

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Sejarah BMT Sidogiri UGT Capem Besuki

Untuk mengetahui sejarah berdirinya BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu (Capem) Besuki maka kita melihat terlebih dahulu sejarah berdirinya BMT Sidogiri. Sejarah berdirinya BMT Sidogiri ditabelakangi oleh rasa keprihatinan para ustadz alumni PP Sidogiri yang masuk dalam jajaran kepengurusan Urusan Guru Tugas (UGT) akan merebaknya praktik riba yang terjadi disekitar Pondok Sidogiri.

Praktik riba terjadi karena tidak adanya lembaga keuangan yang berlandaskan sistem syariah yang dapat meminjamkan modal usaha kepada mereka, sehingga mudah bagi para rente untuk masuk dalam kehidupan mereka dan menyebabkan adanya praktik riba.

Berbekal dari rasa keprihatinan tersebut setelah mendapat izin dari pengasuh pondok dan pengalaman mengikuti seminar tentang BMT dalam acara perkoprasian yang diselenggarakan di pondok pesantren Zainul Hasan Genggong Kraksan Probolinggo, maka pada tanggal 12 Robiul Awal 1418 atau tanggal 17 Juli 1997 berdirilah BMT Sidogiri.

Sejarah berdirinya BMT UGT Capem Besuki yaitu pada tanggal 26 April 2002 yang merupakan unit dari BMT Sidogiri Situbondo. Kehadiran BMT UGT Sidogiri Capem Besuki yang terletak di Jl. Niaga depan terminal Besuki sekaligus berdekatan dengan pasar, hal ini

bertujuan untuk menekan laju perkembangan praktik rentenir yang terjadi dimasyarakat sekitar Besuki. Alasan lain dipilihnya lokasi dekat pasar karena pasar merupakan sumber potensial untuk mendapatkan anggota yang ingin meminjam modal usaha kepada BMT guna menjalankan kegiatan usahanya. Sehingga jika salah seorang pedagang pasar yang juga seorang anggota BMT UGT Capem Besuki meminjam modal usaha maka pedagang yang lain juga ikut meminjam modal usaha kepada BMT UGT Capem Besuki, sehingga bisa menekan laju praktik daripada rentenir.

Modal awal pada saat itu kurang lebih 100 juta dengan karyawan sebanyak 3 orang. Pada tahun 2005 modal bertambah menjadi 350 juta, tahun ketahun BMT UGT Sidogiri Capem Besuki anggota terus meningkat sehingga pada tahun 2010 modal sudah 500 juta, sekarang modal sudah mencapai 1 milyar rupiah dan tabungan mencapai hampir 10 milyar rupiah.

2. Lokasi BMT UGT Sidogiri Capem Besuki

Letak kantor BMT UGT Sidogiri Capem Besuki ini di Jl. Niaga depan Terminal Besuki. Lokasi tersebut merupakan tempat yang strategis, mudah dijangkau dan menjadi acuan bagi masyarakat yang berdekatan dengan pasar. Serta banyak pedagang dan pengunjung dan menjadi acuan untuk mengurangi serta mengatasi jumlah praktek rentenir.

3. Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri Capem Besuki

Visi:

Menjadi koperasi yang amanah, tangguh, dan bermanfaat.

Dengan visi tersebut BMT UGT Sidogiri Capem Besuki mampu melayani kebutuhan modal usaha bagi anggota guna menunjang kesejahteraan bersama.

Misi:

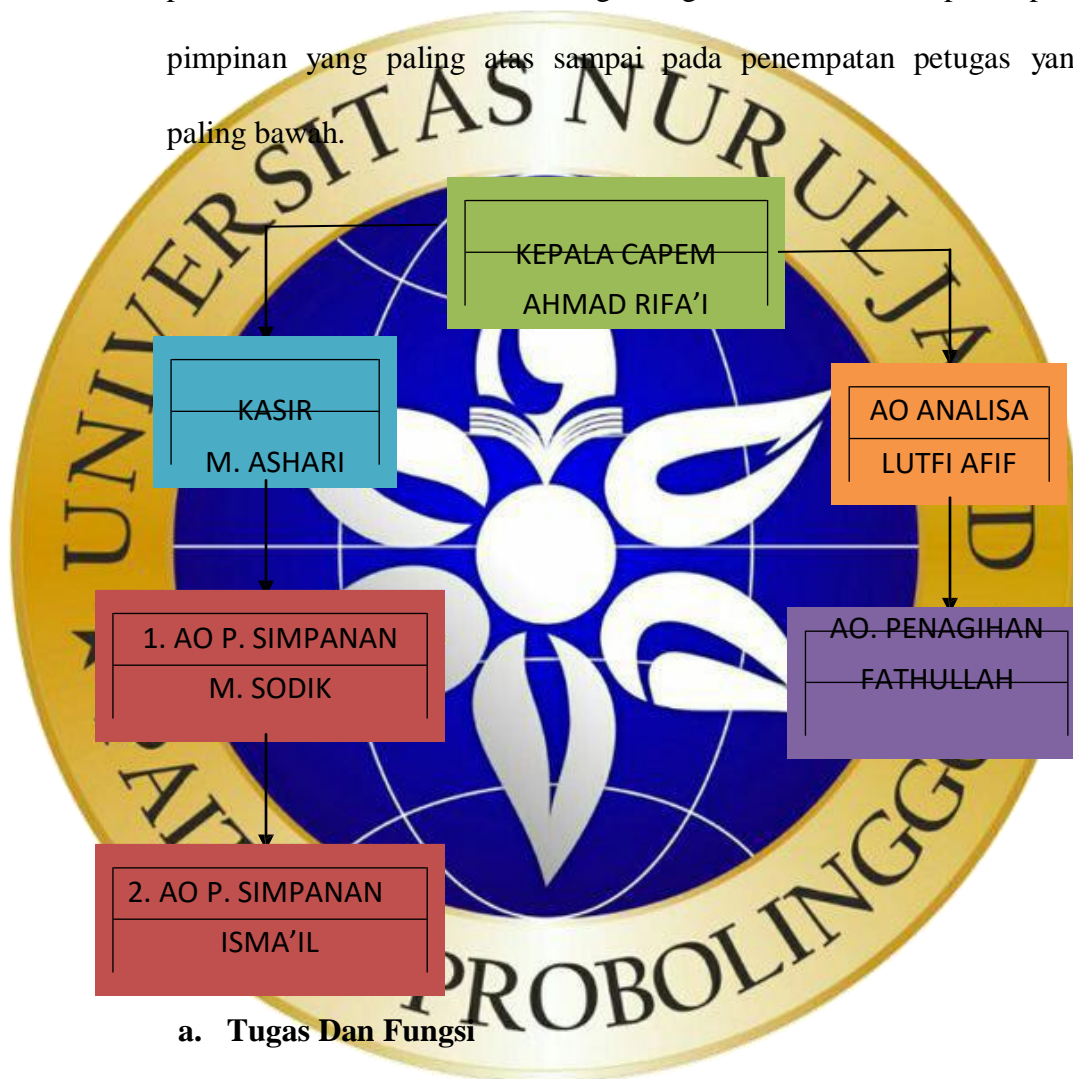
Misi BMT UGT Sidogiri Capem Besuki ini adalah mengelola koperasi sesuai dengan jati diri santri, menerapkan sistem syariah sesuai dengan standar kitab salaf dan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan, meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat khususnya ekonomi lemah daerah Kecamatan Besuki dan sekitarnya. Misi BMT juga menjalankan usahanya dengan prinsip syariah dengan efektif, efisien, dan transparan. Yang mana dalam hal ini produk yang sering diminati oleh anggota BMT yaitu adalah pada pembiayaan mudharabah.

4. Tujuan BMT UGT Sidogiri Capem Besuki

Tujuan dari BMT UGT Sidogiri Capem Besuki adalah memperdayakan ekonomi anggota melalui pendidikan dan pelatihan, meningkatkan kesejahteraan anggota dan memberikan kontribusi untuk kesejahteraan umat.

5. Struktur organisasi

Struktur organisasi ini bertujuan untuk proses pengelompokan aktivitas yang akan dilaksanakan atau didistribusikan kepada individu ataupun elemen-elemen lain untuk mencapai suatu tujuan. Maka dari itu peneliti membuat skema atau bagan organisasi mulai dari penempatan pimpinan yang paling atas sampai pada penempatan petugas yang paling bawah.



a. Tugas Dan Fungsi

1) Kepala Capem

Kepala Capem ialah memimpin dan mengontrol pelaksanaan operasional kantor cabang pembantu, membina,

motivasi, mengawasi, mengevaluasi kinerja bawahannya, menjaga kestabilan likuiditas kantor cabang pembantu terhadap pencapaian target sesuai dengan proyeksi yang telah dibuat dan ditetapkan.

2) Kasir

Tugas dari kasir ini yaitu: melayani penyetoran, penarikan produk simpanan baik umum maupun simpanan berjangka, menyusun dan menyerahkan laporan keuangan kepada pimpinan.

3) AO Analisa

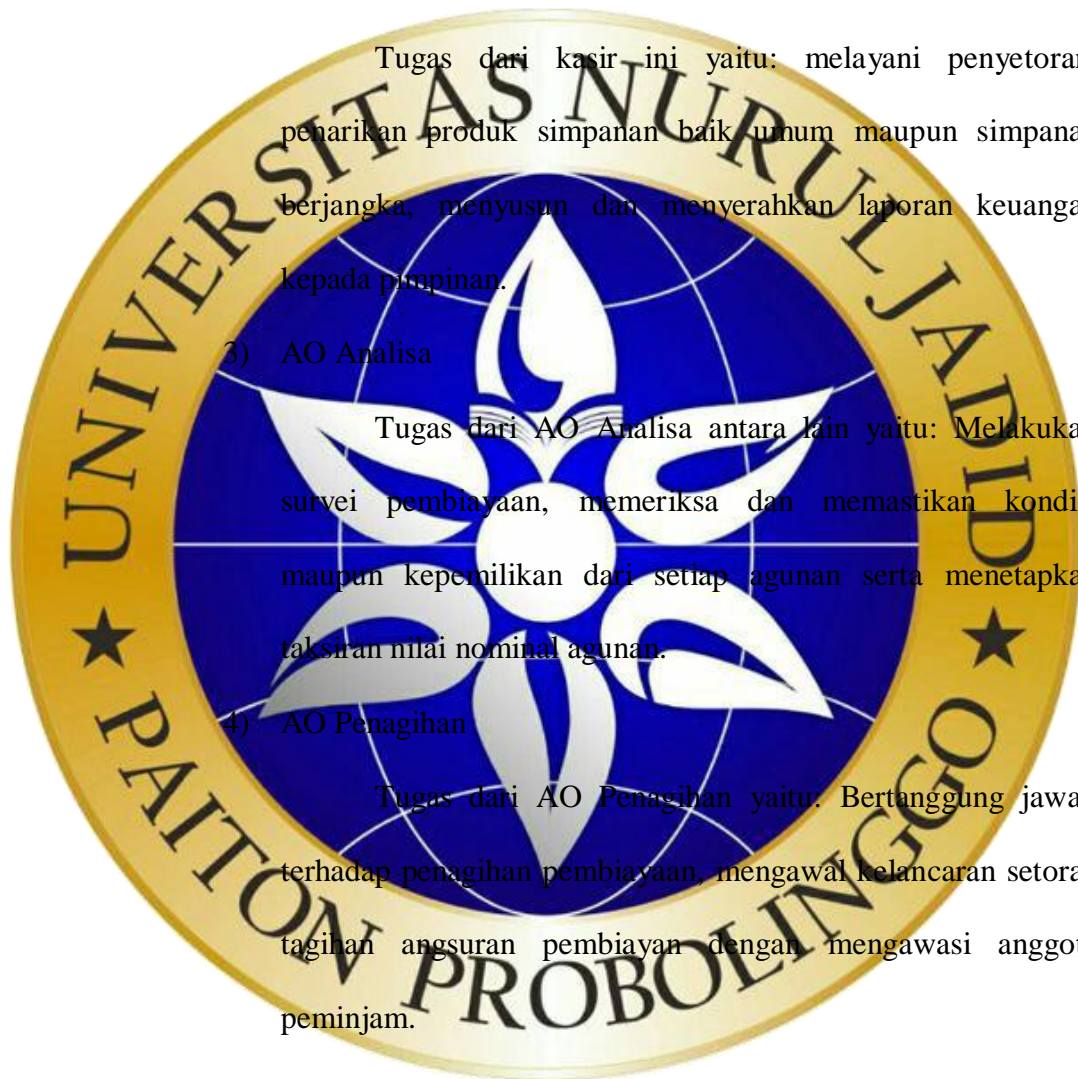
Tugas dari AO Analisa antara lain yaitu: Melakukan survei pembiayaan, memeriksa dan memastikan kondisi maupun kepemilikan dari setiap agunan serta menetapkan taksiran nilai nominal agunan.

4) AO Penagihan

Tugas dari AO Penagihan yaitu: Bertanggung jawab terhadap penagihan pembiayaan, mengawal kelancaran setoran tagihan angsuran pembiayaan dengan mengawasi anggota peminjam.

5) AO Simpanan

Tugas dari AO Simpanan ini antara lain yaitu: Memasarkan semua produk jasa keuangan yang dimiliki kantor



cabang pembantu, dan melayani penyetoran dan penarikan produk simpanan umum juga pembiayaan.¹

6. Kegiatan Umum Perusahaan

Keberadaan BMT UGT SIDOGIRI Capem Besuki di tengah-tengah masyarakat merupakan suatu tuntutan untuk kemaslahatan ummat dalam rangka menjadi bank mikro yang mempunyai komitmen terhadap prinsip-prinsip syariah. Selain berorientasi bisnis, BMT UGT Capem Besuki ini juga berorientasi pada prinsip syariah atau syariat islam. Hal ini yang menjadikan BMT UGT Capem Besuki dituntut lebih aktif, kreatif, dan inovatif terhadap perkembangan di masyarakat. Berbagai produk ditawarkan oleh BMT UGT Capem Besuki antara lain:

a. Produk Tabungan

Beberapa produk tabungan yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Besuki beragam, namun yang paling banyak diminati oleh anggota ini antara lain yaitu: Tabungan umum syariah, Tabungan umum syariah, keuntungan melimpah, bebas riba, dan penuh berkah. Tabungan yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Tabungan Mudharabah berjangka, investasi tepat sesuai syariat dengan keuntungan berlipat, tabungan berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu.

¹ Wawancara, Ahmad Rifa'i Kepala Capem BMT UGT Sidogiri, Situbondo 9 Januari 2021.

b. Produk Pembiayaan

Salah satu produk yang banyak di minati oleh anggota BMT UGT Sidogiri Capem Besuki adalah pembiayaan mudharabah, mudharabah ini adalah pembiayaan yang diberikan kepada anggota, yang mana modal keseluruhan disediakan oleh BMT dan anggota yang menerima dan bertindak sebagai pengelola modal tersebut. Prioritas penggunaan pembiayaan ini adalah untuk sektor perdagangan, pertanian, industri, dan jasa. Selain itu produk pembiayaan yang diminati anggota adalah UGT Kendaraan Bermotor Barokah (UGT KBB), sarana mudah meraih berkah, fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor.²

B. Pembahasan

1. Strategi BMT UGT Sidogiri Capem Besuki Dalam Menekan Jumlah Rentenir.

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang tidak hanya mencari keuntungan tetapi juga bertujuan untuk memenuhi kebutuhan individu dalam hubungannya dengan lingkungan sosial. Kegiatan usaha BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah memiliki beberapa jenis kegiatan, yang meliputi fungsi untuk menghimpun dana dan menyalurkannya.

BMT mempunyai peran dalam pemberian modal pada pemohon dana atau calon anggota yang dianggap produktif, meminimalisasi

² Wawancara, Ahmad Rifa'i Kepala Capem BMT UGT Sidogiri, Situbondo 9 Januari 2021.

gerak peran rentenir, dan mengentaskan kemiskinan. Sesuai dengan penjelasan tersebut, maka keberadaan BMT UGT Sidogiri Capem Besuki mempunyai peran dan manfaat bagi masyarakat khususnya pelaku usaha kecil yang menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri Capem Besuki.

Kepala kantor BMT UGT Sidogiri Capem Besuki yaitu Bapak Ahmad Rifa'i menyampaikan terkait peran BMT, beliau menyampaikan bahwa:

Dalam rangka mencapai tujuan, BMT UGT Sidogiri Capem Besuki memiliki peran sebagai berikut: 1. BMT UGT Sidogiri Capem Besuki ini mengidentifikasi, memobilisasi, mendorong, serta mengembangkan potensi ekonomi anggota, kelompok muamalat. 2. Meningkatkan kualitas SDI (Sumber Daya Insani) anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin kuat dalam menghadapi persaingan global dan meminimalisasi dari praktik rentenir. 3. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota. 4. Menjadi perantara antara shohibul mal dengan duafa sebagai mudharib, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, dan hibah.³

Dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah atau anggota, BMT juga melakukan berbagai kegiatan promosi dengan cara yang berbeda, antara lain BMT UGT Sidogiri Capem Besuki melakukan promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh setiap pegawai kantor. Promosi yang dilakukan oleh pihak BMT mengenai produk-produk yang ada seperti mudharabah, musyarakah, dan lain sebagainya. Selain melakukan promosi melalui media sosial pihak BMT juga melakukan promosi secara personal atau secara langsung. Cara ini merupakan cara

³ Wawancara, Ahmad Rifa'i Kepala Capem BMT UGT Sidogiri, Situbondo 15 Januari 2021.

yang bisa dianggap efisien karena bersentuhan secara langsung dengan masyarakat atau calon anggota dengan memberikan brousur dan menjelaskan dari keseluruhan produk untuk ditawarkan.

Pemasaran yang dilakukan dengan memberikan brousur langsung kepada masyarakat atau calon anggota baik itu di pasar, pertokoan, dan dipedesaan. Setelah melakukan promosi atas produk tersebut tetapi calon anggota masih belum minat, maka pihak BMT utamanya Fathullah sebagai AO Penagihan dan M Sodik sebagai AO Simpanan yang sering bersentuhan langsung dengan anggota juga calon anggota yaitu masyarakat akan meninggalkan nomor telpon agar calon anggota mudah untuk menghubungi sewaktu-waktu ketika membutuhkan, kemudian pihak BMT nanti akan langsung mendatangi yang tertarik dengan produk yang BMT tawarkan sebelumnya.⁴

Terkait Peningkatan jumlah nasabah peneliti melakukan wawancara secara langsung, dalam hal ini Bapak Fathullah selaku AO Penagihan menyampaikan bahwa:

“Kalau di BMT besuki awalnya tidak semuanya dari nasabah rentenir menjadi nasabah atau anggota dari BMT, kalau yang dari pasar itu mayoritas sebelum adanya BMT meminjam atau menjadi nasabah dari rentenir. Jadi setelah BMT masuk kepasar ditengah-tengah pedagang kecil khususnya dengan produk-produk yang di tawarkan oleh BMT juga cara mudah untuk melakukan setoran dengan akad syariah islam. Kemudian ketika anggota itu melakukan pinjaman maka akan turun langsung dalam bentuk rekening tabungan, anggota juga bisa langsung melakukan simpanan, dengan sistem tersebut para anggota merasa senang karenah mudah, cepat, dan sesuai prinsip syariah”⁵

⁴ Observasi, Situbondo 15 Januari 2021.

⁵ Wawancara, Fathullah Ao Penagihan BMT UGT Sidogiri Capem Besuki, Situbondo 8 April 2021

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa peningkatan jumlah nasabah sebagian besar adalah peralihan dari nasabah rentenir kepada menjadi anggota di BMT. Selain itu untuk penggalan data terkait peningkatan jumlah nasabah dari BMT peneliti juga melakukan wawancara terhadap AO Simpanan, dalam hal ini disampaikan oleh Bapak M Sodik, beliau menyampaikan

“BMT UGT Sidogiri Capem Besuki ini anggotanya sudah hampir mencapai seribu lah mbak, untuk lebih memperkenalkan lagi pada masyarakat kami biasanya memakai metode pendekatan terhadap sasaran kepada masyarakat. Contohnya kami berupaya sosialisasi dengan menyebarkan brosur secara langsung, kemudian memberikan kalender kepada anggota agar masyarakat lebih mengenal dan tertarik untuk menjadi anggota BMT saat melihat kalender tersebut. Kami juga melakukan sosialisasi penawaran secara langsung kepada toko, warung untuk mendapatkan jumlah anggota.”⁶

Tidak sampai disini saja peneliti terus melakukan penggalan data terkait peningkatan jumlah nasabah yang sudah dipromosikan oleh pihak BMT. Mengenai sosialisasi dan promosi demi meningkatnya jumlah nasabah BMT UGT Sidogiri Capem Besuki serta respon dari beberapa anggota yang dalam hal ini disampaikan oleh Ibu Reva selaku anggota BMT UGT Sidogiri Capem Besuki, beliau menyampaikan bahwa:

“Awalnya saya mengetahui BMT ini dari kalender dirumah tetangga mbak, kemudian sama tetangga ini saya dikasih brosur karena dia dikasih brosur juga katanya selain kalender oleh BMT. Lalu saya cerita-cerita dan deberi pemahaman tentang sistem pinjaman yang ada di BMT, lalu saya tertarik untuk melakukan pinjaman di BMT. Sayapun mendaftarkan diri untuk menjadi

⁶ Wawancara, M Sodik AO Simpanan BMT UGT Sidogiri Capem Besuki, Situbondo 8 April 2021.

anggota BMT, lalu disana juga mudah untuk meminjam dana untuk modal usaha dan syarat-syaratnyapun menurut saya mudah untuk dipenuhi.”⁷

BMT UGT Sidogiri Capem Besuki Dalam sosialisasi juga promosi dengan berbagai cara yang dianggap relevan seperti menyebarkan brosur, memberikan kalender terhadap anggota agar diketahui oleh tetangga terdekat guna memberikan daya tarik bagi calon anggota yang melihatnya. Selain itu pihak BMT UGT Sidogiri Capem Besuki juga melakukan sosialisasi secara langsung terhadap masyarakat yang mempunyai usaha toko, warung, dan usaha-usaha kecil lainnya. Cara tersebut membuahkan hasil dalam meningkatkan jumlah nasabah atau anggota dari BMT.

Ibu To selaku anggota dari BMT UGT Sidogiri Capem Besuki juga menjelaskan awal mula beliau mengetahui dan meminjam modal usaha kepada BMT, berikut penyampaian beliau:

“Awalnya saya tidak tahu nak dengan namanya BMT itu bank seperti apa, saya mengetahuinya dari tetangga sebelah yang menabung di BMT. Saya tahu dari tetangga ini yang cerita bahwa fungsi dan manfaat BMT untuk meminjam dan menabung dana, dari hasil cerita dengan tetangga untuk fungsi dan manfaatnya meminjam di BMT saya merasa tertarik untuk menjadi nasabah juga seperti tetangga saya ini.”⁸

Selain Ibu To menyampaikan tentang ketertarikannya bergabung menjadi anggota dari BMT UGT Sidogiri Capem Besuki, Bapak Anam

⁷ Wawancara, Ibu Reva Anggota BMT UGT Sidogiri Capem Besuki, Situbondo, Situbondo 10 April 2021.

⁸ Wawancara, Ibu To Anggota BMT UGT Sidogiri Capem Besuki, Situbondo, 11 Situbondo April 2021.

juga menjelaskan tentang minatnya menjadi anggota BMT, beliau menyampaikan:

“ Saya mendengar adanya promosi BMT UGT Sidogiri Capem Besuki ini dari para karyawan BMT yang datang kewarung, terus saya dikasih pemahaman sama mereka tentang menabung, meminjam dana dengan prinsip islam. Dari pemahaman karyawan itu sebelumnya saya masih kurang percaya dengan apa yang di promosikan oleh karyawan itu, yang ada dipikiran gini ndok, saya takut dari dana yang ditabung tidak manfaatnya dan tidak mendapat keuntungan, tapi setelah dijelaskan berkali-kali saya mulai sangat paham dengan maksud yang karyawan tawarkan itu, kemudian beberapa hari saya datang langsung ke kantor BMT yang di dekat pasar besuki itu, setelah saya kesana saya berminat dan langsung menabung disana, kata orang sana itu adalah anggota. Selain itu berapa bulan kemudian saya juga meminjam modal usaha, caranya mudah dan cepat, menurut saya BMT menjaga amanah dari anggota dengan sungguh-sungguh.”⁹

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti tersebut diatas dapat diketahui bahwa beberapa masyarakat di daerah Besuki dan sekitarnya minat untuk menjadi nasabah/anggota dari BMT UGT Sidogiri Capem Besuki melalui sosialisasi dan promosi yang dilakukan oleh pihak BMT dengan cara sosialisasi secara langsung, menyebarkan brosur, memberikan kalender kepada anggota, juga melalui sosial media.

Keterangan nasabah/anggota BMT diatas dapat dijelaskan bahwa promosi yang dilakukan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Besuki bisa dikatakan berhasil dalam meningkatkan atau menambah jumlah nasabah/anggota. Akan tetapi didalam melakukan promosi BMT juga mengalami hambatan-hambatan yaitu bersaing dengan lembaga

⁹ Wawancara, Bapak Anam Anggota BMT UGT Sidogiri Capem Besuki, Situbondo 25 April 2021.

keuangan yang lain seperti BMT NU, Bank BRI, Bank Mandiri dan lain sebagainya. Namun semua itu pihak BMT bisa bersaing dengan menjaga amanah dari anggota dan juga melakukan pelayanan yang ramah, santun, pelayanan terbaik untuk calon anggota dan anggota.

2. Hasil Strategi BMT UGT Sidogiri Capem Besuki Dalam Menekan Jumlah Rentenir.

Setiap orang mempunyai hak dan pertimbangan-pertimbangan sendiri untuk memutuskan pilihan mereka dalam melakukan pinjaman untuk modal usaha ataupun kebutuhan lainnya. Namun di Desa Bloro Kecamatan Besuki masih ada yang memilih pinjaman kepada rente. Pinjaman tersebut memiliki alasan-alasan tertentu, sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Tilah selaku orang yang meminjam kepada rentenir menyampaikan bahwa:

“Nginjem ka rentenir tadek jaminnah bing, coma modal parcajeh bein, oreng munlah eparcajeh yeh paggun se eberrik, nyamanah lah oreng buto iyeh paggun nginjem maskeh bunganah tenggih. Iyeh berrek bing, terbebani, lah tadek pilihan pole maskeh engak roah rajenah bunganah munlah kapepet iyeh paggun ekalak. Abitah bektroh nginjem ke rentenir bedeh se seminguen, bedeh se bulenan, bedeh se 4 bulen otabeh panenah. Kok se nginjem ka rentenir abit lah bing paleng olle lah mun 2 taonan, awalah nginjem ka rentenir taoh ka cakaneah munlah pareppaen akompol pas engkok cek butonah pesse lah lah kapepet.”

(“Pinjam ke rentenir Tidak ada jaminan, hanya modal kepercayaan orang yang dipercaya akan tetap diberi, orang yang butuh akan tetap meminjam meskipun bunganya tinggi. Iya berat ndok, terbebani, tidak ada pilihan lagi, meskipun uang seperti itu jika sudah kepepet maka akan tetap mengambil, jangka waktunya ada yang semingguan, ada yang bulanan, 4 bulan panenah, selama dua tahun, dari teman-teman kumpul terus saya sangat butuh uang atau kepepet”.)¹⁰

¹⁰ Wawancara, Ibu Tilah Nasabah Rente, Situbondo 23 November 2020.

Tidak sampai disini saja, peneliti dalam penggalian data melakukan wawancara kepada Ibu Lisa selaku orang yang melakukan pinjaman terhadap rentenir guna mengetahui sejauh mana perkembangan peminjaman terhadap rentenir ditengah masyarakat, beliau menyampaikan bahwa:

“Gi guleh nginjem pesse geruah sekoni’ en arassah berrek, tapeh munlah buto gi paggun se ekalak bing. Nginjem ke rentenir sebung jaminan deddinah gampang keangguy oreng se kapepet. Iyeh kok taoh bing mun nginjem ka rentenir geruah termasuk riba, tapeh dekremmah pole mun pon buto paggun se ekalak, mun nginjem 1.000.000 juta tempo sebulan geruah kodah mabelih 1.200.000, mun se 4 bulenan geruah delem nginjem 1.000.000 mabelih 1.500.000, saompamanah tak endik se mabelieh kabbi majer penghasilaneh otabeh bunganah meloloh 500.000”
 (“Iya saya pinjam uang itu sedikit merasa berat, tapi kalau sudah butuh iya tetap yang diambil pinjaman tersebut. Pinjam kepada rentenir tidak ada jaminannya jadi gampang buat orang yang sedang kepepet. Iya saya tahu nak pinjam ke rentenir itu termasuk riba, tapi mau gimana lagi kalau sudah butuh tetap diambil, kalau pinjam 1 juta dengan tempo sebulan harus mengembalikan 1.200.000, kalau yang 4 bulan itu pinjaman 1.000.000 mengembalikan 1.500.000, seumpamanya tidak ada untuk mengembalikan maka hanya bisa bayar bunganya saja yaitu 500.000”.)¹¹

Dari hasil wawancara diatas terhadap Ibu Lisa masyarakat Desa Bloro Kecamatan Besuki yang meminjam uang atau istilah lain modal usaha kepada rentenir sangat terbebani karena suku bunga yang sangat tinggi. Pinjaman tersebut dilakukan karena kebutuhan mendadak serta tidak ada pilihan lain untuk mendapatkan pinjaman ataupun modal usaha, disisi lain pinjaman terhadap rentenir tidak ada jaminannya hanya dengan asas kepercayaan saja serta pencairannya sangat begitu cepat dan gampang.

¹¹ Wawancara, Ibu Lisa Nasabah Rente, Situbondo 25 November 2020.

Dalam penggalan data peneliti terus melakukan pendalaman terhadap maraknya praktik rente, Ibu Fitri sebagai orang yang merasakan dampak pinjaman kepada rente. Berikut penjelasan beliau:

“Pinjam ke rentenir tidak ada jaminan, hanya modal kepercayaan, orang yang dipercaya akan tetap diberi, orang yang butuh akan tetap meminjam meskipun bunganya tinggi”.¹²

Penjelasan dari beberapa nasabah rente dapat diketahui bahwa peminjaman terhadap rente sangat begitu mudah, tetapi sangat berat dalam pengembaliannya karena suku bunga yang sangat tinggi mencapai 50% daripada modal yang bisa mencekik masyarakat yang meminjamnya. Akan tetapi meskipun sangat tinggi bunga yang diterapkan oleh rente, masyarakat tetap melakukan pinjaman karena sudah tidak ada pilihan lain dan dihadapkan dengan situasi sulit dan dengan unsur keterpaksaan masyarakat tetap meminjam uang atau modal usaha kepada rente tersebut.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan rentenir untuk lebih dalam mengetahui sejauh mana praktik rente itu dilakukan. Kali ini peneliti melakukan wawancara terhadap Ibu Yanti selaku orang yang menjalankan praktik rente, menyampaikan bahwa:

“Karena pinjam kepada rentenir itu tidak harus ada jaminan hanya kepercayaan saja dibandingkan bank yang harus memakai jaminan, karena orang sudah butuh pasti diambil meskipun bunganya agak tinggi. Kenapa bunganya tinggi, iya karena kan tidak ada jaminan dan resikonya sangat tinggi. Suku bunga pinjaman tergantung jangka waktunya, kalau jangka waktu 4 bulan suku bunganya 50 % dari besar pinjaman tersebut. Semisal

¹² Wawancara, Ibu Fitri Nasabah Rente, Situbondo, 29 November 2020.

besar pinjaman 1 juta jadi bunga yang harus dibayar adalah 500 ribu selama 4 bulan”.¹³

Dari hasil wawancara yang dilakukan terhadap orang yang menjalankan praktik rente sekaligus hasil observasi yang peneliti peroleh syarat serta ketentuan yang diberikan oleh Ibu Yanti harus dipenuhi bagi peminjam modal, dimana seseorang yang meminjam uang langsung saja meminta permohonan secara lisan bahwa ingin menggunakan dana pinjaman tersebut untuk keperluan yang diinginkan. Kemudian Ibu Yanti selaku kreditur (orang yang punya modal/rentenir) melihat layak atau tidaknya usaha yang hendak dijalankan oleh debitur (orang yang meminjam modal), karena pihak kreditur perlu melihat sanggup tidaknya debitur untuk bisa mengembalikan uang pinjaman tersebut selama jangka waktu yang telah ditentukan oleh pihak kreditur.

Selain itu debitur diminta foto copy KTP yang digunakan sebagai data saja, pihak debitur juga harus memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh kreditur atau rentenir tersebut. Jika sudah dianggap memenuhi syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh rentenir tersebut maka dana dapat dicairkan pada saat itu juga.

Mudahnya persyaratan bahkan seringkali tanpa jaminan serta pencairan yang cepat menjadi alasan masyarakat untuk melakukan pinjaman kepada pihak rentenir. Akan tetapi profit dari bunga yang dibayarkan oleh peminjam sangat begitu tinggi dengan jangka waktu yang relatif singkat.

¹³ Wawancara Ibu Yanti Rentenir, Situbondo, 30 November 2020.

Dalam hal ini peneliti juga melakukan pendekatan kepada pihak rentenir dengan melakukan wawancara kepada Ibu Kamil selaku rentenir, berikut hasil wawancara dari Kamil:

“Mereka yang butuh dan membutuhkan uang untuk modal dan keperluan lain datang langsung kerumah, kemudian saya jelaskan mekanisme peminjaman tersebut serta pengembaliannya seperti apa. Semisal pinjam 1 juta maka pengembaliannya 1 juta 500 dengan jangka waktu 3 bulan maksimal 4 bulan. Untuk jaminan tidak ada hanya modal kepercayaan saja. Orang yang pinjam kesaya sekarang sudah sekitar 20 orang. Kalau keuntungan dari hasil peminjaman tersebut iya tinggal mengalikan saja semisal pinjam 1 juta kan keuntungannya 500 iya dikalikan 20. Jika peminjam jatuh tempo iya bunga tersebut terus berjalan, kadang ada yang sampai melebihi besaran pinjaman. Ketika sudah tidak bisa membayar hutang maka yang ada diserahkan, semisal sawahnya digadalkan atau jual yang lain untuk bisa melunasi pinjaman dan bunganya”.¹⁴

Dari wawancara terhadap rentenir diatas dapat diketahui bahwa proses peminjaman dapat diperoleh dengan cepat tanpa adanya jaminan yang berlaku bagi si rentenir yang dapat menyulitkan si peminjam. Tidak seperti peminjaman uang di bank yang masih membutuhkan jaminan dan persyaratan-persyaratan yang sulit untuk dimengerti oleh masyarakat miskin untuk melakukan pinjaman. Dari sulitnya persyaratan-persyaratan atau proses tata cara peminjaman uang di bank tersebut, itulah hal-hal yang menyebabkan kenapa masyarakat di Desa Bloro Kecamatan Besuki lebih memilih meminjam uang kepada rentenir daripada mengajukan peminjaman uang ke bank atau lembaga keuangan syariah.

¹⁴ Wawancara, Ibu Kamil Rentenir, Situbondo 6 Desember 2020.

Praktek pinjaman yang dilakukan oleh rentenir memang sangat mencekik para nasabahnya yang seharusnya mengembalikan pinjaman sesuai yang dipinjam, akan tetapi pengembalian uang pinjaman diletakkan atau bunga yang sangat tinggi. Karena lembaga finansial informal tidak berbadan hukum dan tidak memiliki persyaratan agunan sehingga bebas dalam menentukan bunga dan waktu pelunasan pinjaman.

Setiap lembaga keuangan pasti mempunyai strategi-strategi tertentu agar dapat mengembangkan usahanya, begitu juga dengan BMT UGT Sidogiri Capem Besuki sebagai upaya untuk bisa mengatasi dampak daripada praktik rentenir. Langkah pertama ialah memberikan sosialisasi baik secara personal terhadap warga masyarakat sekitar atau secara kolektif seperti kepasar, sekolah, atau pondok pesantren.

Seperti apa yang disampaikan oleh Bapak Ahmad Rifa'i selaku pimpinan BMT UGT Sidogiri Capem Besuki menyampaikan:

“Pihak kami BMT UGT Sidogiri Capem Besuki melakukan sosialisasi atau promosi bukan hanya sebatas produk simpanan, akan tetapi juga produk pembiayaan untuk masyarakat yang mungkin membutuhkan tambahan modal usaha, atau masyarakat yang membutuhkan dana untuk kebutuhan sehari-harinya. Semua produk yang ada disini kami sosialisasikan atau kami promosikan kepada masyarakat luas”.¹⁵

Selain melakukan sosialisasi yang dilakukan pihak BMT UGT Sidogiri Capem Besuki ialah menawarkan berbagai jenis simpanan dengan kebutuhan anggota. Contoh seperti produk simpanan umum

¹⁵ Wawancara, Ahmad Rifa'i Kepala Capem BMT UGT Sidogiri, Situbondo 15 Januari 2021.

syariah yang mekanismenya didalam penarikan bisa diambil sewaktu-waktu jika anggota membutuhkan. Ada juga simpanan pendidikan, Haji, Umrah dll.

Dalam menekan jumlah rentenir BMT juga melakukan penawaran yang pas bagi pedagang kecil dengan melihat kemampuan dalam mengembalikan modal, hal ini disampaikan oleh Bapak Fathullah selaku AO Penagihan, berikut penyampaian beliau:

“Jangka waktu pengembalian modal itu tergantung mereka sebagai anggota, ada dua sistem yaitu mengembalikan modal secara penuh bersamaan dengan jasanya, kemudian ada yang hanya memberikan jasanya saja. Kalau yang sistem mengembalikan jasa saja itu jangka waktunya 4-6 bulan seperti modal usaha dibidang pertanian, kalau yang sistem mengembalikan modal sekaligus jasa itu jangka waktunya 10-36 bulan. Kemudian profit keuntungan BMT kalau dari pusat itu 2,5%, akan tetapi kita masih melihat jenis usaha juga kemampuan dari anggota, kalau usaha atau perekonomiannya itu menengah kebawah maka bisa tidak sampai 2,5% bisa dibawah itu antara 2% atau 2,2/5%. Jadi kita melihat kesanggupan dan kemampuan dari anggota untuk mengembalikan modal tersebut. Jadi dengan adanya BMT ini dapat menurunkan jumlah rentenir, dipasar itu banyak nasabah rentenir, kalau pinjam ke rentenir masyarakat kasihan karena bunganya itu terus bertambah, terkadang dari besaran pinjaman 5 juta itu bisa mengemalikan 20 juta kadang lebih karena bunga yang bisa dibilang terus berjalan.”¹⁶

Margin rendah yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Besuki dapat bersaing dengan koperasi-koperasi lain khususnya rentenir. Margin yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Besuki jauh lebih rendah daripada rentenir, margin yang diperoleh BMT terhadap pinjaman dengan nominal 2,5% untuk 2 juta keatas dan

¹⁶ Wawancara, Fathullah AO Penagihan BMT UGT Sidogiri Capem Besuki, Situbondo 8 April 2021.

3% untuk 2 juta kebawah, tetapi pihak BMT juga masih melihat kemampuan dari anggota.

Sedangkan bunga yang ditawarkan oleh rentenir kepada masyarakat yang ada di Desa Bloro Kecamatan Besuki bisa mencapai 20% - 50% perbulan. Selain menawarkan margin yang rendah BMT UGT Sidogiri Capem Besuki juga memberikan pelayanan pemutihan (pelunasan otomatis) bagi anggota yang benar-benar sudah tidak bisa lagi melunasi angsurannya dengan catatan keadaan ekonomi mereka sudah benar-benar tidak memungkinkan.

Berikut penyampaian Ibu Ira salah satu anggota BMT UGT Sidogiri Capem Besuki terkait sistem pinjaman:

“Awalnya dulu saya sangat butuh uang untuk modal pertanian, kemudian ada teman yang mengusulkan saya untuk meminjam kepada BMT Besuki yang dekat pasar itu, jadi saya pinjam kesana. Kemudian jaminannya berupa BPKB kendaraan atau sertifikat tanah sawah, rumah. Saya sendiri jaminannya berupa BPKB sepeda motor, saya juga pernah jatuh tempo karena gagal panen, meskipun jatuh tempo masih bisa dicicil dan hal tersebut bisa dimaklumi oleh pihak BMT karena pada saat itu saya benar-bener gagal panen. Yang saya tahu untuk akad iya bagi hasil, dan bagi hasilnya itu sangat rendah atau kecil. Ketika peminjaman itu saya juga diberi saran yang baik dalam mengelola modal tersebut agar menuai kesuksesan.”¹⁷

Kemudian pihak BMT UGT Sidogiri juga melakukan layanan jemput bola, dimana layanan tersebut merupakan strategi BMT dalam menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota atau ikut bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Capem Besuki. Pendekatan ini memberikan begitu banyak kemudahan bagi anggota terutama bagi mereka yang

¹⁷ Wawancara, Ibu Ira Anggota BMT UGT Sidogiri Capem Besuki, Situbondo 6 Februari 2021.

mempunyai kesibukan yang padat, karena untuk menabung ataupun melakukan pembiayaan anggota tersebut tidak perlu lagi datang langsung ke kantor, cukup petugas BMT yang datang kerumah atau tempat usaha mereka. Untuk anggota yang mungkin tidak menginginkan layanan jemput bola, maka mereka dipersilahkan untuk datang langsung ke kantor BMT UGT Sidogiri Capem Besuki. Strategi yang dilakukan oleh BMT ini bisa mengatasi jumlah daripada rentenir dengan adanya promosi serta pelayanan baik yang dilakukan oleh pihak BMT.

