

Analisis Penerapan Program Pnm Mekaar Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM

Sani Nuraeni

Universitas Teknologi Digital
Sanynuraeni5@gmail.com

Rola Manjaleni

Universitas Teknologi Digital
rolamanjaleni@digitechuniversity.ac.id

Abstrak

Tujuan untuk mengetahui dan menganalisa, apakah penerapan program PNM Mekaar mampu meningkatkan pendapatan UMKM.

Desain/Metode menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Temuan penerapan program PNM Mekaar di Kecamatan Cicendo memiliki dampak positif terhadap peningkatan pendapatan UMKM. Program ini menyediakan akses lebih mudah untuk mendapatkan modal, pendampingan, pembinaan, dan pendidikan keuangan bagi masyarakat.

Implikasi Implikasi teoritis dari penelitian ini adalah bahwa program permodalan berbasis kelompok seperti PNM Mekaar dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat prasejahtera. Secara praktis, program ini membantu UMKM untuk tumbuh dan berkembang, yang pada gilirannya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi.

Originalitas Penelitian ini belum pernah dilakukan di PT. PNM MEKAAR Cabang Cicendo

Tipe Penelitian Studi Empiris

Kata Kunci : Penerapan, PNM Mekaar, Peningkatan UMKM

I. Pendahuluan

Lembaga keuangan diciptakan dengan tujuan memberikan akses kepada pengusaha untuk mendapatkan dana atau modal yang diperlukan dalam pengembangan usaha mereka. Definisi lembaga keuangan menurut Pasal 1 angka 9 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan menyatakan: "Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai lembaga pembiayaan."

PT Permodalan Nasional Madani (PNM) merupakan entitas bisnis yang dimiliki oleh negara Indonesia yang beroperasi di sektor jasa keuangan, dan juga merupakan anak perusahaan BRI yang fokus pada pembiayaan mikro. PNM didirikan pada tanggal 1 Juni 1999, dan pada tahun 2015, PNM meluncurkan program bernama Membina Ekonomi

Keluarga Sejahtera (Mekaar) dengan tujuan memberikan modal kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), terutama kepada ibu-ibu yang belum sejahtera. PNM menjadi bagian dari strategi pemerintah dalam mengembangkan UMKM, terutama dalam mendukung sektor riil, untuk mendorong pertumbuhan pengusaha baru yang memiliki potensi bisnis dan dapat menciptakan lapangan kerja.

Tugas utama Permodalan Nasional Madani (PNM) dalam memajukan kesejahteraan masyarakat adalah memberikan pinjaman modal kepada nasabah. Selain menyediakan modal, PNM juga bertanggung jawab untuk memberikan pelatihan dan bimbingan kepada nasabah yang baru memulai usaha, sehingga usaha yang didirikan dan modal yang dipinjamkan dapat memberikan manfaat serta meningkatkan pendapatan para pengusaha. Meskipun usaha yang didirikan oleh nasabah mungkin masih kecil, kontribusinya dapat membantu para ibu untuk meningkatkan pendapatan melalui Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Maka dari itu PNM telah menginisiasi program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) dengan tujuan memberikan pelatihan kewirausahaan kepada nasabahnya. Pendampingan yang diharapkan melibatkan pertemuan mingguan yang tidak hanya fokus pada pembayaran angsuran, tetapi juga mencakup kegiatan pembinaan, pelatihan, dan pemantauan perkembangan usaha para nasabah. Selama periode pembinaan, nasabah akan dievaluasi mengenai kemajuan usahanya, dan jika ada kendala, tim PNM Mekaar akan memberikan bimbingan langsung untuk membantu meningkatkan dan mengembangkan usaha tersebut.

Namun, realitasnya, pelatihan yang disediakan oleh PNM Mekaar masih terbatas, dan ini dapat mengakibatkan penyalahgunaan dana pinjaman. Terkadang, ibu-ibu memanfaatkan pinjaman tersebut untuk keperluan sehari-hari tanpa menghasilkan keuntungan dari modal yang dipinjamkan. Selain itu, kurangnya pelatihan juga menjadi hambatan bagi ibu-ibu dalam mengembangkan usaha mereka. Sebagaimana diketahui, pelaku usaha mikro pemula membutuhkan bimbingan dan arahan yang memadai untuk mengembangkan usahanya agar dapat berkembang. Pada akhir tahun 2021, Pemerintah mengimplementasikan pembentukan holding ultra mikro yang terdiri dari PT. Permodalan Nasional Madani, PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, dan PT. Pegadaian sebagai bagian dari usaha untuk meningkatkan pemberdayaan UMKM di Indonesia. Pada bulan April 2023, jumlah nasabah aktif PNM meningkat menjadi 14,5 juta, meningkat dari sebelumnya 13,48 juta nasabah pada tahun 2022 (www.pnm.co.id). Tujuan dari Penelitian ini diantaranya :

1. Untuk Mengetahui bagaimana penerapan PNM Mekaar kepada Masyarakat.
2. Untuk Menganalisis penerapan PNM Mekaar terhadap peningkatan pendapatan UMKM.

II. Kajian Teori

1. Definisi Penerapan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), penerapan diartikan sebagai tindakan menerapkan. Menurut Putri (2019), penerapan adalah sebuah proses, metode, atau tindakan yang bertujuan untuk meningkatkan pemanfaatan materi yang dipelajari sesuai dengan rencana yang telah disusun secara sistematis, termasuk metode, konsep, dan teori.

Menurut Wahab Sa'diyah (2019) menyatakan bahwa penerapan melibatkan tiga unsur penting yang harus ada dalam pelaksanaannya, yaitu adanya program yang dilaksanakan, adanya kelompok target, dan adanya pelaksana. Ini menunjukkan bahwa penerapan merupakan tindakan yang diarahkan untuk mencapai tujuan tertentu dan memenuhi keperluan yang diinginkan.

2. Definisi Program PNM Mekaar

Program PNM Mekaar merupakan Badan Usaha Milik Negara yang menjadi salah satu bentuk kepedulian pemerintah. Program ini didirikan dengan tujuan untuk memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM). Selain menyediakan pinjaman modal bagi UMKM, Program PNM Mekaar juga memberikan layanan pembinaan dan manajemen sebagai bagian dari strategi pemerintah dalam memajukan sektor UMKM.

3. Jenis Program PNM

Program PNM terdiri dari dua bagian utama, yaitu PNM ULaMM dan PNM Mekaar. PT PNM ULaMM mengkhususkan diri dalam pemberian pinjaman modal usaha dengan skala besar, yang mensyaratkan penggunaan agunan atau jaminan tertentu. Sedangkan PT. PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera). PT PNM Mekaar merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok, dengan sistem kelompok yang disebut "tanggung renteng".

Syarat Pengajuan PNM ULaMM :

1. WNI, Usia 21 tahun - 65 tahun.
2. Usaha telah berjalan minimal 1 (satu) tahun.
3. Mengisi formulir permohonan pembiayaan.
4. Melampirkan:
 - a. Fotokopi KTP pemohon suami & istri
 - b. Fotokopi Kartu Keluarga dan Surat Nikah
 - c. Surat Keterangan Usaha
 - d. Fotokopi Agunan Sertifikat e-Fotokopi Buku Tabungan

Syarat Pengajuan PNM Mekaar :

1. Perempuan, usia 18 – 63 Tahun.
2. Calon nasabah harus memiliki (e-KTP) dan KK.
3. Wajib Memiliki KTP dan KK suami/penjamin.
4. Persetujuan suami atau wali (penanggungjawab).
5. Surat Keterangan Domisili apabila mengontrak.

Tenor Waktu Pembiayaan PNM Mekaar untuk pembiayaan 3 Juta - 5 Juta / minggu :

- 25 Minggu / 6 Bulan
- 50 Minggu / 1 Tahun

Tenor Waktu Pembiayaan PNM Mekaar untuk pembiayaan 6 Juta - 15 Juta / 2 minggu:

- 26 Minggu / 1 Tahun
- 52 Minggu / 2 Tahun

4. Definisi Peningkatan Pendapatan

Menurut Sodikin dan Riyono (2014:37), "Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama periode pelaporan dalam bentuk arus masuk atau peningkatan aset, atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Penghasilan meliputi pendapatan (revenue) dan keuntungan (gain).

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2019:22) mengungkapkan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) mendefinisikan Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa

dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Menurut Harnanto (2019:102) menjelaskan bahwa pendapatan adalah "pertambahan aset atau penurunan liabilitas perusahaan yang disebabkan oleh kegiatan operasional atau penyediaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen, khususnya."

Indikator Pendapatan Meningkatkan meliputi antara lain:

1. Pertumbuhan pendapatan usaha,
2. Tingkat pengembalian pinjaman,
3. Peningkatan kualitas usaha.

5. Definisi UMKM

Menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UMKM) seperti yang dijelaskan dalam Aufar (2014:8), Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih tidak lebih dari Rp. 200.000.000, tidak termasuk aset tanah dan bangunan, dan memiliki penjualan tahunan tidak melebihi Rp. 1.000.000.000. Di sisi lain, Usaha Menengah (UM) adalah entitas usaha yang dimiliki oleh warga negara Indonesia dengan kekayaan bersih di atas Rp. 200.000.000 hingga Rp. 10.000.000.000, tidak termasuk aset tanah dan bangunan..

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, definisi dari tiap jenis usaha adalah sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro adalah usaha dengan kekayaan bersih kurang dari 50 juta atau penjualan kurang dari Rp. 300 juta dalam satu tahun.
- b. Usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih antara 50 juta sampai 500 juta atau penjualan antara Rp. 300 juta hingga Rp. 2,5 miliar dalam satu tahun.
- c. Usaha Menengah adalah usaha dengan kekayaan bersih antara Rp. 500 juta hingga Rp. 10 miliar atau penjualan antara Rp. 2,5 miliar hingga Rp. 50 miliar dalam satu tahun.

Tantangan yang Dihadapi UMKM :

1. Persaingan Yang Ketat
2. Perubahan Kebijakan Pemerintah
3. Modal Yang Terbatas
4. Penggunaan Teknologi
5. Kesulitan Mempertahankan Karyawan

III. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini saya menggunakan metode penelitian dengan jenis penelitian kualitatif, Pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan induktif yang mana menekankan pada pengamatan dahulu, lalu menarik kesimpulan berdasarkan pengamatan tersebut. Penelitian ini bertempat di PT PNM Mekaar Cabang Cicendo, Jalan Djunjuran Dalam No.4, Kelurahan Pajajaran, Kecamatan Cicendo. Jenis data dalam penelitian ini yaitu menggunakan data primer yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan secara langsung dari sumber datanya yaitu dengan melakukan observasi ke perusahaan cabang yang dipilih untuk menjadi objek penelitian, yang dimana menganalisis penemuannya secara deskriptif dan juga saya melakukan wawancara terhadap pihak atau staff dan para pelaku UMKM atau Nasabah PNM untuk mendapatkan informasi mendalam mengenai penerapan program PNM Mekaar dan dampaknya terhadap pendapatan UMKM.

IV. Hasil Dan Pembahasan

Berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilakukan, terungkap bahwa program PNM Mekaar diterapkan melalui beberapa tahapan. Dalam penelitian ini, penulis memperoleh hasil mengenai penerapan program PNM Mekaar Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM. Berikut penuturan hasil wawancara terkait bagaimana cara menerapkan program PNM kepada masyarakat.

Wawancara pertama dilakukan Kepala Unit Mekaar menyatakan bahwa “Pada saat *account officer* mendaftarkan proses verifikasi, maka kepala unit langsung mendatangi rumah calon nasabah untuk memvalidasi apakah data yang di uji kelayakannya oleh *account officer* sudah sesuai dengan standar kelayakan atau belum, jika sudah layak maka proses selanjutnya kepala unit mekaar konfirmasi kepada *account officer* bahwa nasabah tersebut sudah lolos verifikasi sehingga *account officer* langsung memberikan pengarahannya kepada calon nasabah, kemudian *account officer* menjadwalkan pengesahan di esok hari, setelah pengesahan beres di lanjut pencairan oleh Kepala Unit dengan di temani *account officer* ,nasabah yang mau cair disaksikan ketua kelompok dan ketua sub. Setelah pencairan kemudian dilakukan pertemuan kelompok mingguan, dan proses terakhir kepala unit mekaar dilakukan surprise visit ke rumah nasabah memastikan bahwa uang pembiayaan di pakai untuk usaha.”

Dari hasil wawancara di atas dapat dipahami penerapan program PNM Mekaar kepada masyarakat, calon nasabah harus menjalani beberapa tahapan sebelum nasabah di cairkan yaitu mengikuti survey uji kelayakan di rumah, proses verifikasi oleh KUM, diberikan pengarahannya oleh petugas *account officer*, Pengesahan oleh KUM dan *account officer* disaksikan ketua kelompok dan ketua sub, Pencairan oleh KUM/SAO, Kemudian Surprise Visit yang di lakukan oleh Kepala Unit Mekaar.

Wawancara kedua dilakukan kepada *Account Officer* “sebelum melakukan uji kelayakan ada syarat yang harus di penuhi diantaranya calon nasabah wajib perempuan, berusia 18tahun - 63 tahun, memiliki penanggung jawab, calon nasabah bukan istri dari aparat TNI/POLRI, dan juga calon nasabah harus berdomisili setempat setelah calon nasabah sudah memenuhi syarat maka proses uji kelayakan bisa dilanjutkan, calon nasabah menjalani proses verifikasi, diberikan pengarahannya oleh *account officer* terkait aturan yang ada di PNM Mekaar, kemudian pengesahan memastikan bahwa apa yang disampaikan *account officer* telah di pahami oleh calon nasabah, selanjutnya proses pencairan nasabah wajib membawa ktp asli , proses terakhir pertemuan kelompok mingguan.”

Dari hasil wawancara di atas dapat dipahami *Account Officer* tidak bisa melakukan uji kelayakan sebelum syarat syarat terpenuhi, begitupun sebaliknya jika syarat sudah di penuhi maka proses uji kelayakan bisa di lanjutkan sampai pada tahap pertemuan kelompok mingguan.

Pandangan nasabah umumnya positif terhadap program ini. Mereka merasa terbantu dalam memulai atau mengembangkan usaha dengan akses pembiayaan yang mudah dan cepat, serta tanpa agunan. Beberapa nasabah melaporkan peningkatan pendapatan dan usaha setelah bergabung dengan program ini sebelum dan sesudah menerima pembiayaan. Seperti pada wawancara dengan nasabah PNM ibu Ranti, “Ya, saya setuju bahwa program PNM Mekaar memberikan manfaat untuk meningkatkan pendapatan tetapi harus di imbangi dengan usaha dan juga komitmen untuk melakukan strategi yang diajarkannya.”

Menurut ibu Lena, selaku anggota PNM Mekaar terkait peningkatan pendapatan usahanya “jika pembiayaan PNM Mekaar benar dipakai untuk usaha maka jelas akan mengalami kenaikan pendapatan karena yang awalnya saya usaha hanya sedikit sekarang usaha saya sudah meluas, namun tergantung kepada nasabahnya sendiri bagaimana caranya mengelola uang modal itu dengan baik.”

Menurut ibu Ai, selaku nasabah PNM Mekaar “Ya, program PNM memberikan manfaat yang signifikan dalam meningkatkan pendapatan saya. Saya mendapatkan bantuan dalam meningkatkan usaha dan pendapatan secara keseluruhan.” Menurut ibu Nurul, selaku nasabah PNM Mekaar “Saya melihat peningkatan penjualan setelah saya bergabung dengan program PNM karena saya mendapatkan akses untuk menjual produk ke banyak konsumen pada saat diadakannya kumpulan tiap minggu sekali.

Menurut ibu Vety, selaku nasabah PNM Mekaar “Program PNM memberikan manfaat di usaha saya dalam menjual token pulsa yang semakin berkembang, apalagi setelah mendapatkan penambahan modal usaha sehingga meningkatkan penjualan token dan pulsa saya.” Menurut ibu Lilis, selaku nasabah PNM Mekaar “PNM Mekaar membantu dalam meningkatkan pendapatan UMKM, karena PNM saya mendapatkan akses lebih mudah ke modal usaha yang di butuhkan dengan skema pembayaran yang sangat terjangkau.”

Indikator yang digunakan untuk mengukur keberhasilan peningkatan pendapatan nasabah melalui program PNM antara lain:

1. **Pertumbuhan Pendapatan Usaha:** Indikator utama untuk mengukur efektivitas program PNM Mekaar adalah pertumbuhan pendapatan usaha nasabah. Ini dapat diukur dengan cara membandingkan pendapatan usaha sebelum dan setelah bergabung pada program PNM.
2. **Tingkat Pengembalian Pinjaman:** Jika program PNM Mekaar melibatkan pemberian pinjaman kepada nasabah, tingkat pengembalian pinjaman dapat menjadi indikator yang berguna. Tingkat pengembalian yang tinggi menunjukkan bahwa nasabah berhasil memanfaatkan pinjaman dengan baik dan meningkatkan pendapatan mereka untuk mengembalikan pinjaman tersebut.
3. **Kualitas Usaha:** Peningkatan kualitas usaha, seperti peningkatan dalam strategi pemasaran atau peningkatan dalam proses produksi, dapat menjadi indikator penting dari peningkatan pendapatan. Kombinasi dari beberapa indikator ini dapat memberikan gambaran yang lebih lengkap tentang analisis penerapan program PNM Mekaar dalam meningkatkan pendapatan nasabah.

Berdasarkan wawancara dengan karyawan PNM dan nasabah, ditemukan bahwa program PNM Mekaar mampu memberikan manfaat kepada para pelaku UMKM atau Nasabah PNM terkait dengan kemudahan akses pembiayaan dan meningkatnya pendapatan dan kesejahteraan nasabah UMKM.

V. Penutup

Kesimpulan :

1. Penerapan Program PNM memberikan akses modal kepada masyarakat prasejahtera khususnya ibu-ibu yang umumnya tidak memiliki akses ke perbankan. Dengan hadirnya PNM yang terdiri dari beberapa langkah yaitu : melakukan pengenalan program kepada masyarakat, uji kelayakan, verifikasi data, persiapan pembiayaan, mencairkan pembiayaan, dan pertemuan kelompok mingguan.

2. Program PNM Mekaar memberikan manfaat untuk para pelaku UMKM untuk meningkatkan pendapatan. Melalui akses modal usaha, pelatihan, dan pendampingan kepada para nasabahnya program ini memberikan dukungan yang dapat membantu UMKM atau nasabah PNM Mekaar dalam meningkatkan produktivitas, memperluas pasar, dan meningkatkan kualitas produk mereka. Tingkat peningkatan pendapatan UMKM yang dicapai melalui Program PNM Mekaar dapat bervariasi. Hal ini dipengaruhi oleh bagaimana para nasabah memanfaatkan pembiayaannya dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh masing-masing nasabah PNM. Para Nasabah PNM yang mampu mengimplementasikan pelatihan dan memanfaatkan akses modal dengan baik memiliki peluang lebih besar untuk mengalami peningkatan pendapatan yang signifikan.

Saran

1. Kepada pihak PNM perlu terus meningkatkan kualitas program pembiayaan dan pelatihan untuk meningkatkan keberhasilan usaha mikro. PNM perlu membangun platform e-commerce khusus untuk UMKM binaan Mekaar.
2. Kepada Nasabah PNM Mekaar hal ini bertujuan untuk terus mempertahankan semangat dalam menjalankan usaha yang dimiliki serta meningkatkan strategi pemasaran untuk meningkatkan pendapatan.

Daftar Pustaka

- Aufar, Arizali.t 2014. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada UMKM.
- Devas. (2007). Keuangan Pemerintah Daerah Di Indonesia. Jakarta: Penerbit Gramedia Pustaka Utama.
- Diahastuti, R. (2011). Peranan Koperasi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Sekitar Pondok Pesantren Assalam.
- Harahap, Ali Azis Usman. (2021). Peran PT Permodalan Nasional Madani Dalam Pemberian Pinjaman Modal Usaha. Serambi Konstruktivis. Harnanto. (2019). "DasarDasar Akuntansi". Yogyakarta : BPF, Andi. <https://www.pnm.co.id/> diakses pada tanggal oktober 2023
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2019. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP). Dewan Standar Akuntansi Keuangan, Jakarta.
- Kuncoro, M. (2009). Ekonomika Indonesia: Dinamika Lingkungan Bisnis di Tengah Krisis Global. Yogyakarta: UPP STIM YKPN Yogyakarta.
- Lestari, N. (2018). Pengaruh PT. Permodalan Nasional Madani Medan terhadap Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kota Medan.
- Lubis, Winni Silvia Riski. (2023). Peranan PT. Permodalan Nasional Madani (persero) Mekaar Dalam Mengembangkan Usaha Kecil di Kecamatan Aek Nabara Barumon.
- Mardiana.(2019). Faktor-faktor yang Menyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan di Permodalan Nasional Madani (PERSERO).
- Moleong, Lexy J. (2017). Metode Penelitian Kualitatif, cetakan ke-36, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Putri Eka Julia. (2019) Penerapan Model Pembelajaran Learning Cycle Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Pendidikan Agama Islam Di SMN 05 Bengkulu Selatan. [Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Bengkulu
- Purba, M. A., Program, D., Akuntansi, S., & Batam, U. P. (2019). Analisis penerapan SAK EMKM. Jurnal Akuntansi Barelang.
- Sa'diyah, Mahmudatus. FIQIH MUAMALAH II (Teori dan Praktik), JawaTengah; UNISNU PRESS, 2019
- Sodikin dan Riyono. 2014. Akuntansi Pengantar 1. Edisi Kesembilan.Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

- Sugiyono. (2020). metode penelitian kuantitatif kualitatif dan r&d. In Bandung Alf.
- Undang Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. <https://peraturan.bpk.go.id/Details/39653/uu-no-20-tahun-2008>
- Wijono Wiloejo Wirjo. 2005. Pemberdayaan Lembaga Keuangan Mikro Sebagai Salah Satu Pilar Sistem Keuangan Nasional:Upaya Konkrit Memutus Mata Rantai Kemiskinan.Kajian Ekonorni dan Keuangan, Edisis Khusus November 2005
- Yustika, A. E. (2005). Perekonomian Indonesia Deskripsi, Preskripsi dan Kebijakan. Malang: Bayumedia.