

**PERAN BMT DALAM MENGATASI PRAKTEK RENTENIR
(Studi Kasus: BMT UGT Sidogiri Malang Kota)**

JURNAL ILMIAH

Disusun oleh :

**Muhammad Satriya Moderat
155020500111039**



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2019**

LEMBAR PENGESAHAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

Artikel Jurnal dengan judul :

PERAN BMT DALAM MENGATASI PRAKTEK RENTENIR (Studi Kasus: BMT UGT Sidogiri Malang Kota)

Yang disusun oleh :

Nama : Muhammad Satriya Moderat

NIM : 155020500111039

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 Desember 2019**

Malang, 9 Desember 2019

Dosen Pembimbing,

Aji Purba Trapsila, SE.I., ME.I

NIP. 198401232015041002

**PERAN BMT DALAM MENGATASI PRAKTEK RENTENIR
(Studi Kasus: BMT UGT Sidogiri Malang Kota)**

MUHAMMAD SATRIYA MODERAT
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
muhammadmoderat@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran BMT UGT Sidogiri Malang Kota dalam mengatasi praktek rentenir di Pasar Besar dan Pasar kebalen. Praktek rentenir sudah lama terjadi pada pedagang di Pasar Besar dan Pasar Kebalen karena jumlah pedagang di kedua pasar tersebut sebanyak 3.408 orang, atas dasar hal ini diperlukannya strategi yang tepat untuk mengatasi persoalan tersebut.. Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan unit analisis strategi preventif dan strategi kuratif untuk mengatasi praktek rentenir dengan menggunakan metode studi kasus .Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data primer yang bersumber dari wawancara semi terstruktur, observasi terstruktur dan samar-samar, serta dokumentasi. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa BMT UGT Sidogiri berperan dalam mengatasi praktek rentenir dengan strategi preventif dan strategi kuratif. Strategi preventif meliputi: sosialisasi, variasi produk simpanan yang beragam, layanan jemput bola, memaksimalkan pembiayaan, margin rendah, dan bonus. Adapun strategi kuratif adalah pembiayaan take over. Dari strategi tersebut menyebabkan 250 orang yang memperoleh pembiayaan, sebanyak 65 persen tidak lagi meminjam ke rentenir.

Kata Kunci: BMT, Rentenir, Preventif, Kuratif.

A. PENDAHULUAN

Kemiskinan merupakan masalah di setiap negara yang dapat mempengaruhi kehidupan individu, masyarakat, serta perekonomian sebuah negara. Masalah kemiskinan bersifat multidimensional karena pada kenyataannya akan menyangkut persoalan ekonomi, sosial, budaya, dan politik. Yusuf Qardhawi (2005) menyatakan bahwa kemiskinan merupakan salah satu penyebab munculnya permasalahan ekonomi karena lemahnya sumber penghasilan yang ada dalam masyarakat itu sendiri, dalam memenuhi segala kebutuhan perekonomian dan kebutuhannya.

Menurut perspektif Al-Qur'an kemiskinan adalah suatu kondisi yang muncul akibat dari berbagai faktor, baik yang bersumber dari orang yang bersangkutan, maupun yang bersumber dari luar. Sumber dari orang yang bersangkutan berupa kelemahan atau tidak adanya upaya aktualisasi potensi-potensi yang mereka miliki melalui kerja keras yang dapat melahirkan prestasi, termasuk juga adanya berbagai kondisi fisik maupun psikis yang kondusif bagi terjadinya kemiskinan. Sumber dari luar, meliputi adanya keadaan alam, sosial, dan struktural yang menyebabkan terjadinya kemiskinan (Ibrahim, 2007)..

Dalam mengukur kemiskinan, BPS menggunakan metode Garis Kemiskinan (GK), yang terdiri dari dua komponen yaitu Garis Kemiskinan Makanan (GKM) yang disetarakan dengan 2.100 kkal per kapita per hari dan Garis Kemiskinan Bukan-Makanan (GKBM) yang disetarakan dengan 51 jenis komoditi di perkotaan dan 47 jenis komoditi di pedesaan. Pada tanggal 5 November 2007, Presiden Indonesia pada saat itu Susilo Bambang Yudhoyono meresmikan kredit bagi UMKM dengan pola penjamin dengan nama Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang dikenakan bunga sebesar 7% kepada si peminjam dimana dari segi syariat Islam terdapat masalah mengenai bunga Bank tersebut. Sebagaimana fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor 1 Tahun 2004 tentang Bunga (Interest/Fa'idah) yang menyatakan bahwa haram hukumnya.

Tingginya tingkat kebutuhan masyarakat terhadap dana atau modal, membuat masyarakat harus berhubungan dengan lembaga keuangan Islam seperti Bank Syariah. Namun, kesulitan akses untuk mendapatkan pembiayaan membuat banyak dari para pelaku usaha kecil berhubungan dengan rentenir. Praktik rentenir seperti ini sangat dilarang dan diharamkan dalam ajaran Islam karena praktik ini mengandung unsur *riba nasiah*. Sehingga praktik ini jelas harus dihapuskan di kalangan masyarakat karena akan menimbulkan kesulitan dan kerusakan bagi masyarakat (Muttaqin, 2012).

Kenyataan yang terjadi di pasar-pasar tradisional di Kota Malang, terutama di Pasar Besar dan Pasar Kebalen banyak pedagang yang meminjam modal dari rentenir. Hal ini terjadi karena mereka kesulitan memperoleh pinjaman uang dari lembaga keuangan, terutama perbankan. Mereka terpaksa meminjam uang dari rentenir, karena rentenir dianggap mampu memenuhi kebutuhan mereka dengan segera, lebih mudah persyaratannya meskipun bunganya tinggi. Salah satu solusi untuk mengatasi permasalahan akses permodalan adalah melalui pendirian lembaga keuangan mikro yang bergerak pada masyarakat kecil menengah, yaitu *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) UGT Sidogiri Malang Kota yang bertujuan untuk membantu pengusaha kecil dan bawah dengan memberikan pembiayaan yang bersifat saling menguntungkan maupun bersifat sosial. Munculnya lembaga keuangan BMT UGT Sidogiri Malang Kota ini untuk memberikan alternatif kepada masyarakat kalangan bawah dalam mendapatkan pembiayaan dengan kewajiban pengembalian yang cukup ringan. Sehingga masyarakat tidak harus meminjam kepada rentenir lagi. Lembaga ini diharapkan berperan dalam mengairahkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan melepaskan masyarakat dari jeratan rentenir.

B. KAJIAN PUSTAKA

Teori dan Konsep Kemiskinan

Menurut Suparlan dalam Masjkuri (2007), pengertian kemiskinan adalah suatu standar tingkat hidup yang rendah yaitu adanya suatu tingkat kekurangan materi pada sejumlah atau segolongan orang dibandingkan dengan standar kehidupan yang umum berlaku dalam masyarakat bersangkutan. Soetrisno (1995), menguraikan bahwa munculnya kemiskinan berkaitan dengan budaya yang hidup dalam masyarakat, ketidakadilan dalam pemilihan faktor produksi dan penggunaan model pendekatan pembangunan yang dianut oleh suatu negara.

Kemiskinan dalam Perspektif Islam

Setelah dilakukan pembahasan di atas mengenai ayat-ayat Al-Qur'an tentang kemiskinan, terlepas dari berbagai perbedaan pendapat di kalangan ulama, dapat disimpulkan bahwa antara fakir dan miskin mempunyai persamaan dan perbedaan. Persamaannya adalah keduanya samasama sebagai pihak yang memerlukan bantuan untuk mengentaskan diri dari kepapaan. Perbedaannya adalah, orang fakir memiliki potensi untuk mencukupi kebutuhan hidupnya, sedang orang miskin tidak memiliki potensi tersebut, atau jika memiliki, potensinya sangat rendah, sehingga tidak memungkinkan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (Ibrahim, 2007). Dalam Al-Qur'an hakikat kemiskinan dikaitkan dengan tiga hal yaitu: 1. Hubungan antara manusia dan harta benda; 2. Pengertian fakir dan miskin; dan 3. Kemiskinan: antara tindakan manusia dan *sunnah* Allah (Ibrahim, 2007).

Kemiskinan dan Penyelesaiannya di Indonesia

Secara umum, sejak tahun 2002 tingkat kemiskinan di Indonesia mengalami penurunan, baik dari sisi jumlah maupun persentase, kecuali pada tahun 2006, September 2013, dan Maret 2015. Kenaikan jumlah dan persentase penduduk miskin pada periode tersebut dipicu oleh kenaikan harga barang kebutuhan pokok sebagai akibat dari kenaikan harga bahan bakar minyak.

Untuk mengatasi kemiskinan, pemerintah membuat Strategi Nasional Penanggulangan Kemiskinan (SNPK) yang kemudian diintegrasikan menjadi dokumen Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2004-2009; 2010-2014; 2015-2019, dan Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN). Pada masa Presiden Joko Widodo, program pengentasan kemiskinan masih meneruskan dari era Presiden sebelumnya, yang juga berpedoman pada RPJP Nasional, RPJMN, dan Rencana Kerja Pemerintah (RKP) (Pemerintah Republik Indonesia, 2016).

Praktek Pinjaman Rentenir

Rentenir adalah pemberi pinjaman uang (kreditur) dengan bunga sekitar 10-30 persen perbulan dalam kondisi perekonomian normal dengan rata-rata bunga pinjaman bank umum kurang lebih 1-3 persen per bulan. Plafon pinjaman yang diberikan biasanya antara 50.000 sampai dengan 1.000.000 rupiah. Target peminjam (debitur) mereka biasanya orang-orang dengan ekonomi lemah yang tinggal di kota atau di pinggiran kota, seperti buruh kecil, pegawai kecil dan perajin kecil atau dengan istilah lain masyarakat kurang mampu dari segi ekonomi (Jajang, 2010).

Keberadaan rentenir sudah lama dirasakan oleh masyarakat, karena sebagian besar dari rentenir beroperasi di pasar-pasar tradisional dan juga mengunjungi orang dari pintu-ke pintu. Rentenir adalah pemberi pinjaman uang (kreditur) terhadap masyarakat yang membutuhkan pinjaman. Target/sasaran utama rentenir biasanya adalah orang-orang yang tinggal di desa ataupun di pinggiran kota yang kondisi ekonominya lemah yang bermata pencaharian sebagai pedagang kecil, buruh, pegawai kecil, petani, dll. Dan untuk presentasi bunga yang mereka tarik kepada para peminjam adalah sekitar 10-30 persen perbulan. Dan plafon pinjaman yang diberikan pun beragam, biasanya antara 100.000 sampai dengan 5.000.000 rupiah (Nugraha, 2001).

Rentenir sebagai Masalah Masyarakat Pasar

Dalam penelitiannya, Manzilati (2015) memaparkan bahwa ada beberapa instrument keuangan informal di Indonesia, yaitu Rentenir, Ijon, dan Arisan Pyo. Instrumen-instrumen tersebut berkembang pesat di masyarakat, khususnya menengah kebawah. Rentenir yang dikemukakan Nurjaman (2010) merupakan pemberi pinjaman uang (kreditur) dengan bunga sekitar 10 – 30 persen perbulan dalam kondisi perekonomian normal. Ijon merupakan jual beli tanaman atau buah-buahan yang belum siap untuk dipanen. Terakhir yaitu Arisan Pyo, Arisan Pyo merupakan arisan dengan sistem lelang, pelaksanaan arisan ini dimana bagi anggota arisan yang ingin mendapatkan arisan maka anggota harus melelang arisan tersebut dengan harga yang tinggi sampai tidak ada lagi yang berani menawar.

Dari instrumen di atas, instrumen yang paling diminati sampai sekarang dan masih eksis sampai saat ini adalah rentenir, rentenir menjadi salah satu harapan masyarakat disaat mereka membutuhkan dana cepat. Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan Rozalinda (2013) dimana rentenir dianggap mampu menjadi penolong para warga disaat memerlukan dana secara cepat, tidak peduli dengan bunga yang tinggi asalkan kebutuhan saat itu terpenuhi. Sedangkan bank ataupun BMT hanya mampu memberikan tawaran menarik dengan serangkaian prosedur dan syarat-syarat yang justru memberatkan.

Pinjaman Bunga dan Riba

Para ahli ekonomi Muslim menyebutkan bahwa setiap transaksi kredit atau tawar menawar, dalam bentuk uang atau lainnya, dianggap sebagai transaksi riba apabila mengandung tiga unsur berikut ini:

- a. Kelebihan atau surplus di atas modal pinjaman;
- b. Penetapan kelebihan ini berhubungan dengan waktu;
- c. Transaksi yang menjadi syarat pembayaran kelebihan tersebut (Nafik, 2009).

Bahkan menurut Imam Ar-Razi praktik riba (bunga) dalam ekonomi Islam sangatlah dilarang dalam hukum Islam (Fatwa MUI No. 1 tahun 2004 tentang bunga), karena dampaknya yang sangat merugikan, merampas kekayaan orang lain, merusak moralitas, melahirkan benih kebencian dan permusuhan antar sesama manusia (Syafii, 2001).

Pendayagunaan ZIS Produktif

Zakat produktif dapat berupa harta atau benda yang memiliki tujuan untuk dikembangkan melalui bentuk usaha sehingga tidak langsung habis terpakai serta dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan mustahik sehari-hari. Zakat produktif dapat membuat para penerimanya menghasilkan sesuatu secara terus menerus dengan harta zakat yang diterimanya (Firmansyah, 2013). Para ulama melakukan ijtihad (kesepakatan para ulama) tentang distribusi zakat secara produktif, karena melihat kondisi yang begitu mendesak. Serta masalah tersebut termasuk bagian dari masalah muamalah (hukum-hukum syariat yang berkaitan dengan urusan dunia) yang hukumnya tidak ditunjukkan secara langsung oleh nash (ayat Al-Qur'an), khususnya tentang teknik penyaluran zakat. (Musa, dkk, 2013).

Zakat, Infak, dan Sedekah sebagai bentuk pemerataan pendapatan yang berasal dari hasil ekonomi serta berdasarkan syariat Islam. Pengelolaan dan pengorganisasian manajemen Zakat, Infak, dan Sedekah secara sistematis sangat diperlukan supaya Zakat, Infak, dan Sedekah sebagai bentuk dari filantropi Islam dapat terwujud, maka pengelolaan dan pengorganisasian ZIS dilakukan oleh Badan Amil Zakat (BAZ) dan Lembaga Amil zakat (LAZ) (Hafifuddin, 2002).

Perkembangan BMT di Indonesia

BMT mulai lahir sejak tahun 1995, setelah Bank Muamalat Indonesia (BMI), bank sesuai syariah pertama di Indonesia berdiri. Kelahirannya diprakarsai oleh Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), Majelis Ulama Indonesia (MUI), dan BMI. Namun demikian, sesungguhnya BMT sudah mulai ada di Indonesia sejak tahun 1992 yang diprakarsai oleh Aries Mufti, dengan mendirikan BMT Bina Insan Kamil di Jalan Pramuka Jakarta Pusat. Jadi, embrionya sejak 1992 tapi belum berkembang. BMT semakin berkembang setelah ICMI, BMI dan MUI menginisiasi Pusat Inkubasi Usaha Kecil (PINBUK). Sejak dikembangkan oleh ICMI melalui PINBUK pada tahun 1995, BMT telah menjadi lembaga keuangan alternatif bagi masyarakat bawah. Maka tidak mengherankan jika pertumbuhan BMT sangat pesat. Menurut data Asosiasi BMT seluruh Indonesia (ABSINDO), hingga akhir Desember 2006 ada 3500 BMT yang tersebar di seluruh Indonesia dengan jumlah aset mencapai 2 triliun rupiah. Bahkan PINBUK, ICMI dan ABSINDO punya target mengembangkan 10.000 BMT di tahun 2010 (Agustianto, 2009).

BMT Sebagai Pilihan bagi Masyarakat Menengah Kebawah

Karena BMT memiliki fokus pada pedagang mikro, pembiayaan yang diberikan juga harus memiliki syarat-syarat namun dengan beberapa kemudahan, karena beberapa pola pikir masyarakat khususnya pedagang mikro beranggapan bahwa melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan contohnya bank, BMT, koperasi, dan lain-lain memiliki proses pembiayaan yang sangat rumit. Untuk itu beberapa BMT yang di tempatkan berdekatan dengan pasar, terjun langsung dalam menyalurkan pembiayaan tersebut sehingga nasabah tidak perlu lagi datang ke kantor BMT. Keunggulan tersebut nyatanya sangat di minati masyarakat khususnya pedagang mikro itu sendiri, namun demikian BMT harus bertanggungjawab terhadap pembinaan khususnya anggota yang melakukan pembiayaan (Huda, 2016).

Akad Penghimpun dan Penyaluran Dana pada BMT

Dalam operasionalnya hampir mirip dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan, serta memberikan

jasa-jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Secara umum produk BMT dalam rangka melaksanakan fungsinya tersebut dapat diklasifikasikan menjadi empat hal, yaitu :

- a. Produk penghimpunan dana (funding)
- b. Produk penyaluran dana (lending)
- c. Produk jasa
- d. Produk tabarru (Rifki, 2010)

C. METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang dimaksudkan untuk untuk meneliti, mengeksplorasi, menggambarkan, atau mengembangkan pengetahuan pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana informan adalah sebagai instrumen kunci. Dengan unit analisis strategi preventif dan strategi kuratif. Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data primer yang bersumber dari wawancara semi terstruktur, observasi terstruktur dan samar-samar, serta dokumentasi. Penelitian ini dilakukan pada bulan September 2019 dan penelitian ini dilakukan di Kota Malang, Jawa Timur.

Informan

- 1) Kepala Bagian Operasional BMT UGT Sidogiri Malang Kota.
- 2) Anggota BMT UGT Sidogiri Malang Kota.

Metode Analisis

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus dipilih karena penelitian dilakukan pada sebuah kasus atau suatu kondisi yang terdapat pada sebuah objek yaitu BMT UGT Sidogiri Malang Kota yang membatasi suatu kasus secara intensif dan rinci.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Informasi Penelitian

Tahapan Penelitian

Metode analisa dalam penelitian ini menggunakan tahapan-tahapan sebagai berikut:

- 1) Tahap persiapan
Pada tahap ini, penulis mengumpulkan, mengolompokkan, dan meringkas data serta informasi mengenai peran BMT UGT Sidogiri Malang Kota
- 2) Tahapan analisa deskriptif kualitatif

Jenis Data	Metode	Informan	Pembahasan
Produk BMT	Dokumen, wawancara	Kabag Operasional	1. Penghimpunan dan penyaluran dana 2. Penghimpunan dan penyaluran ZISWAF
Praktek rentenir	Wawancara	Kabag operasional, Anggota BMT	1. Pemetaan lokasi 2. Bentuk pinjaman 3. Dampak terhadap masyarakat

Jenis Data	Metode	Informan	Pembahasan
Strategi BMT	Dokumen, Wawancara	Kabag operasional, Anggota BMT	1. Strategi preventif: Sosialisasi, Produk simpanan beragam, Sistem jemput bola, Memaksimalkan pembiayaan 2. Startegi kuratif: take over
Wanprestasi Anggota	Dokumen, Wawancara	Kabag operasional, Anggota BMT	1. Qardhul Hasan 2. Agunan
Keberhasilan dan Kekurangan	Wawancara	Kabag operasional, Anggota BMT	1. Pemberdayaan 2. Literasi keuangan 3. Alternatif pembiayaan

Sumber: Penulis, 2019

Produk BMT UGT Sidogiri Malang Kota

Secara umum, inti dari usaha Baitul Maal wa Tamwil (BMT) UGT Sidogiri Malang Kota dapat dibagi menjadi dua, yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana.

Produk Penghimpunan Dana

Produk penghimpunan dana ini selanjutnya akan digunakan BMT UGT Sidogiri Malang Kota untuk disalurkan ke anggota. Keseluruhan produk penghimpunan dana menggunakan akad *Mudharabah Musytarakah*.

Berikut ini adalah produk penghimpunan dana:

- 1) Tabungan Umum Syariah
- 2) Tabungan Haji Al-Haromain
- 3) Tabungan Umrah Al-Hasanah
- 4) Tabungan Idul Fitri
- 5) Tabungan Qurban
- 6) Tabungan Lembaga Peduli Siswa
- 7) Tabungan Mudharabah (MDA) Berjangka
- 8) Tabungan Mudharabah (MDA) Berjangka Plus

Produk Penyaluran Dana

Keseluruhan produk penyaluran dana menggunakan akad *Rahn, Ijarah, Mudharabah, Musyarakah, Murabahah, Kafalah, Hiwalah*, dan *Qardhul Hasan*. Berikut ini keseluruhan produk pembiayaan:

- 1) UGT GES (Gadai Emas Syariah)
- 2) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)
- 3) UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan)
- 4) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)
- 5) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Penghimpunan dan Penyaluran ZISWAF

Selain menghimpun dan menyalurkan dana dalam bentuk motif ekonomis, BMT UGT Sidogiri Malang Kota juga menerima dana zakat, infak, sedekah, dan wakaf (ZISWAF) sebagai bentuk misi sosial. Dalam operasionalnya, BMT UGT Sidogiri Malang Kota hanya berperan dalam penghimpunan dana dan hanya bisa menyalurkan sebagian dana ZISWAF ke masyarakat. Karena pengelolaan sepenuhnya merupakan wewenang Lembaga Amil Zakat (LAZ) Sidogiri yang merupakan mitra

lembaga dalam mengelola dana zakat, infak, sedekah, dan wakaf (ZISWAF). Dimana seluruh cabang BMT UGT Sidogiri, termasuk BMT UGT Sidogiri Malang Kota berafiliasi dengan LAZ Sidogiri.

Upaya yang dilakukan dalam mengumpulkan ZISWAF adalah dengan meletakkan kotak infak di depan *counter*, layanan jemput bola, dan memberikan kepercayaan kepada anggota dalam bentuk laporan kegiatan sosial saat rapat anggota tahunan (RAT). Dana yang terkumpul untuk kemudian disalurkan secara langsung oleh BMT UGT Sidogiri Malang Kota ditujukan untuk membantu anggota maupun bukan anggota. Untuk anggota sendiri diperuntukkan sebagai pembiayaan *qardhul hasan*, khususnya bagi anggota yang sebelumnya terkena jerat rentenir ataupun yang mengalami wanprestasi. Untuk menerima pembiayaan *qardhul hasan*, pihak BMT akan menyelidiki terlebih dahulu watak dan keadaan anggota yang akan menerimanya. Adapun untuk non-anggota biasanya dalam bentuk pengobatan gratis dan bantuan beasiswa santri. Jumlah dana yang dihimpun dan disalurkan tidak selalu sama setiap tahunnya, karena menyesuaikan dana yang ada. Oleh karena itu, penyaluran dana ZISWAF secara tidak langsung dapat menekan praktek rentenir dimana calon anggota dan anggota memiliki pilihan alternatif pembiayaan.

Praktek Rentenir di Malang

Praktek rentenir yang terjadi tidak hanya dilakukan oleh perorangan. Namun, ada juga oknum yang mengatasnamakan “Koperasi”. Sumber dana rentenir biasanya berasal dari dana orang lain atau bekerja sama dengan lembaga keuangan tertentu. Sehingga sering ditemui rentenir yang memberikan pinjaman hingga puluhan juta. Rentenir juga melakukan penyaluran dana dari masyarakat dalam bentuk arisan. Pada prakteknya, rentenir akan membentuk kelompok arisan di desa-desa dan pasar untuk kemudian dibuat sistem bergilir secara bergantian bagi yang akan meminjam dana. Praktek rentenir sudah lama merebak di pasar-pasar dan desa-desa, terutama Pasar Besar dan Pasar Kebalen. Pada umumnya, masyarakat yang meminjam uang di rentenir menggunakannya untuk membeli barang dagangan, kebutuhan sehari-hari, dan kebutuhan hari besar keagamaan.

Dalam perjalanannya, tim lapangan BMT UGT Sidogiri Malang Kota mengamati bahwa banyak masyarakat yang terjerat rentenir karena tidak bisa mengakses layanan keuangan lembaga resmi serta kurangnya pemahaman bagaimana dampak meminjam ke rentenir, selain itu mereka biasanya membutuhkan pinjaman pada saat itu juga. Mayoritas nasabah rentenir tidak mengetahui berapa bunganya dan berapa uang yang harus dikembalikan ketika melakukan pinjaman ke rentenir.

Strategi BMT UGT Sidogiri Malang Kota dalam Mengatasi Praktek Rentenir

Pada awalnya, BMT UGT Sidogiri Malang Kota memperkenalkan produknya melalui brosur yang disebar ke pasar-pasar dan desa-desa. Namun cara tersebut tidak berhasil, karena masyarakat tidak membaca atau memperhatikan isi brosur bahkan para pedagang menjadikan brosur tersebut menjadi bungkus dagangannya. Setelah kejadian tersebut, BMT UGT Sidogiri Malang Kota melakukan tahapan-tahapan untuk menjangkau masyarakat.

Pertama, melakukan pendekatan kepada masyarakat sehingga masyarakat bisa mengetahui keberadaan BMT UGT Sidogiri Malang. Kedua, setelah masyarakat mengetahui keberadaan BMT UGT Sidogiri Malang Kota, mereka menjadi mengerti dan tertarik untuk mengetahui lebih lanjut. Ketiga, tahap terakhir ini memastikan bahwa masyarakat berminat menjadi anggota BMT UGT Sidogiri Malang Kota. Untuk melakukan tahap pertama tersebut, pihak BMT UGT Sidogiri Malang Kota membagikan buletin yang bertema keagamaan Islam. Tema yang diusung dalam buletin tersebut disesuaikan dengan pemahaman masyarakat awam mengenai agama Islam. Seperti tentang taubat, doa awal tahun dan akhir tahun, keutamaan bulan Muharram, dll.

Semenjak menggunakan cara tersebut, banyak masyarakat yang tertarik dan meminta informasi lebih lanjut mengenai produk-produk BMT UGT Sidogiri Malang Kota. Selain menyebarkan buletin,

BMT UGT Sidogiri Malang Kota juga melakukan sosialisasi di acara arisan-arisan yang memiliki hubungan dengan rentenir. Masyarakat yang ikut arisan tersebut biasanya membayar hutang rentenir secara harian tergantung jumlah pinjamannya, setelah mengetahui keberadaan kemudahan di BMT UGT Sidogiri Malang Kota mereka menjadi anggota dan menabung maupun meminjam di BMT UGT Sidogiri Malang Kota. Sehingga secara perlahan kegiatan arisan yang memiliki hubungan dengan rentenir menjadi sepi peminat dan akhirnya bubar. Secara tidak langsung menghentikan aliran dana rentenir ke masyarakat.

Gaya komunikasi yang dipakai juga menyesuaikan masing-masing anggota. Sebagai contoh untuk menarik minat pedagang pasar, Account Officer (AO) BMT UGT Sidogiri Malang Kota memakai bahasa sehari-hari sehingga pesan yang ingin disampaikan mudah dipahami oleh pedagang pasar. Selain dapat meningkatkan minat pedagang pasar menjadi anggota, penggunaan bahasa sehari-hari kepada pedagang pasar memungkinkan pedagang pasar yang sudah menjadi anggota mampu untuk memberi tahu dan menjelaskan produk-produk BMT UGT Sidogiri kepada pedagang lain yang belum menjadi anggota. Oleh karena itu, peningkatan jumlah anggota bisa dicapai dengan lebih efektif. Dengan semakin bertambahnya anggota maka BMT UGT Sidogiri Malang Kota bisa lebih menyalurkan dana ke masyarakat, khususnya semakin mempersempit rentenir.

Adapun hambatan dalam memasarkan produk, khususnya ketika memasuki pasar adalah rendahnya pemahaman pedagang terhadap akad syariah yang digunakan oleh BMT serta adanya intimidasi non verbal. Untuk mengatasi hal tersebut, pihak BMT menonjolkan latar belakang pondok pesantren sehingga masyarakat menilai bahwa apa yang dilakukan merupakan bagian dari dakwah. Adapun hambatan dari pihak rentenir hanya sebatas gertakan, tidak menjerus ke arah kekerasan. Dalam menjelaskan berbagai akad pada produk tabungan dan pembiayaan, pihak BMT dalam hal ini adalah petugas lapangan (*Account Officer*) menjelaskannya dalam Bahasa sehari-hari dan memberitahu bagaimana penerapannya. Para pedagang yang sudah paham biasanya akan memberitahu ke sesama pedagang lainnya. Sehingga hambatan yang dihadapi bisa diselesaikan dengan tepat. Ketika masyarakat sudah mengetahui kelebihan BMT ketimbang rentenir maka petugas lapangan akan mengarahkan bagaimana cara menabung dan meminjam di BMT UGT Sidogiri Malang Kota.

Strategi Preventif BMT UGT Sidogiri Malang Kota dalam Mengatasi Praktek Rentenir

1) Melakukan Operasi Pasar (Sosialisasi) di pasar dan kampung Kota Malang

Langkah pertama BMT UGT Sidogiri Malang Kota Malang Kota dalam menarik masyarakat untuk ikut bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Malang Kota adalah dengan memberikan sosialisasi baik secara personal seperti kepada masyarakat-masyarakat sekitar ataupun secara kolektif seperti ke pasar dan kampung. Selain melakukan sosialisasi, BMT UGT Sidogiri Malang Kota Malang Kota juga melakukan promosi kepada pedagang dan pengunjung pasar. Promosi yang dilakukan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Malang Kota Malang Kota tidak hanya sebatas produk simpanan, tetapi juga termasuk produk pembiayaan bagi masyarakat yang mungkin membutuhkan tambahan modal usaha, atau masyarakat yang membutuhkan dana untuk kebutuhan sehari-hari.

2) Variasi produk simpanan dan pembiayaan yang beragam

Selain melakukan operasi pasar strategi BMT UGT Sidogiri Malang Kota selanjutnya adalah menawarkan berbagai jenis simpanan yang sesuai dengan kebutuhan anggota, khususnya Tabungan Umum Syariah, Tabungan Idul Fitri, dan Tabungan Peduli Siswa. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

- **Tabungan Umum Syariah**

Tabungan ini dapat digunakan untuk mengangsur pinjaman/pembiayaan sehingga apabila anggota menggunakan tabungan ini untuk mengangsur menjadi lebih menguntungkan karena dalam

tabungan ini anggota mendapatkan 30% bagi hasil dengan BMT. Skema ini tidak ada apabila meminjam ke rentenir.

- Tabungan Idul Fitri

Dalam tabungan ini, nasabah akan mendapatkan porsi bagi hasil sebesar 40% serta dari pihak BMT akan memberikan hasil dalam bentuk barang kebutuhan hari raya apabila anggota menghendakinya. Selain dapat memenuhi kebutuhan hari Raya anggota, juga dapat mengurangi ketergantungan terhadap rentenir.

- Tabungan Lembaga Peduli Siswa

BMT UGT Sidogiri Malang Kota mengenalkan produk simpanan Tabungan Lembaga Peduli Siswa agar praktek rentenir bisa berkurang, khususnya menjelang semester baru. Selain mendapatkan nisbah bagi hasil 40%, bagi anggota yang tergolong tidak mampu akan mendapatkan beasiswa sebesar Rp150.000,00 setiap periode.

Hal ini menjadi nilai plus bagi BMT UGT Sidogiri Malang Kota, karena jika dibandingkan dengan praktik rentenir, mereka sama sekali tidak menyediakan jasa penyimpanan dana hanya berfokus pada jasa penyaluran dana, padahal tidak semua masyarakat khususnya para pedagang pasar membutuhkan pinjaman. Ada juga beberapa masyarakat yang hanya tertarik untuk melakukan simpanan. secara tidak langsung membiasakan budaya menabung bagi masyarakat menengah ke bawah serta mengurangi praktek rentenir.

Dalam menyalurkan dananya, BMT UGT Sidogiri Malang Kota memiliki beragam produk pembiayaan. Pada umumnya produk pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan yang bersifat konsumtif dan bersifat produktif. Untuk menekan praktek rentenir, BMT UGT Sidogiri Malang Kota mengandalkan produk UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan). Dalam produk UGT MTA, akad yang digunakan adalah berbasis jual beli (*Murabahah*), berbasis sewa (*Ijarah, Kafalah*, dan *Hawalah*), dan sosial (*Qardhul Hasan*). Keunggulan dari produk ini adalah anggota tidak perlu menyerahkan jaminan, namun untuk memperoleh pembiayaan ini anggota akan disurvei terlebih dahulu oleh petugas BMT mengenai perilakunya di masyarakat.

3) Sistem layanan jemput bola

Untuk bisa mendapatkan layanan ini, anggota BMT UGT Sidogiri cukup membayar biaya administrasi sebesar Rp5.000,00 seumur hidup dan jumlah saldo tabungan minimal Rp50.000,00. Pendekatan jemput bola juga merupakan strategi BMT UGT Sidogiri Malang Kota dalam menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota atau ikut bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Malang Kota. Sedangkan untuk mekanisme anggota yang mempunyai kewajiban angsuran di BMT UGT Sidogiri Malang Kota akan tetapi saat penjemputan oleh petugas Account Officer (AO) si anggota tidak ada di rumah atau tempat usahanya, maka staff pembiayaan akan mengkonfirmasi anggota tersebut via telepon, dan jika sudah melewati batas jangka waktu si anggota masih belum juga dapat dihubungi maka pihak BMT UGT Sidogiri Malang Kota terpaksa harus menindak lanjutinya dengan cara memotong saldo tabungan anggota tersebut sebesar jumlah angsuran yang dia miliki tanpa konfirmasi.

4) Memaksimalkan pembiayaan

- Proses pengajuan pembiayaan yang mudah dan cepat

Proses pengajuan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Malang Kota terbilang mudah dan tidak memakan waktu lama. Yakni hanya memakan waktu sekitar 2-3 hari. Akan tetapi bagi anggota BMT UGT Sidogiri Malang Kota yang mempunyai riwayat pembiayaan lancar, maka ketika dia ingin melakukan pembiayaan lagi, prosesnya akan lebih singkat. Mekanisme proses pengajuan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Malang Kota adalah setelah calon anggota melengkapi semua

persyaratan administratif yang diminta maka pihak BMT UGT Sidogiri Malang Kota akan melakukan wawancara kepada si calon anggota, setelah informasi yang dibutuhkan BMT UGT Sidogiri Malang Kota dirasa cukup selanjutnya ialah tahap survey, akan tetapi tahap survey ini hanya diberlakukan bagi calon anggota baru yang karakter ataupun riwayat si calon anggota belum dikenal oleh petugas AO (Account Officer) BMT UGT Sidogiri Malang Kota.

- **Jaminan yang ringan**
Untuk Plafond 500 ribu-1 juta tanpa jaminan.
Untuk Plafond diatas 1 juta rupiah, jaminannya bermacam-macam, bisa berupa emas, BPKB sepeda motor atau mobil dan surat tanah.
- **Margin yang lebih rendah**
Margin yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri Malang Kota relatif kecil dan dapat bersaing dengan koperasi-koperasi lain. Akan tetapi Jika dibandingkan lembaga keuangan non formal seperti rentenir, margin yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri Malang Kota jauh lebih rendah yakni sebesar 2,3% per bulan dengan menggunakan akad *Mudharabah*, *Musyarakah*, *Murabahah*, dan *Hiwalah*. Sedangkan bunga yang ditawarkan oleh rentenir-rentenir yang ada disekitar masyarakat bisa mencapai 15%-50% yang dibayar harian, mingguan, dan bulanan.
- **Bonus**
BMT UGT Sidogiri Malang Kota juga memberikan reward kepada anggota yang rajin membayar angsurannya dan ingin melunasi pembiayaannya lebih cepat, dengan cara memberikan bonus berupa potongan margin.

Strategi Kuratif BMT UGT Sidogiri Malang Kota dalam Mengatasi Praktek Rentenir

1. Take Over

Mekanisme pelayanan take over ini ialah sebagai berikut:

- Pihak BMT UGT Sidogiri Malang Kota akan mendatangi lembaga terkait untuk mengetahui langsung terkait jumlah pinjaman dan riwayat angsuran si calon anggota disana.
- Meminta foto copy riwayat angsuran si calon anggota ke lembaga terkait, hal ini dilakukan untuk menjadi bahan pertimbangan BMT UGT Sidogiri Malang Kota untuk mengambil keputusan.
- Ketika si anggota tersebut dirasa pantas untuk mendapatkan layanan *take over*, maka proses selanjutnya ialah hanya antar lembaga dan pemindah tanganan jaminan oleh pihak pertama ke pihak ketiga.

Wanprestasi Anggota dalam Pembiayaan

Berbagai akad pembiayaan BMT UGT Sidogiri Malang Kota ditujukan untuk anggota dalam rangka memenuhi kebutuhan yang bersifat konsumtif atau produktif. Akad pembiayaan tersebut merupakan akad di mana anggota wajib mengembalikan uang yang dipinjam beserta marginnya sesuai kesepakatan. Salah satu ketentuan yang harus disepakati adalah anggota harus mengangsur dalam jangka waktu tertentu. Tentu memerlukan komitmen yang kuat dari anggota. Anggota perlu menjaga kondisi keuangannya agar dapat selalu mengangsur. Ketika anggota tidak dapat menjalankan ketentuan yang ada, maka anggota dianggap telah wanprestasi. Apabila terjadi kemacetan, maka pihak BMT UGT Sidogiri Malang Kota akan menghapuskan hutang pinjaman apabila nilainya Rp1.000.000,00 ke bawah. Jika hutang pinjaman di atas Rp1.000.000,00 maka jaminan yang diajukan anggota untuk pembiayaan akan dijual.

Kondisi Sebelum dan Sesudah BMT UGT Sidogiri Malang Kota Masuk ke Pasar Besar dan Pasar Kebalen

BMT UGT Sidogiri Malang Kota pertama kali memasarkan produknya pada pertengahan tahun 2008. Pada saat itu di Pasar Besar dan Pasar Kebalen sudah ada lembaga keuangan lainnya, baik yang

resmi maupun non resmi. Untuk yang resmi seperti: Bank BRI dan Koperasi, sedangkan non resmi adalah rentenir. Apalagi pada saat itu banyak pedagang pasar yang meminjam ke rentenir dikarenakan mudah dan praktis. Oleh karena itu, pihak BMT mencari data mengenai jumlah dan pola transaksi rentenir yang ada di Pasar Besar dan Pasar Kebalen. Setelah mencari data, didapatkan hasil sekitar 30 rentenir di Pasar Besar dan 10 rentenir di Pasar Kebalen.

Setelah itu, petugas lapangan mencari tahu siapa saja pedagang pasar yang meminjam ke rentenir untuk kemudian ditawarkan *take over* utang rentenir. Dari beberapa pedagang yang sudah menjadi anggota BMT tersebut kemudian memberitahu pedagang lainnya agar menjadi anggota BMT untuk memperoleh kemudahan. Setelah BMT masuk ke pasar dan banyak dari pedagang menjadi anggota BMT dan meninggalkan rentenir. Hal ini menyebabkan berkurangnya jumlah rentenir karena banyak pedagang tidak lagi meminjam ke rentenir. Sekarang (2019) jumlah pedagang Pasar Besar dan Pasar Kebalen yang menjadi anggota BMT sekitar 250 orang serta yang tidak lagi meminjam ke rentenir sebesar 65 persen dari total jumlah rentenir.

Keberhasilan dan Kekurangan BMT UGT Sidogiri Malang Kota dalam Mengatasi Praktek Rentenir

1. Memberdayakan ekonomi ummat khususnya anggota
Manfaat utama yang dirasakan oleh masyarakat semenjak kehadiran BMT UGT Sidogiri Malang Kota adalah mensejahterakan ekonomi anggotanya, dengan memberikan pembiayaan bagi anggota yang membutuhkan dana baik untuk modal usaha atau lain sebagainya.
2. Mengubah persepsi masyarakat yang menyatakan lembaga keuangan syariah dan konvensional sama saja.
Keberadaan BMT UGT Sidogiri Malang Kota juga memberikan dampak positif bagi masyarakat yakni berupa berubahnya persepsi masyarakat tentang lembaga keuangan syariah.
3. Menjadi solusi atau pilihan alternatif masyarakat agar mulai menjauh dari jerat rentenir
Semenjak kehadiran BMT UGT Sidogiri Malang Kota, masyarakat yang awalnya terlilit hutang di rentenir atau mereka yang tidak punya pilihan lain selain meminjam di rentenir, sekarang mempunyai solusi kedua yakni dengan beralih mengajukan pembiayaan ke BMT UGT Sidogiri Malang Kota.

Meski demikian keberadaan dan peran BMT UGT Sidogiri Malang Kota masih ada kekurangan. Kekurangan ini dapat menjadi menghambat BMT UGT Sidogiri Malang Kota dalam memasarkan produknya. Kekurangan-kekurangan BMT UGT Sidogiri Malang Kota yaitu:

1. Terbatasnya Wilayah Operasional
Dalam memasarkan produknya, BMT UGT Sidogiri Malang Kota hanya menjangkau Pasar Kebalen, Pasar Besar, dan Kampung Jodipan.
2. Terbatasnya Sasaran Penerima Pembiayaan tanpa Jaminan
Pembiayaan tanpa jaminan ditujukan hanya kepada pedagang pasar serta dibatasi sebesar Rp1.500.000,00. Sehingga masyarakat yang tidak termasuk ketentuan dan yang membutuhkan dana di atas jumlah tersebut akan sulit dijangkau.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. BMT UGT Sidogiri Malang Kota memiliki peran dalam mengatasi praktek rentenir yang terjadi, khususnya di Pasar Besar dan Pasar Kebalen. Secara garis besar dapat dibagi menjadi dua cara, yaitu strategi preventif dan strategi kuratif.
2. Berbagai upaya BMT UGT Sidogiri Malang Kota dalam strategi preventif anggota maupun calon anggota supaya tidak terjerat praktek rentenir adalah sebagai berikut:

Pertama, melakukan operasi pasar (sosialisasi) di pasar dan kampung dengan menggunakan pendekatan agama serta menjelaskan berbagai produk menggunakan bahasa sehari-hari.

Kedua, variasi produk simpanan yang beragam. Karena tidak semua anggota dan calon anggota membutuhkan pinjaman dana. Produk tabungan yang ditawarkan ke masyarakat dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan anggota. Seperti tabungan untuk pendidikan dan kebutuhan hari raya.

Ketiga, sistem layanan jemput bola. Petugas bagian Account Officer (AO) akan turun ke lapangan untuk menarik tabungan atau mengambil angsuran pinjaman anggota. Sehingga anggota tidak perlu pergi ke kantor BMT.

Keempat, memaksimalkan pembiayaan. Dilakukan dengan cara pengajuan yang mudah dan cepat dimana anggota hanya menunggu 2-3 hari agar mendapatkan pembiayaan. Jaminan yang ringan di mana untuk plafond 500 ribu-1 juta tanpa jaminan dan plafond diatas 1 juta rupiah bisa berupa emas, BPKB sepeda motor atau mobil dan surat tanah.

Kelima, margin yang lebih rendah dari kompetitor lainnya. Margin yang ditawarkan BMT UGT Sidogiri Malang Kota sebesar 2,3 per bulan.

Keenam, adanya bonus. Bagi anggota yang melunasi angsuran pembiayaan lebih cepat dari perjanjian maka pihak BMT akan memberikan potongan margin dari yang seharusnya dibayar.

3. Upaya BMT UGT Sidogiri Malang Kota dalam strategi kuratif anggota maupun calon anggota yang sudah terjerat praktek rentenir adalah pembiayaan *take over* menggunakan akad *hawalah*. Ditujukan bagi anggota yang mempunyai hutang ke rentenir atau lembaga keuangan lainnya dimana sebelumnya pihak BMT UGT Sidogiri Malang Kota akan melakukan uji kelayakan calon anggota tersebut.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai peran BMT dalam mengatasi praktek rentenir (Studi Kasus BMT UGT Sidogiri Malang Kota), maka peneliti memberikan beberapa saran untuk BMT UGT Sidogiri Malang Kota, yaitu:

1. Bagi masyarakat yang belum terkena jerat rentenir, sebaiknya memahami skema utang agar tidak terjadi dampak yang merugikan.
2. Bagi BMT UGT Sidogiri Malang Kota sebaiknya lebih masif dalam melakukan promosi. Hal ini disebabkan masih sedikitnya promosi produk simpanan dan pembiayaan yang dapat dijumpai di masyarakat. Selanjutnya BMT UGT Sidogiri Malang Kota diharapkan tetap mempertahankan mekanisme tersebut agar semakin banyak masyarakat yang terhindar dari rentenir.
3. Bagi peneliti selanjutnya agar dapat meneliti pada BMT UGT Sidogiri kantor Pusat. Hal ini dilakukan agar peneliti mendapatkan informasi yang lebih jelas terkait peran BMT UGT Sidogiri dalam mengatasi praktek rentenir. Sehingga diharapkan penelitian selanjutnya dapat melengkapi penelitian sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprianto, Naerul. 2017. *Kemiskinan dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Research Gate: Jurnal Ekonomi Islam. Vol. 08, No. 02
- Agus Sjaafari. 2014. *Kemiskinan dan Pemberdayaan Kelompok*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Badan Pusat Statistik. 2018. Profil Kemiskinan di Indonesia Maret 2018. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2018/07/16/1483/persentase-penduduk-miskin-maret-2018-turun-menjadi-9-82-persen.html> diakses pada 16 Januari 2019.
- BPS Jawa Timur. Profil Kemiskinan di Jawa Timur Maret 2018. <https://jatim.bps.go.id/pressrelease/2018/07/16/601/profil-kemiskinan-di-jawa-timur-maret-2018.html> diakses pada 16 Januari.
- Dahuri, Rochimin dan Iwan Nugroho. 2004. *Pembangunan Wilayah: Perspektif Ekonomi, Sosial, dan Lingkungan*. Jakarta: LP3ES
- Hanafi, Reza. 2018. *Pengelolaan Dana Zakat, Infak, Shadaqah Dalam Pengentasan Kemiskinan (Studi Kasus pada Badan Amil Zakat Nasional, Kota Mojokerto)*. Malang. JIM FEB UB. Vol. 7, No. 1
- Helton. 2016. Tesis. *Analisis Perkembangan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah di Kecamatan Matur Kabupaten Agam*. Program Pascasarjana Universitas Andalas.
- Hidayati, B.2014. *Peran Modal Sosial Pada Kontrak Pinjam Bank Thitil dan Implikasinya terhadap Keberlangsungan Usaha (Studikusus pada Pasar Blimbing Kota Malang)*. Skripsi diterbitkan. Malang: Program Strata Satu Program Studi Keuangan dan Perbankan Universitas Brawijaya.
- Ilham, Dimas. 2019. Skripsi diterbitkan. *Analisis Kesyariahan Tabungan iB Hijrah Rencana Berhadiah (Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia KC Malang)*. Program Sarjana Universitas Brawijaya
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. Suku Bunga KUR Tahun 2018 Turun Menjadi Sebesar 7. <https://kur.ekon.go.id/suku-bunga-kur-tahun-2018-turun-menjadi-sebesar-7.html> diakses pada 25 Desember 2019.
- Majelis Ulama Indonesia. Fatwa MUI No. 1 Tahun 2004 tentang Bunga Bank/Interest. <https://mui.or.id/wp-content/uploads/2017/02/32.-Bunga-InterestFaidah.pdf.html> diakses pada 20 Desember 2018
- Muhtadi, Ridwan. 2011. *Geliat Ekonomi Islam Memangkas Kemiskinan, Mendorong Perubahan*. Malang: UIN Maliki Press
- Ridwan, Muhammad. 2005. *Manajemen Baitul Maal Wa Tanwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press
- Rosalinda. 2013. *Peran Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Taqwa Muhammadiyah dalam Membebaskan Masyarakat dari Rentenir di Kota Padang*. Vol. 07, No. 02
- Saad, Ibrahim. 2007. *Kemiskinan dalam perspektif Al-Qur'an*. Malang: UIN Maliki Press

- Sari, Narulita. 2005. *Spektrum Zakat dalam Membangun Ekonomi Kerakyatan*. Jakarta: Zirul Hakim
- Shoba, Nurus. 2018. Skripsi tidak diterbitkan. *Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam Mereduksi Praktek Rentenir di Masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya*. Program Sarjana Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
- Soullivan Benitto, 2016. *Efektifitas Pelayanan Kredit Koperasi dalam Mencegah Perkembangan Rentenir (Studi Kasus di Desa Asrikaton Pakis 2015)*. Skripsi di terbitkan. Malang: Program Sarjana Strata Satu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.
- Subadi, Cipto. 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*. Surakarta: Muhammadiyah University Press
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabet