

UGT NUSANTARA BASMI PRAKTEK RENTENIR

*¹Qaiyim Asy'Ari, ²Trisman A. Fawaid, ³Shofi Bardi

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Al-Khairat Pamekasan

Email: ¹qaiyim@alkhairat.ac.id, ²trismanbrayen1892@gmail.com, ³shofimemek@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi UGT Nusantara (BMT Sidogiri) Capem Pagendingan dalam mengatasi praktek rentenir di Pasar Pagendingan dan Pasar Larangan. Praktek rentenir sudah lama terjadi pada pedagang di Pasar Pagendingan dan Pasar Larangan, karena jumlah pedagang di kedua pasar tersebut sekitar 70 orang, meskipun sedikit tapi rata-rata nasabah disana menabung diatas 100 rb setiap hari. 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 terus terang dan samar-samar, serta dokumentasi. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa UGT Nusantara berperan dalam mengatasi praktek rentenir dengan strategi preventif dan strategi kuratif. Strategi preventif meliputi: sosialisai, 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 70 orang yang memperoleh pembiayaan, sebanyak 85 persen tidak lagi meminjam ke rentenir.

Kata Kunci: *Rentenir, BMT, Kuratif, Preventif.*

Abstract

This study aims to determine the strategy of UGT Nusantara (BMT Sidogiri) Capem Pagendingan in dealing with moneylenders in Pagendingan Market and Larangan Market. The practice of moneylenders has long been happening to traders in the Pagendingan Market and Larangan Market, because the number of traders in the two markets is around 70 people, even though they are few, the average customer there saves over 50 thousand which is the right way to overcome this problem. The type of research used is descriptive qualitative with a unit of analysis of preventive strategies and curative strategies to overcome loan shark practices using the case study method. The type of data in this study uses primary data which comes from semi-structured interviews, frank and vague observations, and documentation. The results of this study prove that UGT Nusantara plays a role in overcoming loan shark practices with preventive and curative strategies. Preventive strategies include: outreach, a wide variety of deposit products, ball pick-up services, maximizing financing, low margins, and bonuses. The curative strategy is take over financing. From this strategy, as many as 70 people who received financing, as many as 85 percent no longer borrowed from moneylenders.

Keywords: *Moneylenders, BMT, Curative, Preventive.*

Pendahuluan

Pasca peristiwa terjadinya bahaya yang memicu bencana, terdapat kelompok masyarakat yang selamat dan bertahan hidup. Namun mereka harus merasakan dampak tidak hanya pada segi fisik, tetapi mereka juga dapat menghadapi adanya potensi dampak sosial seperti pertumbuhan ekonomi. 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 (Romin, 2020). Yusuf Qardhawi 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.

Dalam mengukur kemiskinan, BPS menggunakan metode Garis Kemiskinan (GK), yang terdiri dari dua komponen yaitu Garis Kemiskinan Makanan (GKM) yang disetarakan dengan 14.700 kkal perkapita perminggu dan Garis Kemiskinan Bukan Makanan (GKBM) yang disetarakan dengan 49 jenis komoditi diperkotaan dan 45 jenis komoditi dipedesaan. Pada tanggal 5 November 2007, Presiden Indonesia pada saat itu bapak 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/keuntungan) yang menyatakan bahwa haram hukumnya (Rahman, 2017).

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 dikalangan masyarakat karena akan menimbulkan kesulitan dan kerusakan bagi masyarakat (F. Rahman, 2023).

Kenyataan yang terjadi Pasar Pagendingan dan Pasar Larangan. 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 bungan yaang tinggi. Salah satu solusi untuk mengatasi permasalahan akses permodalan adalah melalui pendirian lembaga keuangan mikro yang bergerak pada masyarakat kecil menengah, yaitu Baitul Mal Wat Tamwil Usaha Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri atau yang biasa di sebut UGT Nusantara Cabang Pembantu (Capem) Pagendingan yang bertujuan untuk membantu pengusaha kecil dan bawah dengan memberikan pembiayaan yang bersifat saling menguntungkan maupun bersifat sosial.

Munculnya lembaga keuangan UGT Nusantara Capem Pagendingan 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 menggairahkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan melepaskan masyarakat dari jeratan rentenir.

Metode Penelitian

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang dimaksudkan untuk meneliti, mengeksplorasi, menggambarkan, atau mengembangkan pengetahuan pada kondisi objek yang alamiah, sebagai lawannya adalah eksperimen dimana informan adalah sebagai instrumen kunci (Fauji et al., 2021). Dengan unit analisis strategi preventif dan strategi kuratif. Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data primer yang bersumber dari wawancara semi terstruktur, observasi terus terang dan samar-samar, serta dokumentasi. Penelitian ini dilakukan pada bulan Februari 2023 dan penelitian ini dilakukan di Desa Pagendingan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan. Informan pertama Karyawan Bagian AOSP (*Accounting Officer* Simpanan dan Pinjaman) UGT Nusantara Capem Pagendingan, informan kedua salah satu Nasabah UGT Nusantara Capem Pagendingan.

1. 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 UGT Nusantara Capem Pagendingan yang membatasi suatu kasus secara inti dan rinci.

2. Tahapan Penelitian

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

- a. Tahap persiapan, pada tahap ini, penulis mengumpulkan, menggolongkan, dan meringkas data serta informasi mengenai peran UGT Nusantara Capem Pagendingan.
- b. Tahapan analisa deskriptif kualitatif.

Tabel Poses Penelitian

No	Jenis Data	Metode	Informan	Pembahasan
1	Produk BMT	Dokumen, Wawancara	Karyawan AOSP BMT	Penghimpunan dana, Pembiayaan dan ZISWAF
2	Praktek Rentenir	Wawancara	Karyawan AOSP BMT, Nasabah BMT	1. Bentuk pinjaman 2. Dampak terhadap masyarakat
3	Strategi BMT	Dokumen, Wawancara	Karyawan AOSP BMT, Nasabah BMT	1. Strategi BMT Atasi Praktek Rentenir 2. Strategi preventif 3. Startegi kuratif

4	Wanprestasi Anggota	Dokumen, Wawancara	Karyawan AOSP BMT Nasabah BMT	1. QardhulHasan 2. Agunan
5	Keberhasila dan Kekurangan	Wawancara	Karyawan AOSP BMT Nasabah BMT	1. Pemberdayaan 2. Literasi keuangan

Hasil Dan Pembahasan

A. Praktek Rentenir di Wilayah Pagendingan

1. Bentuk Pinjaman

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 bekerjasama 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 didesa-desa dan pasar untuk kemudian dibuat sistem bergilir secara bergantian bagi yang akan meminjam dana. Praktek rentenir sudah lama merebak dipasar-pasar dan desa-desa, terutama Pasar Pagendingan dan Pasar Larangan. Pada umumnya, masyarakat yang meminjam uang direntenir menggunakannya untuk membeli barang dagangan, kebutuhan sehari-hari, dan kebutuhan hari besar keagamaan (Johan, 2024).

2. Dampak Terhadap Masyarakat

Dalam perjalanannya, tim lapangan UGT Nusantara Capem Pagendingan 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.

B. Strategi BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan

1. Strategi UGT Nusantara Capem Pagendingan dalam Mengatasi Praktek Rentenir

Pada awalnya, UGT Nusantara Capem Pagendingan memperkenalkan produknya melalui brosur yang disebarakan kepasar-pasar dan desa-desa. Namun cara tersebut tidak berhasil, karena masyarakat tidak membaca atau memperhatikan isi brosur nya bahkan para pedagang menjadikan brosur tersebut menjadi bungkus dagangannya. Setelah kejadian tersebut, UGT Nusantara Capem Pagendingan melakukan tahapan-tahapan untuk menjangkau masyarakat.

Pertama, melakukan pendekatan kepada masyarakat sehingga masyarakat bisa mengetahui keberadaan UGT Nusantara. Kedua, setelah masyarakat mengetahui keberadaan UGT Nusantara Capem Pagendingan, mereka menjadi mengerti dan tertarik untuk mengetahui lebih lanjut. Ketiga, tahap terakhir ini memastikan bahwa masyarakat berminat menjadi anggota UGT Nusantara Capem Pagendingan. Untuk melakukan tahap pertama tersebut, pihak UGT Nusantara Capem Pagendingan 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 UGT Nusantara Capem Pagendingan. Selain menyebarkan buletin, UGT Nusantara Capem Pagendingan 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 UGT Nusantara Capem Pagendingan mereka menjadi anggota dan menabung maupun meminjam di UGT Nusantara Capem Pagendingan. 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) baik AOSP dan AOAP UGT Nusantara Capem Pagendingan 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 memberitahu dan menjelaskan produk-produk UGT Nusantara kepada pedagang lain yang belum menjadi anggota. Oleh karena itu, peningkatan jumlah anggota bisa dicapai dengan lebih efektif. Dengan semakin bertambahnya anggota maka UGT Nusantara Capem Pagendingan bisa lebih menyalurkan dana kemasyarakat, khususnya semakin mempersempit rentenir.

Adapun hambatan dalam memasarkan produk, khususnya ketika memasuki pasar adalah rendahnya pemahaman pedagang terhadap akad syari'ah 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 menjurus 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 UGT Nusantara Capem Pagendingan.

2. Strategi Preventif UGT Nusantara Capem Pagendingan dalam Mengatasi Praktek Rentenir

a. Melakukan Operasi Pasar (Sosialisasi) dipasar dan di sekitar Desa Pagendingan

Langkah pertama UGT Nusantara Capem Pagendingan dalam menarik masyarakat untuk ikut bergabung dengan UGT Nusantara Capem Pagendingan adalah dengan memberikan sosialisasi baik secara personal seperti kepada masyarakat-masyarakat sekitar ataupun secara kolektif seperti ke pasar dan sekitarnya. Selain melakukan sosialisasi, UGT Nusantara Capem Pagendingan juga melakukan promosi kepada pedagang dan pengunjung pasar. Promosi yang dilakukan oleh pihak UGT Nusantara Capem Pagendingan 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.

b. Variasi produk simpanan dan pembiayaan yang beragam

Selain melakukan operasi pasar strategi UGT Nusantara Capem Pagendingan 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:

1) 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 (Rofiqi, 2024).

2) Tabungan Hari Raya 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.

3) Tabungan Haji

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota untuk melaksanakan ibadah Haji. Tabungan ini diakad berdasarkan prinsip syari'ah *Mudhrabah Mutasyarakah* dengan nisbah bagi hasil 50% anggota dan 50% BMT.

Hal ini menjadi nilai plus bagi UGT Nusantara Capem Pagendingan, 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 kebawah serta mengurangi praktek rentenir (Tarmidzi Anas et al., 2024).

Dalam menyalurkan dananya, UGT Nusantara Capem Pagendingan memiliki beragam produk pembiayaan. Pada umumnya produk pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan yang bersifat konsumtif dan bersifat produktif. Untuk menekan praktek rentenir, UGT Nusantara Capem Pagendingan mengandalkan produk UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan). Dalam produk UGT MTA, akad yang digunakan adalah berbasis jual beli (*Murabahah*), berbasis sewa (*Ijarah* dan *Kafalah*). 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 dimasyarakat.

c. Sistem layanan jemput bola

Untuk bisa mendapatkan layanan ini, anggota UGT Nusantara cukup membayar biaya administrasi sebesar Rp 5.000 seumur hidup dan jumlah saldo tabungan minimal Rp 50.000. Pendekatan jemput bola juga merupakan strategi UGT Nusantara Capem Pagendingan dalam menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota atau ikut bergabung dengan UGT Nusantara Capem Pagendingan. Sedangkan untuk mekanisme anggota yang mempunyai kewajiban angsuran di UGT Nusantara

Capem Pagendingan akan tetapi saat penjemputan oleh petugas AO (*Account Officer*) si anggota tidak ada dirumah 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 UGT Nusantara Capem Pagendingan terpaksa harus menindak lanjutinya dengan cara memotong saldo tabungan anggota tersebut sebesar jumlah angsuran yang dia miliki tanpa konfirmasi.

d. Memaksimalkan pembiayaan

1) Proses pengajuan pembiayaan yang mudah dan cepat

Proses pengajuan pembiayaan di UGT Nusantara Capem Pagendingan terbilang mudah dan tidak memakan waktu lama. Yakni hanya memakan waktu sekitar 2-3 hari. Akan tetapi bagi anggota UGT Nusantara Capem Pagendingan yang mempunyai riwayat pembiayaan lancar, maka ketika dia ingin melakukan pembiayaan lagi, prosesnya akan lebih singkat. Mekanisme proses pengajuan pembiayaan di UGT Nusantara Capem Pagendingan adalah setelah calon anggota melengkapi semua persyaratan administratif yang diminta maka pihak UGT Nusantara Capem Pagendingan akan melakukan wawancara kepada si calon anggota, setelah informasi yang dibutuhkan UGT Nusantara Capem Pagendingan di rasa 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*) UGT Nusantara Capem Pagendingan.

2) 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.

3) Margin yang lebih rendah

Margin yang ditawarkan oleh UGT Nusantara Capem Pagendingan relatif kecil dan dapat bersaing dengan koperasi-koperasi lain. Akan tetapi Jika dibandingkan lembaga keuangan non formal seperti rentenir, margin yang ditawarkan oleh UGT Nusantara Capem Pagendingan jauh lebih rendah yakni sebesar 2,3% perbulan dengan menggunakan akad *Mudharabah*, *Musyarakah*, dan *Murabahah*. Sedangkan bunga yang ditawarkan oleh rentenir-rentenir yang ada disekitar masyarakat bisa mencapai 15%-50% yang dibayar harian, mingguan, dan bulanan.

4) Bonus

UGT Nusantara Capem Pagendingan juga memberikan reward kepada anggota yang rajin membayar angsurannya dan ingin melunasi pembiayaannya lebih cepat, dengan cara memberikan bonus berupa potongan margin.

3. Strategi Kuratif UGT Nusantara Capem Pagendingan dalam Mengatasi Praktek Rentenir

Mekanisme pelayanan take over ini ialah sebagai berikut:

- a. Pihak UGT Nusantara Capem Pagendingan akan mendatangi lembaga terkait untuk mengetahui langsung terkait jumlah pinjaman dan riwayat angsuran si calon anggota disana.

- b. Meminta foto copy riwayat angsuran si calon anggota ke lembaga terkait, hal ini dilakukan untuk menjadi bahan pertimbangan UGT Nusantara Capem Pagendingan untuk mengambil keputusan.
- c. Ketika si anggota tersebut di rasa pantas untuk mendapatkan layanan take over, maka proses selanjutnya ialah hanya antar lembaga dan pemindah tangan jaminan oleh pihak pertama ke pihak ketiga.

C. Wanprestasi Anggota dalam Pembiayaan

Berbagai akad pembiayaan UGT Nusantara Capem Pagendingan ditujukan untuk anggota dalam rangka memenuhi kebutuhan yang bersifat konsumtif atau produktif. Akad pembiayaan tersebut merupakan akad dimana 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 di anggap telah wanprestasi. Apabila terjadi kemacetan, maka pihak UGT Nusantara Capem Pagendingan akan menghapuskan hutang pinjaman apabila nilainya Rp1.000.000 kebawah. Jika hutang pinjaman diatas Rp1.000.000 maka jaminan yang diajukan anggota untuk pembiayaan akan dijual (Fauji et al., 2022).

D. Keberhasilan dan Kekurangan UGT Nusantara Capem Pagendingan

1. Memberdayakan ekonomi ummat khususnya anggota

Manfaat utama yang dirasakan oleh masyarakat semenjak kehadiran UGT Nusantara Capem Pagendingan 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 UGT Nusantara Capem Pagendingan 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 UGT Nusantara Capem Pagendingan, 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 UGT Nusantara Capem Pagendingan.

Meski demikian keberadaan dan peran UGT Nusantara Capem Pagendingan masih ada kekurangan. Kekurangan ini dapat menjadi penghambat UGT Nusantara Capem Pagendingan dalam memasarkan produknya. Kekurangan-kekurangan UGT Nusantara Capem Pagendingan yaitu:

- a. Terbatasnya Wilayah Operasional

Dalam memasarkan produknya, UGT Nusantara Capem Pagendingan hanya menjangkau Pasar Pagendingan dan Pasar Larangan.

- b. Terbatasnya Sasaran Penerima Pembiayaan tanpa Jaminan

Pembiayaan tanpa jaminan ditujukan hanya kepada pedagang pasar serta dibatasi sebesar Rp1.000.000 Sehingga masyarakat yang tidak termasuk ketentuan dan yang membutuhkan dana diatas jumlah tersebut akan sulit dijangkau.

Simpulan

UGT Nusantara Capem Pagendingan memiliki peran dalam mengatasi praktek rentenir yang terjadi, khususnya di Pasar Pagendingan dan Pasar Larangan. Secara garis besar dapat dibagi menjadi dua cara, yaitu strategi preventif dan strategi kuratif. Berbagai upaya UGT Nusantara Capem Pagendingan dalam strategi preventif anggota maupun calon anggota supaya tidak terjatuh praktek rentenir adalah sebagai berikut:

Pertama, melakukan operasi pasar (sosialisasi) dipasar dan sekitarnya 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 kemasayarakat 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 dimana 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 UGT Nusantara Capem Pagendingan sebesar 2,3 persen perbulan. Keenam, adanya bonus bagi anggota yang melunasi angsuran pembiayaan lebih cepat dari perjanjian maka pihak BMT akan memberikan potongan margin dari yang seharusnya dibayar.

Upaya UGT Nusantara Capem Pagendingan dalam strategi kuratif anggota maupun calon anggota yang sudah terjatuh praktek rentenir adalah pembiayaan take over menggunakan akad *hawalah*. Ditujukan bagi anggota yang mempunyai hutang ke rentenir atau lembaga keuangan lainnya dimana sebelumnya pihak UGT Nusantara Capem Pagendingan akan melakukan uji kelayakan calon anggota tersebut.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai peran BMT dalam mengatasi praktek rentenir (Studi Kasus UGT Nusantara Capem Pagendingan), maka peneliti memberikan beberapa saran untuk UGT Nusantara Capem Pagendingan, yaitu: Bagi masyarakat yang belum terkena jerat rentenir, sebaiknya memahami skema utang agar tidak terjadi dampak yang merugikan. Bagi UGT Nusantara Capem Pagendingan sebaiknya lebih masif dalam melakukan promosi. Hal ini disebabkan masih sedikitnya promosi produk simpanan dan pembiayaan yang dapat dijumpai di masyarakat. Selanjutnya UGT Nusantara Capem Pagendingan di harapkan tetap mempertahankan mekanisme tersebut agar semakin banyak masyarakat yang terhindar dari rentenir. Bagi peneliti selanjutnya agar dapat meneliti pada UGT Nusantara kantor Pusat. Hal ini dilakukan agar peneliti mendapatkan informasi yang lebih jelas terkait peran UGT Nusantara dalam mengatasi praktek rentenir. Sehingga diharapkan penelitian selanjutnya dapat melengkapi penelitian sebelumnya.

Daftar Pustaka

- 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 3 Maret.
- Kementrian 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 4 Maret.
- Asy'Ari, Qaiyim. *Kewirausahaan: Konsep, Motivasi, dan Etika*, Malang: Literasi Nusantara, 2022
- F. Rahman, A. W. (2023). Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Profitabilitas (ROA) Sibisa Al-Khairat Pamekasan. *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 01(April), 112–124.
- Fauji, D. A. S., Puspasari, I. D., Aisyah, E. N., Rahadjeng, E. R., Saptaria, L., Rahman, F., Nurjannah, D., Mahmud, Subhan, E. S., Arisman, & Utami, B. (2021). Analisis Data Penelitian Manajemen: Studi Fokus Analisis Kualitatif. In *Fakultas Ekonomi Universitas Nusantra PGRI Kediri*.
- Fauji, D. A. S., Puspasari, I. D., Aisyah, E. N., Rahadjeng, E. R., Saptaria, L., Rahman, F., Nurjannah, D., Mahmud, Subhan, E. S., Arisman, & Utami, B. (2022). Manajemen Keuangan Strategik. In *Fakultas Ekonomi Universitas Nusantra PGRI Kediri*.
- Johan, J. (2024). INOVASI DALAM TEKNOLOGI KEUANGAN: MENGUBAH PRAKTIK PERBANKAN DAN INVESTASI TRADISIONAL. *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 2(2), 296–314. <https://doi.org/10.32806/4a2g7278>
- Rahman, F. (2017). Penggunaan Rasio Keuangan untuk Menilai Kinerja APBD Pemerintah Kabupaten Pamekasan Ta 2013 S/D 2015. *Dinar: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam*, 1(1), 1–15.
- Rofiqi, R. (2024). ANALISIS NISBAH DALAM PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI BMT UGT NUSANTARA CAPEM PASEAN. *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 1(2), 89–112. <https://doi.org/10.32806/z73aag20>
- Romin, Moh. (2020). Peran Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi pada Baitul Maal wa Tamwil Nahdhatul Ulama Cabang Pasean Pamekasan). *At-Taradhi: Jurnal Studi Ekonomi*, 11(2), 120. <https://doi.org/10.18592/at-taradhi.v11i2.3959>
- Tarmidzi Anas, A., Zainal Arifin, Moh., & Sulistia, H. (2024). ANALISIS PENENTUAN NISBAH BAGI HASIL TERHADAP PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI USPPS BMT MAWADDAH. *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 1(1), 64–78. <https://doi.org/10.32806/g39n0z41>
- Subadi, Cipto. 2006. Metode Penelitian Kualitatif. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Sugiyono. 2008. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabet.
- <https://bmtugtnusantara.co.id/list-produk-0000000013.html> diakses pada 5 Maret
- <https://bmtugtnusantara.co.id/list-produk-0000000014.html> diakses pada 5 Maret
- Asy'Ari, Qaiyim. *Mitigasi Bencana Analisis Dampak Sosial Dan Ekonomi*, Kota Jambi: PT. Sompedia Publishing indonesia, 2023.