



Optimalisasi Peran KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo Dalam Meminimalisir Praktek Rentenir Di Masyarakat

Reta Nurnalia^{1*}, Ruliq Suryaningsih²

¹ Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Indonesia, retannurnalia@gmail.com

² Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Indonesia, ruliq.surya@iainponorogo.ac.id

Article Info

Article history:

Received May 31, 2023

Revised June 23, 2023

Accepted June 26, 2023

Available online June 30, 2023

*Corresponding author email:

retannurnalia@gmail.com

Phone number: 085706130571

Keywords:

BMT, Development Strategy

Relationship Patterns, Roles

DOI: [10.21154/niqosiya.v3i1.1853](https://doi.org/10.21154/niqosiya.v3i1.1853)

Page: 17-29

Abstract

Baitul maal wat tamwil (BMT) is a microfinance institution that operates on sharia principles/profit sharing, which has the aim of being able to grow micro-enterprises in order to elevate the degree and dignity and defend the interests of the poor. The research method used in this research is a qualitative method with a descriptive descriptive approach. With data collection techniques in the form of interviews and using descriptive qualitative analysis techniques. The conclusion of this study shows. The conclusions from this study show that optimizing the role of KSPPS BMT Beringharjo in minimizing the practice of moneylenders in the community is in accordance with Sudarsono's theory, but still needs improvement in efforts to distance the community from non-sharia economic practices such as providing outreach to the community

Niqosiya with CC BY license. Copyright (c) 2023

Reta Nurnalia, Ruliq Suryaningsih

PENDAHULUAN

Lembaga keuangan merupakan suatu perusahaan dimana tugasnya yakni penyaluran dan penghimpunan dana. Artinya setiap kegiatan yang dilakukan lembaga keuangan tersebut berhubungan dengan keuangan. Banyaknya lembaga keuangan yang telah berdiri di tengah-tengah masyarakat tersebut menuntut masyarakat untuk bisa bersikap selektif dalam memilih lembaga keuangan untuk peminjaman modal, terlebih lagi mayoritas masyarakat Indonesia beragama Islam. Hal ini dimaksudkan untuk menghindarkan masyarakat dari praktik riba.

Untuk itu peran lembaga keuangan syariah di Indonesia sangatlah penting. Salah satu lembaga keuangan syariah non-bank di Indonesia yang membantu permodalan dan pendanaan khususnya bagi para pedagang dan masyarakat yakni KSPPS. *Baitul maal wat tamwil* (BMT) merupakan sebuah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip syariah/ bagi hasil, yang memiliki tujuan untuk dapat menumbuhkan usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. BMT juga dapat di artikan sebagai balai usaha mandiri terpadu dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil yang antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, *Baitul Mal wat Tamwil* juga bisa menerima titipan zakat, infak dan sedekah serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya(Sudarsono, 2003).

Salah satu BMT yang berperan penting terhadap permodalan masyarakat dan pedagang kecil ini yakni KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo. KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini merupakan salah satu lembaga keuangan yang berperan penting terutama bagi pedagang di area pasar Dolopo dan sekitarnya. Tidak hanya menanggulangi masalah permodalan akan tetapi KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo memiliki banyak sekali program seperti program yang berfokus terhadap pembinaan anggota dalam meningkatkan kualitas produktivitas usaha melalui pelatihan, dan juga program pemberdayaan dhuafa dalam bentuk usaha angkringan seperti program Bina Mitra dan juga Simbah harjo. Selain itu KSPPS BMT Beringharjo ini memiliki tempat yang strategis yaitu di depan pasar Dolopo yang mempermudah dalam proses sosialisasi produk kepada masyarakat. Hal ini lah yang menarik minat penulis untuk mengambil penelitian di BMT Beringharjo KCP Dolopo.

Namun faktanya saat ini dengan menjamurnya lembaga keuangan baik lembaga keuangan konvensional dan syariah justru aktivitas-aktivitas yang melibatkan peminjaman uang terutama di desa maupun pedagang pasar dilakukan pada institusi-institusi informal seperti peminjaman uang atau modal kepada rentenir(Abubakar & Basri, 2022; Fauziah, 2017; Parlina, 2017). Aktivitas rentenir yang memiliki etos memperoleh uang sebanyak-banyaknya dicurigai penyebab petani dan pengusaha kecil pada perangkap hutang yang akan membawa pada perbudakan bunga. Rentenir merupakan orang atau kumpulan beberapa orang yang meminjamkan sejumlah dana/modal dalam rangka memperoleh keuntungan melalui pembayaran bunga. Rentenir memiliki beberapa dampak negatif terhadap masyarakat antara lain: dapat mengembangkan riba secara luas, dapat memperlebar kesenjangan ekonomi (yang kaya semakin kaya yang miskin semakin miskin), ketika seseorang sudah menggantungkan diri pada rentenir maka ini akan sulit lepas dari kredit tersebut(Ridwan, 2004).

Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan masyarakat lebih memilih peminjaman modal kepada pihak rentenir, yakni rendahnya literasi keuangan masyarakat terutama para pedagang yang ada di pasar, Selain itu proses pembiayaan dengan rentenir dirasa lebih cepat dan dengan persyaratan yang lebih mudah atau tidak berbelit-belit bahkan tak jarang peminjaman modal kepada pihak rentenir tersebut tanpa menggunakan jaminan. Lembaga-

lembaga finansial informal lebih atraktif dalam berpraktek mencari nasabah dari pada lembaga-lembaga informal. Rentenir lebih fleksibel dalam menjalankan prakteknya bahkan mengembangkan hubungan personal dengan para nasabah, sementara bank-bank resmi lebih bersifat “rasional” dimata para nasabah dipedasaan (Nugroho, 2001).

Berdasarkan wawancara dengan ibu Sri Anjar mengungkapkan bawasanya peminjaman uang/modal melalui rentenir tersebut mudah tanpa menggunakan jaminan. Dari hasil wawancara tersebut terlihat bawasanya salah satu alasan masyarakat meminjam modal melalui rentenir karena kemudahannya. Selain itu beliau juga mengatakan bawasanya para pedagang di pasar Dolopo masih banyak yang terjerat rentenir terutama untuk modal usahanya. Banyak sekali masyarakat saat ini belum menyadari bawasanya peminjaman modal melalui lembaga keuangan syariah seperti di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini juga mudah, hal tersebut diungkapkan melalui wawancara oleh salah satu karyawan dibagian marketing di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo.

Praktik rentenir dilapangan masih banyak ditemukan. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya penelitian yang membahas tentang rentenir serta peran Lembaga keuangan dalam menanggulangi praktek-prakter rentenir tersebut (Fardiana, 2021; Futaqi & Susanti, 2022; Setiawan dkk., 2021). Berdasarakan dari latar belakang dan penelitian terdahulu, penelitian ini dilakukan untuk mengkaji lebih lanjut mengenai peran BMT Beringharjo dalam meminimalisir praktek rentenir.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Peneliti menggunakan penelitian *field research* karena peneliti secara langsung berada di lapangan baik melalui pengamatan fenomena yang terjadi tentang bagaimana peran KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo dalam meminimalisir praktek rentenir di masyarakat. Metode pengumpulan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara. Wawancara yaitu suatu teknik yang dilakukan peneliti untuk mengumpulkan data dengan cara bertanya langsung atau bertukar informasi melalui kegiatan tanya jawab dalam sebuah pembahasan topik tertentu (Ghony & Almanshur, 2012).

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dalam menganalisis data. Data yang diperoleh dari hasil wawancara yang menjadi sumber data utama yang kemudian dideskriptikan secara menyeluruh untuk menjawab masalah dalam penelitian. Dalam teknik pengecekan keabsahan data peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Pola Hubungan Budaya Ekonomi Rentenir Dengan Nasabah

Tindakan ekonomi baik secara individu maupun kelompok biasanya dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial budaya yang berlaku di dalam masyarakat. Besarnya pengaruh ini biasanya memiliki perbedaan diantara masyarakat satu dengan lainnya. Salah satu proses ekonomi yang terikat dalam hubungan-hubungan sosial adalah transaksi pinjam meminjam uang, seperti rentenir dengan nasabahnya. Hubungan individu antara rentenir dengan nasabah akan

meningkatkan keperluan transaksi untuk mengurangi resiko yang akan dihadapi oleh rentenir, salah satunya resiko kehilangan uang. Dengan adanya pola hubungan tersebut biasanya nasabah yang sudah dikenal baik oleh rentenir akan lebih mudah dalam memperoleh pinjaman atau kredit tanpa menggunakan jaminan serta mendapatkan bunga yang rendah begitu sebaliknya (Nugroho, 2001).

Di sekitar Dolopo nasabah yang telah dikenal lama oleh pihak rentenir akan berbeda dengan nasabah yang baru dikenal rentenir. Dari segi pinjaman nasabah yang sudah dikenal lama akan memperoleh pinjaman secara cepat dan mudah. Hal ini terjadi karena nasabah yang sudah dikenal lama akan cenderung rutin dalam membayar angsuran dan akan merasa malu jika angsurannya macet. Berbeda dengan nasabah yang baru dikenal, untuk nasabah yang baru dikenal rentenir tersebut akan lebih selektif untuk melihat dari segi kemampuan atau penghasilan nasabah tersebut. Selain itu untuk nasabah yang baru dikenal dapat memperoleh pinjaman maksimal 500 ribu. Akan tetapi nasabah yang sudah dikenal lama dan nasabah yang baru dikenal memperoleh bunga yang sama yaitu 12%.

Penulis menganalisis bahwa kedekatan antara nasabah dan rentenir tersebut berpengaruh terhadap kemudahan seorang nasabah dalam memperoleh pinjaman atau dana kepada pihak rentenir tersebut. Berbeda dengan nasabah yang baru dikenal. Rentenir tersebut akan lebih selektif untuk melihat bagaimana kemampuan dan juga penghasilannya, untuk menghindari kredit macet. Hal ini sesuai dengan teori dari Heru Nugroho mengenai pola hubungan sosial budaya ekonomi rentenir dengan nasabah. Seorang nasabah yang telah dikenal baik oleh pihak rentenir dapat memperoleh pinjaman dengan cepat, Selain itu jumlah dana yang bisa dipinjam akan lebih besar jika dibandingkan dengan nasabah yang baru dikenal. Nasabah yang baru dikenal akan memperoleh pinjaman maksimal 500 ribu Akan tetapi dari segi bunga nasabah yang sudah dikenal lama maupun yang baru memperoleh tingkat bunga yang sama yakni 12% (Nugroho, 2001).

Dengan adanya pola hubungan budaya ekonomi rentenir dengan nasabah tersebut secara tidak langsung tentunya akan semakin menjerat nasabah terutama nasabah yang sudah dikenal baik oleh pihak rentenir. Hal ini dikarenakan semakin akrab nasabah dengan pihak rentenir tersebut tentunya akan semakin mudah dalam memperoleh pinjaman. Pola hubungan sosial budaya ekonomi nasabah dengan rentenir tersebut juga dapat dijadikan sebagai media untuk menghindarkan resiko kehilangan uang. Berdasarkan hasil wawancara tersebut nasabah yang telah dikenal akrab tentunya akan merasa malu dan canggung apabila tidak membayar angsuran atau membayar tagihan terhadap pihak nasabah tersebut. Berbeda dengan nasabah yang baru dikenal, nasabah yang baru dikenal sering kali terjadi kredit macet, sehingga pihak rentenir akan lebih hati-hati dalam memilih nasabah baru.

Analisis Optimalisasi Peran KSPPS BMT Beringharjo Dalam Meminimalisir Praktek Rentenir Di Masyarakat Sekitar Dolopo

BMT memiliki dua peran yaitu peran sosial tanpa tujuan profit dan juga peran sebagai lembaga intermediasi keuangan untuk memajukan perekonomian yang dilakukan dengan orientasi profit dan komersil. Dalam hal sosial BMT berperan untuk mengumpulkan dana

zakat, infak, maupun shadaqah yang kemudian disalurkan berdasarkan ketentuan syariat (Sudarsono, 2003). Menurut Sudarsono, keberadaan BMT setidaknya harus memiliki beberapa peran berikut (Sudarsono, 2003):

1. Menjauhkan Masyarakat Dari Praktik Ekonomi Non Syariah

BMT setidaknya harus mampu menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non syariah, salah satu caranya dengan Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti pentingnya sistem ekonomi islam (Sudarsono, 2003). Di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo salah satu prinsipnya adalah *fastabiqul khairat* atau berlomba-lomba dalam kebaikan. sehingga di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini selalu mengajak dalam hal kebaikan, salah satunya mengkampanyekan ekonomi syariah kepada masyarakat, salah satu cara yang dilakukan oleh KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo dalam menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non syariah yaitu dengan mengadakan kegiatan pengajian setiap bulan. Dalam pengajian tersebut biasanya *mubaligh* menyinggung tentang ekonomi syariah, hal ini secara tidak langsung mengkampanyekan ekonomi syariah kepada masyarakat.

Penulis menganalisis bahwa, di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo sudah mengajak masyarakat untuk berlomba-lomba dalam kebaikan. Salah satu caranya dengan memberikan sosialisasi dan mengkampanyekan Ekonomi Syariah kepada masyarakat. Hal ini sejalan dengan salah satu prinsipnya yaitu *fastabiqul khairat*. Salah satu caranya dengan mengadakan pengajian setiap bulannya. Didalam pengajian tersebut biasanya *mubaligh* menyelipkan atau menyinggung tema-tema tentang pentingnya ekonomi syariah. Pengajian tersebut menjadi media yang efektif untuk wadah sosialisasi kepada masyarakat khususnya para pedagang di pasar Dolopo. Dengan adanya sosialisasi tersebut diharapkan masyarakat dapat beralih dan menjauhkan diri dari ekonomi non syariah ke dalam ekonomi syariah. Hal ini sesuai dengan teori Sudarsono mengenai salah satu peran yakni menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non syariah.

Akan tetapi menurut peneliti sosialisasi dengan media pengajian tersebut belum cukup efektif terutama dalam hal menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non syariah, pasalnya dalam kegiatan pengajian tersebut tentunya hanya diikuti oleh sebagian dari masyarakat sekitar Dolopo atau sebagian dari anggota KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo. Untuk itu perlu adanya cara-cara lain seperti di saat mencari mitra anggota dari rumah kerumah juga sekaligus memberikan sosialisasi kepada masyarakat.

2. Melakukan Pembinaan Dan Pendanaan Usaha Kecil

BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum (Sudarsono, 2003). Di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini selain melakukan pendanaan usaha kecil atau mikro juga melakukan pembinaan dan pemantauan. Salah satu program pembinaan dan pelatihan di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini adalah program BINAR (Bina Mitra) yang diadakan setiap bulannya. Didalam BINAR tersebut terdapat beberapa pelatihan dan pembinaan

kepada mitra anggotanya, seperti mengenai cara berdagang online, cara pemasaran melalui media sosial dll. Program tersebut diharapkan dapat meningkatkan produktifitas usaha mitra anggotanya. Selain itu juga dilakukan pemantauan terhadap usaha mitra anggotanya karena terdapat beberapa usaha yang tidak diperbolehkan dalam KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo seperti usaha jual beli minuman keras, Salon dll.

Penulis menganalisis bahwa di KSPPS BMT Beringharjo ini sudah cukup efektif dalam hal pembinaan dan juga pendanaan usaha kecil atau mikro. Salah satunya dengan program BINAR (Bina Mitra) yang selalu diadakan setiap bulannya. Selain itu di KSPPS BMT Beringharjo juga selalu memberikan pemantauan terhadap usaha para mitra anggotanya. Hal ini dikarenakan terdapat beberapa jenis usaha yang tidak diperbolehkan dalam KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo. Pendanaan dan juga pembinaan terhadap para mitra anggotanya tersebut sudah sesuai dengan teori dari Sudarsono mengenai salah satu peran dari BMT

3. Melepaskan Ketergantungan Pada Rentenir

Masyarakat masih bergantung pada rentenir, karena rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Oleh karena itu, BMT harus melayani masyarakat lebih baik, misalnya tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana, dan sebagainya (Sudarsono, 2003). Salah satu tujuan dari KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo adalah menekan gerak langkah rentenir untuk itu KSPPS BMT Beringharjo berusaha untuk memberikan pelayanan terbaik kepada anggota atau mitra salah satunya dengan program yang memudahkan masyarakat khusus untuk pedagang pasar Dolopo dan sekitarnya. Didalam program tersebut para pedagang dipasar diberi akses untuk dapat melakukan pinjaman di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo dengan jaminan yang cukup mudah yaitu hanya berupa KTP dan KK Bahkan untuk pembiayaan di bawah 3 juta diperbolehkan untuk tidak menggunakan jaminan.

Para pedagang dipasar yang ingin melakukan pembiayaan diwajibkan untuk menjadi anggota dari KSPPS BMT Beringharjo dengan memiliki simpanan atau tabungan dimana nantinya tabungannya tersebut akan dipotong selama 100 hari untuk proses pengembalian modal atau dana yang di pinjam di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo itu tadi. Selain itu terdapat program yang membantu masyarakat kelas bawah yaitu program Simbah Harjo dimana dalam program tersebut KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo akan memberikan pinjaman gerobak angkriangan, peralatan-peralatan berjualan beserta modal usaha tanpa adanya bagi hasil.

Peneliti menganalisis bahwa dengan adanya kemudahan dalam melakukan pinjaman dan juga program-program seperti Simbah Harjo tersebut tentunya akan sangat bermanfaat dalam membantu masyarakat khususnya masyarakat kelas bawah agar dapat memiliki usaha. Hal tersebut tentunya dapat menarik minat masyarakat untuk melakukan pembiayaan di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo sehingga masyarakat yang meminjam uang pada rentenir akan semakin berkurang.

Untuk melakukan pembiayaan di BMT Beringharjo anggota diwajibkan untuk memenuhi syarat dan ketentuan yang ada di BMT Beringharjo antara lain: Memenuhi usaha yang telah berjalan atau memiliki pekerjaan tetap, usaha sesuai syariat, telah resmi menjadi anggota BMT Beringharjo, mengisi formulir pembiayaan yang telah disediakan, memiliki KTP daerah setempat dan KK, bersedia disurvei ke rumah atau tempat usaha. Dalam melakukan pembiayaan tersebut anggota diwajibkan untuk menyerahkan jaminan seperti sertifikat tanah, BPKB kendaraan bermotor, dll. Setelah itu anggota akan ditanya alasan pembiayaan misalnya untuk membeli motor, atau untuk membuka usaha. Akan tetapi khusus untuk pedagang di pasar terdapat program dimana untuk melakukan pembiayaan hanya diwajibkan untuk menjadi anggota terlebih dahulu dengan melakukan simpanan dan hanya menggunakan jaminan berupa KTP atau KK, bahkan jika pembiayaan dibawah 3 juta bisa tanpa menggunakan jaminan.

Untuk tahapan-tahapan dalam program pembiayaan khusus untuk pedagang dipasar memiliki kemiripan dengan tahapan-tahapan dalam melakukan pinjaman pada rentenir. Pinjaman pada rentenir cukup menyiapkan persyaratan seperti KTP atau KK atau bahkan bisa tanpa menggunakan jaminan sesuai dengan kesepakatan antara pihak rentenir dengan nasabah, setelah disetujui oleh pihak atasan maka uang atau modal dapat langsung cair pada saat itu juga tanpa harus ditanya keperluan peminjaman. Akan tetapi untuk pembiayaan diluar program tersebut tentunya sangat berbeda dengan rentenir.

Peminjaman uang atau modal melalui rentenir tersebut tentunya akan memperoleh bunga yang besar berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan peminjaman melalui rentenir yakni mendapatkan bunga sebesar 12%. Bunga yang besar tersebut tentunya akan sangat merugikan masyarakat. Hal ini berbeda dengan pembiayaan melalui KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo. Pembiayaan di KSPPS BMT Beringharjo ini tidak dapat dipatok bagi hasilnya kecuali pembiayaan murobahah. Bagi hasil tersebut akan dilihat dari besarnya keuntungan usaha mitra anggota tersebut.

Selain itu melakukan pembiayaan di KSPPS BMT Beringharjo akan sangat berbeda dengan rentenir terutama dalam hal kredit macet. Didalam KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo apabila terdapat mitra anggota yang tidak dapat membayar angsuran akan dicari tau terlebih dahulu penyebabnya misalnya karena usahanya bangkrut atau terkena musibah seperti kebakaran, banjir dll maka mitra anggota tersebut akan diberi keringanan atau kesempatan untuk tidak diwajibkan membayar angsuran. Selanjutnya apabila ada mitra anggota yang tidak dapat membayar angsuran akan diberi kesempatan dengan memberikan surat peringatan terlebih dahulu mulai dari SP 1 selanjutnya SP 2 dan seterusnya apabila hingga SP4 tetap tidak membayar maka akan di bawa ke pengadilan untuk sidang mengenai jaminannya. Dalam hal ini terlihat bahwa di KSPPS BMT Beringharjo tidak semena-mena terhadap mitra nggotanya berbeda dengan rentenir, nasabah yang tidak bisa membayar akan didatangi kerumahnya dan terkadang langsung menyita beberapa barang yang sesuai nominalnya dengan jumlah pinjamannya. Menurut penulis hal tersebut tentunya dapat menjadi bahan pertimbangan masyarakat sehingga

masyarakat tidak terjebak rentenir dan dapat beralih ke KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo.

KSPPS BMT Beringharjo tersebut sudah dapat dikatakan berhasil terutama dalam hal mengurangi gerak langkah rentenir di masyarakat. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil wawancara dengan Bapak Tufiq selaku koordinator cabang pembantu di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo yang menyatakan bawasanya target setiap bulan dan tahunnya di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo selalu terpenuhi bahkan terkdang melebihi dari target yang ditetapkan. Hal ini menjadi salah satu pertanda bawasanya masyarakat sudah mulai mengenal KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini.

4. Menjaga Keadilan Ekonomi Masyarakat Dengan Distribusi Yang Merata.

Fungsi BMT harus langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks sehingga dituntut untuk pandai bersikap. Untuk itu perlu diperhatikan dalam melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan .

Di KSPPS BMT Beringharjo ini sangat memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal pembiayaan, nasabah di golongan menjadi 3 kelas yakni kelas mikro/kecil, kelas menengah dan kelas atas. Di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini berbeda dengan konvensional. Di konvensional dilihat berdasarkan jaminan sedangkan di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo digolongkan berdasarkan pada kemampuan atau pendapatan nasabah.

Penulis menganalisis bahwa dengan adanya penggolongan mitra anggota tersebut tentunya dapat menjaga keadilan ekonomi dengan distribusi yang merata sesuai dengan teori Sudarsono mengenai salah satu peran BMT. Hal ini dikarenakan mitra anggota tersebut dapat memperoleh pinjaman sesuai dengan kemampuannya, selain itu adanya penggolongan ekonomi tersebut juga dapat dijadikan salah satu manajemen resiko untuk menghindari kredit macet di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo.

Analisis Strategi pengembangan KSPPS BMT Beringharjo dalam mempertahankan eksistensinya di masyarakat

1. Sumber Daya Manusia Yang Memadai

Sumber daya manusia yang kurang memadai berkolerasi dari tingkat melalui pendidikan formal ataupun nonformal. Oleh karena itu kerja sama dengan lembaga pendidikan yang mempunyai relevansi dengan hal ini tidak bisa diabaikan (Arif, 2017). Di KSPPS BMT Beringharjo ini selalu memperhatikan kualitas SDM yang ada cara - cara yang dilakukan antara lain yaitu mengadakan pelatihan dan pendidikan untuk setiap karyawannya. Karyawan baru akan mendapatkan pelatihan yaitu didik dasar. Didik dasar tersebut diadakan selama 2 minggu di jogjakarta, setiap karyawan akan mendapatkan pelatihan sesuai dengan bidangnya masing-masing. Selanjutnya setiap tahun akan ada 2

agenda pelatihan dan juga pendidikan untuk setiap karyawannya. Untuk manager akan mendapatkan pelatihan setiap bulan di Bmt Beringharjo pusat Jogjakarta.

Peneliti menganalisis bahwa, SDM di KSPPS BMT Beringharjo bisa dikatakan profesional hal ini dapat dilihat dari proses perekrutan karyawan yakni minimal pendidikan adalah D3, selain itu karyawan tersebut diberi pendidikan dan pelatihan sesuai dengan bidangnya masing-masing. Karyawan baru juga diberikan pelatihan berupa didik dasar yang dilaksanakan di Jogjakarta. Dengan adanya pelatihan dan pendidikan tersebut tentunya SDM di KSPPS BMT Beringharjo tersebut dapat menjadi bekal dalam bekerja serta memahami setiap bidangnya masing-masing hal ini tentunya dapat meningkatkan KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo yang lebih profesional dari waktu ke waktu.

2. Strategi Pemasaran Yang Baik

Strategi pemasaran yang *local oriented* berdampak pada lemahnya upaya BMT untuk menyosialisasikan produk-produk BMT di luar masyarakat tempat BMT itu berada. Untuk mengembangkan BMT, upaya-upaya meningkatkan teknik pemasaran perlu dilakukan dan memperkenalkan eksistensi BMT di tengah-tengah masyarakat (Arif, 2017). Strategi pemasaran yang dilakukan di KSPPS BMT Beringharjo antara lain yaitu: jemput bola, melalui pengajian, mengadakan beberapa program yang menarik seperti BINAR (Bina Mitra). Akan tetapi di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini belum aktif melakukan promosi di media sosial.

Penulis menganalisis bahwa strategi pemasaran tersebut sangat penting dilakukan. Dengan strategi pemasaran yang baik tentunya akan memberikan manfaat yang besar untuk KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo. Salah satu strategi pemasaran yang diterapkan di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo adalah jemput bola. Dengan jemput bola tersebut KSPPS BMT Beringharjo tidak hanya menunggu datangnya mitra anggota tetapi datang untuk mencari dan mempermudah mitra anggota terutama dalam hal pembayaran tabungan dan pembiayaan. Yang kedua dengan adanya program pengajian setiap bulannya. Menurut penulis pengajian tersebut belum menjadi salah satu media pemasaran yang efektif terutama untuk memperkenalkan KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo kepada masyarakat pasalnya tidak semua masyarakat tersebut mengetahui adanya pengajian tersebut. Selanjutnya dengan adanya program seperti BINAR (Bina Mitra). Program BINAR (Bina Mitra) dapat menjadi salah satu media agar masyarakat semakin tertarik untuk menjadi anggota dari KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo.

Menurut penulis, strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS BMT Beringharjo ini belum cukup efektif dalam menarik minat masyarakat. Di KSPPS BMT Beringharjo ini belum sesuai dengan salah satu teori Ikhsan Bayanuloh yakni mengenai strategi *mind-share* atau cara berfikir secara kreatif, inovatif dan bijaksana dalam hal mencari ide memasarkan suatu produk atau jasa. Pasalnya di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo tersebut masih perlu adanya peningkatan kreatifitas terutama dalam hal memasarkan produk, misalnya dengan memasarkan produk melalui media sosial, penyebaran brosur kepada masyarakat dll. Penggunaan media sosial seperti instagram, facebook dan media sosial lainnya menurut

penulis dapat menjadi media yang efektif untuk menjangkau masyarakat yang lebih luas sehingga masyarakat akan lebih mengenal dan mengetahui produk-produk yang ada di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo.

3. Perlunya Inovasi.

Produk yang ditawarkan kepada masyarakat relatif tetap dan kadang-kadang BMT tidak mampu menangkap gejala-gejala ekonomi dan bisnis yang ada di masyarakat. Hal ini timbul dari berbagai sebab. Pertama, timbulnya kekhawatiran tidak sesuai dengan syariah. Kedua, memahami produk BMT hanya seperti yang ada. Kebebasan dalam melakukan inovasi produk yang sesuai dengan syariah diperlukan agar BMT mampu tetap eksis di tengah-tengah masyarakat (Arif, 2017). Di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo baru memberikan beberapa inovasi dari segi teknologi yaitu menggunakan aplikasi kocequ. Untuk inovasi produk sendiri seperti produk simpanan Rihlah, simpanan Iqro, dll.

Penulis menganalisis bahwa dari segi teknologi di Kspps bmt beringharjo Kcp Dolopo belum banyak melakukan inovasi jika dibandingkan dengan bank konvensional. Dari segi aplikasi di KSPPS BMT Beringharjo baru memiliki satu aplikasi yang dapat diakses oleh masyarakat selain itu di KSPPS BMT beringharjo ini juga belum terdapat mesin ATM sendiri karena di rasa penggunaan mesin ATM tersebut akan memerlukan biaya yang mahal. Dari segi produk di BMT ini sudah banyak melakukan inovasi dengan adanya produk seperti produk simpanan iqra, produk simpanan qurban dll. Menurut penulis seharusnya di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo harus melakukan lebih banyak inovasi terutama dalam bidang teknologi terutama dalam hal mempermudah transaksi masyarakat, sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk beralih ke KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo.

4. Diperlukan Pengetahuan Strategi Dalam Bisnis

Untuk meningkatkan kualitas layanan BMT, diperlukan pengetahuan strategi dalam bisnis. Hal ini diperlukan untuk meningkatkan profesionalisme BMT dalam bidang pelayanan. Isu-isu yang berkembang dalam bidang ini biasanya pelayanan tepat waktu. pelayanan siap sedia, pelayanan siap dana, dan sebagainya (Arif, 2017). Di KSPPS BMT Beringharjo setiap karyawannya tentunya memiliki pengetahuan terutama dalam strategi dalam bisnis. Hal ini diperoleh salah satunya dari adanya pelatihan dan juga pendidikan yang diterima oleh setiap karyawan di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo tersebut.

Penulis menganalisis bahwa di Kspps bmt beringharjo dari SDM sendiri sudah memiliki kemampuan dalam strategi dalam bisnis islam. Terutama bagi seorang manager, hal ini dikarenakan di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini terdapat pendidikan dan pelatihan terutama dalam strategi dalam berbisnis yang dapat digunakan untuk bekal dalam menentuka strategi-strategi yang baik untuk kemajuan di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo.

5. Diperlukan Pengetahuan Mengenai Aspek Bisnis Islami

Untuk pengembangan aspek paradigmatik, diperlukan pengetahuan mengenai aspek bisnis islami sekaligus upaya meningkatkan muatan- muatan Islam dalam setiap perilaku pengelola dan karyawan BMT dengan masyarakat pada umumnya dan nasabah pada khususnya (Arif, 2017). SDM di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini tentunya memahami mengenai aspek bisnis islami. Hal ini krena dipengaruhi beberapa faktor seperti adanya pelatihan. Adanya Dewan syariah yang akan mengkaji mengenai tata cara, akad dll, dan juga terdapat pengajian juga yang menjadi salah satu sumber ilmu pengetahuan mengenai aspek bisnis islami.

Penulis menganalisis bahwa pengetahuan mengenai aspek bisnis islami tersebut sangat lah penting hal ini dikarenakan KSPPS BMT Beringharjo ini merupakan lembaga keuangan syariah. Dengan adanya pelatihan dan juga pendidikan terhadap karyawan tersebut tentunya menjadi sumber ilmu pengetahuan terhadap setiap karyawan di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini. Selain itu dengan adanya Dewan syariah tersebut dapat mengkaji setiap tata cara, akad dll sehingga aspek-aspek bisnis islami akan terjaga.

6. Menjadikan Sesama BMT Sebagai Partner Dalam Rangka Mengentaskan Ekonomi Masyarakat

Menjadikan sesama BMT sebagai partner dalam rangka mengentaskan ekonomi masyarakat. Demikian pula antara BMT dan BPRS ataupun bank syariah merupakan satu kesatuan yang berkesinambungan yang sama-sama mempunyai tujuan untuk menegakkan syariat Islam dalam bidang ekonomi (Arif, 2017). Di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini menjadikan patner sesama BMT, BPRS dan bank syariah lainnya untuk sama-sama mengajak masyarakat agar dapat beralih ke ekonomi syariah. Salah satu caranya dengan tidak menjelek-jelek kan sesama BMT lainnya dan juga menghindari wilayah yang terdapat lembaga keuangan syariah besar terutama dalam hal mencari mitra anggota agar tidak terjadi benturan-benturan.

Penulis menganalisis bahwa cara-cara yang dilakukan oleh KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo dalam menjadikan BMT, BPRS dan bank syariah lainnya sebagai patner tersebut masih perlu adanya peningkatan misalnya dengan mengadakan kerjasama berupa event atau kegiatan yang dapat menarik minat masyarakat khususnya agar masyarakat dapat beralih ke ekonomi syariah.

7. Perlu Adanya Evaluasi Bersama

Perlu adanya evaluasi bersama untuk memberikan peluang bagi BMT untuk lebih kompetitif. Evaluasi ini bisa dilakukan dengan cara mendirikan lembaga evaluasi BMT atau lembaga sertifikasi BMT. Lembaga ini bertujuan khusus untuk memberikan laporan peringkat kinerja kuartalan atau tahunan BMT di seluruh Indonesia (Arif, 2017). Di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo selalu mengadakan kegiatan evaluasi. Kegiatan evaluasi biasanya dilakukan setiap pagi hari dalam acara *briefing* pagi. Selain itu juga terdapat kegiatan evaluasi pada setiap minggu dan juga setiap bulan. Selain itu setiap bulan

manager wajib menyerahkan laporan kepada KSPPS BMT Beringharjo pusat untuk kemudian dilakukan evaluasi bersama.

Di dalam KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo ini sudah mengadakan kegiatan evaluasi secara rutin. Kegiatan evaluasi ini tentunya sangat penting untuk dilakukan hal ini dikarenakan dengan adanya kegiatan evaluasi tersebut kita dapat mengetahui sejauh mana kinerja dari KSPPS BMT Beringharjo selain itu untuk dapat menyelesaikan permasalahan-permasalahan dan menghindarkan dari hal-hal yang tidak diinginkan agar tidak terjadi di lain hari.

KESIMPULAN

Pola hubungan budaya ekonomi rentenir dengan nasabah di sekitar masyarakat Dolopo bahwa kedekatan antara nasabah dan rentenir tersebut berpengaruh terhadap kemudahan seorang nasabah dalam memperoleh pinjaman atau dana kepada pihak rentenir tersebut. Berbeda dengan nasabah yang baru dikenal. Rentenir tersebut akan lebih selektif untuk melihat bagaimana kemampuan dan juga penghasilannya, untuk menghindari kredit macet. Hal ini sesuai dengan teori dari Heru Nugroho mengenai pola hubungan sosial budaya ekonomi rentenir dengan nasabah. Pola hubungan sosial budaya ekonomi nasabah dengan rentenir tersebut juga dapat dijadikan sebagai media untuk menghindarkan resiko kehilangan uang.

Optimalisasi peran KSPPS BMT Beringharjo dalam meminimalisir praktek rentenir di masyarakat, Di KSPPS BMT Beringharjo ini menerapkan empat peran yakni menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non syariah, melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil, melepaskan ketergantungan masyarakat pada rentenir, dan menjaga keadilan masyarakat dengan distribusi yang merata. Hal ini sesuai dengan teori dari Sudarsono mengenai peran BMT, akan tetapi dari keempat peran tersebut perlu adanya peningkatan dari segi menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non syariah, seperti melakukan sosialisasi langsung kepada masyarakat. Optimalisasi peran KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo dapat dikatakan berhasil yakni dengan tercapainya target pembiayaan setiap tahunnya, hal ini disampaikan oleh koordinator cabang pembantu di KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo.

Strategi pengembangan di KSPPS BMT Beringharjo menggunakan tujuh strategi yaitu sumber daya manusia yang memadai, Strategi pemasaran yang baik, perlunya inovasi, diperlukan pengetahuan strategi dalam bisnis, diperlukan pengetahuan mengenai aspek bisnis islami, menjadikan sesama BMT sebagai patner dalam rangka mengentaskan ekonomi masyarakat, dan perlu adanya evaluasi bersama. Dari ketujuh strategi tersebut masih perlu adanya peningkatan dalam bentuk startegi pemasaran dan inovasi produk hal ini penting untuk dilakukan karena untuk menarik minat dan juga agar masyarakat luas dapat mengenal KSPPS BMT Beringharjo KCP Dolopo

REFERENSI

- Abubakar, A., & Basri, H. (2022). Praktik Penyaluran Modal dari Rentenir ke Pedagang (Studi pada Pasar Induk Wonomulyo Kecamatan Wonomulyo). *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 5(1), 117–127.
- Arif, M. N. R. A. (2017). *Pengantar Ekonomi Syariah: Teori dan Praktik*. Pustaka Setia.
- Fardiana, N. (2021). Kolaborasi LAZISMU DAN BMT Hasanah Ponorogo Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Melalui Program BankZiska. *At-Tasyri': Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, 2(02), 43–52.
- Fauziah, F. (2017). Ketergantungan Pedagang Muslim Terhadap Rentenir (Studi Kasus Pedagang Pasar Induk Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar). *JPPi (Jurnal Pendidikan Islam Pendekatan Interdisipliner)*, 25–36.
- Futaqi, F. A., & Susanti, L. D. (2022). Dampak Pinjaman Bank Thithil pada Ekonomi Rumah Tangga W. *SETARA: Jurnal Studi Gender dan Anak*, 4(01), 131–142.
- Ghony, M. D., & Almanshur, F. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Ar-ruzz Media. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=853632>
- M. Djunaidi Ghony dan Fauzan Almanshur. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif*. AR-Ruzz Media.
- Nugroho, H. (2001). *Uang Rentenir dan Hutang Piutang di Jawa*. Pustaka Pelajar.
- Parlina, Y. (2017). Praktik Pinjaman Rentenir Dan Perkembangan Usaha Pedagang Di Pasar Prapatan Panjalin Majalengka. *Inklusif (Jurnal Pengkajian Penelitian Ekonomi Dan Hukum Islam)*, 2(2), 100. <https://doi.org/10.24235/inklusif.v2i2.1938>
- Ridwan, M. (2004). *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. UII Press.
- Setiawan, S., Sholikha, P. S., Rahayu, D., & Fitrianna, N. (2021). Strategi Pembiayaan BANKZISKA Terhadap Praktik Riba Pada Pelaku UMKM. *Filantropi : Jurnal Manajemen Zakat Dan Wakaf*, 2(2), 112–126. <https://doi.org/10.22515/finalmazawa.v2i2.4425>
- Sudarsono, H. (2003). *Bank dan Lembaga keuangan syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Ekonisia.