTA) ke atas (Kadarisman, 2007).

Data BPS pada tahun 2002 dalam Hadinoto (2007) menunjukkan bahwa usaha kecil (UK) mendominasi jumlah usaha nasional, usaha kecil menengah (UKM) mempunyai kontribusi yang cukup besar dalam penyerapan tenaga kerja maupun dalam produk domestik Bruto (PDB). Peranan UKM dalam PDB mencapai 56,7%, terdiri dari 41,1% usaha mikro dan kecil (UMK), serta 15,6% usaha menengah (UM) dari total PDB nasional. Pada tahun 2003, jumlah UKM mencapai 42,2 juta unit dan mampu menyerap lebih dari 79 juta tenaga kerja. Angka ini setara dengan 99,5% dari total jumlah tenaga kerja. Dari

---

\* Korespondensi :

Komplek Duta Kencana II Jl. Duta Pelangi No. 5  
Kedung Badak, Bogor. Email : aulie.ch@gmail.com

jumlah total 79 juta tenaga kerja tersebut, 70,3 juta orang bekerja di UMK, sementara 8,7 juta lainnya di UM. Di sisi lain, dengan semakin ketatnya persaingan usaha sebagai dampak globalisasi pasar, maka pembinaan dan pengembangan terhadap UK sangat diperlukan, agar usaha ini tidak terdesak dengan usaha besar (UB) dan investor mancanegara.

Masalah pembiayaan selama ini menjadi masalah besar bagi UMKM. Pemerintah telah menyiapkan penjaminan kredit dengan anggaran Rp 1 triliun - Rp 1,5 triliun, sehingga diharapkan perbankan tidak keberatan lagi untuk mengucurkan dananya ke sektor UMKM (Anonim, 2007). Namun demikian, program pemerintah terkadang tidak tersosialisasi dengan baik ke seluruh daerah, sehingga tidak sedikit UMKM yang merasakan kesulitan untuk memperoleh informasi tentang perolehan kredit mudah dan murah. Selain UMKM, pihak bank ataupun lembaga keuangan non bank juga merasakan kesulitan memperoleh informasi tentang UMKM yang potensial untuk didanai.

Usaha-usaha mikro yang banyak digeluti oleh sebagian besar lapisan masyarakat kelas bawah, seperti pedagang di pasar-pasar tradisional, pengrajin kecil, pedagang keliling dan lain-lain, seringkali tidak tersentuh oleh berbagai kebijakan dan program pemerintah. Hal itu selain disebabkan oleh jumlahnya yang sangat banyak, sehingga tidak terjangkau oleh pemerintah, serta dari segi bisnis usaha tersebut kurang menarik sektor perbankan dan lembaga keuangan lainnya (Thoha, 2000). Alternatif yang berkembang selama ini untuk membiayai UMKM adalah melalui lembaga keuangan mikro (LKM) dengan persyaratan yang tidak seketat perbankan.

Bangsa Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam sebenarnya mempunyai potensi pendanaan yang belum dioptimalkan. Hal ini berkaitan dengan kewajiban seorang muslim untuk berzakat. Berdasarkan perkiraan Said Agil Munawar, bahwa potensi zakat di Indonesia per tahunnya mencapai Rp.7,5 triliun. Perkiraan ini berdasarkan asumsi BPS 2006 yang menyatakan Indonesia ada 40 juta KK, dengan 32 juta KK diantaranya penduduk "sejahtera" dan dengan asumsi 90% penduduk Indonesia beragama Islam, dengan penghasilan Rp.10 juta-1 milyar/KK/Tahun dan tarif zakat 2,5%. Pada tahun 2004, PIRAC (*Public Interest Research and Advocacy Center*) melakukan penelitian mengenai potensi zakat dana zakat di 10 kota di Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata potensi zakat Rp. 416.000/muzzaki/tahun.

Potensi zakat yang cukup besar dapat dimanfaatkan sebagai salah satu sumber dana untuk menanggulangi masalah kemiskinan, karena salah satu dampak yang diharapkan dari kewajiban berzakat ialah terwujudnya kesejahteraan dan keadilan sosial dalam suatu masyarakat. Untuk mewujudkan harapan di atas

dibutuhkan sebuah pengelolaan dana zakat profesional dan bertanggungjawab. Keberhasilan pengelolaan zakat secara profesional dan bertanggungjawab selain tergantung pada banyaknya jumlah zakat yang terkumpul, juga tergantung pada dampak dari pendayagunaan zakat di Masyarakat. Dalam rangka mencapai dampak yang diharapkan, yaitu terwujudnya kesejahteraan dan keadilan sosial, beberapa lembaga Amil Zakat (LAZ) menerapkan strategi pendayagunaan zakat berbentuk zakat produktif, yaitu pemberian zakat kepada para *Mustahiq* (penerima zakat) dalam bentuk modal usaha.

Pendayagunaan dana zakat berbentuk zakat produktif didukung oleh visi Al-Quran, yaitu untuk menciptakan sebuah sistem ekonomi yang sehat, sehingga kekayaan tidak menumpuk pada sekelompok orang, tetapi terdistribusi secara adil di semua lapisan masyarakat (QS.Al-Hasyr : 59 ayat 7). Visi ini diperkuat dalam hadist Rasulullah SAW, riwayat Imam Muslim dari Salim bin Umar dari Ayahnya, "Bahwa Rasulullah telah memberikan zakat kepadanya, lalu menyuruhnya untuk dikembangkan atau untuk disedekahkan lagi" (Hafidhuddin, 2002). Dalam rangka menjawab tuntutan zaman, kedua dasar hukum di atas diperkuat oleh Yusuf Qardhawi dalam Fiqh Zakat. Qardhawi mengemukakan bahwa pemerintah Islam diperbolehkan membangun pabrik-pabrik atau perusahaan dari uang zakat, kemudian kepemilikan dan keuntungan ditujukan bagi kepentingan kaum miskin.

Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhid (DPU DT) adalah salah satu lembaga pengelola ZISWAF yang berorientasi pada pengelolaan dana zakat (amil). Zakat diyakini sebagai suatu sunatullah untuk mengentaskan kemiskinan dan kefakiran, maka diperlukan pengelolaan profesional, baik dari sisi penghimpunan, pengadministrasian maupun pendayagunaannya. Menyalurkan atau mendayagunakan zakat ternyata bukan perkara mudah, bahkan merupakan perkara yang sulit. Bukan sekedar bagi-bagi saja, namun bagaimana dana zakat dapat memberdayakan dan berkelanjutan (Anonim, 2006).

Menjawab tantangan tersebut, DPU DT telah melaksanakan suatu program pendayagunaan zakat untuk penanggulangan kemiskinan yang bernama *Microfinance* Syariah Berbasis Masyarakat yang selanjutnya dikenal dengan Misykat. Program Misykat merupakan sebuah bentuk pemberdayaan ekonomi produktif yang dikelola secara sistematis, intensif dan berkesinambungan berlandaskan syariah Islam. Misykat diresmikan oleh DPU DT tanggal 22 April 2002 di Daarul Ilmi Bandung. Namun secara mekanisme kerja, program ini mulai efektif dilaksanakan pada awal tahun 2003.

Dalam program Misykat, peserta akan diberi modal bergulir, keterampilan berusaha, serta mendapatkan pembinaan mental dan karakter, sehingga menjadi mandiri dan dapat menciptakan

lapangan kerja baru untuk lingkungannya. Misykat memiliki mekanisme inheren yang secara otomatis merupakan upaya pencegahan (preventif) terjadinya kredit macet yang sekaligus juga sebagai upaya penanggulangan (kuratif) manakala terjadi kemacetan. Kompetensi yang harus dimiliki oleh para pengelola program Misykat adalah memiliki kemampuan untuk menyalurkan bantuan modal produktif kepada usahawan mikro. Dalam hal ini, dibutuhkan investigasi cermat dalam penyaluran bantuan, agar tidak salah pilih orang/usaha mikro, sehingga dana tersebut tidak digunakan sebagai dana konsumtif.

Pelaksanaan Misykat di Bandung sebagai pelopor mendapat sambutan dan berkembang dengan baik. Antusiasme masyarakat tersebut membuat DPU DT juga mencoba untuk menerapkan program Misykat di luar wilayah Bandung, antara lain di Tasikmalaya, Jakarta, Garut, Yogyakarta, Aceh dan Bogor. Perbedaan karakteristik wilayah dan sumber daya manusia (SDM) akan mempengaruhi proses pelaksanaan dan keberhasilan dari program. Untuk pelaksanaan program Misykat di Bogor, dipilih wilayah Gunung Batu Ciomas sebagai sasaran implementasi programnya. Sebagai program jangka panjangnya, DPU DT Bogor ingin menjadikan kelurahan Loji Gunung Batu menjadi kampung Misykat (Anonim, 2006).

Tujuan yang diharapkan dari kajian adalah (1) Menganalisa pelaksanaan program *Microfinance* Syariah berbasis Masyarakat (Misykat) sebagai upaya pemberdayaan usaha mikro di Bogor dengan melihat dari capaian indikator keberhasilan program, (2) Menganalisis strategi yang paling berpengaruh terhadap keberhasilan program Misykat di Bogor berdasarkan skala prioritas.

## METODOLOGI

Lokasi tempat pelaksanaan Program Misykat DPU DT berada di kelurahan Loji Gunung Batu, Kecamatan Ciomas, Kotamadya Bogor, Jawa Barat. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini dikelompokkan ke dalam dua sumber data, yaitu :

1. Data sekunder, sebagai data pendukung yang diperoleh melalui studi kepustakaan dan data organisasi, antara lain Panduan Operasional (SOP) program Misykat, laporan hasil pelaksanaan program Misykat, data perguliran dan pengembalian dana Misykat.
2. Data primer sebagai data utama yang diperoleh langsung dari lapangan dari berbagai pihak yang terlibat dalam pelaksanaan program Misykat melalui wawancara langsung dan kuesioner.
  - a. Wawancara mendalam (*in depth interview*)  
Metode ini merupakan proses temu muka berulang antara peneliti dengan subyek

penelitian (Sitorus dan Agusta, 2004). Pertanyaan yang diajukan tidak terstruktur tetapi terpusat pada pokok persoalan tertentu. Wawancara dilakukan dengan pengurus DPU DT dan pendamping Misykat untuk memperoleh informasi pengelolaan Misykat, kendala-kendala di lapangan dan perkembangan Misykat.

- b. Kuesioner  
Kuesioner yang diberikan meliputi kuesioner penilaian bobot dan rating faktor strategik internal dan eksternal untuk Ketua DPU DT, Manajer Pendayagunaan DPU DT, yang membawahi program Misykat dan Ketua Program Misykat serta kuesioner untuk anggota Misykat.

Pemilihan responden anggota Misykat dilakukan secara *purposive sampling*, yaitu anggota Misykat DPU DT yang sengaja/dipilih untuk dijadikan responden dan jumlahnya ditentukan dengan rumus Slovin.

Data yang diperoleh dianalisa secara deskriptif untuk menggambarkan profil model misykat di Bandung sebagai pusat kepengurusan dan efektifitas keberhasilan program Misykat di Bogor. Data kuantitatif dianalisa dengan menggunakan matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE), *External Factor Evaluation* (EFE), *Internal-External* (IE), dan *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats* (SWOT). Selanjutnya metode *Focusing Group Discussion* (FGD) memberikan analisis rumusan strategis perbaikan program sebagai pencapaian proses kajian bersama dengan para *stakeholders* (pengurus dan anggota Misykat).

Beberapa metode analisis yang digunakan dijabarkan sebagai berikut :

1. Matriks IFE dan Matriks EFE

Penyusunan matriks IFE dan EFE dilakukan dengan jalan pembobotan dan pemberian peringkat terhadap faktor-faktor internal dan eksternal (David, 2004). Matriks IFE dan EFE yang disusun memberikan informasi faktor-faktor yang mempengaruhi atau kurang mempengaruhi perusahaan dalam lingkungan internal maupun eksternal.

2. Tahap Pemaduan

- a. Matriks IE

Matriks ini bermanfaat untuk memposisikan perusahaan ke dalam matriks yang terdiri atas sembilan sel. Matriks IE merupakan pemetaan dari total skor matriks IFE dan EFE. Total skor dari matriks IFE dipetakan pada sumbu X dan skor antara 1,0-1,99 menyatakan posisi internal adalah lemah, skor 2,0-2,99 posisinya rata-rata, serta skor 3,0-4,0 adalah posisi kuat. Total skor dari matriks EFE pada sumbu Y dengan skor 1,0-1,99 adalah posisi rendah, skor 2,0-2,99

adalah posisi rata-rata, dan skor 3,0-4,0 adalah posisi tinggi (David, 2004).

Matriks IE dibagi menjadi tiga bagian utama yang mempunyai dampak strategi berbeda (David, 2004). Pertama, divisi yang masuk dalam sel I, II, atau IV disebut sel tumbuh dan bina (*grow and build*) dan strategi yang cocok untuk diterapkan, antara lain strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk) atau strategi integratif (integrasi ke belakang, integrasi ke depan dan integrasi horisontal). Kedua, divisi yang masuk dalam sel III, V, atau VII dapat dikelola dengan strategi pertahankan dan pelihara (*hold and maintain*) melalui strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Ketiga, divisi yang masuk dalam sel VI, VIII, atau IX adalah sel panen atau divestasi (*harvest and divestiture*) dengan strategi divestasi atau likuidasi.

#### b. Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan alat pencocokan untuk menyusun strategi dengan menggabungkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki organisasi. Matriks SWOT memiliki empat alternatif strategi, yaitu : (1) strategi SO, yaitu strategi menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang; (2) strategi WO, yaitu strategi memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang; (3) strategi ST, yaitu strategi menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari/mengurangi dampak ancaman; dan (4) strategi WT, yaitu strategi mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.

Pengembangan strategi pada matriks SWOT dilakukan berdasarkan hasil dari matriks IE. Letak perusahaan pada salah satu sel, *grow and build* atau *hold and maintain* atau *harvest and divestiture* menunjukkan jenis strategi yang cocok untuk diterapkan pada perusahaan.

### 3. Tahap Keputusan

Tahap terakhir dari perumusan strategi adalah tahap keputusan, dimana alat analisis yang digunakan dalam tahap ini adalah matriks QSP (David, 2004).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Program Misykat Bogor

Pelaksanaan Misykat di Bogor masih menjadi sub divisi dari divisi pendayagunaan DPU DT. Adapun kantor DPU DT di Bogor berlokasi di kelurahan Loji Gunung Batu, Kecamatan Ciomas, Kotamadya Bogor, Jawa Barat. Karena masih menjadi sub divisi dari DPU DT maka pelaksanaan program Misykat beriringan dengan

beroperasinya DPU DT Bogor di tahun 2006.

Sebagai lembaga pemberdayaan yang sudah memiliki SOP, maka pada dasarnya pelaksanaan Misykat di Bogor harus sesuai dengan rambu-rambu yang telah ditetapkan. Namun tentunya setiap wilayah memiliki karakteristik yang berbeda-beda, oleh karena itu ada beberapa aturan yang menjadi prinsip dasar Misykat dan tidak bisa disesuaikan dan ada aturan yang dapat disesuaikan. Esensi/prinsip dasar program Misykat yang tidak dapat diubah adalah : (1) penguatan pendidikan dan pelatihan sebelum pinjaman, (2) harus berkelompok, (3) jumlah kelompok, (4) jarak antar kelompok harus berdekatan (ditempuh dengan jalan kaki), (5) usia anggota dan pendidikan homogen, (6) model perguliran dana 2-2-1, (7) wajib memiliki tabungan berencana, (8) wajib membayar iuran kelompok (besarnya tergantung wilayah program), (9) adanya prinsip tanggung renteng di antara kelompok, (10) pendampingan rutin pekanan, (11) pemberian dana bergulir untuk kepentingan produktif bukan konsumtif.

Program Misykat dapat disesuaikan dengan kondisi kultur dan budaya setempat, yaitu : (1) jumlah plafon uang iuran kelompok, (2) jumlah plafon penerimaan dana bergulir, (3) fokus sasaran tidak terbatas pada satu kelompok, (4) fokus pekerjaan sasaran dapat beraneka ragam, (5) jangka waktu pengembalian dana bergulir dan (6) jangka waktu perguliran dana 2-2-1.

Sebagian besar anggota Misykat Bogor berpendidikan SLTA/Aliyah (43,48%), dengan usia 35-44 tahun (47,83%), bidang usaha perdagangan (73,91%) dan status kepemilikan rumah sendiri (69,57%). Sedangkan pendapatan sebelum ikut Misykat mayoritas berada pada kisaran Rp.700.000-Rp 2.999.999 (43,48%). Bila dilihat dari pendapatan sebelum bergabung dengan Misykat, ada 2 (dua) anggota yang memiliki penghasilan di atas Rp. 3.000.000 sehingga menurut penulis tidak lagi tergolong dalam kategori *mustadh'afiin* (pra sejahtera) sebagaimana seharusnya sasaran Misykat. Hasil wawancara penulis dengan pengurus Misykat menjelaskan bahwa pengurus tidak hanya melihat dari pendapatan per bulannya, melainkan dilihat juga jumlah tanggungan dalam keluarga, serta keseimbangan antara pemasukan dan pengeluaran. Namun demikian pengurus tidak menampik bahwa memang ada anggota yang sudah tidak lagi dalam kategori *mustadh'afiin*. Hal ini dikarenakan adanya hubungan yang kuat dengan anggota misykat lainnya dan sangat tertarik ingin mengikuti program pendampingan Misykat.

### Pelaksanaan Misykat di Bogor berdasarkan capaian indikator keberhasilan program

a. Adanya peningkatan penghasilan Ekonomi rumah tangga

Pada dasarnya sama dengan pelaksanaan Misykat di Bandung, dalam

jangka waktu 1 tahun belum dapat memberikan peningkatan pendapatan nyata, karena faktor krisis ekonomi juga sangat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha di sektor mikro. Peningkatan yang terjadi Rp. 30.000-100.000/minggu, oleh karena itu perubahan yang terjadi pada kategori Rp 200.000-2.990.000, karena rata-rata tersebut merupakan pendapatan anggota paling banyak terdapat anggota yang belum merasakan manfaat Misykat secara finansial, karena pada saat mengisi kuesioner belum memperoleh pinjaman.

Untuk mengetahui pada kelas pendapatan berapakah program Misykat dapat berhasil secara optimal diperlukan suatu proses kajian tersendiri untuk menggali masalah tersebut. Dalam hal ini, pengurus Misykat harus lebih spesifik untuk menetapkan sasaran penerima program, agar hasilnya lebih optimal, dengan menggunakan patokan jelas atas kategori miskin dan mengkaji kembali apakah kategori penghasilan di bawah Rp. 1.500.000,- sudah cukup efektif dijadikan sasaran penerima program.

Selama Maret 2007-Maret 2008, Garis Kemiskinan naik 9,56%, yaitu dari Rp.166.697,- per kapita per bulan pada Maret 2007 menjadi Rp.182.636,- per kapita per bulan pada Maret 2008. Bila ditinjau dari kategori penduduk miskin berdasarkan BPS, maka penetapan penghasilan di bawah Rp.1.500.000, masih terlalu tinggi, dimana upah minimum buruh industri wilayah Jabotabek berdasarkan BPS pada triwulan III 2008 rata-ratanya Rp. 1.095.790 dan pada triwulan II 2008 Rp. 1.200.722.

b. Lahirnya kelompok-kelompok milik *Mustahiq* di Masyarakat

Sejak tahun 2006 hingga Desember tahun 2008, jumlah anggota Misykat 45 orang yang terdiri dari 3 majelis, dimana setiap majelisnya terdiri dari 15 orang yang terbagi menjadi 3 kelompok setiap majelis yang sesuai dengan SOP yang telah ditetapkan. Untuk majelis pertama bernama Nurul Qomar terbentuk tidak berdasarkan proses registrasi seperti yang ada pada SOP melainkan rekomendasi dari ketua RT setempat. Majelis Nurul Qomar merupakan sekelompok ibu-ibu pengajian yang terbentuk dari 2 RT berdekatan. Program Misykat Bogor memilih untuk lebih memberdayakan ibu-ibu dengan tujuan memberikan penghasilan tambahan dalam keluarga, maka Ketua RT setempat menunjuk sekelompok ibu-ibu pengajian yang telah terbentuk, agar kegiatan ibu-ibu tersebut lebih bermanfaat.

Majelis yang kedua bernama Al Ikhlas dilakukan sesuai dengan prosedur yang ada pada SOP dari pintu ke pintu, sehingga memakan waktu lebih lama. Begitu juga

dengan majelis ketiga, yaitu Al Barokah. Untuk selanjutnya seperti yang telah disebutkan sebelumnya bahwa Misykat Bogor akan menjadikan Kecamatan Loji sebagai daerah percontohan/*role model* pelaksanaan Misykat di Bogor (kampung Misykat).

c. Tabungan

Untuk tabungan data diambil dari Majelis Nurul Qomar dan Al Ikhlas. Dari 30 orang anggota Misykat hanya 5 orang (16,67%) yang memiliki tabungan sebelum menjadi anggota. Setelah bergabung dengan Misykat dan adanya pinjaman dana bergulir yang mewajibkan memiliki tabungan berencana, yaitu tabungan wajib yang telah disepakati pada saat akad perguliran. Untuk tabungan berencana rata-ratanya menabung Rp.20.000-Rp.100.000 per bulan, sehingga walaupun tidak ada sistematis pencatatan yang menunjukkan peningkatan jumlah tabungan berencana, namun dapat dilihat bahwa kini seluruh anggota rutin menabung setiap bulan agar berdampak pada adanya pertumbuhan jumlah tabungan.

Tabungan cadangan adalah tabungan wajib bila anggota memiliki pinjaman 25% dari angsuran pokok. Untuk tabungan cadangan tercatat jumlah akumulasi dana tabungan cadangan sampai dengan Agustus 2008 untuk majelis Nurul Qomar Rp. 821.300 dan Al Ikhlas Rp. 796.700.

d. Adanya kesinambungan aset program

Jumlah dana yang digulirkan dari tahun 2007-2008 adalah Rp. 16.190.000 terbagi atas perguliran tahap 2 Nurul Qomar Rp. 7.340.000 dan perguliran tahap 1 Al Ikhlas Rp. 8.850.000. Jumlah dana yang diperoleh rata-rata anggota Rp. 800.000. Hasil wawancara dengan pengurus, rentang jumlah dana yang digulirkan sama dengan di Bandung yaitu Rp.300.000–Rp.1.000.000. Cara pengembalian pinjaman Misykat Bogor dilakukan sebanyak 32 kali cicilan atau 32 minggu yang berarti 8 bulan. Perguliran tahap II Nurul Qomar dilakukan dengan waktu pencairan dana tidak teratur, namun bila diambil mayoritas waktu pencairannya dapat dibagi menjadi 3, yaitu Agustus 2007, September 2007 dan Januari 2008. Sedangkan untuk perguliran tahap I Al-Ikhlas, waktu pencairan dananya teratur, yaitu Juli 2007 dan September 2007.

Rincian perguliran dana sebagai berikut : Sampai dengan Desember 2008 untuk perguliran tahap II majelis Nurul Qomar dan perguliran tahap I majelis Al Ikhlas telah diselesaikan. Untuk majelis Nurul Qomar pengembalian dana berlangsung dengan lancar. Pengertian lancar menurut SOP Misykat adalah pengembalian dana bergulir tepat waktu pada saat pertemuan pekanan

secara rutin. Namun ada satu anggota yang mengalami kendala, yaitu ibu Enting, sehingga harus dibantu dengan memberikan motivasi dan pendampingan lebih intensif oleh pengurus dan dibantu oleh rekan-rekan kelompoknya.

Untuk majelis Al Ikhlas, pengembalian dana bergulirnya kurang lancar. Yang dimaksud dengan pengembalian kurang lancar dalam SOP Misykat adalah pengembalian dana bergulir dari anggota pada setiap pekannya, kadang membayar kadang tidak. Kondisi itu ditentukan selama empat kali pertemuan, sehingga menyebabkan penyelesaian pengembalian dana bergulir tidak sesuai dengan periode jatuh temponya, yaitu mundur selama 1 (satu) bulan atau 4 (empat) minggu.

Perguliran dana dalam tataran lembaga keuangan secara umum sering disebut dengan pinjaman atau kredit. Berdasarkan peraturan Bank Indonesia No.7/2/PBI/2005 tentang Penilaian Mutu Aktiva Bank Umum, mutu kredit ditetapkan berdasarkan faktor prospek usaha, kinerja (*performance*) debitur dan kemampuan membayar. Penilaian terhadap kemampuan membayar meliputi komponen : ketepatan pembayaran pokok dan bunga; ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan debitur; kelengkapan dokumentasi kredit; kepatuhan terhadap perjanjian kredit; kesesuaian penggunaan dana; dan kewajaran sumber pembayaran kewajiban-an. Dengan demikian pada pasal 13 ditetapkan mutu kredit menjadi : lancar; dalam perhatian khusus; kurang lancar; diragukan; atau macet, tanpa ada penjelasan mendetail lagi mengenai kategori tersebut. Oleh karena itu, penetapan istilah operasional yang digunakan Misykat terhadap pembiayaan dana bergulir telah mengacu pada peraturan Bank Indonesia mengenai kredit pada lembaga keuangan secara umum.

e. Produktivitas ekonomi anggota

Untuk mencapai produktivitas ekonomi anggota, program Misykat Bogor masih mengarah dalam upaya pencapaian-an. Hal ini dilihat dari usaha kelompok telur asin, pada majelis Nurul Qomar sedang dalam proses untuk memperoleh ijin (nomor registrasi) dari Departemen Kesehatan agar memiliki nilai jual lebih, sehingga dapat dipasarkan lebih luas ke *departement store*. Rencana jangka panjang Misykat Bogor membuat suatu produk dengan menggunakan nama sendiri yang terdaftar secara resmi di Departemen Perindustrian dan Perdagangan. Dengan demikian, program Misykat Bogor masih dalam upaya mencapai pengembangan pasar dan pengembangan produk.

f. Perubahan karakteristik dan paradigma berpikir anggota

Berdasarkan hasil kuesioner dapat dilihat bahwa ada perubahan paradigma berpikir anggota, yaitu semula sebelum jadi anggota tidak menabung, tetapi setelah menjadi anggota Misykat dapat mendisiplinkan diri untuk menyisihkan penghasilannya untuk menabung. Hal lainnya, anggota merasakan manfaat dari adanya materi-materi keagamaan yang diberikan oleh pendamping, sehingga motivasi dalam berusaha lebih tinggi. Dari wawancara didapatkan bahwa anggota dalam bekerja tidak hanya semata-mata mencari nafkah, tetapi juga diniatkan untuk beribadah, sehingga menjadi lebih giat dan ikhlas.

Anggota juga mulai merasakan pentingnya pembuatan perencanaan keuangan dalam pengelolaan usaha, sehingga anggota telah terbiasa menggunakan perencanaan keuangan, walaupun masih sangat sederhana. Secara keseluruhan, anggota Misykat mengakui bahwa program Misykat sangat menunjang kinerja usaha mereka.

g. Menjadi *Muzakki* (pembayar zakat)

Anggota yang dikategorikan menjadi *Muzakki* ada 2 orang, tetapi bukan karena setelah menjadi anggota, melainkan sebelum menjadi anggota. Sedangkan anggota yang lain belum ada yang dapat dikategorikan menjadi *Muzakki*, karena pendapatannya belum mencapai nishab zakat. Data tersebut diambil dari majelis Nurul Qomar dan Al Ikhlas.

### Analisis Kelembagaan program Misykat

Untuk menganalisis program Misykat sebagai sebuah bentuk kelembagaan, maka diidentifikasi faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman. Faktor internal dan eksternal tersebut diuraikan sebagai berikut :

a. *Strenghts* (kekuatan)

- 1) Prosedur pengajuan mudah
- 2) Tidak menggunakan bunga (riba)
- 3) Memberikan pendampingan intensif
- 4) Memberikan pendidikan secara berkala kepada *Mustahiq*/anggota
- 5) Memiliki SDM bermutu
- 6) Berbasis masyarakat (dari-oleh-untuk masyarakat)

b. *Weakness* (kelemahan)

- 1) Keterbatasan plafon pemberian dana bergulir
- 2) Proses pencairan dana cukup lama
- 3) Sering terjadi perubahan pengurus
- 4) Jumlah petugas pendamping terbatas
- 5) Program Misykat belum populer di Masyarakat

- c. *Opportunities* (peluang)
- 1) Kondisi perekonomian yang sulit mendorong untuk berwirausaha pada skala mikro/industri rumah tangga.
  - 2) Masih banyak masyarakat terjerat rentenir
  - 3) Usaha Mikro sedang menjadi perhatian pemerintah
  - 4) Peluang menjalin kerjasama (kemitra-an) untuk mengembangkan jaringan
- d. *Threats* (ancaman)
- 1) Persaingan dengan lembaga keuangan non Bank
  - 2) Keterlambatan pengembalian pinjaman oleh *Mustahiq* (anggota)
  - 3) Perubahan kondisi sosial, ekonomi dan politik bersifat dinamis.

pendidikan dan pendampingan ini merupakan kekuatan dari Misykat yang membedakan program ini dengan BMT dan lembaga keuangan non bank lainnya. Program pemberdayaan meliputi banyak hal, yaitu *aqidah*, wirausaha, ekonomi rumah tangga, kebersihan dan kerjasama. Sementara itu, kelemahan dominan yang dimiliki adalah terjadi agar perubahan pengurus.

b. Analisis Matriks EFE

Hasil analisis matriks EFE terdapat pada Tabel 2. Faktor peluang utama yang dimiliki oleh program Misykat wilayah Bogor adalah masih banyak masyarakat yang terjerat rentenir. Kondisi ini memberikan kesempatan bagi program Misykat untuk berpartisipasi dalam pemberdayaan masyarakat berbasis syariah. Pendidikan yang diberikan, terutama bidang wirausaha dan *aqidah*, sehingga diharapkan dapat menciptakan kemandirian ekonomi bagi *Mustahiq*. Faktor yang menjadi ancaman utama bagi program ini adalah perubahan kondisi sosial, ekonomi dan politik yang bersifat dinamis.

### Analisis Matriks IFE dan Matriks EFE

a. Analisis Matriks IFE

Hasil analisis matriks IFE terdapat pada Tabel 1. Faktor yang menjadi kekuatan utama program Misykat DPU DT Bogor adalah memberikan pendidikan secara berkala kepada *Mustahiq* dan memberikan pendampingan secara intensif. Pemberian

Tabel 1. Matriks IFE Program Misykat DPU DT Bogor

Faktor Internal	Bobot (a)	Rating (b)	Skor (a x b)
<b>Kekuatan</b>			
A. Prosedur pengajuan mudah	0,079	3,000	0,237
B. Tidak menggunakan bunga (riba)	0,071	3,000	0,213
C. Memiliki SDM bermutu	0,105	3,750	0,394
D. Memberikan pendidikan secara berkala kepada <i>Mustahiq</i>	0,112	4,000	0,448
E. Berbasis masyarakat (dari-oleh-untuk masyarakat)	0,102	3,750	0,383
F. Memberikan pendampingan intensif	0,111	4,000	0,444
<b>Kelemahan</b>			
G. Terjadi perubahan pengurus	0,092	1,750	0,161
H. Keterbatasan pemberian modal	0,078	1,500	0,117
I. Proses pencairan dana cukup lama	0,083	1,250	0,104
J. Keterbatasan petugas pendamping Misykat	0,096	1,500	0,144
K. Program Misykat belum populer di masyarakat	0,069	1,750	0,122
<b>TOTAL</b>			<b>2,767</b>

Tabel 2. Matriks EFE Program Misykat DPU DT Bogor

Faktor Eksternal	Bobot (a)	Rating (b)	Skor (a x b)
<b>Peluang</b>			
A. Kondisi perekonomian yang sulit mendorong untuk berwirausaha	0,143	3,250	0,464
B. Masih banyak masyarakat terjerat rentenir	0,156	3,750	0,586
C. Usaha mikro sedang menjadi perhatian pemerintah	0,118	3,000	0,355
D. Peluang menjalin kerjasama (kemitraan) untuk mengembangkan jaringan	0,134	2,750	0,368
<b>Ancaman</b>			
E. Persaingan dengan <i>Baitul Mal Wa Tamwil</i>	0,085	2,000	0,170
F. Persaingan dengan lembaga keuangan non Bank	0,092	2,250	0,206
G. Perubahan kondisi sosial, ekonomi dan politik yang bersifat dinamis	0,147	3,250	0,479
H. Keterlambatan pengembalian pinjaman oleh <i>Mustahiq</i>	0,125	3,000	0,375
<b>TOTAL</b>			<b>3,003</b>

### Analisis Matriks IE

Nilai IFE yang diperoleh oleh program Misykat Bogor sebesar 2,767 dan nilai EFE sebesar 3,003 (Gambar 1). Perpaduan dari kedua nilai tersebut menunjukkan bahwa strategi pemasaran program ini terletak pada kluster II, yaitu sel tumbuh dan bina. Alternatif strategi yang

dapat diterapkan berupa penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk (David, 2004). Strategi pada sel tumbuh dan bina ini adalah konsentrasi melalui integrasi horizontal, yaitu suatu kegiatan untuk memperluas perusahaan dengan cara membangun di lokasi lain, meningkatkan jenis produk dan jasa (Rangkuti, 2005).

**Total Skor IFE**

		Total Skor IFE		
		Kuat 4,0	Rataan 3,0	Lemah 2,0
Total Skor EFE	Tinggi 3,0	I	II	III
	Rataan 2,0	IV	V	VI
	Rendah 1,0	VII	VIII	IX

Gambar 1. Matriks IE Program Misykat DPU DT Bogor

### Analisis Matriks SWOT

Penyusunan strategi pada matriks SWOT disesuaikan dengan hasil yang diperoleh dari matriks IE, yaitu strategi penetrasi dan pengembangan pasar, serta pengembangan produk sesuai dengan posisi program Misykat yang terdapat pada kluster II. Hasil analisis SWOT untuk program Misykat terdapat pada Tabel 3.

a. *Strategi S-O (Strategi kekuatan-peluang)*

Memperkenalkan Misykat dan memperluas rekrutmen anggota ke wilayah baru (S1, S2, S3, S4, S5, O1 dan O2). Kegiatan ini perlu dilakukan untuk meningkatkan jumlah anggota Misykat Bogor dan melahirkan kelompok-kelompok milik *Mustahiq* di masyarakat.

b. *Strategi W-O (Strategi kelemahan-peluang)*

Sosialisasi secara terus-menerus, baik dengan media elektronik (misal radio lokal) maupun poster gambar, sebagai sarana promosi untuk menghimpun *Mustahiq* dan *Muzakki* (W2, W3, O1, O2 dan O4).

Sosialisasi dengan media poster/ gambar yang mudah dimengerti dan diterima oleh masyarakat bawah sebagai sasaran program Misykat merupakan langkah efektif untuk menarik perhatian *Mustahiq*. Sosialisasi dengan radio, selain dapat memperkenalkan Misykat kepada *Mustahiq*, juga dapat digunakan sebagai sarana untuk menghimpun *Muzakki*.

c. *Strategi S-T (Strategi kekuatan-ancaman)*

- 1) Pemberian *reward* dan *punishment* yang telah disepakati bersama (S2, S3, S5, T3 dan T4).

Sistem *reward* dan *punishment* merupakan salah satu langkah untuk mengantisipasi keterlambatan pengembalian pinjaman oleh *Mustahiq*, dengan bentuk yang telah disepakati bersama. Hal ini dapat menjadi motivasi bagi anggota untuk lebih giat dalam berusaha, sehingga tidak perlu menggunakan dana tabungan dan iuran untuk menutupi keterlambatan pengembalian pinjaman. Penerima *reward* dan *punishment* diumumkan di pertemuan majelis bersama.

- 2) Rekomendasi untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga tertentu/lembaga keuangan/personal lain yang lebih besar bagi anggota dengan penggunaan dana usaha lancar selama waktu tertentu (S1, S4, T1 dan T2).

Bentuk usaha lain untuk memotivasi anggota menjadi lebih maju adalah memberikan rekomendasi untuk mendapatkan pinjaman yang lebih besar untuk mengembangkan usahanya. Lembaga yang akan memberikan pinjaman dapat berasal dari mitra Misykat yang selama ini telah bekerjasama, maupun rekanan baru. Rekomendasi diberikan kepada anggota yang memiliki penggunaan dana usaha lancar selama beberapa waktu tertentu, misalnya dua atau tiga tahun.

d. *Strategi W-T (Strategi kelemahan-ancaman)*

Meningkatkan mutu pelayanan, pendidikan dan pendampingan kepada anggota (W1, W2, W3, W4, W5, T1, T2, T3 dan T4).



Peningkatan mutu pelayanan, pendidikan dan pendampingan kepada anggota merupakan usaha penting untuk mengantisipasi persaingan

dengan usaha yang kegiatan hampir sama, seperti PNPM Mandiri dan BMT.

Tabel 3. Matriks SWOT Program Misykat DPU DT Bogor

<b>FAKTOR INTERNAL</b>	<b>Kekuatan (S)</b> 1. Prosedur pengajuan mudah 2. Memiliki SDM yang bermutu 3. Memberikan pendidikan secara berkala kepada <i>Mustahiq</i> 4. Berbasis masyarakat (dari-oleh-untuk masyarakat) 5. Memberikan pendampingan intensif	<b>Kelemahan (W)</b> 1. Terjadi peralihan manajemen 2. Keterbatasan pemberian modal 3. Proses pencairan dana cukup lama 4. Keterbatasan petugas pendamping Misykat 5. Program Misykat belum populer di masyarakat
<b>FAKTOR EKSTERNAL</b>		
<b>Peluang (O)</b> 1. Kondisi perekonomian yang sulit mendorong untuk berwirausaha 2. Masih banyak masyarakat terjerat rentenir 3. Kemajuan teknologi mempermudah pengelolaan keuangan 4. Peluang menjalin kerjasama (kemitraan) untuk mengembangkan jaringan	<b>Strategi S-O</b> 1. Memperkenalkan Misykat dan memperluas rekrutmen anggota ke wilayah baru (S1, S2, S3, S4, S5, O1, O2). 2. Mengembangkan program pendampingan jemput bola (S2, S5, O3, O4)	<b>Strategi W-O</b> 1. Sosialisasi secara terus-menerus, baik dengan media elektronik maupun poster gambar, sebagai sarana promosi untuk menghimpun <i>Mustahiq</i> dan <i>Muzakki</i> (W2, W3, O1, O2, O4). 2. Diversifikasi kegiatan dengan bekerjasama pihak lain (W2, W4, O3, O4).
<b>Ancaman (T)</b> 1. Persaingan dengan BMT 2. Persaingan dengan lembaga keuangan non Bank 3. Perubahan kondisi sosial, ekonomi dan politik yang bersifat dinamis 4. Keterlambatan pengembalian pinjaman oleh <i>Mustahiq</i>	<b>Strategi S-T</b> 1. Pemberian <i>reward</i> dan <i>punishment</i> yang telah disepakati bersama (S2, S3, S5, T3, T4). 2. Rekomendasi untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga tertentu/lembaga keuangan/personal lain yang lebih besar bagi anggota dengan penggunaan dana usaha lancar selama waktu tertentu (S1, S4, T1, T2).	<b>Strategi W-T</b> 1. Meningkatkan mutu pelayanan, pendidikan dan pendampingan kepada anggota (W1, W2, W3, W4, W5, T1, T2, T3, T4). 2. Konsolidasi organisasi dalam memberdayakan <i>Muzakki</i> (W1, W4, T1, T2).

### Penentuan Strategi Prioritas

Hasil penilaian daya tarik strategik menunjukkan bahwa strategi yang paling menarik untuk diterapkan di program Misykat DPU DT Bogor adalah strategi meningkatkan mutu pelayanan, pendidikan dan pendampingan kepada anggota dengan nilai sebesar 6,291. Urutan strategi prioritas adalah :

- Meningkatkan mutu pelayanan, pendidikan dan pendampingan kepada anggota.
- Memperkenalkan Misykat dan memperluas rekrutmen anggota ke wilayah baru.
- Sosialisasi secara terus-menerus, baik dengan media elektronik (misal: radio lokal) maupun poster gambar, sebagai sarana promosi untuk menghimpun *Mustahiq* dan *Muzakki*.
- Rekomendasi untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga/lembaga keuangan/personal lain yang lebih besar bagi anggota dengan

penggunaan dana usaha lancar selama waktu tertentu.

- Pemberian *reward* dan *punishment* yang telah disepakati bersama.
- Mengembangkan program pendampingan jemput bola.
- Diversifikasi kegiatan dengan bekerjasama pihak lain.
- Konsolidasi organisasi dalam memberdayakan *Muzakki*.

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### Kesimpulan

- Pelaksanaan program Misykat di Bogor sudah mengarah pada pencapaian indikator keberhasilan program, namun belum seluruhnya tercapai. Indikator yang telah tercapai adalah lahirnya kelompok-kelompok milik masyarakat, peningkatan ekonomi rumah tangga, peningkatan tabungan

berencana dan terjadi akumulasi jumlah tabungan cadangan, adanya kesinambungan aset, serta perubahan karakter dan berpikir anggota. Sedangkan indikator yang belum tercapai adalah adanya produktivitas ekonomi anggota dan menjadi *Muzakki*. Dari pelaksanaan indikator tersebut untuk tabungan, perubahan karakter dan paradigma berpikir anggota berhasil terlaksana dengan baik. Sedangkan untuk peningkatan produktivitas anggota masih menjadi kendala, karena bergantung pada peranan pendamping/pengurus Misykat.

2. Alternatif strategi yang dapat dilaksanakan program Misykat DPU DT Bogor adalah (a) memperkenalkan Misykat dan memperluas rekrutmen anggota ke wilayah baru, (b) mengembangkan program pendampingan jempot bola, (c) sosialisasi secara terus-menerus, baik dengan media elektronik maupun poster gambar, sebagai sarana promosi untuk menghimpun *Mustahiq* dan *Muzakki*, (d) diversifikasi kegiatan dengan bekerjasama pihak lain, (e) pemberian *reward* dan *punishment* yang telah disepakati bersama, (f) rekomendasi untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga tertentu/lembaga keuangan/personal lain yang lebih besar bagi anggota dengan penggunaan dana usaha lancar selama waktu tertentu, (g) meningkatkan mutu pelayanan, pendidikan dan pendampingan kepada anggota, serta (h) konsolidasi organisasi dalam memberdayakan *Muzakki*. Dalam hal ini, strategi yang menjadi prioritas utama untuk diterapkan adalah meningkatkan mutu pelayanan, pendidikan dan pendampingan kepada anggota.

#### Saran

1. Untuk melakukan pengembangan program Misykat di masa mendatang, hendaknya rekrutmen bagi anggota Misykat benar-benar dari kalangan *mustadh'afin* murni, sehingga program Misykat lebih terlihat hasil dan manfaatnya.

2. Melakukan pencatatan akumulasi jumlah tabungan, baik berencana maupun cadangan secara sistematis, sehingga dapat diketahui jumlah peningatan aset tabungan anggota sebagai indikator keberhasilan program.
3. Membangun loyalitas pengurus sendiri untuk membangun Misykat Bogor pada khususnya dan DPU DT pada umumnya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2006. *DPU DT Bogor Merintis Kampung Misykat*. Swadaya Media Pemberdayaan Umat 49: 10
- \_\_\_\_\_. 2007. *Paket Untuk Memperkuat Otot si Lemah*. Jurnal KUKM Departemen Perindustrian dan Koperasi 1:7
- David, F.R. 2004. *Konsep Manajemen Strategis* (Terjemahan). Prenhallindo, Jakarta.
- Hadinoto, S. 2007. *Micro Credit Challenge*. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Hafidhuddin, D. 2002. *Zakat dalam Perekonomian Modern*. Gema Insani, Jakarta.
- Kadarisman, H. 2007. *Kemitraan Berasaskan Kebersamaan Memperkuat Ekonomi Nasional berbasis Usaha Kecil dan Menengah*. Kelompok Independen Indonesia, Jakarta.
- Rangkuti, F. 2005. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sitorus, F. dan I.H. Agusta. 2004. *Metodologi Kajian Komunitas*. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Fakultas Ilmu Pertanian Institut Pertanian Bogor dan Program Pasca Sarjana Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Thoha, M. 2000. *Pemberdayaan Usaha Kecil Melalui Model Grameen bank*. Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, Jakarta.