

**ANALISIS PREFERENSI PEDAGANG KECIL
TERHADAP LEMBAGA PEMBIAYAAN
DAN POTENSI *BAITUL MAAL WAT TAMWIL*
UNTUK MENGATASI PRAKTIK *BANK THITHIL*
(Studi Kasus Pasar Segamas Purbalingga)**

JURNAL ILMIAH

Disusun oleh :

**Wahida Nurul Safura
115020101111038**



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2015**

**ANALISIS PREFERENSI PEDAGANG KECIL TERHADAP LEMBAGA PEMBIAYAAN
DAN POTENSI *BAITUL MAAL WAT TAMWIL* UNTUK MENGATASI PRAKTIK *BANK THITHIL*
(Studi Kasus Pasar Segamas Purbalingga)**

Wahida Nurul Safura, Multifiah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

Email: id.nurulsafura@gmail.com

ABSTRACT

This study intend to analyze the preferences and needs of small vendors in choosing their financing sources as well to analyze the opportunities and constraints of Baitul Maal wat Tamwil to overcome Bank Thithil (Informal Financial Institution) In Segamas Market Purbalingga. The method used in this study is qualitative research method with phenomenological approach. The data for this study were collected using semi-structured interview technique with several informants. The results showed that there are several criteria required by small vendor customers from a financial institution. Those criteria are: low range loan, informal relationship between financial institution and customers, flexibility both in terms of time or installment payment, the rapid disbursement of funds, simple financing procedure and low interest. Based on those criteria, not only known that most informants prefer to make loans to Bank Thithil than BMT, but also can be said that BMT has the potential to overcome the practice of Bank Thithil in Segamas Market. Unfortunately, BMT having some problem while doing their financial activitie. Those problems are: BMT has not been able to establish a good personal relationship with the small vendor, small vendor's lack of knowledge about BMT because most of them are not familiar with financial institutions on behalf of the institution but on behalf of individuals, although there are small vendors who already became the customer of BMT they still doing some transactions with Bank Thithil, and the last BMT can not fulfill the vendor's need to simplify the process of financing installments.

Keywords: Preferences, Bank Thithil, Micro Financial Institutions, and Baitul Maal Wat Tamwil

A. LATAR BELAKANG

Bank Thithil merupakan nama lain dari renternir, yaitu usaha peminjaman uang kepada pedagang kecil dengan tingkat bunga yang tinggi dan tak jarang lebih tinggi dari bunga yang biasa ditetapkan oleh bank. Rata-rata pelaku *Bank Thithil* ini menetapkan bunga 20 persen terhadap para pedagang kecil untuk jangka waktu tertentu (Zulfa, 2002). Fenomena *Bank Thithil* biasanya ditemukan di pasar-pasar tradisional. Mereka beroperasi dengan menawarkan pinjaman uang untuk modal usaha kepada para pedagang kecil yang umumnya masih berhadapan dengan permasalahan klasik yaitu terbatasnya ketersediaan modal (Ashari, 2006). Padahal, persoalan modal sangat besar pengaruhnya bagi para pedagang kecil di pasar tradisional. Permodalan dalam usaha begitu penting karena kekurangan modal dapat membatasi ruang gerak aktivitas usaha bagi para pedagang kecil untuk mencapai tingkat pendapatan yang optimal guna menjaga kelangsungan hidup usahanya. Jika kondisi semacam ini berlangsung terus-menerus kemungkinan besar dapat menghambat pertumbuhan usaha pedagang kecil, karena pembiayaan atau permodalan merupakan salah satu faktor penting yang dapat menumbuh kembangkan usaha (Nikmah, 2014).

Berawal dari masalah sulitnya mendapatkan modal untuk usaha tersebut para pedagang akhirnya bergantung pada kredit dari *Bank Thithil*. Pedagang pasar merasa lebih mudah untuk memperoleh pinjaman dari renternir daripada lembaga keuangan formal seperti bank karena untuk memperoleh pinjaman bank, mereka harus memenuhi berbagai persyaratan yang rumit. Ditambah lagi persyaratan tersebut sulit dimengerti oleh para pedagang (Kusnaryanto, 2013). Perbankan dinilai tidak mampu menjangkau usaha mikro dengan adanya berbagai syarat dan birokrasi dalam pengajuan kredit. Pinjaman yang ditangani oleh perbankan adalah pinjaman dalam skala besar bukan pinjaman dengan skala kecil untuk meminimalkan biaya administrasi (Listianah, 2012). Selain itu, perbankan menganggap pelaku usaha mikro adalah sebagai nasabah yang kurang prudent (Fajrian, 2013). Sedangkan dalam penelitian yang dilakukan Hamka (2009) dinyatakan bahwa pedagang lebih memilih berutang kepada *Bank Thithil* karena akses yang jauh lebih mudah bagi para pedagang kecil yang telah memiliki jaringan. Namun para pedagang tidak menyadari bahwa keuntungan mereka menjadi menurun karena bunga yang harus dibayarkan kepada renternir cukup besar (Kusnaryanto, 2013).

Sabirin dalam Wardoyo (2010) menjelaskan bahwa untuk memberdayakan masyarakat golongan ekonomi lemah atau sektor usaha kecil adalah dengan menyediakan sumber pembiayaan usaha yang terjangkau. Bagi usaha mikro, yang terpenting bukan bunga pinjaman yang rendah, tetapi akses ke lembaga keuangan yang dapat memberikan pinjaman tanpa agunan dan prosedurnya mudah serta dananya dapat dicairkan tepat waktu dan tepat jumlah.

Salah satu strategi pembiayaan bagi sektor usaha kecil ini adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). Pada tahun 2013, Pemerintah mengeluarkan Undang-Undang No 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro. Lembaga keuangan mikro termasuk di dalamnya BMT merupakan institusi yang menyediakan jasa-jasa keuangan bagi kelompok masyarakat yang berpendapatan rendah, tidak *bankable* dan termasuk dalam kelompok miskin (Wardoyo, 2010).

Pada 2014 terdapat 550 BMT yang telah tergabung dalam BMT Center dan tercatat telah mengelola dana sekitar 11 Triliun dari 2,7 juta keluarga di Indonesia. Pertumbuhan aset BMT sendiri mencapai 35% per tahun (Anthony, 2014). Data tersebut menunjukkan bahwa perkembangan BMT sangat baik mengingat peraturan resmi pemerintah tentang LKM baru diundangkan pada 2013.

Namun sayangnya walaupun BMT telah berkembang dengan baik di Indonesia masih ada pedagang kecil yang tetap melakukan pinjaman dengan Bank Thithil termasuk pedagang di Pasar Segamas Purbalingga. Pasar ini menjadi pusat perdagangan masyarakat setempat dan menyediakan barang kebutuhan sehari-hari. Dibangun di lahan seluas 41.548 m² dengan enam blok bangunan 1.173 kios dan los serta 3000 orang pedagang. Pengelola pasar menyediakan tempat bagi lembaga-lembaga keuangan formal untuk berdiri di sekeliling area pasar termasuk BMT. Pada tahun 2014, pasar Segamas dinobatkan sebagai pasar terbaik nasional dan dijadikan sebagai pasar percontohan oleh daerah lain karena pengelolaannya yang baik.

Meskipun dikelola dengan baik Para pedagang di Pasar Segamas juga tak lepas dari praktik kredit dengan bunga tinggi yang dilakukan *Bank Thithil*. Pelaku *Bank Thithil* ini biasanya berkeliling di pasar untuk menagih hutang berikut bunganya setiap hari atau hanya sekedar menawarkan piutang. Sebenarnya banyak dari pedagang yang merasa keberatan dengan bunga yang ditetapkan oleh *Bank Thithil*. Namun, walaupun merasa berat untuk membayar pinjaman sekaligus bunganya, para pedagang tersebut tetap melakukan transaksi pinjaman dengan *Bank Thithil*, bukannya dengan BMT.

Padahal seharusnya menurut Damsar (1997) manusia cenderung mengeluarkan biaya serendah mungkin untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Sehingga pedagang kecil seharusnya lebih memilih sumber pembiayaan dengan pengembalian yang sama atau dengan bunga sekecil mungkin dan secara rasional akan meninggalkan sistem bunga tinggi (Hamka, 2009). Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui preferensi dan kebutuhan pedagang kecil dalam memilih sumber pembiayaan serta menganalisis peluang dan kendala BMT dalam mengatasi praktik *Bank Thithil*.

B. KAJIAN TEORITIS

Teori Bunga Majemuk

Menurut Rahardja (2004) bunga adalah uang yang dibayarkan untuk penggunaan uang yang dipinjam. Bunga juga dapat diartikan sebagai pengembalian yang bisa diperoleh dari investasi modal yang produktif. Penarikan bunga pada dasarnya merupakan kompensasi dari penurunan nilai uang selama waktu peminjaman sehingga besarnya bunga relatif sama besar dengan penurunan nilai uang tersebut. Besarnya bunga adalah selisih antara jumlah utang dibayar dengan utang semula (Giatman, 2006).

Giatman (2006) juga membagi jenis bunga menjadi bunga tunggal dan bunga majemuk. Perhitungan bunga tunggal hanya didasarkan pada besarnya pinjaman semula dan bunga periode sebelumnya. Raharjo (2007) mengatakan bahwa bunga tunggal ini jarang digunakan dalam praktik komersial saat ini. Sedangkan bunga majemuk atau bunga berbunga menurut Nicholson (1987) adalah bunga yang dibayarkan dari bunga yang dihasilkan dari periode sebelumnya.

Teori Perilaku Konsumen Fungsi Utilitas Pendekatan Ordinal

Konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan kembali. Menurut James F. Engel (1994) perilaku konsumen didefinisikan oleh tindakan-tindakan individu secara langsung, terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomi termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut. Menurut (Kotler dan Armstrong : 1994)

terdapat dua faktor dasar yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu faktor eksternal meliputi pengaruh keluarga, kelas sosial, kebudayaan, *marketing strategy*, dan kelompok referensi. Sedangkan faktor internal meliputi motivasi, persepsi, sikap, gaya hidup dan kepribadian.

Terdapat dua pendekatan dalam mempelajari teori perilaku konsumen, yaitu pendekatan kardinal dan ordinal. Pendekatan Kardinal dalam teori perilaku konsumen menyatakan bahwa kepuasan dapat dihitung secara nominal sedangkan pendekatan Ordinal menyebutkan bahwa tingkat kepuasan konsumen dalam mengkonsumsi suatu barang tidak dapat diukur dengan satu satuan tetapi hanya bisa dibandingkan (tidak dapat dikuantitatifkan).

Preferensi Konsumen Dalam Pemilihan Sumber Pembiayaan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, preferensi memiliki arti hak untuk didahulukan dan diutamakan daripada yang lain; pilihan; kecenderungan; kesukaan. Preferensi konsumen didefinisikan sebagai selera subjektif (individu), yang diukur dengan utilitas, dari bundel berbagai barang. Konsumen dipersilahkan untuk melakukan ranking terhadap bundel barang yang mereka berikan pada konsumen (Indarto, 2011).

Konsep preferensi berkaitan dengan kemampuan konsumen menyusun prioritas pilihan agar dapat mengambil keputusan. Minimal ada dua sikap yang berkaitan dengan preferensi konsumen, yaitu lebih suka (prefer) dan sama-sama disukai (indifference). Misalnya, ada dua barang X dan Y, konsumen mengatakan X lebih disukai daripada Y ($X > Y$) atau X sama-sama disukai seperti Y ($X = Y$). Tanpa sikap ini perilaku konsumen sulit dianalisis.

Rahardja dan Manurung (2004) menyatakan bahwa ilmu ekonomi memandang manusia sebagai makhluk rasional. Pilihan dibuatnya berdasarkan pertimbangan untung rugi, dengan membandingkan biaya yang harus dikeluarkan dan hasil yang akan diperoleh. Dalam penelitiannya tentang rasionalitas konsumen dalam memilih kredit (Wonder 2008) menyatakan bahwa respondennya lebih memilih kredit dengan tingkat bunga yang rendah dan jangka waktu kontrak yang pendek. Jangka waktu kontrak yang pendek itu juga lebih dipilih oleh responden walaupun kredit yang diambil adalah kredit yang bebas bunga. Selain itu para responden dalam penelitian juga fokus terhadap digit pertama yang muncul pada besarnya angsuran yang harus dibayar. Struyk (2009) menambahkan bahwa selain faktor-faktor di atas, pengetahuan konsumen atas produk pinjaman yang akan diambilnya juga akan mempengaruhi preferensi dan keputusannya dalam mengambil kredit. Beranjak dari teori tersebut maka dapat dikatakan bahwa seorang pedagang akan lebih memilih sumber pembiayaan dari suatu lembaga keuangan dengan bunga yang rendah. Namun pedagang tidak dapat melakukan pinjaman kepada lembaga keuangan formal karena persyaratan yang rumit.

C. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Penelitian jenis ini bertujuan untuk menggambarkan realita empiris dibalik fenomena secara mendalam dan rinci. Oleh karena itu pendekatan kualitatif dalam sebuah penelitian digunakan dengan mencocokkan antara realita empiris dengan teori yang berlaku dengan menggunakan model deskriptif (Moleong, 2010).

Data penelitian diperoleh melalui observasi dan wawancara semi terstruktur dengan subjek penelitian atau informan para pedagang kecil di Pasar Segamas Purbalingga, pelaku *Bank Thithil* dan praktisi BMT. Informan tersebut dipilih sesuai dengan kriteria-kriteria yang layak untuk dijadikan sebagai informan. Setelah data terkumpul, data tersebut dianalisis dan diuji validitasnya dengan uji validitas triangulasi sumber.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Praktik *Bank Thithil* di Pasar Segamas Purbalingga

Hari dalam Saputra (2012) menyatakan bahwa praktik *Bank Thithil* di suatu wilayah dengan wilayah lainnya berbeda-beda. Perbedaan tersebut dipengaruhi oleh interaksi sosial budaya setempat. Di Kabupaten Purbalingga *Bank Thithil* atau pelepas uang biasa disebut *Bank Kloyong*. Hal tersebut dikarenakan para pelaku *Bank Kloyong* sering terlihat "*Klayang-Kloyong*" (kesana-kemari) untuk mendatangi nasabahnya.

. Perbedaan lain dari pelepas uang di Kabupaten Purbalingga dengan wilayah lainnya adalah dari jangka waktu pengembalian pinjaman. Di Pasar Masaran, para renternir menarik tagihan angsuran pinjaman kepada nasabahnya secara harian bagi pedagang yang tetap, sedangkan penarikan secara mingguan diperuntukkan bagi pedagang yang tidak tetap (Kartono, 2004). Permana dalam Saputra (2012) menyatakan, di Wilayah perkampungan Kecamatan Sukun Kota Malang, tagihan pinjaman *Bank Thithil* ditarik berdasarkan kesepakatan dengan nasabah, dapat dibayarkan secara harian, mingguan atau bulanan.

Berbeda dengan praktik renternir di wilayah lain yang telah disebutkan di atas, *Bank Kloyong* di Kabupaten Purbalingga, diklasifikasikan ke dalam dua jenis Bank sesuai dengan waktu pembayaran angsurannya, yaitu Bank Harian dan Bank Mingguan. Penentuan waktu pembayaran angsuran ini dilakukan oleh pihak *Bank Kloyong* sendiri. Jumlah angsuran yang dibayarkan tiap waktu pembayarannya pun sudah merupakan akumulasi pinjaman dan bunga yang telah ditetapkan oleh masing-masing *Bank Kloyong*. Kecuali ketika pedagang tidak bisa melunasi atau membayar angsuran hutang tepat waktu. Jika hal tersebut terjadi hingga batas waktu yang ditentukan maka pihak *Bank Kloyong* biasanya akan memberikan bunga lagi kepada sejumlah uang yang belum bisa dilunasi oleh nasabah. Hal ini dalam dunia ekonomi biasa dikenal dengan istilah bunga majemuk.

Bank Kloyong harian biasa dilakukan secara individu, range pinjamannya antara seratus ribu hingga dua juta rupiah dengan potongan 5 persen dan bunga 30 persen. Penarikan angsuran pinjaman dilakukan setiap hari dan dalam menilai calon nasabahnya hanya mengandalkan intuisi saja. Berbeda dengan *Bank Kloyong* harian, Bank Mingguan biasanya memiliki beberapa pegawai yang disebut “tukang tarik”. Range pinjamannya antara seratus ribu hingga lima juta rupiah dengan potongan 5 persen dan bunga 10 persen. Penarikan angsuran pinjaman dilakukan setiap minggu atau dua minggu sekali dan dalam menilai calon nasabahnya tidak hanya mengandalkan intuisi saja tapi tukang tarik Bank Mingguan juga melakukan survei.

Berdasarkan wawancara dengan informan pelaku *Bank Kloyong* Harian yaitu Ibu Suharti, dapat diketahui jika biasanya para pelaku *Bank Kloyong* sering mengambil barang dagangan nasabah jika nasabah tersebut merupakan nasabah kredit macet, namun Mas Aji informan yang juga bekerja sebagai tukang tarik *Bank Kloyong* Mingguan mengatakan pihaknya tidak pernah melakukan hal yang lazimnya dilakukan *Bank Kloyong* dalam menghadapi nasabah kredit macet. Nasabah tersebut menurutnya nanti hanya akan dimasukkan ke dalam daftar hitam, agar ke depannya nasabah yang bersangkutan tidak bisa lagi melakukan pinjaman dengan Bank Mingguannya.

Kebutuhan Pedagang Kecil dalam Memilih Sumber Pembiayaan

Dari hasil wawancara dengan tiga belas informan dari kalangan pedagang kecil, dapat dirumuskan beberapa kriteria lembaga keuangan ideal yang dibutuhkan oleh mereka. Kriteria tersebut antara lain :

1) *Fleksibilitas*: Fleksibilitas merupakan hal yang dibutuhkan pedagang kecil dari sebuah lembaga keuangan. Hal ini juga lah yang diungkapkan Ibu Siti Maria, salah satu pedagang sayuran di Pasar Segamas yang ditemui di rumahnya. Menurut Ibu Siti Maria yang telah lama menjadi nasabah *Bank Kloyong*, pedagang di pasar, biasanya tidak punya waktu lebih untuk datang ke kantor sebuah lembaga keuangan dan melakukan transaksi. Akan lebih baik bila pihak lembaga keuangan tadi lah yang mendatangi mereka. Selain fleksibilitas dalam hal waktu, pedagang juga membutuhkan fleksibilitas dalam hal pembayaran angsuran seperti pernyataan Ibu Khodijah, pedagang nasi bungkus yang menjadi nasabah *Bank Kloyong*. Ibu Khodijah mengatakan bahwa usaha yang tidak menentu untung dan ruginya membuat pedagang terkadang kesulitan untuk membayar angsuran pinjaman lembaga keuangan tepat waktu. Karena itu Ibu Khodijah membutuhkan lembaga keuangan yang dapat memberikan toleransi pembayaran angsuran.

2) *Proses Cepat dan Tanpa Syarat*: Selain fleksibilitas pembayaran angsuran, kriteria lain yang dibutuhkan pedagang dari lembaga pembiayaan adalah singkatnya waktu pencairan dana. Pedagang membutuhkan dana segar secepatnya dari lembaga pembiayaan. Lamanya waktu pencairan dana dapat membuat kegiatan usaha terhambat. Tidak hanya proses yang cepat, persyaratan yang mudah juga menjadi Kriteria berikutnya yang dibutuhkan pedagang dari sebuah lembaga keuangan. Pinjaman dengan proses yang cepat dan tanpa jaminan sangat dibutuhkan oleh para pedagang kecil. Hal ini diakui para pedagang menjadi salah satu faktor yang membuat mereka tergiur untuk meminjam kepada *Bank Kloyong* lagi walaupun dengan bunga yang tinggi.

3) *Range Pinjaman Rendah*: Pinjaman yang biasanya dibutuhkan oleh pedagang kecil biasanya adalah pinjaman yang nilai nominalnya tidak terlalu tinggi. Itu disebabkan karena mereka hanya memerlukan tambahan modal usaha dengan jumlah sedikit. Selain untuk modal usaha, terkadang pinjaman yang diperlukan juga hanya untuk menutup kebutuhan konsumsi sehari-hari. Ternyata, range pinjaman rendah yang dibutuhkan para pedagang kecil ada pada *Bank Kloyong*. Inilah yang menyebabkan pedagang kecil lebih memilih untuk melakukan pinjaman kepada *Bank Kloyong* daripada lembaga keuangan formal yang memiliki range pinjaman tinggi.

4) *Kedekatan Personal Lembaga Keuangan dengan Pedagang*: Lembaga keuangan formal seperti Bank biasanya cenderung bersifat kaku dan tidak dapat dijangkau kalangan bawah. Ini membuat pedagang kecil dengan tingkat pendidikan rendah enggan dan merasa untuk berhubungan dengan lembaga keuangan tersebut. Berbeda dengan lembaga keuangan formal, *Bank Kloyong* rupanya menjalin kedekatan personal dengan para nasabahnya. Kedekatan personal tersebut akhirnya melahirkan loyalitas nasabah pada *Bank Kloyong* hingga ada salah satu informan yang mengakui telah menjadi nasabah *Bank Kloyong* yang sama selama 17 tahun.

5) *Bunga Rendah*: Walaupun menawarkan berbagai kemudahan tetap saja beberapa pedagang yang menjadi informan peneliti merasa keberatan dengan bunga yang ditetapkan oleh *Bank Kloyong*. Namun tentunya karena merasa tidak punya pilihan lain, pedagang tersebut tetap setia melakukan transaksi dengan para renternir. *Bank Kloyong* menerapkan sistem bunga berbunga atau dalam teori ekonomi dikenal dengan istilah bunga majemuk. Menggunakan perhitungan sistem bunga majemuk Nicholson (2002) dengan pinjaman minimal Rp. 100.000 dan bunga yang biasa ditetapkan oleh *Bank Kloyong* yaitu $i = 30$ persen, perhitungan bunga *Bank Kloyong* adalah sebagai berikut :

Pada periode pertama, nasabah harus membayar sebesar

$$\begin{aligned} \text{Rp.100.000} + \text{Rp.100.000} \cdot i &= \text{Rp. 100.000} \cdot (1 + 0,3) \\ &= \text{Rp. 100.000} \cdot (1,3) \\ &= \text{Rp. 130.000} \end{aligned} \quad (1)$$

Hutang berikut jasanya tersebut diangsur selama dua puluh enam kali. Apabila sampai batas waktu yang ditentukan nasabah belum bisa melunasi hutangnya, misalnya dia baru bisa mengangsur hingga separuhnya sebesar Rp. 65.000 dan separuh angsuran dia menunggak, maka pada periode berikutnya dia harus membayar sebesar

$$\begin{aligned} \text{Rp.100.000} (1+0,3)^2 &= \text{Rp. 100.000} \cdot (1 + 2 \cdot 0,3 + 0,3^2) \\ &= \text{Rp. 100.000} \cdot (1,69) \\ &= \text{Rp. 169.000} \end{aligned} \quad (2)$$

Karena sudah dibayar separuhnya, maka total sisa hutang yang harus dibayarnya adalah sebesar

$$\text{Rp 169.000} - \text{Rp. 65.000} = \text{Rp. 104.000} \quad (3)$$

Total sisa hutang tersebut tentunya diangsur sesuai dengan waktu angsuran yang dilewati nasabah yaitu, tiga belas hari. Sehingga untuk periode angsuran berikutnya nasabah harus membayar Rp. 8.000 per harinya. Berbeda dengan pembayaran angsuran sebelumnya senilai Rp. 5.000. Namun biasanya karena tidak menggunakan metode baku ekonomi dalam menghitung bunga majemuk, para pelaku *Bank Kloyong* akan membulatkan nilai angsurannya menjadi Rp. 10.000 per harinya.

6) *Angsuran Ringan*: Angsuran pinjaman yang ringan dipengaruhi oleh tingkat bunga yang rendah juga lama waktu pembayaran angsuran. Walaupun fleksibel, namun beberapa pedagang merasa bahwa terkadang waktu angsuran yang dikenakan oleh *Bank Thithil* terlalu memberatkan apalagi untuk pinjaman dalam jumlah yang cukup besar.

Analisis Preferensi Pedagang Kecil dalam Memilih Sumber Pembiayaan

Berdasarkan ke enam kriteria lembaga pembiayaan ideal yang dibutuhkan oleh pedagang kecil di atas, tanpa melakukan generalisasi dapat diketahui bahwa sebagian besar pedagang yang menjadi informan penelitian ini cenderung lebih memilih *Bank Kloyong* sebagai sumber perolehan dana daripada BMT. Hal ini tentunya tidak sejalan dengan teori Wijaya (2011) tentang permintaan akan kredit dimana semakin tinggi bunga yang ditetapkan oleh lembaga keuangan terhadap pinjaman akan menurunkan permintaan masyarakat akan produk kredit tersebut. Selain teori milik Wijaya tersebut, teori milik Wonder (2008) yang menyatakan bahwa masyarakat lebih memilih kredit dengan tingkat bunga rendah dan jangka waktu kontrak pendek juga tidak dapat diterapkan dalam kasus ini karena pada kenyataannya pedagang lebih memilih berhutang pada *Bank Kloyong* yang notabene bunganya jauh lebih tinggi dibanding BMT, tetapi hasil penelitian ini sejalan dengan penemuan Struyk (2009) bahwa pengetahuan konsumen atas produk pinjaman mempengaruhi keputusannya dalam mengambil kredit. Faktor psikologis seperti yang diungkapkan Kusmiarti dalam penelitiannya, ternyata juga mempengaruhi pedagang dalam memilih lembaga pembiayaan. Rasa nyaman yang diberikan pelaku *Bank Kloyong* ketika melakukan transaksi karena kedekatan personal yang telah terjalin dengan baik, membuat pedagang loyal dan setia pada *Bank Kloyong*.

Potensi BMT untuk Mengatasi Praktik *Bank Thithil*

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, potensi merupakan sesuatu yang bisa dikembangkan. Potensi BMT untuk mengatasi praktik *Bank Thithil* dapat dilihat dari kebutuhan dan preferensi para pedagang akan sumber pembiayaan. Melihat hasil wawancara yang telah dilakukan dengan para pedagang dapat dilihat bahwa sebagian

besar pedagang di pasar segamas lebih memilih untuk melakukan pinjaman kepada *Bank Kloyong* karena berbagai kemudahan yang dimilikinya. Namun jika setelah wawancara dilakukan dengan dua orang praktisi BMT yang lokasinya berada di sekitar Pasar Segamas yaitu BMT Tamzis dan BMT Mardlatillah, diketahui bahwa kemudahan-kemudahan yang dimiliki oleh *Bank Kloyong* ternyata juga diberikan oleh BMT sebagai lembaga keuangan.

Salah satu kemudahan tersebut adalah terkait dengan fleksibilitas. Dalam hal fleksibilitas, BMT Tamzis dan BMT Mardlatillah melakukan hal yang sama dengan yang dilakukan oleh *Bank Kloyong*. Kedua BMT ini mengirimkan staff marketingnya ke pasar untuk berhubungan langsung dengan pedagang. Selain sistem jemput bola, kedua BMT ini juga menawarkan range pembiayaan yang rendah karena sasaran utama BMT adalah para pedagang kecil. Range pinjaman minimal BMT Mardlatillah adalah seratus ribu rupiah, sama dengan yang ditawarkan *Bank Kloyong*. Terkait dengan pembiayaan yang digunakan untuk keperluan konsumsi, Bapak Hendro dari BMT Tamzis mengatakan bahwa Tamzis sendiri membedakan jenis akad yang digunakan sebagai modal usaha dan konsumsi harian. Untuk pembiayaan modal usaha, BMT Tamzis biasanya menggunakan akad *mudharabah* sedangkan untuk keperluan konsumsi akad yang digunakan adalah *murabahah*. BMT Mardlatillah sendiri sebenarnya tidak menerima pengajuan pembiayaan di luar keperluan usaha, namun terkadang Ibu Nana dan rekan-rekannya harus mengesampingkan masalah peraturan untuk tujuan sosial. Hal tersebut dilakukan pada kasus-kasus tertentu saja seperti pada saat BMT Mardlatillah harus membantu seorang pedagang yang terjerat praktik renternir. Pedagang tersebut melakukan pinjaman sebesar dua juta rupiah, namun harus membayar hingga lima belas juta rupiah karena dia tidak dapat melunasi hutangnya tepat waktu. Kebutuhan nasabah tadi sebenarnya bukanlah kebutuhan pemenuhan modal, namun karena sebuah BMT harus memiliki prinsip *ta'awun* atau tolong menolong maka peraturan yang sifatnya kaku harus dipinggirkan terlebih dahulu.

Hal lain yang dibutuhkan oleh pedagang selain fleksibilitas dan range pinjaman yang rendah adalah proses pembiayaan yang cepat dan tanpa syarat. Sebenarnya proses pembiayaan pada BMT Tamzis sudah tergolong cepat, namun jika harus dihadapkan pada kondisi nasabah pedagang kecil dengan tingkat pendidikan rendah dan urgensi mereka akan dana tersebut, nasabah akan tetap merasa kesulitan. Proses pengajuan pembiayaan pada BMT Mardlatillah hampir sama dengan BMT Tamzis maupun lembaga keuangan lain, begitupun dengan persyaratan dan jaminan. Namun, kembali ketika dihadapkan kepada nasabah yang membutuhkan dana cepat, beberapa tahap dalam proses pengajuan bisa saja dilewati oleh nasabah khususnya jika nilai pinjaman kecil dan nasabah tersebut telah lama menjadi nasabah di BMT Mardlatillah. Jika dilihat, proses pencairan pembiayaan pada BMT Mardlatillah sama cepatnya dengan proses pencairan pinjaman pada *Bank Kloyong*. Syarat yang diajukan pun tidak sebanyak lembaga keuangan lainnya, pemohon pembiayaan hanya harus terdaftar sebagai anggota BMT Mardlatillah. Berarti BMT seharusnya dapat bersaing dengan lembaga-lembaga keuangan informal di pasar Segamas.

Salah satu keunggulan yang dimiliki oleh BMT dibandingkan dengan *Bank Kloyong* adalah pada sistemnya yang non bunga. Ini diakui oleh Pak Yudi yang merupakan penjual ikan bandeng di Pasar Segamas. Pak Yudi yang pernah menjadi nasabah *Bank Kloyong* menyatakan bahwa salah satu alasan yang mendasari keputusannya untuk tidak lagi menggunakan jasa *Bank Kloyong* adalah karena bunga *Bank Kloyong* yang cukup tinggi. Kesadaran akan tingginya bunga *Bank Kloyong* tersebut membuatnya lebih memilih untuk melakukan transaksi pembiayaan di BMT Mardlatillah.

Ibu Nana dari BMT Tamzis membenarkan bahwa dari segi permasalahan pemberian bunga pinjaman BMT lebih unggul dari *Bank Kloyong* karena bunga pinjaman digantikan oleh sistem bagi hasil yang lebih adil karena kerugian yang dialami pedagang juga ditanggung oleh BMT. Bagi hasil dihitung berdasarkan pendapatan nasabah, bukan keuntungan yang diperoleh nasabah. Besarnya nisbah ditentukan sesuai kesepakatan antara BMT dengan nasabah. Apabila nasabah merugi maka jumlah angsuran secara otomatis akan menurun sesuai kerugian yang diderita nasabah.

Kendala BMT dalam pelaksanaan aktifitas pembiayaan

Dalam melaksanakan fungsinya sebagai lembaga keuangan, terkadang BMT menghadapi beberapa kendala. Kendala tersebut antara lain :

1) *Menjalin kedekatan personal dengan pedagang*: Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Hendro dari BMT Tamzis, diketahui bahwa Tamzis sulit untuk menjalin kedekatan personal dengan para pedagang di pasar Segamas. Hal ini karena dibandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan lain baik itu formal maupun informal Tamzis termasuk lembaga yang baru di tengah masyarakat. Selain itu intensitas bertemu dan berinteraksi staff marketing Tamzis tidak setinggi *Bank Thithil*. Berbeda dengan BMT Tamzis, BMT Mardlatillah yang tergolong sudah senior cukup berhasil melakukan pendekatan ke masyarakat. Pendekatan kepada masyarakat dilakukan oleh staff di bagian kas yang memang berhubungan langsung dengan nasabah. Para staff tersebut berusaha mencerminkan citra BMT dengan memiliki kualitas individu yang baik dan religius. Hal inilah yang

akhirnya menarik minat beberapa pedagang untuk menjadi nasabah BMT. Setelah pedagang merasa simpati dengan para staff tersebut barulah kedekatan personal antara staff dengan pedagang dilakukan. Salah satu pedagang tersebut adalah Hal yang sama juga dikatakan oleh Bu Ralim yang berjualan telur asin. Perilaku staff kas BMT Mardlatillah dinilainya sangat sopan dan ramah. Hal ini menarik minatnya untuk menjadi nasabah di Mardlatillah.

2) *Kurangnya pengetahuan pedagang tentang BMT:* Pedagang kecil di Pasar kebanyakan berasal dari kalangan yang kurang berpendidikan. Hal ini tentunya berpengaruh kepada pandangan mereka akan lembaga keuangan. Kebanyakan pedagang lebih memilih meminjam uang kepada *Bank Kloyong* karena terlihat mudah dan menggiurkan. Padahal bunga yang ditetapkan oleh *Bank Kloyong* dapat menurunkan keuntungan yang didapatkannya. Berbeda dengan sistem bagi hasil yang ditawarkan BMT. Sayangnya banyak pedagang yang tidak menyadari hal tersebut. Selain itu, seperti yang dikatakan oleh Bapak Hendro, pedagang tidak mengenal lembaga keuangan atas nama lembaga tersebut tapi atas nama perseorangan. Pedagang tidak peduli dari lembaga mana si A berasal. Mereka hanya mengetahui nama orang yang bertransaksi dengan mereka seperti Ibu A atau Bapak B.

3) *Masih ada nasabah BMT yang menjadi nasabah Renternir:* Kendala lain yang dialami BMT dalam usahanya melepaskan pedagang dari jerat renternir adalah masih banyak dari pedagang tersebut yang walaupun sudah menjadi nasabah BMT, tetap melakukan transaksi hutang piutang dengan *Bank Kloyong*. Bapak Hendro mengatakan beberapa nasabah Tamzis juga melakukan hal tersebut namun menutupinya dari BMT. Menurut Ibu Nana hal seperti ini terjadi karena satu sumber pembiayaan tidak dapat mencukupi kebutuhan mereka sepenuhnya. Karena pada BMT satu orang pedagang tidak dapat melakukan pembiayaan lainnya sebelum pembiayaannya selesai dan dilunasi. Maka pedagang tersebut cenderung untuk melakukan pinjaman kepada *Bank Kloyong* kembali

4) *Keinginan pedagang untuk menyederhanakan sistem pembayaran angsuran:* Ibu Nana mengakui bahwa banyak pedagang yang ingin lebih menyederhanakan sistem pembayaran angsuran pembiayaan BMT Mardlatillah dengan memotong tabungan mereka untuk membayar angsuran. Staff kas yang datang setiap hari untuk menarik pembayaran angsuran dinilai pedagang belum cukup memudahkan mereka.

Meskipun menghadapi beberapa kendala dalam pelaksanaan sistem pembiayaan, Bapak Hendro sama-sama meyakini bahwa BMT memiliki potensi yang besar untuk dapat menuntaskan masalah pedagang dengan lintah darat. Apalagi ditambah dengan dukungan pemerintah terhadap penyelesaian masalah ini. Bapak Hendro mengakui bahwa BMT memiliki prospek yang positif dalam mengatasi masalah renternir melihat perkembangan Tamzis sampai saat ini. Ibu Nana menambahkan bahwa dengan ketelatenan dan penguatan kepercayaan nasabah pada BMT, BMT dapat menggantikan posisi renternir di masyarakat.

E. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Terdapat beberapa kriteria yang dibutuhkan nasabah pedagang kecil dari sebuah lembaga keuangan. Kriteria-kriteria tersebut antara lain : *range* pinjaman yang rendah, kedekatan personal lembaga keuangan dengan nasabahnya, fleksibilitas yang memudahkan mereka untuk melakukan transaksi dengan lembaga keuangan yang bersangkutan serta fleksibilitas dalam hal pembayaran angsuran, proses pencairan dana yang cepat dengan prosedur pembiayaan yang tidak berbelit-belit serta syarat yang mudah, tingkat bunga pinjaman yang rendah, dan angsuran ringan. Enam kriteria yang peneliti himpun melalui proses wawancara dengan beberapa informan tersebut membuat sebagian besar informan yang merupakan pedagang kecil di Pasar Segamas lebih memilih untuk melakukan pinjaman kepada renternir atau *Bank Thithil*. Namun, BMT juga sebenarnya berpotensi untuk mengatasi praktik *Bank Thithil* di Pasar Segamas, karena BMT juga memberikan kemudahan-kemudahan yang sama dengan yang diberikan *Bank Thithil* bahkan, BMT tidak memberikan bunga yang tinggi seperti Bank Thithil karena sistem yang digunakan adalah sistem bagi hasil yang adil dan menguntungkan kedua belah pihak. Sayangnya, sampai saat ini, BMT menghadapi beberapa kendala dalam untuk mengatasi praktik *Bank Thithil* di Pasar Segamas. Agar dapat mengatasi kendala-kendala yang ditemuinya, penambahan sumber daya manusia selayaknya dilakukan oleh BMT terutama pada bagian yang berhubungan langsung dengan nasabah. Akan lebih baik lagi jika BMT dapat memaksimalkan beberapa akad yang bisa diterapkan dalam operasionalnya seperti *Al Qard*.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, Mohammad. 2014. *BMT Alternatif Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan*. <http://www.antaraneews.com/berita/461826/bmt-alternatif-pemberdayaan-ekonomi-kerakyatan>. diakses pada 26 Mei 2015.
- Ashari, 2006. Potensi Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Dalam Pembangunan Ekonomi Pedesaan dan Kebijakan Pengembangannya. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian Vol 4 No.2, Juni 2006*
- Damsar. 1997. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Engel, James., Roger F., Miniard, Paul W. 1994. *Perilaku Konsumen Edisi Keenam Jilid 1*. Jakarta: Penerbit Binarupa Aksara.
- Fajrian, Happy. 2013. *Peraturan Pelaksanaan UU Lembaga Keuangan Mikro Sangat Dinanti*. *Warta Ekonomi Edisi No. 8/XXV/2013*
- Giatman, M. 2006. *Ekonomi Teknik*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Hamka, A. Ali. 2009. *Eksistensi Bank Thithil Pada Persaingan dengan Lembaga Keuangan Formal Dalam Dinamika Pedagang Tradisional (Studi Kasus di Pasar Kota Batu)* Skripsi tidak diterbitkan. Malang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.
- Indarto, Rossi Prasetya. 2011. *Analisis Preferensi Konsumen Terhadap Bundling Kartu GSM Dengan Smartphone Studi Terhadap Bundling Smartphone oleh Telkomsel dan XL*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Program Studi Magister Manajemen Universitas Indonesia.
- Kartono, D. 2004. Pasar Modal Tradisional (Analisis Sosiologi Ekonomi terhadap Renternir). *Jurnal Sosiologi Dilema, 17 (1), 4*.
- Kotler, Philip., Gary Armstrong. 1994. *Principle of Marketing*. New Jersey: Prentice Hall.
- Kusnaryanto, Wijaya. 2013. *Pedagang Pasar Susah Modal, Pilih Ngutang ke Renternir*. <http://www.berita99.com/ekonomi/bank/7112/pedagang-pasar-susah-modal-pilih-ngutang-ke-renternir> diakses pada tanggal 24 September 2014
- Listianah., Nurul Hasanah Uswati Dewi. 2012. Peran Dana Pinjaman Dari Lembaga Perbankan Bagi Kelangsungan Usaha Pedagang Pasar Tradisional Balongpanggung-Gresik. *The Indonesian Accounting Review, Vol. 2. (No. 2) : 131-138*
- Moleong, Lexy J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nicholson, Walter. 1987. *Mikroekonomi Intermediate dan Aplikasinya*. Edisi Ketiga. Terjemahan oleh IGN Bayu Mahendra. Jakarta: Erlangga.
- Nikmah, Choirin dkk. 2014. Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember. *e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi, 2014, Volume 1 (1) : 8-15*
- Rahardja, Prathama dan Manurung, Mandala. 2004. *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar*. Jakarta: Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Raharjo, Budi. 2007. *Keuangan dan Akuntansi untuk Manajer Non Keuangan*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Saputra, Arnanda Aji. 2012. *Praktik Bank Thithil dan Implikasinya Terhadap Kesejahteraan Masyarakat (Studi Pada Wilayah Perkampungan Bethek)*. Tesis tidak diterbitkan. Malang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
- Struyk, Raymond. 2009. *Guide to Preparing a Housing Finance Strategy*. Nairobi: UN HABITAT
- Suleman, Suhendar. 2004. Analisis Manfaat Lembaga Keuangan Berbentuk Koperasi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis No. 2 Jilid 9, 2004*.
- Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia (Isu-Isu Penting)*. Jakarta: Penerbit LP3ES
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro*

- Wardoyo., Hendro Prabowo. 2010. *Kinerja Lembaga Keuangan Mikro bagi Upaya Penguatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Wilayah Jabodetabek*. Diperoleh dari. <http://wardoyo.staff.gunadarma.ac.id/Publications>
- Wijaya, Tony. 2011. *Manajemen Kualitas Jasa: Desain Servqual, QFD, dan Kano disertai Contoh Aplikasi dalam Kasus Penelitian*. Jakarta : PT Indeks.
- Wonder, Nicholas., dkk. 2008. The Financial Rationality of Consumer Loan Choices: Revealed Preferences Concerning Interest Rates, Down Payments, Contract Length and Rebates. *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 42 No. 2, 2008.
- Zulfa, M. H. 2002. *Memotret Modus Operandi Bank Titil: Antara Riba dan Semangat Humanisme*. <http://www.ditperta.net/istiqro/ist02-06.asp>. diakses pada 24 September 2014.