IDENTIFIKASI MOTIF PEDAGANG DALAM MELAKUKAN PEMBIAYAAN PADA RENTENIR
(STUDI PADA PASAR BARU LUMAJANG)

JURNAL ILMIAH

Disusun oleh :

Arif Syamil Ramadhan
145020501111018

JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2018

LEMBAR PENGESAHAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

Artikel Jurnal dengan judul :

IDENTIFIKASI MOTIF PEDAGANG DALAM MELAKUKAN PEMBIAYAAN PADA RENTENIR (STUDI PADA PASAR BARU LUMAJANG)

Yang disusun oleh :

Nama	:	Arif Syamil Ramadhan
NIM	:	145020501111018
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis
Jurusan	:	S1 Ilmu Ekonomi

Bahwa artikel Jurnal tersebut dibuat sebagai ***persyaratan ujian skripsi*** yang dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 9 November 2018

Malang, 18 November 2018

Dosen Pembimbing,

Yenny Kornitasari SE.,ME.

NIP. 2015078810012001

Judul : Identifikasi Motif Pedagang Dalam Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir (Studi Pada Pasar Baru Lumajang)

Arif Syamil Ramadhan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
Email: syamarief02@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi motif pedagang dalam melakukan pembiayaan pada rentenir yang ada di lingkup pasar tradisional Baru Lumajang. Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder yang diambil dari pedagang pasar setempat dan pelaku jasa rentenir. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Adapun teknik pengumpulan data dan analisis data yang digunakan adalah melalui dokumentasi, wawancara dan observasi. Data yang didapat divalidkan menggunakan validasi dengan metode triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Hasil penelitian ini menunjukan masing-masing identifikasi dari macam-macam motif pedagang dalam melakukan pembiayaan pada rentenir dengan pendekatan modal sosial. Dimana administrasi yang fleksibel, tidak adanya anggunan, pencairan dana yang cepat, kepercayaan dan jaringan mempengaruhi pedagang dalam melakukan pembiayaan pada rentenir.
.

Kata kunci: Motif Pedagang, Pembiayaan, Rentenir

A. PENDAHULUAN

Pasar merupakan salah satu lembaga yang paling penting dalam institusi ekonomi. Berfungsinya lembaga pasar sebagai institusi ekonomi yang menggerakkan kehidupan ekonomi tak terlepas dari aktivitas yang dilakukan oleh pembeli dan pedagang (Damsar, 1997). Menurut Adiwisono dalam Aliyah (2007) pasar tradisional memiliki peran penting bagi kehidupan masyarakat, tidak hanya tempat jual beli semata, namun berhubungan dengan konsepsi hidup dan sosial budaya. Namun krisis ekonomi yang terjadi seperti saat ini tidak hanya menimbulkan dampak makro, tetapi juga menimbulkan dampak mikro seperti para pengusaha kecil yang bergerak dalam sektor perdagangan. Terlebih lagi dengan adanya krisis global yang terjadi akan semakin mematikan para pengusaha atau pedagang kecil, karena akan lebih sulit lagi mendapatkan tambahan modal untuk meningkatkan usaha mereka. Menurut Kartono (2004) sekarang ini perkembangan usaha kecil mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan perekonomian secara nasional bahkan dunia. Pasar tidak saja dilihat sebagai suatu variabel ekonomi yang dinamikanya mempengaruhi tingkat kinerja ekonomi tetapi ia juga dilihat sebagai suatu kompleks kehidupan sosial yang didalamnya terdapat berbagai peran, interaksi, dan konflik yang keseluruhan dinamikanya menentukan bentuk dan struktur dari suatu pasar.

Menurut Oktavianingtyas (2015) dalam usaha mikro, khususnya untuk membangun sebuah bisnis atau usaha, salah satu faktor pendukung yang dibutuhkan adalah sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, antara lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, net working serta modal uang, namun kebanyakan orang terhambat memulai usaha karena mereka sulit untuk mendapatkan modal uang. Modal usaha dapat diperoleh dari dua sumber yaitu modal sendiri dan modal dari luar antara lain dari lembaga-lembaga keuangan baik informal maupun formal. Modal usaha mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha, oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finasial atas usaha yang digalakan.

Dalam perekonomian tradisional terdapat dua lembaga keuangan yang mewarnai dinamika pengembangan usaha masyarakat yakni lembaga keuangan formal dan lembaga keuangan informal. Berdasarkan prinsip manajemen, lembaga keuangan formal dalam operasionalnya harus mengacu kepada regulasi yang telah ditetapkan pemerintah. Sementara untuk lembaga keuangan informal lebih bersifat dinamis dan fleksibel sebab dalam menjalankan kegiatan operasionalnya tidak harus mengacu kepada regulasi yang ditetapkan pemerintah (Hamka dan Danarti, 2010).

Lembaga keuangan informal yang saat ini banyak ditemui di pasar tradisional adalah rentenir atau pelepas uang. Rentenir juga melakukan interaksi kepada pedagang atau penjual dalam pasar. Para pedagang dalam menjalankan usahanya mayoritas masih kesulitan mendapatkan modal dari lembaga keuangan formal sehingga menyebabkan para pedagang tersebut bergantung modal kepada rentenir. Keberadaan rentenir dirasa menjadi dewa penolong bagi kehidupan pedagang kecil, pasalnya pedagang kecil begitu tergantung dengan akses pinjaman dana yang diberikan rentenir.

Fokus penelitian ini dilaksanakan di Pasar Baru Lumajang – Kabupaten Lumajang yang merupakan sebuah pasar induk dikawasan Kabupaten Lumajang. Peneliti menetapkan fokus penelitian pada motif atau alasan pedagang pasar tradisional dalam melakukan pembiayaan pada lembaga pembiayaan informal. Pada Pasar Baru Lumajang ini jasa pinjaman kredit pada lembaga pembiayaan informal seperti rentenir sangat diminati, dapat dibuktikan dengan seringnya para pelaku rentenir berlalu-lalang setiap harinya untuk menawarkan pinjaman kepada para pedagang. Padatnya aktivitas ekonomi yang terjadi didalam pasar tersebut menjadikan interaksi yang terjadi antar pelaku ekonomi semakin kompleks dan heterogen. Begitupun dengan aspek permodalan para pedagang pasar yang banyak menggunakan pembiayaan pada rentenir. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi motif pedagang dalam melakukan pembiayaan pada rentenir.

B. TINJAUAN PUSTAKA

Keputusan seorang pedagang untuk memilih lebih menggunakan pembiayaan pada Bank rentenir dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor. Keputusan pedagang tersebut tak hanya dipengaruhi oleh sesuatu yang bersifat kebutuhan saja, namun juga dipengaruhi oleh modal sosial berupa kepercayaan, jaringan, informasi,dll.

Menurut Keynes uang memiliki fungsi sebagai store of value dan bukan hanya sebagai means of exchang karena anggapan itulah maka teori permintaan uang Keynes sering dikenal dengan istilah Theory of Liquidity Preference karena teori ini menyatakan bahwa tingkat bunga disesuaikan guna menyeimbangkan penawaran dan permintaan terhadap uang. Uang adalah segala sesuatu yang dapat dipakai atau diterima untuk melakukan pembayaran baik barang maupun jasa (Nopirin, 1986). Adapun secara umum bahwa permintaan uang oleh masyarakat dipengaruhi oleh 3 motif, yaitu: (Boediono, 1988).

1. Motif Transaksi
   Motif transaksi ini dapat diartikan sebagai motif memegang uang guna melakukan transaksi dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, motif ini hampir dilakukan setiap hari oleh setiap individu.
2. Motif Berjaga-jaga
   Keynes juga membedakan bahwa permintaan akan uang bertujuan untuk melakukan pembayaran suatu keperluan yang diluar dari rencana transaksi normal misal pembayaran keadaaan darurat seperti sakit, kecelakaan dll. Motif itu disebut sebagai motif berjaga-jaga.
3. Motif Spekulasi
   Menurut Keynes, unsur yang ketiga dari permintaan akan uang yaitu permintaan uang untuk tujuan spekulasi. Sesuai dengan namanya bahwa pada motif ini pemegang uang memiliki tujuan dalam memegang uang tersebut guna memperoleh keuntungan dari uang tersebut.

Sebelumnya telah dijelaskan bahwa seseorang melakukan permintaan akan uang yaitu salah satunya untuk tujuan transaksi dan berjaga-jaga, hal itu secara tidak langsung nantinya akan dipengaruhi oleh perilaku konsumen guna bagaimana konsumen mengalokasikan pendapatan yang telah diterimanya diantara berbagai barang dan jasa yang tersedia untuk memaksimumkan kesejahteraan.

Perilaku konsumen adalah penggambaran bagaimana konsumen mengalokasikan pendapatan di antara berbagai barang dan jasa yang tersedia untuk memaksimumkan kesejahteraan. Adapun pengertian perilaku konsumen menurut beberapa ahli sebagai berikut:

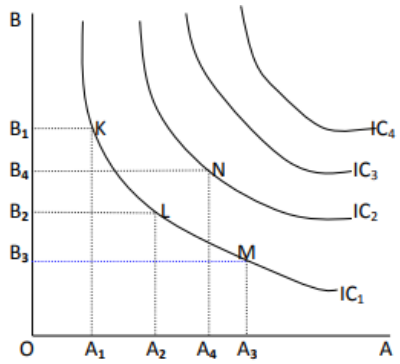
1. Loudon dan Bitta (1984) dalam Dwiastuti, 2012 menjelaskan perilaku konsumen sebagai berikut:

Consumer behavior may be defined as decision process and physical activity individuals engage in when evaluating, acquaring, using or disposing of good and services. (Perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai proses pengambilan keputusan dan aktivitas individu secara fisik yang dilibatkan dalam proses mengevaluasi, memperoleh, menggunakan atau dapat mempergunakan barang-barang dan jasa).

Adapun dalam perilaku konsumen tingkah laku konsumen ini dijelaskan dengan teori *utility* atau kegunaan. Adapun teori kegunaan ini dibedakan menjadi dua yaitu: (Rusmijati, 2017)

1. Teori *utility*/kepuasan itu dapat diukur. Teori ini disebut *Cardinal Utility*. *Cardinal Utility* adalah pendekatan mengenai tingkat kepuasaan konsumen yang dapat diukur dengan angka 1,2,3,4 dan seterusnya. Teori ini digunakan oleh aliran klasik dan disebut dengan teori klasik.
2. Teori kegunaan/ *utility* yang diukur secara urut-urutan kepuasan/ *Ordinal.* Teori *Ordinal* dalam pendekatan ini hanya membuat daftar urut-urutan atau rangking dari tingkat kepuasan. Tingkat kepuasan di sini tidak dapat diukur tetapi hanya melalui urut-urutan, misalnya kepuasan I, II dan seterusnya. Teori *Ordinal* ini didekati dengan menggunakan *indifference curve*

Gambar 2.1 Kurva Indefference



Pada gambar 2.1 kurva i*ndefference* di atas dapat dijelaskan, tingkat kepuasan pada titik K, L, M adalah sama karena terletak dalam satu kurva. Sedangkan tingkat kepuasan pada titik N lebih besar daripada titik K, L, M karena terletak pada I.C yang lebih tinggi. Semakin mendekati titik origin maka tingkat kepuasaan konsumen akan semakin besar. Adapun terkait dengan preferensi maka pendekatan yang digunakan ialah pendekatan ordinal.

Selain itu, dalam memahami perilaku konsumen terdapat beberapa langkah yaitu: (Pindyck & Rubinfeld, 2012)

a. Preferensi Konsumen
   Langkah pertama adalah prefensi konsumen, dimana dalam langkah ini mencari cara praktis untuk menggambarkan alasan orang-orang memilih suatu produk dari pada produk lainnya.
b. Kendala Anggaran
   Pada langka kedua ini tentu saja setiap konsumen akan mempertimbangkan harga. Setiap konsumen juga memiliki batasan pendapatan yang akan membatasi kuantitas barang yang mereka beli.
c. Pilihan Konsumen
   Pada langkah ketiga ini mengombinasikan preferensi konsumen dan kendala anggaran. Dengan selera dan pendapatan terbatas yang ada, konsumen memilih untuk membeli barang yang memaksimumkan kepuasan mereka. Kombinasi ini bergantung pada harga berbagai barang. Oleh karena itu, memahami pilihan konsumen akan membantu kita dalam memahami permintaan, yaitu berapa kuantitas barang yang konsumen pilih untuk dibeli tergantung pada harganya.

Adapun pengertian preferensi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah pilihan, kecenderungan dan kesukaaan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa preferensi merupakan suatu pilihan atau kecenderungan individu dalam menentukan pilihan untuk mengonsumsi suatu barang atau jasa guna mencapai kepuasan.

Menurut Pindyck & Rubinfeld (2012) dalam teori preferensi sendiri terdapat tiga asumsi dasar yang mempengaruhi tingkah laku konsumen dalam melakukan konsumsi barang atau jasa, antara lain:

1. Kelengkapan

   Disini konsumen dapat membandingkan dan memeringkat barang atau jasa. Sebagai contoh ketika konsumen dihadapkan pada dua Tpilihan barang atau jasa yaitu A dan B dan seseorang tersebut lebih menyukai A dibandingkan dengan B maka seseorang itu akan memilih A daripada B dan begitupun sebaliknya.
2. Transitivitas

   Transivitas dapat contohkan bahwa jika seseorang konsumen lebih memilih A daripada B dan memilih B daripada C, maka seseorang tersebut memilih A karena A lebih disukai daripada C.
3. Banyak lebih baik daripada sedikit
   Barang diasumsikan memberikan manfaat. Jadi konsumen selalu menyukai banyak barang daripada sedikit barang. Adapun disini konsumen tidak pernah merasa terpuaskan, semakin banyak manfaat atau jumlah dari barang yang dikonsumsi maka barang atau jasa tersebut akan menjadi pilihan konsumen untuk dikonsumsi.

Preferensi dari sudut pandang konvensional bertujuan untuk memperoleh kepuasan (*utility)* dalam melakukan konsumsi barang atau jasa. Berbeda dengan sudut pandang ekonomi islam yang memperhatikan kemaslahatan. Kemaslahatan itu sendiri terdiri dari manfaat dan berkah, artinya seseorang konsumen akan mempertimbangkan manfaat dan berkah yang dihasilkan dari kegiatan konsumsinya (P3EI, 2015). Adapun terkait preferensi pedagang dalam mengambil pembiayaan pada rentenir, masih terdapat sistem bunga yang sangat tinggi dibandingkan dengan lembaga keuangan formal (Mahadi, 2013). Tentunya hal tersebut tidak sesuai dengan konsep kemaslahatan yang terdiri dari manfaat dan berkah. Bertolak belakang dengan prefensi pembiayaan dalam islam, preferensi dari sudut pandang konvensional bertujuan hanya untuk memperoleh kepuasan (*utility)* dalam melakukan konsumsi barang atau jasa. Konsumen hanya cenderung mengikuti keinginan nafsunya dalam melakukan kegiatan konsumsinya tanpa mempertimbangkan manfaat. Menurut Damsar (1997) menyatakan bahwa dalam persoalan ekonomi, manusia mempunyai kecenderungan mengeluarkan biaya serendah mungkin untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Terkait dalam hal pembiayaan pada rentenir, menurut Rahardja dan Manurung (2008) menyatakan Ilmu ekonomi memandang manusia sebagai makhluk rasional. Pilihan ditetapkan berdasarkan pertimbangan untung rugi, dalam membandingkan biaya yang harus dikeluarkan dan hasil yang akan diperoleh. Artinya konsumen secara rasional akan menggunakan sumber daya yang lebih efisien meskipun terdapat dampak buruk kedepannya yaitu bunga pinjaman yang tinggi, yang terpenting konsumen dapat memenuhi konsumsinya pada saat itu.

Modal sosial ialah bentuk hubungan baik dalam satu kumpulan maupun antar kumpulan dimana lebih menekankan pada nilai-nilai kebersamaan dan kepercayaan. Nilai-nilai tersebut adalah sebuah modal dalam pembentukan masyrakat. Sehingga dari modal tersebut, diharapkan akan memiliki kepribadian yang kuat dalam menghadapi permasalahan dan penyelesaiannya pun akan cepat tanpa ada pihak yang harus dirugikan. Modal sosial sedikitnya mempunyai beberapa element, di antaranya adalah : Informasi, Jaringan, Nilai-nilai, Kepercayaan.

Sipayung (2011) mendefinisikan rentenir sebagai orang yang meminjamkan uang kepada nasabahnya dalam rangka memperoleh profit melalui penarikan bunga yang cukup tinggi. Secara ekonomi, rentenir merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan informal yang memberikan jasa keuangan kepada masyarakat. Yustika (2013) menambahkan bahwa lembaga keuangan informal beroperasi diluar regulasi dan supervisi lembaga pemerintah. Dengan karakter yang fleksibel, biasanya lembaga keuangan informal memliliki daya tahan yang tinggi untuk hidup di dalam iklim pedesaan. Satu hal yang perlu diperhitungkan adalah bahwa rentenir adalah agen kapitalis yang seluruh aktivitasnya untuk mencari profit. Dengan demikian dapat dikatanakan bahwa rentenir memiliki dua wajah, yaitu rentenir sebagai *lintah darat* di satu sisi karena menarik bunga yang tinggi, tetapi sekaligus sebgai agen perkembangan pada sisi yang lain karena menompang dinamika perdagangan dan mencukupi kelangkaan uang tunai masyarakat.

C. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu sebuah metode yang digunakan untuk menjelaskan secara terperinci keadaan objek penelitian menerangkan dan mencatat data penelitian secara obyektif (Nazir, 1998). Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer yang diperoleh berasal dari ojek yang diamati secara langsung. Yakni peneliti melakukan kunjungan dan mengamati terhadap aktifitas motif pedagang dalam melakukan pembiayaan pada rentenir di kawasan pasar Baru Lumajang. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah melalui studi pustaka, wawancara serta observasi. Sedangkan informan utama dan penunjang yaitu muzakki, amil dan mustahik serta masyarakat. Dan terakhir, metode uji validitas data yang digunakan yaitu dengan triangulasi data yang meliputi triagulasi sumber, triangulasi teknik dan trigulasi waktu.

D. PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini peneliti menetapkan menggunakan 9 informan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan guna menjawab rumusan masalah penelitian ini. Informan tersebut merupakan pedagang-pedagang yang telah lama berdagang di Pasar Baru Lumajang dan terdapat satu informan yang merupakan pegawai lembaga keuangan formal. Informan tersebut telah mengetahui seluk-beluk mengenai perdagangan di Pasar Baru Lumajang, termasuk juga mengenai alasan pedagang menggunakan pembiayaan informal yaitu rentenir sebagai sumber pembiayan permodalannya. Berikut adalah daftar Informan dalam penelitian yang digunakan dalam pengambilan data primer.Daftar informan tersebut dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1 **Daftar Informan**

No	Nama	Profesi	Keterangan
1	Ibu Siti	Pedagang sayur	Informan Kunci
2	Ibu Julaiha	Pedagang sayur	Informan Kunci
3	Ibu Latifa	Pedagang buah pisang	Informan Kunci
4	Ibu Nanik	Pedagang buah pisang	Informan Kunci
5	Ibu Sunik	Pedagang ayam	Informan Kunci
6	Mas Dani	Pedagang ayam	Informan Kunci
7	Mbah Maimunah	Pedagang sayur	Informan Kunci
8	Ibu Nurul	Pedagang sayur	Informan Kunci
9	Mas Feby	Pegawai bank formal	Informan Pendukung

Sumber : Penulis, 2018

Identifikasi Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir

Dalam usaha mikro, khususnya untuk membangun sebuah bisnis atau usaha faktor pendukung yang dibutuhkan adalah sebuah dana atau dikenal dengan modal. Namun terdapat masalah umum yang sering dihadapi oleh pedagang, yaitu mendapatkan sebuah modal untuk menjalankan sebuah bisnis. Pada penelitian ini peneliti menemukan bahwasanya mayoritas pedagang tradisional dipasar Baru Lumajang lebih sering melakukan pembiayaan pada jasa rentenir karena terdapat unsur modal sosial ditengah-tengah masyarakat yang dapat dikatakan sebagai faktor eksternal, yaitu kemudahan yang diberikan jasa rentenir dalam aktivitas pembiayaannya. Hal ini yang menjadikan alasan semakin menjamurnya praktik jasa rentenir pada pasar-pasar tradisional, salah satunya pada Pasar Baru Kabupaten Lumajang. Adapun penelitan yang dilakukan oleh Oktavianingtyas (2015) yang menyatakan bahwa banyak ditemukan para pedagang di pasar tradisional lebih banyak memilih meminjam di *Bank Thitil* daripada pinjam di Lembaga Keuangan Formal. Dengan demikian, pedagang lebih memilih cara alternatif yang lebih praktis dan mudah.

Namun pada fakta dilapangan yang telah diperoleh peneliti, menariknya kegiatan pembiayaan pada jasa rentenir ini bukan hanya dipengaruhi oleh faktor eksternal saja, melainkan juga dipengaruhi oleh faktor internal yang terdapat pada setiap pedagang. Faktor internal ini terdiri dari kebutuhan-kebutuhan yang dimiliki oleh setiap orang, seperti kebutuhan primer, dan skunder.

Terdapat 4 motif yang melatar belakangi pedagang memilih pembiayaan pada rentenir. Motif tersebut diantaranya (1) Motif pertama adalah kebutuhan modal untuk memutar uang, (2) motif kedua adalah kebutuhan yang dibatasi waktu (mendesak), (3) motif ketiga adalah tidak adanya pilihan lain (terpaksa), (4) motif keempat adalah budaya meminjam ke rentenir. Dari adanya 4 motif tersebut tentunya masyarakat membutuhkan lembaga keuangan formal khsusnya syariah untuk menekan perkembagan pembiayaan informal yang menjamur dikalangan masyarakat. Berikut peneliti akan menjelaskan masing-masing alasan tersebut pada sub sub bab di bawah.

a. Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Kebutuhan Modal untuk Memutar Uang

Berdasarkan yang telah diuraikan sebelumnya bahwa modal merupakan faktor terpenting untuk membangun sebuah bisnis atau usaha. Pada hasil wawancara yang telah dilakukan, bahwa faktanya informan telah menyadari bahwa modal usaha merupakan keharusan yang harus dimiliki. Informan pertama yaitu Ibu Siti yang memiliki latar belakang seorang pedagang sayur dan tergolong kelas ekonomi menegah kebawah mengaku bahwa untuk mencari modal merupakan suatu hal yang sulit, ditambah lagi bila barang dagangannya tidak laku dan tidak mendapatkan laba. Langkah cepat yang diambil oleh Ibu Siti untuk mendapatkan modal usaha yang cepat adalah meminjam pada *bank thitil/*rentenir guna untuk memutar kembali keuangannya.

Pada kenyataan dilapangan ditemukan bahwa mayoritas pedagang lebih tertarik melakukan pinjaman modalnya pada lembaga keuangan informal. Beberapa alasan para pedagang lebih memilih mencari modal usahanya ke lembaga keuangan informal adalah kemudahan dalam pencairan dananya dan administrasi yang sangat fleksibel yaitu hanya dengan membutuhkan fotocopy KTP saja. Berbeda dengan lembaga keungan formal seperti perbankan yang terlalu rumit dalam persyaratan pinjaman. Banyak sekali persyarat-persyarat yang harus dipenuhi oleh pedagang, sehingga menyebabkan kekakuan dalam melakukan pinjaman ke perbankan. Hal ini didukung dengan hasil penelitian dari Mattupuan (2017) yang mejelaskan bahwa kemudahan memberikan jaminan yang diberikan jasa rentenir kepada nasabahnya memberikan angin segar bagi para pedagang, sehingga membuat pedagang lebih memilih ke jasa rentenir dari pada lembaga keuangan formal. Hal ini sesuai dengan ungkapan Ibu Siti, berikut merupakan penuturan dari Ibu Siti yang memilih pinjam pada rentenir:

> *"yo di gawe muter duit mau iku mas lek misale batine gak onok. Dagang sayur ngene susah-susah gampang mas polae gelis layu, lek wes layu lak gak iso di dol. Misale gak entuk bati biasa kulo nyele neng wong rambut abang (rentenir) iku mas soale langsung entuk duit. Lek misal gak nyele yoknopo kate dodolan kesok?"* (ya dipakai buat memutar uang mas kalau misalkan untungnya tidak ada. Dagang sayur ini susah-susah gampang mas soalnya mudah layu, kalau udah layu tidak bisa di jual. Misalkan tidak dapat untung biasanya saya pinjam ke bank jeghuk (rentenir) mas soalnya langsung dapat uang. Kalau misal tidak pinjam gimana saya mau jualan besok)

Kemudahan-kemudahan yang diberikan jasa rentenir mampu menarik minat pedagang pasar meskipun bunga pinjaman yang ditetapkan sangatlah tinggi. Hal tersebut sejalan dengan pernyataan dari Ibu Julaiha yang lebih memilih meminjam pada rentenir untuk memutar uangnya:

> *"dek remma yo lee kuleh oreng sosah biasanah ngenjem dek bank jeghuk, mau ke BRI ade' jaminnah mas. Mulai lambek oreng dinak segut nginjem dek bank jeguk gebey modal usaha"* (ya gimana lagi mas saya orang susah bisanya pinjam ke bank jeghuk (rentenir), mau pinjam ke bank BRI tidak ada jaminan mas. mulai dulu orang-orang sini seringnya pinjam ke bank jeguk buat modal usahanya)

Penetapan bunga yang sangat tinggi menjadi harga setimpal bagi nasabah yang akan menikmati layanan pinjaman dana dari rentenir. Namun jasa pembiayaan pada rentenir masih saja terus diminati oleh pedagang kecil di pasar tradisonal, hal ini dikarenakan oleh kemudahan-kemudahan yang diberikan oleh pelaku renteir, salah satunya adalah tidak adanya jaminan yang diberikan oleh nasabah rentenir. Hal ini sesuai dengan penelitan dari Nurmalita (2017) yang menyatakan jaminan berpengaruh signifikan terhadap minat kredit pada rentenir, jaminan yang disyaratkan oleh rentenir cukuplah mudah, yaitu cukup dengan KTP atau fotocopy KTP. Artinya semakin mudah syarat

jaminan kredit maka semakin tinggi pula minat pedagang pasar untuk mengajukan pembiayaan pada jasa rentenir. Padahal bunga yang ditetapkan oleh rentenir sangatlah tinggi, yaitu sekitar 30-40% dengan waktu jatu tempo yang telah ditetapan oleh rentenir tersebut. Hal tersebut sesuai apa yang telah diterangkan oleh Mbak Yanti (38 tahun) anak dari Ibu Nanik yang meminjam pada rentenir, Mbak Yanti menjelaskan:

> *"…biasanya kalau minjem ke harian ditambah bunga 30% mas, terus uang pijamannya itu dipotong lagi 10% buat biaya administrasi. Bank harian dipasar ini ada pinjaman harian, mingguan, sama bulanan mas. Nah ibuk ini ambil yang harian, nyaure tiap pagi, biasanya pak Muri kesini nagih mas sampek 22 dinoan, kalau yang mingguan kata Pak Muri tiap Minggu ditagih sampek 10minggu"* (biasanya kalau pinjem ke bank harian ditambah bunga 30% mas, terus uang pinjamannya itu dipotong lagi 10% buat biaya administrasi. Bank harian dipasar ini ada pinjaman harian, mingguan sama bulanan mas. Nah ibuk ini ambil yang harian, nyicilnya tiap pagi, biasanya Pak Muri (rentenir) kesini nagih mas sempai 22 hari, kalau yang mingguan kata Pak Muri tiap minggu ditagih sampai 10minggu)

Pentingnya modal dalam menjalankan usaha memang sangatlah penting, menurut Oktavianingtyas (2015) setiap pengusaha harus memenuhi modalnya untuk keberlangsungan usahanya. Adapun menurut Nugroho (2001) menyatakan bahwa mayoritas pedagang kecil mengandalkan kredit dari lembaga keuangan informal yang mudah tanpa syarat dan jaminan. Namun sangat disayangkan bila setiap pedagang lebih cenderung memilih pembiayaan pada jasa rentenir untuk memenuhi kebutuhan modal usahanya, padahal bunga yang diberikan tergolong besar yaitu sebesar 30%. Besarnya bunga yang dibebankan justru akan menambah beban bagi para pedagang yang meminjam pada rentenir, sehingga tak jarang pedagang pun akan mencari pinjaman-pinjaman lainnya untuk menutupi pinjamannya yang lama. Menurut Darwanto (2012) bahwa entrepreneur (wirausaha) memiliki peran penting dalam kegiatan produktif yang mendorong pertumbuhan suatu negara, oleh sebab itu dalam upaya meningkatkan perekonomian, Pemerintah Kabupaten Lumajang juga harus ikut andil di dalamnya, salah satunya yaitu dengan cara membuat kerjasama dengan lembaga pembiayaan formal, khususnya lembaga pembiayaan syariah seperti BMT untuk memberikan pinjaman modal bebas bunga kepada pedagang-pedagang kecil yang ingin mengajuka pembiayaan usaha.

b. **Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Kebutuhan Yang Dibatasi Waktu (Mendesak)**

Temuan kedua yang didapatkan oleh peneliti di pasar baru Kabupaten Lumajang adalah dilatar belakangi karena himpitan ekonomi yang dialami oleh para pedagang. Kebutuhan mendesak memang sering kali dirasakan oleh setiap orang, pada kasus Ibu Latifa sendiri kebutuhan mendesak yang beliau rasakan adalah keharusan beliau untuk menebus obat suaminya yang sedang sakit. Hal ini bisa dikatakan sebagai kebutuhan primer, yaitu bila mana kebutuhan ini tidak bisa terpenuhi maka akan ada dampak buruk untuk individu tersebut. Oleh sebab itu kebutuhan ini tidak bisa ditunda-tunda lagi, dan harus ditangani secara cepat. Sayangnya tidak semua orang selalu memiliki simpanan uang untuk kebutuhan-kebutuhan yang mendesak, jalan alternatif yang diambil oleh Ibu Latifa adalah melakukan pinjaman uang kepada jasa rentenir, pasalnya rentenir selalu memberikan respon yang cepat dalam pencairan dananya. Hal tersebut dapat dibuktikan dari hasil wawancara ketika beliau ditanya mengenai alasan menggunakan jasa rentenir, Ibu Latifa menuturkan:

> *"…ibuk wingi pinjem uang ke bank harian gawe nebus obat bojo ku nak, kepekso pinjem ben bapak ndang waras ndang iso nulungi dodolan"* (…Ibu kemarin pinjam uang ke bank harian (rentenir) buat nebus obat suamiku nak, terpaksa pinjem biar bapak (suami) cepet sembuh cepet bisa bantu-bantu jualan)

Adapun alasan ini didukung juga oleh pernyataan dari Ibu Sunik, beliau bertransaksi hutang piutang dengan rentenir untuk memenuhi kebutuhannya. Berikut penuturannya:

> *"…gawe bayar cicilan sepeda motore anakku iku. Biasae gak tau nyele, tapi kate posoan rego pitik mundak kabeh, dadi duwek gae cicilan sepeda motor digawe kulak pitik, telat bayar cicilan onok dendo teko deler sepeda e"* (…buat bayar cicilan sepeda motornya anakku itu. Biasanya tidak pernah pinjam, tapi mau puasaan harga pitik naik semua, jadi uang buat

cicilan sepeda motor dibuat beli dagangan ayam, telat bayar cicilan ada denda dari deler sepeda nya)

Penjelasan dari Ibu Latifa dan Ibu Sunik membuktikan bahwa himpitan ekonomi serta adanya kebutuhan mendesak lah yang melatar belakangi Ibu Latifa melakukan pinjaman uang kepada rentenir. Hal ini sejalan dengan penelitian Mahadi (2013) menyatakan keadaan darurat yang dialami oleh pedagang Sandang Pangan Selatpanjang menyebabkan mereka melakukan transaksi hutang piutang dengan rentenir. Kebutuhan yang mendesak menyebabkan masyarakat akan mencari cara termudah untuk memenuhinya, kemudahan yang diberikan jasa rentenir kepada pedagang yaitu kemudahan dalam pencairan dana membuat mereka saling bertransaksi pinjam meminjam dengan rentenir. Navis (2015) mengungkapkan mayoritas pedagang menentukan pilihan sumber permodalannya melihat dari prosedur pengajuan dan pembayaran pinjaman yang mudah. Hal tersebut disebabkan karena pedagang tidak mau terbebani dengan lembaga keuangan yang menetapkan persyaratan dan prosedur yang rumit.

Berdasarkan fakta dilapangan, sebenarnya masih terdapat pilihan-pilihan pembiayaan lainnya disekitar pasa Baru Lumajang seperti KUR BRI, namun lembaga tersebut dinilai cukup sulit dijangkau oleh pedagang-pedagang kecil, dalam artian banyak sekali pedagang yang tidak sanggup memenuhi persyaratan yang diberikan oleh lembaga pembiayaan formal seperti KUR BRI. Adapun disekitar pasar juga terdapat lembaga pembiayaan formal syariah yaitu BMT UGT Sidogiri, namun kurangnya sosialisasi dan penyuluhan yang dilakukan BMT tersebut membuat masyarakat kurang mengetahui pembiayaan yang dimiliki BMT tersebut. Sehingga hal tersebut membuat mereka enggan dan lebih memilih pembiayaan yang dapat dijangkaunya saja, yaitu kepada jasa rentenir.

Selain untuk motif transaksi, dalam memenuhi motif berjaga-jaga tersebut ditemukan bahwa Ibu Latifa cenderun lebih memilih melakuan pinjaman uang kepada jasa rentenir karena terdapat kelebihan yang dimiliki jasa rentenir, yaitu cepat dalam pencairan uangnya. Hal ini tentunya akan mempermudah Ibu Latifa dalam memenuhi kebutuhan yang telah mendesaknya, yaitu untuk menebus obat suaminya. Hal ini sejalan dengan penelitian Nurmalita (2017) yang menyatakan faktor kemudahan, jaminan, dan kebutuhan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pedagang muslim dalam melakukan kredit kepada rentenir di Pasar Sentul Yogyakarta.

Islam memandang jasa rentenir ini tidak dibenarkan bahkan dilarang keras oleh agama karena terdapat unsur riba di dalam transaksinya. Adapun saat peneliti menanyakan kepada Ibu Latifa mengenai hukum melakukan pinjaman uang kepada rentenir, ditemukan bahwa tidak semua masyarakat atau pedagang mengetahui akan larangan dan dosa riba, hal ini dibuktikan dengan pernyataan dari Ibu Latifa saat ditanya mengenai dosa riba:

"Lho duso opo'o mas? Kan ibuk sek nyaur utange"(Lho dosa kenapa mas? Kan ibu tetap bayar utangnya)

Disini dapat kita lihat bahwa pernyataan dari ibu latifa membuktikan tidak semua pedagang walaupun notabenya beragama muslim tidak mengetahui mengenai hukum riba. Adapun dengan demikian Ibu Latifa menambahkan penuturannya saat ditanya mengenai kelebihan (bunga) saat membayar utangnya, dalam artian riba, beliau mengungkapkan:

"*walah ingge mas bayare dilebihi biasane, tp ibuk kurang ngerti lek misalae ngutang neng harian iku duso, seng penting ibuk niat ngutang gawe kebutuhan omah, gak gawe macem-macem mas"* (walah iya mas bayarnya dilebihkan biasanya, tapi ibu kurang tau kalau misalkan hutang ke harian (rentenir) itu dosa, yang penting ibu niat hutang buat kebutuhan rumah, tidak buat macem-macem mas)

Minimnya religiusitas yang dimiliki pedagang akan mengakibatkan mempengaruhi keputusan untuk berinteraksi dengan jasa rentenir, sebab masyarakat belum sepenuhnya memahami dasar-dasar agama, sehingga pedagang menganggap bunga pinjaman adalah suatu perkara yang wajar.

c. **Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Tidak Adanya Pilihan Pembiayaan Lain yang Sesuai (Terpaksa)**

Jasa pembiayaan pada rentenir dirasa cocok bagi para pedagang dipasar Baru Kabupaten Lumajang untuk mendapatkan uang secara instan tanpa harus melewati prosedur-prosedur yang rumit seperti lembaga perbankan pada umumnya. Secara tersirat hal ini merupakan sebuah kepercayaan yang diberikan para pedagang kepada jasa pembiayaan rentenir, maupun kepercayaan yang diberikan dari jasa rentenir kepada pedagang melalui kemudahan-kemudahan yang diberikan. Kepercayaan merupakan salah satu dari modal sosial yang berfungsi dalam membina sebuah hubungan antar dua individu atau lebih. Kepercayaan sangat erat kaitannya dengan upaya kerjasama. Kepercayaan memberikan keuntungan bagi suatu hubungan, sehingga kepercayaan yang terjadi akan sangat mempengaruhi keputusan yang akan diambil oleh individu, apakah dia akan mempercayai seseorang ataupun tidak (Grootaert, 2002).

Pedagang yang pernah melakukan pembiayaan kepada renteir pasti telah memiliki alasan-alasan pribadi mengapa ia memilih pembiayaannya kepada rentenir, tak terkecuali Ibu Sunik ini. Saat dilakukannya wawancara alasan beliau memilih pembiayaan pada rentenir karena untuk memenuhi kebutuhan sekundernya, beliau terpaksa pinjam uang untuk memenuhi hutang cicilan sepeda motor milik anaknya. Berikut merupakan uangkapan dari Ibu Sunik:

> *"... kepekso mas, gawe bayar cicilan sepeda motore anakku iku. Biasae gak tau nyele, tapi kate posoan rego pitik mundak kabeh, dadi duwek gae cicilan sepeda motor digawe kulak pitik..."* (…terpaksa mas, buat bayar cicilan sepeda motornya anakku itu. Biasanya tidak pernah pinjam, tapi mau puasaan harga pitik naik semua, jadi uang buat cicilan sepeda motor dibuat beli dagangan ayam...”

Dalam usaha dagang pasti terdapat keuntungan atau kerugian, lembaga perbankan seolah-olah tidak memberikan kepercayaannya kepada pedagang kecil dengan mempersulit prosedur pembiayaannya dan lebih memilih jalan aman dengan tidak memberikan pinjaman kepada mereka. Berdasarkan fakta dilapangan, pedagang-pedagang yang melakukan pembiayaan pada jasa rentenir ini jarang sekali melakukan pinjaman dalam jumlah yang besar. Pedagang enggan melakukan pembiayaan pada lembaga formal karena menganggap kebutuhan yang diperlukan pedagang tidak terlalu banyak. Pernyataan ini di ungkapkan sendiri oleh Ibu Sunik:

> *"hahahaha lapo nyele neng bank mas, wong digawe bayar nyicil sepeda motor tok, neng bank mbelibet mas"* (hahahaha ngapain pinjam ke bank mas, orang dipakai bayar nyicil sepeda motor aja, ke bank ribet mas)

Selain Ibu Sunik, adapun pernyataan yang sama yang di ungkapkan oleh Ibu Siti, berikut adalah ungkapannya:

> “sopo sing kate ning bank mas? Wong bapake yo wis sepuh, gorong nek dijaluki surat-surat, nyilihe gak sepiro akeh. Lhaiku ngarepe ibuk iku kios sayur pisan, sambat duit nyilih ning bank sampek saiki yo gorong entuk jarene. Akhire melok ibuk pisan nyilih ning rambut abang.” (sapa yang mau ke bank mas? Orang suami ya sudah tua, belum kalau dimintai surat-surat, pinjamnya gak sebegitu banyak. Lhaitu depannya ibu itu kios sayur juga, ngeluh uang pinjam ke bank sampai sekarang ya belum dapat katanya. Akhirnya ikut ibu juga pinjam ke rambut merah (rentenir)

Dari penjabaran informan diatas disimpulkan bahwa rumitnya prosedur pinjaman pada lembaga keuangan formal mengakibatkan masyarakat khususnya pedagang pasar Baru Kabupaten Lumajang enggan melakukan pinjaman di perbankan ataupun lembaga keuangan syariah seperti BMT. Kelemahan yang dimiliki lembaga pembiayaan formal seperti KUR BRI dan BMT UGT Sidogiri, dimanfaatkan oleh lembaga pembiayaan informal seperti rentenir dalam mengupulkan nasabahnya. Pedagang lebih berminat kepada jasa rentenir yang setiap harinya selalu berinteraksi dengannya, dengan seringnya interaksi tersebut muncul apa yang namanya modal sosial berupa kepercayaan.

d. **Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Telah Menjadi Budaya**

kebiasaan masyarakat atau pedagang meminjam uang kepada jasa rentenir sebagai sumber permodalan ataupun kebutuhan keseharian mereka. Keberadaan jasa rentenir kebanyakan berada pada pasar-pasar tradisional. Pemilik usaha rente ini setiap harinya selalu melakukan pendekatan-pedekatan kepada para pedagang, seperti menanyakan nama dan alamat rumah, sehingga timbuh keakraban. Setelah itu barulah mereka menawarkan pinjaman-pinjaman mudahnya, dari sini lalu timbul lah modal sosial yang berupua jaringan sosial diantara rentenir dan pedagang.

Hal ini sama halnya dengan jasa pembiayaan rentenir, budaya meminjam uang kepada rentenir kerap kali ditemui di pasar-pasar tradisional lantaran masyarakat selalu mendengar kelebihan yang dimiliki jasa pembiayaan rentenir. Kentalnya interaksi yang ada di pasar tradisional menjadi salah satu alasan cepat menyebarnya informasi keberadaan jasa pinjaman rentenir, sehingga antara pedagang satu dengan pedagang yang lain telah mengetahui, bahkan sama-sama pernah melakukan pinjaman uang ke rentenir. Hal ini sesuai dengen penuturan Ibu Siti selaku pedagang penjual sayuran di pasar baru Lumajang saat ditanyai darimana beliau meminjam uang sebagai modal usahanya, berikut penuturannya:

> *"yo melok-melok wong-wong kene mas"* ("ya ikut-ikut orang-orang sini mas")
>
> Saat ditanya lebih lanjut tentang uangkapan diatas, Ibu Siti lalu menambahkan penuturan:
>
> "wong-wong kene biasane ngutang neng wong rambut abang iku mas, sampeyan tunggoni biasane jam 7 lak rene keliling-keliling. Ibuk iku (sambil menunjuk salah satu pedagang didepan lapaknya) yo sering ngutang pisan mas" (orang-orang sini biasanya pinjam ke orang rambut merah (jasa rentenir) itu mas, mas tunggu aja biasanya jam 7 pasti kesini keliling-keliling. Ibu itu (sambil menunjuk salah satu pedagang didepan lapaknya) ya sering pinjam juga mas)

Tambahan penjelasan dari Ibu Siti mengisyaratkan bahwa praktik pinjaman uang kepada jasa rentenir telah menjadi kebiasaan bagi para pedagang di pasar tradisional Baru Lumajang dan telah mengakar kuat. Jaringan sosial yang kuat ternyata mempunyai dampak manfaat yang cukup menguntungkan bagi pemilik jasa rentenir, diantaranya adalah peluang meningkatkan jumlah nasabah serta dapat mengefisiensi biaya yang tidak efektif karena tertutup oleh informasi yang telah menyebar pada kalangan pedagang.

Pelayanan yang baik harus selalu menjadi prioritas bagi pemilik usaha. Kualitas pelayanan saat ini menjadi perhatian utama perusahaan dalam memenangkan persaingan dimana kualitas ini dijadikan salah satu strategi dalam menciptakan kepuasan pelanggan. Fakta dilapangan membuktikan bahwa para pedagang di Pasar Baru Kabupaten Lumajang lebih memilih melakukan pinjam kepada jasa rentenir yang notabennya selalu menjaga hubungan yang baik serta memberikan pelayanan terbaik. Hal ini tentunya untuk mengambil hati pedagang serta menumbuhkan kenyamanan pada minset masyarakat. Adapun pernyataan yang telah diungkapkan oleh Mbah Maimunah yang sejak lama telah menggunakan jasa rentenir sebagai sumber pembiayaannya, berikut penuturannya:

> *"... iyo nak wis ket biyen wong-wong kene nyilihe yo nang jeghuk (rentenir) kuwi. Wis kebiasaan ket jamane bapake mbah biyen butuh wajan, panci, kulakan yen gak duwe duit yo nyilihe nang jeghuk (rentenir) ..."* (…iya nak sudah mulai dulu orang-orang sini pinjamnya ya ke jeghuk (rentenir) itu. Sudah kebiasaan mulai jamannya ayahnya mbah dulu butuh wajan, panci, ambil barang dagangan kalau gak punya uang ya pinjamnya ke jeghuk (rentenir) …)

Penuturan dari Mbah Maimunah ini juga diperkuat oleh pernyataan dari Ibu Nurul selaku anak dari Mbah Maimunah, hubungan keakraban antara pedagang dan pelaku jasa rentenir rupanya juga menjadi salah satu faktor membudayanya pinjaman ke rentenir ini, berikut pernyataan dari Ibu Nurul:

"wis kenal ambek wonge mas, wayahe bayar tapi gak enek duit yo isek iso disemayani. Wong wis kenal ket jaman mbah biyen jarene ibuk" (sudah kenal sama orangnya mas, waktunya bayar tapi belom ada uangnya ya masih bisa dijanjiin. Orang sudah kenal mulai jaman nenek dulu katanya ibuk)

Budaya yang telah melekat memang sangat sulit sekali untuk dihilangkan, seperti halnya pada budaya meminjam modal/uang kepada jasa rentenir di Pasar Baru Lumajang. Pelayanan dan hubungan baik yang telah diberikan kepada para pedagang membuat mereka enggan mencoba melakukan pinjaman kepada pembiayaan formal atau lainnya, padahal pada jasa pembiayaan formal telah memberikan produk-produk kredit seperti kredit Usaha Rakyat yang dimiliki Bank BRI, dan BMT UGT Sidogiri. Pernyataan diatas di dukung dengan penelitian dari Oktavianingtyas (2015) yang menyatakan *bank thitil* dipilih karena memberikan kenyamanan dan tidak adanya prosedur yang rumit dalam meminjam modal. Dilihat dari jaringan, pengalaman, dan rutinitas membuat pedagang merasa nyaman meminjam di *bank thitil*, hal tersebut yang menjadikan pedagang tidak berpindah ke lembaga formal.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi alasan pedagang yang lebih sering melakukan aktifitas dalam melakukan pembiayaan kepada lembaga informal seperti rentenir. Setelah melakukan penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, makan dapat ditarik kesimpulan berdasarkan temuan-temuan yang didapatkan oleh peneliti sebagai berikut:

1. Terdapat dua alasan yang saling berkaitan satu sama lain sehingga membuat pedagang di pasar Baru Lumajang melakukan pembiayaan kepada rentenir:
   a. Faktor internal, yaitu faktor yang berasal dari dalam diri pribadi setiap individu. Hal ini bisa diartikan sebagai kebutuhan-kebutuhan yang dimiliki oleh setiap individu, seperti kebutuhan primer dan skunder.
   b. Faktor eksternal, yaitu faktor yang berasal dari luar diri pribadi setiap individu. Hal ini bisa katakan karena adanya modal sosial, yaitu berupa kemudahan-kemudahan yang selalu diberikan jasa rentenir dalam melakukan pembiayaan.
2. Administrasi yang fleksibel dan jaminan yang mudah. Dimana administrasi yang fleksibel dan jaminan yang mudah memiliki peran untuk memberikan efesiensi pembiayaan serta menumbuhkan minat pedagang dalam melakukan pembiayaan. Sehingga hal tersebut membuat pedagang semakin mudah dalam memenuhi kebutuhannya.
3. Respon yang cepat dalam pencairan dana. Jasa pembiayaan rentenir selalu cepat dalam merespon para nasabahnya, dimana hal tersebut menjadi hal yang dibutuhkan bagi setiap nasabah. Dalam hal pembiayan, cepatnya respon dalam pencairan dana yang diterapkan lembaga pembiayan formal akan berpeluang menarik diminati para pedagang dalam mengajukan pembiayaan. Adapun hal lainnya adalah pemahaman agama yang kurang yang dimiliki pedagang membuat masyarakat masih tidak paham mengenai pembiayaan syariah.
4. Selain itu ditemukan sikap saling percayaan antara jasa pembiayaan rentenir dan para pedagang. Dimana adanya kepercayaan diantara keduanya akan menciptakan hubungan kerjasama yang erat. Dalam hal ini adalah transaksi hutang piutang. Dengan demikian, kepercayaan yang terjalin antara pedagang dan lembaga pembiayaan formal akan memuluskan transaksi hutang piutang. Kepercayaan ini akan memberikan manfaat bagi pedagang maupun rentenir. Bagi pedagang, kepercayaan dapat dijadikan penghapus jaminan. Sedangkan bagi lembaga pembiayaan formal, kepercayan dapat mengurangi biaya pengawasan serta meminimalisasi resiko kredit macet.
5. Terakhir jaringan sosial serta hubungan baik yang dimiliki oleh lembaga pembiayaan informal memiliki peran untuk memudahkan menghubungakan antara pemilik modal dan yang membutuhkan modal. Adapun pelayanan dan hubungan yang baik akan membuat pedagang merasa nyaman dalam melakukan pembiayaannya.

Sehingga diharapkan dari adanya modal sosial yang diterapkan oleh lembaga pembiayaan informal seperti rentenir, dapat dijadikan bahan evaluasi bagi lembaga pembiayaan formal khususnya lembaga pembiayaan syariah BMT untuk membangun modal sosial dikalangan masyarakat. Sehingga dari adanya modal sosial tersebut dapat dimanfaatkan untuk mengoptimalkan aktifitas penghimpunan (nasabah) maupun penyaluran dana (pembiayaan) kepada masyarakat atau pedagang,

sehingga dapat mereduksi perkembangan lembaga pembiayaan informal dan ketimpangan ekonomi di Kabupaten Lumajang. Berdasarkan kesimpulan tersebut, ada beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak-pihak terkait, seperti para pedagang khususnya pedagang pada kawasan pasar Baru Kabupaten Lumajang, lembaga-lembaga keuangan syariah, maupun bagi Pemerintahan Kabupaten Lumajang. Berikut merupakan saran dari peneliti:

1. Bagi pedagang
   Dalam mendapatkan modalnya, lebih baik meminjam ke saudara, kerabat dekat, ataupun bisa juga meminjam ke sesama pedagang yang memiliki kelebihan modal. Ketiadaan penetapan bunga pinjaman akan menjadikan pedagang lebih cepat untuk mengembangkan usahanya. Selain itu mengevaluasi dan memikirkan kembali terkait saat akan melakukan pembiayaan pada rentenir, pasalnya bunga yang di bebankan akan memberatkan pihak pedagang itu sendiri.
2. Bagi Lembaga keuangan syariah khususnya BMT UGT Sidogiri
   Gencar melakukan penyuluhan dan sosialisasi secara intensif terkait produk pembiayaan-pembiayaan yang akan diberikan lembaga BMT kepada para pedagang, pasalnya banyak pedagang yang masih awam dan belum mengerti informasi terhadap lembaga keuangan syariah. Dengan demikian diharapkan informasi mengenai keberadaan pembiayaan syariah dapat didengan ditelingan masyarakat. Selain itu perlu adanya pertimbangan dari pihak BMT untuk memberikan program pembiayaan khusus untuk pedagang kecil dengan memberikan persyaratan pembiayaan yang dapat dijangkau oleh masyarakat kecil.
3. Bagi Pemerintahan Kabupaten Lumajang
   a. Menjalin kerjasama dengan lembaga pembiayaan formal syariah dengan memberikan modal bebas bunga dan denda kepada pedagang-pedagang kecil, hal ini akan menjadi stimulus bagi para pedagang agar usaha dagangannya berkembang.
   b. Menjalin kerjasama dengan lembaga keagamaan untuk gencar mengadakan sosialisasi dan penyuluhan terkait nilai nilai muamalah secara islam. Hal ini dimaksudkan untuk menjaga masyarakat dari perbuatan riba yang secara jelas dilarang dalam Islam. Sehingga akhirnya dapat mewujudkan masyarakat Lumajang yang religious.

DAFTAR PUSTAKA

Boediono. 1988. *Ekonomi Moneter*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta.

Damsar. 1997. Sosiologi Ekonomi. PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta.

Darwanto. 2012. Peran Entrepreneurship Dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Dan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat. Semarang: Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Diseminasi Riset Terapan Bidang Manajemen & Bisnis Tingkat Nasional Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik

Grootaert, C. 2002. Quantitative Analysis of Social Capital Data. Understanding and Measuring Social Capital: A Multidiciplinary Tool for Practitioners edited by C. Grootaert and T.v. Bastelaer. The World Bank. Washington D.C. USA. p 41-84.

Hamka, Aldrin Ali dan Danarti, Tyas. 2010. Hubungan Sosial Antara Rentenir Dan Nasabah (Suatu Studi Tentang Rentenir Di Kota Pekanbaru). Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Brawijaya.

Kartono DT. 2004. Pasar Modal Tradisional (Analisis Sosiologi Ekonomo terhadap Rentenir) [jurnal]. Surakarta (ID): Universitas Sebelas Maret.

Mahadi. 2013. Peranan rentenir dalam permodalan pedagang pasar sandang pangan selatpanjang menurut hukum islam. Skripsi. Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum. Universitas Islam Negeri Syarif Kasim Riau

Mattupua, Andi. 2017. Peran Modal Sosial Pada Kontrak Pinjaman Antara Pedagang Dengan Rentenir. Universitas Muhammadiyah Makasar.

Navis, Mar'atus Syawalia. 2015. Preferensi Pedagang Pasar Tradisional Terhadap Sumber Permodalan (Studi Pada Pedagang Pasar Merjosari, Kecamatan Lowokwaru – Kota Malang). Jurnal Ekonomi dan Bisnis

Nazir Moh. 1998. Metode Penelitian. Jakarta: Ghalia Indonesia

Nopirin. 1986. *Ekonomi Moneter I*. Jakarta : Karunika.

Nugroho, H. 2001. Uang, Rentenir, dan Hutang Piutang di Jawa. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Nurmalita, Annisa Fadzri. 2017. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pedagang Muslim Melakukan Kredit pada Rentenir. Skripsi. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

Oktavianingtyas, Kharina Widya, 2015. Preferensi Pedagang Tradisional Terhadap Sumber Pembiayaan Usaha. Jurnal Ekonomi dan Bisnis.

P3EI. 2015. Ekonomi Islam. Jakarta. Rajawali Pers

Pindyck, R. S. dan Rubinfeld, D. L. 2012. Microeconomi. (Mikroekonomi, alih bahasa: Devri Barnadi Putera). Edisi Kedelapan. Penerbit Erlangga. Jakarta.

Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis.* Bandung: ALFABETA.

Yustika, Ahmad Erani. 2013. Ekonomi Kelembagaan: Paradigma, Teori dan Kebijakan. Jakarta: Erlangga