



**“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN RENTENIR DALAM UPAYA
MENGHINDARI RENTENIR DI JORONG KOTO KOCIAK
KECAMATAN GUGUAK KABUPATEN LIMA PULUH KOTA ”**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
(S-1)
Jurusan Perbankan Syariah*

Oleh :

**MILAWATI
NIM 1830401089**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
TAHUN 2022**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Milawati
NIM : 1830401089
Program Studi : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul: adalah **Analisis Strategi Pemasaran Rentenir Dalam Upaya Menghindari Rentenir Di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota**, hasil karya sendiri, bukan plagiat. Apabila dikemudian hari terbukti sebagai bahwa skripsi ini plagiat, maka bersedia menerima sanksi dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, 20 Juli 2022
Yang membuat pernyataan



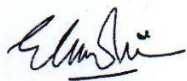
Milawati
NIM. 1830401089

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama **Milawati**, NIM: 1830401089 dengan judul : “**Analisis Strategi Pemasaran Rentenir dalam Upaya Menghindari Rentenir di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguk Kabupaten Lima Puluh Kota** ” memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang Munaqasah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana perlunya.

Ketua Jurusan,
Perbankan Syariah



Elmilivani Wahyuni, M.E.Sv
NIP. 198803302018012002

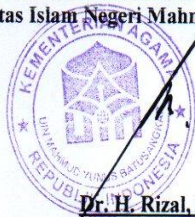
Batusangkar, Juni 2022

Pembimbing



Dr. H. Alimin, Lc., M. Ag
NIP. 197205052002121004

Mengetahui,
Dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus (UIN) Batusangkar



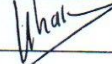


Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP
NIP. 197310072002121001

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang ditulis oleh **Milawati**, NIM 1830401089 dengan judul: "**Analisis Strategi Pemasaran Rentenir Dalam Upaya Menghindari Rentenir Di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota**" telah diuji dalam Ujian *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar yang dilaksanakan pada hari kamis tanggal 21 Juli 2022 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Perbankan Syariah Program Strata Satu (S.1) Jurusan Perbankan Syariah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan	Tanggal Persetujuan
1	Dr H. Alimin, Ic., M.Ag NIP. 197205052002121004	Ketua Sidang		13/8-22
2	Ifelda Nengsih, SE.I., MA., CRP® NIP. 198608172019032006	Anggota I		2/8-22
3	Khairulis Shobirin, SE., MM NIP. -	Anggota II		4/8-22

Batusangkar, Agustus 2022
Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



~~Dr. H. Rizal, M. Ag., CRP®
NIP. 19731007 2002121 001~~

BIODATA PENULIS



Nama :Milawati
Nim : 1830401089
Jurusan : Perbankan syariah
Tempat, tanggal lahir : 21 Juni 1999
Jenis kelamin : Perempuan
Agama islam : Islam
Status : Mahasiswa
Alamat :Jorong Koto Kociak, Kecamatan Guguak,
Kabupaten Lima Puluah Kota
No. Hp : 085766100662
Email : mila75445@gmail.com

Pendidikan formal

Tahun 2018 sampai sekarang : Mahasiswa S1 Jurusan Perbankan Syariah di IAIN
Batusangkar
Tahun 2015-2018 : MAN Padang Japang
Tahun 2012-2015 : MTSN Padang Japang
Tahun 2006-2012 : SDN 05 Koto Kociak
Tahun 2005 : TK Cerdas Koto Kociak

LEMBAR PERSEMBAHAN

Pertama-tama puji syukur saya ucapkan kepada Allah SWT atas terselesainya skripsi ini dengan baik dan lancar. Skripsi ini penulis dedikasikan kepada orang tua tercinta, Ayahanda “**Jon Helmi**” dan Ibunda “**Yurmaneti**”, ketulusanya dari hati atas doa yang tak pernah putus, semangat yang tak ternilai. Serta untuk orang-orang terdekatku yang tersayang, baik kakak-kakakku tercinta yang selalu mendukung dan motivasi, sahabat-sahabatku khususnya teman satu kos, teman-teman jurusan Perbankan Syariah angkatan 2018 untuk Almamater Biru Kebanggaanku.

MOTTO

Hidup awalnya mempunyai dua warna yaitu hitam putih, dari dua warna tersebut akan menghasilkan berbagai warna dalam kehidupan, tergantung bagaimana setiap individu menyikapinya, dan tiap individu punya bakat dan potensi masing-masing, dan potensi untuk sukses tergantung bagaimana cara berjuangya

ABSTRAK

Milawati, NIM 1830401089, Judul Skripsi “Analisis Strategi Pemasaran Rentenir Dalam Upaya Menghindari Rentenir Di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota ”. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Nagari Mahmud Yunus Batusangkar.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) dengan metode analisis kualitatif. Pemilihan sampling dari populasi dengan cara sengaja. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Lokasi penelitian dilakukan di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota.

Berdasarkan penelitian yang sudah penulis laksanakan tentang, Analisis Strategi Pemasaran Rentenir Agar Masyarakat Tidak Tertipu Dengan Rentenir Di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi yang paling utama dilakukan oleh pihak rentenir ini adalah strategi produk dan didukung strategi lainnya. Strategi produk yang dilakukan oleh rentenir ini adalah dengan melaksanakan prosedur peminjaman yang sangat mudah, cepat dan akses yang lebih mudah, Rentenir memberikan penawaran yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat baik pembiayaan besar maupun kecil. Cara pembayaran peminjaman dilakukan bervariasi berupa angsuran harian dan mingguan, dan tidak ada persyaratan yang memberatkan nasabah dalam melakukan pinjaman, karena tidak adanya jaminan dalam pembiayaan ini.

Kata Kunci: Strategi, Rentenir, Masyarakat

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah NYA serta kesehatan kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini. Dan shalawat dan beriringan salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW yang merupakan pelita umat sedunia dan uswatun hasanah bagi seluruh umat Islam.

Dengan senantiasa mengharapakan karunia dan pertolongan Allah SWT, Alhamdulillah penulis bisa menyelesaikan penyusunan skripsi ini guna sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar, dengan judul: **“Analisis Strategi Pemasaran Rentenir Dalam Upaya Menghindari Rentenir Di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota ”**.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini juga izinkan penulis untuk menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada kedua orang tua tercinta, Ibunda **“Yurmaneti”** dan Ayahanda **”Jon Helmi”** beserta keluarga besar yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun material demi kelancaran pendidikan yang telah penulis jalani. Seterusnya ucapan terima kasih yang setulusnya kepada:

1. **Prof.Dr. Marjoni Imamora,M.Sc** selaku Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar dan Bapak/Ibu Wakil Rektor Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar
2. **Dr. H. Rizal,M.Ag.** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. **Elmiliyani Wahyuni. S,M.E.Sy** selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah beserta staf Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar yang telah banyak memberikan dorongan motivasi dan fasilitas belajar kepada penulis selama mengikuti pendidikan dalam menyelesaikan penulis skripsi ini.

4. **Elfadhli, SE.I., M.Si** selaku penasehat akademik yang telah memberikan motivasi dan dorongan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan perkuliahan dan penulis skripsi ini.
5. **Dr. H. Alimin, Lc., M.Ag** selaku pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan dengan sepenuh kesabaran, kasih sayang dan kebijaksanaan, meluangkan waktu, dan memberikan nasehat serta arahan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
6. **Khairulis Shobirin, SE., MM** selaku dosen penguji yang telah memberikan banyak masukan agar skripsi ini lebih baik.
7. **Ifelda Nengsih, SE.I., CRP** selaku dosen penguji yang telah memberikan banyak masukan agar skripsi ini lebih baik
8. Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah yang sama-sama sepejuangan dengan penulis. Khususnya Perbankan Syariah C dan sahabat penulis yang selalu memberikan dukungan dalam berbagai hal untuk penulis.
9. Semua pihak yang telah memberikan dukungan kepada penulis, mengingat segala keterbatasan dan kemampuan, penulis menyadari masih adanya kekurangan pada skripsi ini, kritik dan saran yang membangun selalu terbuka lebar demi perbaikan dalam penulisan skripsi selanjutnya.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, dalam rangka penyempurnaan isi skripsi ini penulis mengharapkan sumbangan pikiran para pembaca berupa kritikan yang bersifat membangun beserta saran, demi sempurnanya skripsi ini, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang membacanya di masa yang akan datang.

Batusangkar, Juni 2022
Penulis

Milawati
NIM: 1830401089

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	
PENGESAHAN TIM PENGUJI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Sub Fokus Penelitian.....	6
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	6
F. Definisi Operasional	7
BAB II KAJIAN TEORI	10
A. Landasan Teori.....	10
1. Pemasaran	10
2. Pembiayaan	12
3. Strategi Pemasaran.....	16
4. Riba.....	22
5. Rentenir Berkedok Koperasi.....	27
B. Penelitian Relavan.....	34
BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Jenis Penelitian.....	36
B. Latar Dan Waktu Penelitian.....	36
C. Instrument penelitian	37
D. Sumber Data.....	37
E. Teknik Pengumpulan Data.....	38
F. Teknik Analisis Data.....	39

G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Profil Jorong Koto Kociak, Kecamatan Guguak, Kabupaten Lima Puluah Kota.....	42
1. Sejarah Koto Kociak	42
2. Visi-Misi Jorong Koto Kociak.....	42
3. Geografis dan Demografis Jorong Koto Kociak.....	43
B. Temuan Penelitian Rentenir Berkedok Koperasi.....	45
C. Pembahasan.....	61
BAB V PENUTUPAN	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Bukti Pembayaran Angsuran.....	49
Gambar 4. 2 Bukti Pembayaran Angsuran.....	49
Gambar 4. 3 Bukti Pembayaran Angsuran.....	50

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Dalam krisis ekonomi pada saat ini di Indonesia diantaranya disebabkan oleh ketidak pastian dalam kebijakan pemerintah untuk mendorong dunia usaha, dan pemerintah lebih mengutamakan pada usaha skala besar dari pada skala kecil.

Sehingga sumber daya manusia yang semakin hari semakin pesat, menjadikan Negara Indonesia dapat berkembang, namun berkembang suatu negara yang menciptakan suatu pemerintahan yang generasi dalam meujudkan negara yang adil sejahtera bagi rakyatnya. Peran utamanya ialah untuk menjamin perekonomian agar berjalan sesuai dengan syariah dan untuk memastikan supaya tidak terjadinya pelanggaran terhadap hak-hak manusia. Dalam bentuk keadilan ekonomi dimana semua orang melakukan kewajibannya untuk memberi kontribusi pada masyarakat atau kepada produk sosial dan tidak ada eksploitasi seseorang kepada yang lain (Karim, 2015, p. 42).

Pada kenyataan masyarakat menginginkan segala sesuatu yang cepat dan mudah, hal inilah mendorong lembaga keuangan informal beroperasi. Masyarakat yang berpendidikan rendah biasanya enggan untuk mendatangi bank dalam mengajukan pinjaman. Dalam lembaga-lembaga menawarkan kreditan pada masyarakat yang penghasilan rendah. Dan Penyebab masyarakat kurangnya informasi tentang bank syariah dan banyak sekali persyaratan yang harus di penuhi, dan juga membutuhkan waktu yang sangat lama. Hal itu menyebabkan masyarakat kurang minat pada kredit di bank syariah, akhirnya masyarakat lebih memilih peminjaman di rentenir (Sabari, 17, p. 142).

Pratik rentenir sebenarnya sangat merugikan peminjamnya kerana keuntungan rentenir tersebut sangat besar. Bagi pedagan menggunakan kredit-

kegiatan kredit yang disediakan oleh pelaku praktik disesuaikan dengan kebutuhan para pedagang skala besar yang harus membeli barang dalam jangka waktu pendek. Apabila peminjam tidak bisa membayar maka keuntungan yang didapat pemilik praktik semakin menambah beban peminjaman. Pelaku rentenir ini biasanya melakukan penawaran kepada pedagang dengan cara yang mudah, untuk transaksi dimana saja dan tanpa agunan hanya saling percaya dengan kesepakatan yang telah ditentukan sebelumnya (Nurjana, 2018).

Dalam kredit dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya di ukur dengan uang. Dalam kreditan yang bukan dari perbankan tersebut kreditan perorangan, sehingga didalamnya pelepasan uang atau rentenir, rektenir menurut kamus besar perbankan dalam bisnis adalah dari kata rante yang artinya modal jadi rektenir adalah seseorang pemilik rante (modal). Rektenir (pelepasan uang) merupakan usaha perorangan yang memberikan kreditan atau pembiayaan yang berupa uang tunai. Sehingga sumber dananya berasal dari modal sendiri, disamping itu juga dari pinjaman orang lain dengan tingkat suku bunga sebesar 5% sampai 10%, dalam pelepasan uang memberikan kredit untuk usaha perdagangan, pertanian, dan lain-lainnya (Guritno, 2005, p. 5).

Dampak negatif yang ditimbulkan oleh rektenir sebagai berikut adalah:

1. Menyebarkan adanya praktik riba secara luas
2. Menambah masalah kesenjangan ekonomi antara masyarakat
3. Sulit lepas jeratan rentenir apabila telat membayar karena akan ditambah dengan bunga yang sama
4. Bunga yang tinggi dapat meresahkan masyarakat (Sukidjo, 2015, p. 31).

Pada meski rentenir menawarkan pinjaman dengan sangat mudah, namun dibalik itu semua ada dampak negatif yang akan dirasakan oleh masyarakat, salah satunya adalah ketika ada masyarakat yang tidak mampu mengembalikan uang tersebut bunga yang dibebankan akan semakin menumpuk semakin lama peminjaman mengembalikan uang pinjaman maka

akan semakin besar juga bunga yang harus ia dibayarkan. Selain itu, alasan lainnya yang membuat masyarakat lebih memilih rentenir dari pada lembaga keuangan syariah. Salah satunya ialah karena kurangnya pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang ekonomi Islam seperti larangan riba, padahal riba dilarang keras dalam ekonomi Islam (Hanna, p. 39

Pada umumnya para pedagang di Jorong Koto Kociak yang menggunakan modal sendiri. Meskipun sebagian pedagang memperoleh pinjaman dari rentenir masih menjadi sebuah *alternarive*, serta pinjaman dari rentenir tersebutlah yang menurutnya banyak yang memberi keuntungan secara ekonomi, karena dalam bank dan lembaga keuangan resmi untuk mengajukan pembiayaan atau pinjaman banyak menggunakan syarat dan ketentuan yang telah ditentukan oleh bank dan lembaga keuangan tersebut. Namun, tidak sedikit pula dari kalangan pedagang yang mendapatkan pinjaman modal dari suatu lembaga keuangan resmi. Seperti bank (bank konvensional maupun syariah), BMT atau koperasi, tetapi pedagang lebih memilih meminjam modal atau melakukan kepada rentenir berkedok koperasi yang bunga dari pinjaman tersebut sebetulnya memberatkan pedagang.

Berdasarkan hasil wawancara pertama dengan ibu Teti (3 Desember 2022) selaku berdagang penjualan nasi bungkus sekaligus meminjam untuk menambah modal untuk usahanya, jasa rentenir sangat penting dalam melakukan peminjaman, Ibu Teti meminjam uang Rp. 500.000.00 dan diabayar perhari Rp. 20.000.00 selama 30 hari, dan Ibu Teti merasa tidak puas dalam keadaan tidakada (ado). Karna pinjam ke bank banyak sekali bersyarat yang dilakukan, maka dia meminjam uang ke rentenir

(kok pinjam jodu sanak, biko alun jadi awak bayie lai dalam seminggu, olun bayie seminggu biko mintak ka awak, maleh awak sorobok bagai ancak jo urang batak, jo urang batak tu kalau indkado piti, ndk dikeceankaurang do) (Teti.Wawancara.3 Desember 2021).

Artinya dari wawancara pertama dengan Ibu Teti sebagai berikut: kalau kita meminjam ke keluarga maka keluarga akan menagih cicilan secepatnya dan Ibu Teti merasa malas bertemu keluarga nanti kalau lambat

membayarnya, lebih baik kita meminjam uang kepada rentenir dari pada keluarga atau masyarakat, kalau kita tidak membayar hari ini maka rentenir tidak akan menggossip ke nasabah lain, maka rentenir akan meminta cicilan besok harinya, kekurangannya tidak ada.

Berdasarkan hasil wawancara lanjutan saya dengan ibu Teti selaku nasabah yang melakukan meminjamkan dengan rentenir di masyarakat Koto Kociak bahwa selama nasabah melakukan peminjaman, rentenir tersebut pernah memberikan bukti anggota koperasi yaitu dalam bentuk formulir. Peminjaman dilakukan dengan cara rentenir datang langsung kerumah nasabah disaat nasabah ingin melakukan peminjaman. Transaksi peminjaman dilakukan dengancara rentenir memberikan langsung uang pinjaman kepada nasabah, dan nasabah tidak tahu berapa besaran bunga pinjaman yang diberikan oleh rentenir yang terlau tinggi.

Berikut bentuk transaksi antara rentenir dengan nasabah, nasabah meminjam uang sebesar Rp. 500.000. Dipotong Rp 50.000 untuk tabungan koperasi rentenir dan Rp. 450.000 untuk pinjaman nasabah. Peminjaman uang dikembalikan selama 1 bulan sebesar Rp. 600.000. Untuk bunga pinjaman sebesar Rp.100.000. Pengembalian pinjaman dilakukan secara berangsur-angsur sebesar Rp. 20.000 perhari

Hal itu masih belum bisa mencukupi kondisi keuangan yang dibutuhkan. Besar nilai pinjaman uang kepada rentenir hanya bisa menutupi keuangan sementara tanpa memberikan sedikit nilai keuntungan ushanya, walaupun menurut logika peminjaman ini mencekit rakyat miskin tetapi mereka masih bisa menutupi modalnya dari pada mengalami kekurangan uang untuk modal usaha bahkan sampai kekurangannya dari pada mengalami kekurangan. Rentenir harus menagih pinjaman kredit setiap hari, dan para perdangan tidak merasa keberatan kerana uang yang ditagih tidak membebani pengeluaran mereka.

Dan hasil wawancara kedua dengan Ibuk Yelli (3 Desember 2022) dia meminjam dengan orang rentinir uang sebesar Rp 750.000.00 dia membayar uang sehari Rp.30.000.00 perhari. Ibu Yelli itu kenal dengan orang rentenir

tersebut dari tongkrongan temanya, dan dia tidak pernah macet, dan Ibu Yelli lebih cepat prosesnya mendapat pinjaman ke rentenir dari pada bank atau lembaga ke uang lainnya, Ibu Yelli hanya meminjam uang hanya sedikit, untuk menambah modal usaha seperti gallon air, penyaluran modal oleh rentenir hanya bersifat solusi sementara untuk memudahkan meminjam uang.

“Kedatangan orang batak (rentenir) ini sangat memenuhi kebutuhan kami, karena dapat kami bisa meminjam kapan pun dan tidak ada persyaratan yang harus kami penuhi, karena pinjam ke bank banyak sekali persyaratan yang harus dipenuhi, dan keberadaan transaksi ini sangat cepat membantu kami dalam mengatasi masalah keuangan yang sifatnya mendesak yang harus kami penuhi” (Yelli wawancara. 3 Desember 2022)

Dalam fenomena yang peneliti amati dari kegiatan masyarakat dengan rentenir merupakan sudah dianggap negatif dan pekerjaan yang dianggap melanggar normal yang berlaku dimasyarakat, namun jasa rentenir masih dibutuhkan oleh masyarakat terutama berdagang kecil yang membutuhkan modal untuk usaha yang dilakukannya, dan kelebihan meminjam dari rentenir merupakan persyaratan yang mudah, kecepatan dalam pencairan dana dan tidak ada jaminanya dalam bentuk apapun. Meskipun lembaga ini adalah rentenir berkedok koperasi adalah lembaga yang tidak memenuhi syarat-syarat legal, dan dia berdampak buruk terhadap sosial masyarakat, serta beban bunga sangat tinggi, namun lembaga ini masih saja masyarakat suka mengambil pinjaman dari lembaga ini, salah satu sebabnya adalah adanya strategi pemasaran yang menarik, maka agar masyarakat berhati-hati dalam pinjaman. Dari observasi awal penulis sudah mendapatkan data bahwa mereka telah melakukan strategi pemasaran yang cukup menarik, dimana masyarakat harus berhati-hati dengan strategi mereka.

Maka salah satu alasan peneliti melakukan tentang rentenir yang berada di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguk Kabupaten Lima Puluah Kota, maka dari itu peneliti tertarik melakukan penelitian yang akan dituangkan dalam penelitian dengan judul: **“Analisis Strategi Pemasaran**

Rentenir Agar Masyarakat Tidak Tertipu Dengan Rentenir Di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguk Kabupaten Lima Puluh Kota”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan pengertian pembahasan ini, maka peneliti memberikan batasan masalah agar peneliti lebih terarah dari topik yang dipersoalkan berdasarkan identifikasi masalah, peneliti ini di fokus bagaimana Analisis Strategi Pemasaran Rentenir Agar Masyarakat Tidak Tertipu Dengan Rentenir Di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguk Kabupaten Lima Puluh Kota .

C. Sub Fokus Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dijelaskan diatas maka rumusahan masalah yang akan penulis teliti adalah?

1. Bagaimana strategi pemasaran rentenir aspek-aspek produk di masyarakat Jorong Koto Kociak?
2. Bagaimana strategi pemasaran rentenir aspek- aspek *price* di masyarakat Jorong Koto Kociak?
3. Bagaimana strategi pemasaran rentenir aspek promosi di masyarakat Jorong Koto Kociak?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menegetahui bagaimana menjelaskan Analisis Strategi Pemasaran Rentenir Agar Masyarakat Tidak Tertipu Dengan Rentenir Di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguk Kabupaten Lima Puluh Kota

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian adalah:

1. Bagi Penulis

Bagi penulis dapat menambah pengetahuan dan wawasan di bidang ilmu ekonomi Islam terutama tentang strategi pemasaran rentenir, dan bagi

masyarakat Jorong Koto Kociak untuk tidak meminjam kepada rentenir terhadap peminjaman, dan bagi peneliti sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi maraih gelar sejana Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar

2. Bagi Pembaca

Dapat memberikan kontribusi yang positif dalam rangka menyediakan informasi sebagai tambahan informasi tentang strategi pemasaran pembiayaan rentenir pada masyarakat Sehingga dapat dipergunakan sebagai tambahan referensi kepustakaan ilmiah bagi penelitian selajutnya.

3. Bagi Masyarakat

Hasil dari penelitian ini di harapkan dapat memberikan wawasan dan bahan masukan mengenai bank syariah, atas strategi pemasaran rentenir dalam upaya menghindari rentenir dimasyarakat Jorong Koto Kociak.

F. Definisi Operasional

Denifisi operasional dapat menjelaskan apa yang dilakukan oleh peneliti, maka penulis dapat menjelaskan dalam denefisi operasional sebagai berikut;

Dalam posisi tiga komponen strategi pemasaran yang dapat menjadi komposisi unsur pemasaran agar memperoleh sasaran pasar yang akan dituju sekaligus mencapai tujuan dan sasaran perusahaan. Ada tiga strategi pemasaran yang harus dilakukan atau unsur pemasaran dapat dikatakan sebagai berikut :

1. Aspek Produk

Merupakan menetapkan suatu strategi dalam menyediakan suatu produk (barang atau jasa) yang tepat bagi pasar yang akan dituju, supaya mendapatkan kepuasan bagi pelanggan sekaligus meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang melalui peningkatan penjualan dan pangsa pasar (*market share*) (Siboro, 2015, p. 95).

2. Aspek *Price* (harga)

Menyatakan bahwa harga tersebut satu-satunya pemasaran yang menghasilkan penjualan penerimaan penjualan, karena unsur atau komponen. Peranan penetapan harga menjadi penjualan menjadi persaingan semakin ketat dan permintaan yang terbatas. Penetapan perusahaan dapat mempengaruhi konsumennya (Suntoyo, 2015, pp. 141-144).

3. Aspek Promosi

Usaha yang dilakukan oleh perusahaan merupakan dapat melakukan kegiatan promosi yang merupakan salah satu dari promosi yang telah yang direncanakan, diarahkan, dan dikendalikan dengan baik, mempertahankan ketenaran merek (*brand*), sebab sebesar apapun manfaat dari suatu produk yang dikenal oleh para konsumen, maka dapat produk mendapat manfaatnya oleh konsumennya (Kotler, 2005).

Prosedur mengajukan pembiayaan di BMT Al-Fataya cabang Guguak sesungguhnya memiliki beberapa persyaratan yang harus dipenuhi namun berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Sedangkan rentenir meminta pengambilan utang dengan bunga yang mencekik, bahkan tak jarang orang yang berhutang itu sampai kehilangan seluruh harta bendanya. Mengingat adanya dampak negatif mengenai rentenir dan larangan riba, maka keberadaan BMT Al-Fataya cabang Guguak diharapkan dapat berperan untuk menjauhkan dari jeratan rentenir serta mengajak pedagang meninggalkan hutang-piutang yang mengandung riba.

Sebagai lembaga keuangan BMT Al-Fataya cabang Guguak memiliki peran dan fungsi yang sama dengan lembaga keuangan syariah adalah penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat. Upaya BMT Al-Fataya cabang Guguak adalah yang melakukan kegiatan ekonomi berdasarkan prinsip islam atau syariah, tanpa menghalalkan adanya riba atau suku bunga yang berorientasi pada masyarakat desa atau kecamatan. Meskipun lembaga ini adalah rentenir berkedok koperasi adalah lembaga yang tidak memenuhi syarat-syarat legal, dan dia

berdampak buruk terhadap sosial masyarakat, serta beban bunga sangat tinggi, namun lembaga ini masih saja masyarakat suka mengambil pinjaman dari lembaga ini, salah satu sebabnya adalah adanya strategi pemasaran yang menarik, maka agar masyarakat berhati-hati dalam pinjaman. Dari observasi awal penulis sudah mendapatkan data bahwa mereka telah melakukan strategi pemasaran yang cukup menarik, dimana masyarakat harus berhati-hati dengan strategi mereka.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Pemasaran

Pemasaran adalah suatu metode untuk mengenalkan keunggulan produk dan jasa kepada calon konsumen untuk selanjutnya ditawarkan agar menarik calon konsumen untuk menggunakan produk atau jasa (Keller, 2015,p.214). Dan manajemen pemasaran merupakan analisis, perancangan, pelaksanaan, dan pengendalian atas program yang dirancang untuk menciptakan, membentuk, dan mempertahankan pertukaran dapat menguntungkan dengan pembeli sasaran dengan dikatakan untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi.

a. Konsep – konsep pemasaran

Adapun konsep pemasaran sebagai berikut:

1) Konsep Produksi

Konsep dapat dikatakan bahwa konsumen dapat menyukaiproduk yang tersedia dalam selaras dengan kemampuan mereka dan oleh kerennanya. Manajemen harus berkonsentrasi pada peningkatan efsisiensi produksi dan distribusi. Konsep ini dapat salah satu falsafah tertua yang menjadi penuntuan para penjual.

2) Konsep Produk

Konsep produk berpegang teguh dalam konsumen akan menyenangi produk yang menawarkan mutu dalam kinerja yang paling baik serta memiliki keristimewan yang mencolok. Dan kerana itu perusahaan harus mencurahkan upaya terus-menerus dalam perbaikan produk konsep ini menimbulkan adanya marketing.

3) Konsep Penjualan

Dalam penjualan bahwa konsumen tidak akan cukup banyak produk, terkecuali perusahaan menjalankan suatu usaha promosi dan penjualan yang kokoh, dan perusahaan harus menjalankan usahanya

promosi dan penjualan biasanya diterapkan pada produk-produk asuransi atau ensiklopedia dan untuk lembaga nirlaba seperti porpo. Dalam konsep ini kegiatan pemasaran diitekankan lebih agrensif melalui usaha-usahanya promosi yang bagus dan lancar.

4) Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran adalah bahwa kunci untuk mencapai sasaran organisasi tergantung pada penentuan kebutuhan dan keinginan pasar pada sasaran. Kemudian kunci yang dapat pemberi kepuasan.

Menurut Philip Kotler ini menenkan ke dalam beberapa pengertian sebagai berikut :

- a) Menemukan keinginan pelanggan dan berusaha untuk memenuhi keinginan tersebut
- b) Membuatlah yang ada dijual dari pada menjual apa yang buat
- c) Cintailah pelanggan.
- d) Dan menentukan.
- e) Berhentilah memasarkan produk yang dapat buat dan mencoba membuat produk yang dapat dijual.

5) Konsep Pemasaran Masyarakat

Dalam konsep kemasyarakatan dalam perusahaan dapat dikatakan untuk menentukan keputusan, keinginan, dan minat pasar sasaran dan memberikan kepuasan yang diinginkan secara efektif dan efisien dibandingkan para pesaing sedemikian rupa. Dalam mempertahankan dan mempertinggi kesejahteraan masyarakat.

Konsep pemasaran kemasyarakatan merupakan konsep yang bersifat kemasyarakatan, dan menenkan kepada penentuan kebutuhan, keinginan, dan minat pasar serta memberikan kepuasan, sehingga memberikan kesejahteraan konsumen dan masyarakat. (Kasmir, 2004, pp. 60-70).

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang-Undang perbankan 10 tahun 1998 mengatakan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan yang ada. Dalam persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan adalah setelah jangka waktu tertentu imbalan bagi hasil. (Ismil, 2013, p. 26)

Pembiayaan dapat dikatakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan ini kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi lainnya

Pembiayaan merupakan fasilitas yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat yang membutuhkan untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh bank syariah. Dari masyarakat yang surplus dana, dalam pembiayaan berdasarkan prinsip syariah penyediaan uang atau tagihan lain berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan nasabah yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan yang telah di sepakati dan tagihan yang telah ditentukan jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil dan pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan dan dapat dipersamakan.

Dan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu yang telah ditentukan (Kasmir, 2015, p. 82).

1) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dalam Menilai Pengajuan Pembiayaan Beberapa faktor dapat mempengaruhi pihak lembaga keuangan syariah dalam memenuhi pengajuan pembiayaan berdasarkan pada rumusan 5C adalah :

- a) *Character* adalah sifat pribadi atau karakter pengembalian pinjaman.
 - b) *Copacity* adalah kemampuan anggota untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil
 - c) *Capital* adalah penlian besarnya modal yang diperlukan pinjamasn atau nasabah.
 - d) *Collateral* adalah jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjaman kepada pihak lembaga keuangan.
 - e) *Condition* (kondisi alam) adalah pembiayaan diberikan juga perlu mempertimbangan kondisi ekonomi yang dikaitan dengan proyek usahan calon nasabah (Ali, 2008, p. 49).
- 2) Tujuan Pembiayaan

Menurut ahli Muhamad dalam Permata (2014:35) tujuan pembiayaan sebagai berikut:

- a) Secara dalam mikro adalah peningkatan ekonomi, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktifitas, membuka lapangan kerja baru, dan terjadinya distribusi pendapatan.
 - b) Secara makro merupakan upaya yang memaksimalkan laba, upaya meminimalkan resiko, penyelahgunaan sumber ekonomi penyaluran kelebihan dana.
- 3) Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan sebagai berikut adalah :

- a) Meningkatkan Daya Guna Uang

Dalam melaksanakan menabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan atau deposito. Uang merupakan prasantase ditingkatkan kegunaanya oleh bank guna usaha meningkatkan poduktivitasnya. Dengan demikian dana yang mengedap di bank (yang diperoleh dari para penyimpanan uang) tindakan dalam disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat bagi pengusaha maupun masyarakat.

b) Meningkatkan Daya Guna Barang

- (1).Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility bahan tersebut akan meningkat. Contohnya peningkatan utility kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa
- (2).Produsen dalam bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaanya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

c) Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan bisa disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya melalui cek, bilyet, giro, wesel, promes, dan lain-lainnya.

d) Menimbulkan Kegirahan Berusaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank, kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitasnya .

e) Stabilitas Ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada usaha-usaha sebagai berikut:

- (1).Pengendalian inflasi.
- (2).Peningkatan ekspor.
- (3).Rehabilitasi prasarana.
- (4).Pemenuhi kebutuhan pokok rakyat untuk menekan harus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting (AsiyahB, 2015, pp. 8-12).

f) Jenis – Jenis Pembiayaan

Kegiatan pembiayaan (*financing*) adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit.

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua bagian adalah:

(1). Pembiayaan adalah pembiayaan yang diujukan untuk pembiayaan sektor produktif, dalam pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang, dan lain-lainya yang mempunyai tujuan untuk perbedayaan sektor riil. Menurut dalam pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi sebagai berikut:

(a) Pembiayan modal kerja, adalah pembiayaan yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan, diantaranya: peningkatan produksi, bank secara kuantitatif, merupakan jumlah hasil, produksi maupun secara kualitatif, adalah meningkatkan kualitas atau mutu hasil produksi. Dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utilityofplace* dari suatu barang.

(b) Pembiayan investasi adalah untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal seperti: *capital goods* beserta fasilitas- fasilitas yang erat kaitanya.

(2). Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, sebagai hal berikut: pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaran bermotor, pembayaan pendidikan, dan apapun yang sifatnya konsumtif (Arif, 2010, p. 43).

g) Unsur-Unsur Pembiayan

Menurut para Ahli Ismail (2010,p.107-108) unsur-unsur pembiayan pada berapa unsur:

(1). Bank syariah adalah badan usaha yang memberikan pembiayan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

(2). Mitra usaha atau pakner dapat memberikan pembiayaan dan bank dan penggunaan dana yang disalurkan oleh lembaga.

- (3). Kepercayaan dapat memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengabalikan dari lembaga keuangan sesuai jangka waktu tertentu yang sudah disepakati.
- (4). Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara lembaga keuangan dan pihak nasabah atau mitra.
- (5). Risiko dalam setiap dana yang disalurkan atau investasikan oleh lembaga keuangan selalu mengandung resiko dan tidak dapat dikembalikan dana, risiko pembiayaan dapat mengalami kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat dikembalikan.
- (6). Jangka waktu yakni periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh lembaga keuangan.

3. Strategi Pemasaran

a. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan tujuan asuran, dalam kebijakan dan aturan dan mengarahkan pada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu. dan masing-masing tingkatan dan acuan serta lokasinya (Assauri, 2007, p. 168). Dan strategi pemasaran dalam tujuan pemasaran adalah alat yang digunakan untuk mencapai suatu tujuan pemasaran dan tujuan pemasaran adalah sebuah strategi atau cara agar suatu perusahaan dapat membuat menarik pelanggan.

Strategi pemasaran merupakan kumpulan petunjuk dan kebijakan yang digunakan secara efektif untuk mencocokkan program pemasaran (produk, harga, promosi, tempat dan distribusi) dengan peluang pasar sasaran guna mencapai sasaran usaha. (Yusanto, 2015, p. 169).

Dalam strategi pemasaran dapat menentukan pasar sasaran posisi pasar untuk manajemen pemasaran.

1) Strategi Segmentasi Pasar

Merupakan proses membagi pasar ke dalam kelompok pembeli yang berbeda-beda berdasarkan kebutuhan, karakteristik, ataupun perilaku yang membutuhkan bauran produk dan bauran pemasaran tersendiri.

Segmentasi pasar merupakan proses menempatkan konsumen dalam sub kelompok dipasar produk, sehingga para pembeli memiliki tanggapan yang hampir sama dengan strategi pemasaran dalam posisi perusahaan. (Setiadi, 2003, p. 35).

Adapun kriteria yang dibutuhkan dalam segmentasi pasar yang dibutuhkan dalam segmentasi pasar antara lain.

- a) Segmentasi geografis secara geografis tidak ada pengkhususan.
- b) Segmentasi demografis secara konsumen yang tergolong usia muda karena perusahaan ingin mengangkat batik kepada kawula muda.
- c) Segmentasi perilaku secara perilaku tidak ada segmentasi, namun profil resiko konsumen dalam pembelian akan ditentukan sendiri yang sesuai.

2) Strategi Penentuan Pasar Sasaran.

Pemilihan besar atau luasnya segmen sesuai dengan kemampuan suatu perusahaan untuk memasuki segmen tersebut. Sebagian besar perusahaan memasuki sebuah pasar baru dengan melayani satu segmen tunggal dan jika terbukti berhasil maka mereka menambah dan terbukti berhasil (Umar, 2001, p. 46).

3) Strategi Penentuan Pasar Sasaran

Penentuan posisi pasar merupakan strategi untuk merebut posisi dibenak konsumen, sehingga strategi ini menyangkut bagaimana membangun kepercayaan, keyakinan, dan kompetensi bagi pelanggan.

b. Konsep Bauran Pemasaran

Manajemen pemasaran dikelompokkan dalam 4 strategi yang dikenal dengan marketing mix. Menurut Kotler dan Armstrong (2004:78) merupakan kumpulan alat pemasaran teknis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dipasar sasaran. Dalam perencanaan dan pelaksanaan strategi sebagai berikut:

1) Produk

Produk berarti kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada sasaran. Elemen-elemen yang termasuk dalam bauran produk antara lain ragam produk, kualitas, design, fitur, nama merek, kemasan, serta layanan.

Setiap produk dapat terjun ke pasar dan tidak semuanya mendapatkan respon yang positif. Untuk mengantisipasi agar produk berhasil sesuai dengan tujuan yang diharapkan, maka peluncuran produk diperlukan strategi-strategi tertentu. Dalam dunia bisnis strategi produk yang dilakukan dalam mengembangkan suatu produk antara lain adalah:

- a) Kualitas barang baik
- b) Desain barang baik
- c) Barang baru dapat ditambah jika diperlukan
- d) Barang sekarang dapat dikurangi jika diperlakukan
- e) Kegunaan-kegunaan baru selalu diusahakan
- f) Bungkus sesuai
- g) Barang diberi cap yang patas. (Siboro, 2015, p. 95)

2) Harga/ Price

Harga merupakan jumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk. Harga merupakan satu-satunya lain yang menghasilkan biaya, harga ialah unsur bauran pemasaran yang paling mudah disesuaikan dan membutuhkan waktu

yang relatif singkat, sedangkan siri-ciri produk, saluran distribusi, bahkan promosi membutuhkan lebih banyak waktu.

Strategi penentuan harga dapat dilakukan dengan metode-metode sebagai berikut:

a) Metode Biaya Tambah

Metode merupakan dapat menentukan harga satu unit produk dengan menjumlahkan biaya produksi ditambah dengan margin laba yang diinginkan. Sehingga secara matematika dirumuskan sebagai berikut: $\text{harga jual} = \text{biaya total unit} / \text{harga beli} + \text{margin}$.

b) Metode Harga Keseimbangan Permintaan Dan Suplai

Metode penetapan harga ini biasanya digunakan oleh pengusaha dengan tujuan memaksimalkan keuntungan atau laba. Dalam proses penetapan harga berdasarkan keseimbangan permintaan dan suplai ini perusahaan akan terus menjual dan memproduksi jumlah unit yang lebih banyak selama jumlah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan terakhir lebih besar dari biaya produksi. Metode tersebut dapat dilakukan dengan mempertimbangkan keadaan permintaan keadaan pasar, dan keinginan konsumen yang meliputi:

a) Nilai produk yang dipandangan konsumen terhadap yang dihasilkan perusahaan.

b) Penetapan harga jual produk dengan dua macam harga atau lebih yang didasarkan pada konsumen, versi produk, tempat atau gudang dan waktu.

c) Metode harga pesaing

Metode penetapan ini berorientasi pada kekuatan pasar, dimana harga jual dapat sama dengan pesaing dan juga lebih murah dari pesaing. Penetapan harga ini digunakan jika terjadi persaingan yang ketat dan produk tidak jauh beda dengan produk pesaing. (Suntoyo, 2015, pp. 141-144).

3) *Place* / Distribusi

Tempat atau saluran pemasaran meliputi kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran. Saluran distribusi merupakan rangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap digunakan atau konsumsi. Saluran distribusi dapat di definisikan sebagai himpunan perusahaan dan perorangan yang mengambil alih hak atau membantu dalam pengalihan hak atau barang atau jasa tertentu selama barang atau jasa tersebut perpindahan dari produsen konsumen (Kotler, 2005).

Berikut macam-macam saluran distribusi sebagai berikut:

a) Produsen ke Konsumen

Saluran ini merupakan saluran terpendek, dimana produsen menjual produk secara langsung kepada konsumen maupun lewat pos.

b) Produsen ke Pengecer ke Konsumen

Produsen mendistribusikan tidak langsung ke konsumen melainkan melalui pengecer.

c) Produsen Kea Gen Ke Konsumen

Pada saluran ini produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, kemudian pedagang besar menjual kepada konsumen.

d) Produsen ke Agen ke Pengecer ke Konsumen

Disini produsen memilih agen untuk mencapai para pengecer dipasar. Kemudian pengecer menjual kepada konsumen (Suntoyo, 2015, p. 194)

4) Promosi

Promosi adalah beraktivitas yang menyampaikan produk dan membujuk pelanggan untuk membelinya. Definisi promosi menurut Kotler (2005) adalah berbagai kegiatannya yang dilakukan oleh produsen untuk berkomunikasi manfaat dari produknya, membujuk,

dan mengingatkan para konsumen sasaran agar membeli produk tersebut. Secara rinci tujuan promosi menurut Tjiptono (2008, pp. 221-222) sebagai berikut:

- a) Menginformasikan
- b) Membujuk pelanggan sasaran
- c) Mengingat

Oleh karenanya, promosi adalah sarana paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi perusahaan merupakan menginformasikan segala jenis-jenis produk dan jasa yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru, dan promosi dapat meningkatkan konsumen akan permintaan produk, promosi juga ikut meningkatkan konsumen akan permintaan produk, promosi dapat mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi dapat meningkatkan citra perusahaan dimata para konsumennya.

c. Konsep Dan Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan

Dengan terjadinya perubahan orientasi dalam dunia perusahaan yang semula berorientasi pada produksi dan penjualan menjadi berorientasi pemasaran, maka bersamaan dengan itu terjadi perubahan falsafah manajemen yang selanjutnya dikenal sebagai “konsep pemasaran”.

Empat tujuan pokok organisasi yang mencerminkan konsep pemasaran sebagai berikut:

- 1) Orientasi kepada dalam semua aspek organisasi dan operasi.
- 2) Pengejaran volume penjualan yang menguntungkan dengan cara ilmiah.
- 3) Keterpaduan usaha terhadap sasaran bersama.
- 4) Tanggung jawab sosial dalam pengambilan keputusan

Konsep pemasaran merupakan suatu kerangka pemikiran, tentunya merupakan dasar bagi pengambil keputusan di dalam suatu

perusahaan untuk mengelola semua sumber daya yang ada pada perusahaan yang bersangkutan secara efisien dan efektif.

4. Riba

Menurut ulama seperti: Yusuf Guradhawi, Mustawalisya' Rawi, Abu Zahrah Dan, Muhammad A- Gazali. Dapat dikatakan bahwa bunga bank hukumnya haram, kerana termasuk riba. (Departemen Agama RI, Al-Hikmah Al-Guran , 234)

Dalam firman Allah SWT dalam Al-guran surat al- baagarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ



Artinya:” Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”

a. Pengertian Riba

Riba menurut pengertian bahasa adalah tambahan (az-iyadah), berkembang(an-numuw), meningkatkan (al-irtifa), dan membesar (al-uluw). Menurut istilah riba adalah penambahan, perkembangan, peningkatan, dan pembesaran yang diterima pemberi pinjaman dan

peminjam dari jumlah pinjaman pokok sebagai imbalan kerana menanggungkan atau terpisah dari sebagian modalnya selama periode waktu tertentu (Sudarsono, 2003, p. 1).

Larangan riba terdapat dalam nash Al-guran dalam surat al-bagarah ayat 278-279

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَاۤ اِنْ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِيْنَ
 فَاِنْ لَّمْ تَفْعَلُوْا فَاذْنُوْا بِحَرْبٍ مِّنَ اللّٰهِ وَرَسُوْلِهِۦ ۗ وَاِنْ تَبَتُّمۡ فَلَكُمْ
 رُءُوْسُ اَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُوْنَ وَلَا تُظْلَمُوْنَ

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman, maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka Ketahuilah, bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu: kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.39. Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya).*

Ayat diatas menunjukkan bahwa sesuatu yang lebih dari modal dasar riba merupakan riba, dan sedikit atau banyaknya, maka setiap kelebihan dari modal asli yang ditentukan sebelumnya semata-mata imbalan bagi berlalunya waktu ialah riba.

b. Macam – Macam Riba

Dalam riba dapat dibagi menjadi dua: adalah riba jual beli dan riba utang piutang. Riba jual beli adalah riba yang timbul kerana terjadinya transaksi jual beli, dan riba utang piutang adalah riba yang timbul kerana terjadinya transaksi pinjam meminjam. Riba utang piutang dibagi menjadi dua adalah riba gord dan riba jahiliyaah, dan riba jal beli terbagi menjadi dua adalah riba fadl dan riba nasi'ah.

1) Riba Al-Qard

Adalah suatu kelebihan tertentu yang dibayarkan di depan terhadap orang yang berhutang. Dan dalam kata lain transaksi pinjaman meminjam dengan syarat ada keuntungan lebih yang disyaratkan oleh yang perutang/meminjamkan, kepada yang berhutang atau meminjam.

2) Riba Jahiliyah

Adalah kelebihan pembayaran tertentu atas hutang pokok kerana yang berhutang tidak mampu membayar pada saat jatuh tempo. Dalam Bin Aslam mengatakan, yang dikatakan riba jahiliyah adalah pelipat ganda uang sejalan dengan waktu, seseorang yang memiliki piutang dengan mitranya dan pada saat jatuh tempo ia berkata, bayar sekarang atau tambahan.

3) Riba Fadl

Adalah alat penukaran barang sejenis dengan kadar yang berbeda. Sedangkan barang ribawi sedangkakan emas dengan emas, gadum dengan gadum, beras dengan beras. Dalam petukaran(barter) keduanya, takarannya berbeda walaupun memang kualitasnya berbeda termasuk pratik riba fadl.

4) Riba Nasiyah

Adalah penagguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang ribawi yang dipertukaran dengan ribawi lainnya. Riba termasuk muncul kerana adanya perubahan atau tambahan antara yang diserahkan sekarang dengan yang akan datang. (Adiwarman, 2010, pp. 36-37).

c. Dasar Hukum Pelanggaran Riba Dalam Islam

Adapun pelanggaran riba dapat dikelompokkan menjadi empat tahap yang masing-masing didasarkan pada ketentuan ayat al-guran dalam ke empat tahap pelanggaran riba ialah dijelaskan sebagaimana berikut:

- 1) Menolang anggapan bahwa pinjaman riba yang pada zahirnya seolah-olah menolang mereka yang memerlukan sebab suatu

permbauatan mendekati atau tagaru kepada Allah SWT adalah melalui firman Allah dalam surat ar-rum ayat (39).

وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبًّا لِيَرْبُوهَا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوهَا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا
 آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ ﴿٣٩﴾

Artinya” Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya).”

- 2) Riba digambarkan dalam sesuatu yang buruk, yang disertai pada acaman yang keras kepada orang yahudi yang memakan rida. Dalam firman Allah SWT an-nisa ayat 160-161

فَبِظُلْمٍ مِّنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَدِّهِمْ
 عَنِ سَبِيلِ اللَّهِ كَثِيرًا ﴿١٦٠﴾ وَأَخَذَهُمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ
 النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا ﴿١٦١﴾

Artinya:”Maka disebabkan kezaliman orang-orang Yahudi, kami haramkan atas (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) dihalalkan bagi mereka, dan Karena mereka banyak menghalangi (manusia) dari jalan Allah, dan disebabkan mereka memakan riba, padahal Sesungguhnya mereka Telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. kami Telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih’.

- 3) Dalam riba diharamkan dengan kaitan kepada sesuatu tambahan yang berlipat ganda. Dan kita baca dalam Al-guran surat Ali- Imran ayat 130.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ
 لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan."

Yang dimaksud riba di sini ialah riba nasi'ah. menurut sebagian besar ulama bahwa riba nasi'ah itu selamanya Haram, walaupun tidak berlipat ganda. Riba itu ada dua macam: nasiah dan fadhl riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan.

Riba fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan masyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman Jahiliyah.

- 4) Dalam riba mengharamkan apapun jenis tambahan yang diambil dari pinjaman. Dalam firman Allah SWT terdapat Al-guran surat Al-Bagarah 278-279

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَاۤ اِنْ كُنْتُمْ
 مُّؤْمِنِيْنَ ۗ فَاِنْ لَّمْ تَفْعَلُوْا فَاذْنُوْا بِحَرْبٍ مِّنَ اللّٰهِ وَرَسُوْلِهِۦ ۗ وَاِنْ
 تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوْسُ اَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُوْنَ وَلَا تُظْلَمُوْنَ ۗ

Artinya "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya (Anshori, 2007, pp. 11-12).

d. Dampak Negatif Riba

1) Dampak Ekonomi

Dampak ekonomi riba merupakan dampak inflator yang diakibatkan oleh bunga sebagai biaya. Dapat dikatakan kerana salah satu elemen dari penentuan harga ialah suku bunga, dan semakin tinggi suku bunga, dan begitu juga harga yang akan ditetapkan pada suatu barang.

Dan juga bahwa hutang, dengan rendahnya tingkatan penerimaan peminjaman dan tingginya biaya bunga, akan tetapi peminjam tidak pernah keluar dari tergantungan. Dalam bunga atas utang dapat dikatakan dibunggakan. Contohnya seperti kita meminjam ke rentenir, maka kalau tidak dibayar sesuai dengan sepakatan maka timbulah bunga. Akibatnya terjadi utang yang terus-menerus. Dalam dapat menjelaskan proses terjadinya kemiskinan structural yang menimpa lebih dari separo masyarakat dunia.

2) Riba Kemasyarakatan

Dalam riba pendapatan yang didapat secara adil. Para pengambilan riba menggunakan uangnya untuk memerintah orang lain agar berusaha dan mengambalikan, contohnya 25% lebih tinggi dari jumlah yang dipinjamkannya (Antonio, 2001, p. 67).

5. Rentenir Berkedok Koperasi

Dalam *rante* pertama kali dikembangkan oleh pakar ekonomi klasik David Ricardo, bahwa mengamati bahwa tingkat kesuburan berbeda-beda. Petani yang memiliki tanah yang lebih subur bisa beroperasi dengan rata-rata lebih rendah. Sedangkan petani yang memiliki lahan kurang beroperasi rata-rata dengan biaya yang lebih tinggi. Perbedaan dalam tingkatan kesuburan tanah berpengaruh terhadap sawah tanah.

Rentenir berasal dari bahasa belanda rentenir, dalam kamus internasional (Osman Raliby) rentenir berarti pemakan riba atau bunga uang. Agama apapun mengharamkan mengecam pemakan riba, riba mengoyak dan memusnahkan semangat tolong-menolong yang seharusnya

melandasi peradapan umat manusia sebagai makhluk sosial (Nasar, 2018, p. 106)

Menurut Ricardo merupakan perbedaan antara penerimaan yang diterima petani yang memiliki tanah lebih baik dengan penerimaan yang diterima oleh petani marjinal adalah petani yang menggarap tanah paling tidak subur tetapi tetap bisa beroperasi dimana penerimanya hanya cukup untuk menutup ongkos produksi. Sangat berarti bahwa sewa tanah terkait erat dengan tingkat kesuburannya, dan pemilik tanah paling subur akan menikmati sewa tanah tinggi (Deliamov, 2006, p. 59)

Dalam literature ekonomi sekarang merupakan dengan sewa ekonomi atau *rante* suatu faktor produksi tertentu adalah kelebihan pembayaran atas biaya minuman yang diperlukan untuk tetap mengasumsikan faktor produksi tersebut. Contohnya sewa ekonomi merupakan laba yang diterima oleh perusahaan monopoli dalam jangka panjang (Deliamov, 2006, p. 62)

Dele W Adam menyebutkan rentenir merupakan individu yang memberikan kredit jangka pendek, tidak menggunakan jaminan yang pasti, bunga relative tinggi dan selalu berupaya kredit dengan nasabah.

Kasus maraknya praktek rentenir di pedesaan yang dianggap sebagai bank gelap nampaknya meresahkan masyarakat namun disisi lain rentenir sebagai sosok yang mendukung aktivitasnya baik secara langsung maupun tidak langsung dengan bunga pinjaman yang tinggi bahkan bisa melalui rumah pokok pinjaman nampaknya tak menipis keinginan masyarakat untuk tetap meminjamkan pada rentenir. Sebab, suatu keadaan terpaksa juga membuat mereka meluapkan adanya larangan tentang haramnya meminjamkan uang kepada lintah darat (Arief, 2013, p. 63)

a. Pengertian Rentenir

Rentenir adalah secara harafiah berasal dari kata *rante* yang artinya renten, bunga uang. Kata ini tidak jauh berbeda dengan makna riba secara bahasa adalah ziyadah (tambahan) baik dalam transaksi jual beli maupun pinjaman meminjamkan. Dalam memperoleh profit melalui

penarikan bunga dikatakan sebagai lembaga rante, seperti bank koperasi, dan lembaga perkreditan lainnya. Sedangkan individu yang memperoleh provit melalui penarikan bunga disebut dengan rentenir. (Ali, 2010, p. 354).

Menurut kamus besar bahasa Indonesia rektenir merupakan orang yang mencari nafkah dengan membuang uang. Dan *rente* merupakan orang secara informal memberikan pinjaman (kredit) kepada nasabah berupa uang dengan membebaskan bunga yang sangat tinggi. Dalam OJK rentnir dapat dikatakan orang yang meminjamkan uang kepada masyarakat dalam rangka memperoleh keuntungan melalui penarikan sejumlah bunga (Alwi, 2010, pp. 453-453).

Pinjaman berbunga merupakan meminjamkan sejumlah uang dan mendapatkan keuntungan berupa pengembalian pokok plus bunganya atau dalam kerjasama sama penyertaan modal tempat menyetorkan uang sebagai modal usaha. Dan mekanisme seperti peminjaman berbunga, maka dana pinjaman akan tetap menjadi hak tanpa terpengaruh tanpa hasil usahanya (Gazali, 2010, p. 53)

Menurut Suhrawadi, rante merupakan keuntungan yang diperoleh seseorang karena melakukan jasa dapat meminjamkan uang untuk memperlancar kegiatan usahanya perusahaan atau orang yang telah meminjamkan yang tersebut. Dan dapat dikatakan melakukan kegiatan dapat dikatakan rante. (Suharwadi, 2012, p. 29)

Disamping itu rentenir memiliki karakteristik khususnya yang pada umumnya tidak dimiliki oleh lembaga kredit formal. Dan menurut Ng. Beoykuykarakteritik antara lain:

- 1) Dana modal diperoleh kapan saja dan dimana saja.
- 2) Prosedur yang sederhana dan tidak diperlakukan pengisian formulir permohonan.
- 3) Juga saling mempercayai, tanpa menekan jaminan.
- 4) Biaya transaksi yang ditanggukan peminjaman relatif rendah.
- 5) Pencaraian dana dengan cepat sesuai dengan kebutuhan mendesak.

- 6) Penggunaan dana leluasa dan tidak terbatas untuk kegiatan ekonomi.
- 7) Merupakan sumber penghasilan dan investasi yang menguntungkan bagi pemilik uang yang enggan menitipkan uangnya di lembaga non formal.

rentenir sendiri memang menawarkan kemudahan dalam pinjaman. Berbeda dengan bank atau lembaga keuangan formal lain yang biasanya memiliki beberapa prosedur, rentenir juga menawarkan kecepatan pencarian dana pinjaman. Rente dan riba juga memiliki kebersamaan adalah tambahan atau kelebihan didalamnya yang dikatakan dengan bunga baik sedikit ataupun banyak, dalam hukumnya dikatakan sama.

b. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Peredaran Meminjam Rentenir

Ada dua faktor masyarakat atau pedagang memilih berhutang kepada rentenir, adalah faktor internal dan faktor eksternal. Faktor-faktor internal pedagang meminjamkan kepada rentenir merupakan sebagai berikut adalah:

- 1) Kebutuhan mendesak
- 2) Kedekatan dengan rentenir
- 3) Keperluan modal usaha
- 4) Keperluan membayar hutang-hutang lainnya (Hundor, 2018, p. 65)

Dan faktor-faktor eksternal pedagang memilih meminjam kepada rentenir sebagai berikut:

- 1) Cara meminjam yang mudah
- 2) Melalui rentenir modal didapat karena prosedur meminjamnya sangat mudah dan cepat. Alasan inilah rentenir dapat tumbuh dan bertahan.
- 3) Hanya perjanjian lisan, bermodalkan kepercayaan.
- 4) Besarnya pinjaman tidak dibatasi.

- 5) Tidak ada minimal dan maksimal peminjaman dana pada sistem rentenir.
- 6) Akses yang mudah
- 7) Bisa menunda tempo pembayaran dengan mudah bunga menjadi ikut bertambah.
- 8) Rendahnya ajaran agama dalam masalah keharaman riba.
- 9) Rentenir sangat atraktif dalam menarik nasabah dengan cara melalui kunjungan dari pintu dan upaya-upaya mereka mereka untuk memperoleh nasabah baru.
- 10) Rentenir sangat mudah mendirikan usahanya kerana tanpa berbedaan hukum yang berjalan.
- 11) Kebutuhan akan modal usaha, baik untuk modal awal maupun untuk tambah modal.
- 12) Sulit, mengakses lembaga formal dalam mengajukan pinjaman ke lembaga formal, ada serangkaian prosedur yang harus dipenuhi.
- 13) Sistem rentenir menggunakan biaya transaksi yang rendah bahkan tidak ada biaya transaksi (Arief. 2013. 107)

c. Kelebihan Dan Kekurangan Rentenir

1) Kelebihan Rentenir

Kelebihan rentenir dapat dilihat dari proses peminjamannya. Pinjaman yang dikeluarkan oleh rentenir lebih mudah, cepat dan tidak perluangunan sebabkan didasarkan rasa saling kepercayaan. Peminjaman yang biasanya diperlakukan dengan sangat baik. Dan disesuaikan dengan perilaku dan masing-masing pinjaman. Jumlah besar dan kecilnya pinjaman tidak dibatasi, tergantung kepada kemampuan pemberi pinjaman demikian juga kebutuhan peminjam. Peminjam tidak perlu datang pemberian pinjaman dan demikian dalam kebutuhan peminjaman bunga pinjaman, kerana biasanya pemberian yang mendatangi secara langsung kepara peminjam bahkan kewarung dan atau kerumah mereka (Barg, 2010, p. 53).

2) Kekurangan Rentenir

Kekurangan rentenir adalah memuat pinjaman mengeluh. Bahkan kabur dari tanggung jawab. Bunga terlalu besardan rentenir menetapkan bunga dengan interval 10% sampai 30%. Dan kalau dibandingkan pinjaman dari pengadaian, koperasi simpan pinjam, BPR dan bank umum, yang mana kisaran bunganya tidak lebih dari 10% samapai 15% dalam menetapkan bunga. Penagihan dapat dilakukan dengan tindakan sewenang-wewenang kepada nasabah yang melalui telat dalam membayar cicilan.

d. Kredit atau Pinjaman

Kredit adalah hutang (loan) dan sesuatu yang kelak harus dibayar kembali kepada yang telah member hutang. Dalam istilah kredit berasal dari bahasa latin''*credere*'' yang artinya adalah kepercayaan. Pemberi kredit percaya bahwa debitur dalam tempo dengan syarat-syarat yang telah disepakati bersama, dapat mengembalikan kredit yang bersangkutan, dapat mengembalikan kreditur adalah keuntungan berupa bunga(*rante*), dan bagi debitur merupakan adanya modal atau uang untuk digunakan dalam rangka memenuhi kebutuhannya baik untuk keperluan produktif maupun konsumtif (Usman, 2003, p. 236).

Terdapat dua penyedia/ pemberi kredit seseorang yang lazim dijumpai di Indonesia sebagaimana disampaikan oleh Wijaya dan Hadiwigeno (1999) adalah:

- 1) Mindring (tukang kredit) merupakan pengusaha perorangan yang memberikan kredit konsumsi berupa alat-alat kebutuhan rumah tangga dengan membayar cicilan. Dalam operasinya mereka berkerja secara fleksibel dan tekun. Modal mereka kebanyakan berasal dari tauke-tauke cina di kota dan sebagian dari modal mereka sendiri.
- 2) Pelepasan uang (rentenir) merupakan usaha perorangan yang memberikan kredit berupa uang tunai. Sumber dana berasal dari modal sindir, disamping itu juga pinjaman orang lain dikota dengan tingkat suku bungasebesar 5 % sampai 10% (fauziah, 2014, p. 129)

e. Faktor- faktor yang menyebabkan rentenir dapat berkembang dimasyarakat sebagai berikut:

- 1) Melalui rentenir modal dapat mudah didapatkan karena prosedur pemahaman sangat mudah dan cepat.
- 2) Melalui rentenir tanpa jaminan, modal mudah didapat, sehingga sering kali pinjaman hanya bermodal kepercayaan.
- 3) Rentenir mudah mendirikan usahanya karena tanpa berbadan hukum dapat berjalan.

Beberapa ciri-ciri dan bentuk usaha peminjaman oleh rentenir sebagai berikut:

- 1) Bunga Pinjaman Tinggi.

Ini merupakan cirri utama peminjaman uang kepada rentenir, dimana bunga dan biaya pinjaman sangat mahal dan mencekik.

- 2) Syarat Mudah Dan Pencairan Tepat

Pada rentenir sangat tinggi bunga karena menjanjikan kecepatan dalam pencairan dana serta syarat yang diberikan sangat mudah. Jika lembaga legal seperti bank menuntut persyaratan ketat seperti adanya agunan, maka rentenir sendiri cukup dengan persyaratan mudah adalah hanya tanda tangan dan kepercayaan.

- 3) Ketentuan Bunga Dibuat Sesuka Hati

Dalam peminjaman gagal bayar dan melunasi pinjaman sesuai konsul kesepakatan. Maka rentenir dapat mengharuskan peminjaman untuk membayarkan bunga yang jauh lebih tinggi hingga (bunga). Semakin lama menunda pembayaran maka pinjaman dipaksa untuk menanggung bunga yang sangat besar yang mana bunga tersebut akan terus-menerus bertambah jika pembayar tertunda.

- 4) Apabila Kredit Tengah Macet Akan Ditawarkan Utang Baru.

Ciri-ciri berikutnya adalah pada saat terdapat seorang peminjaman yang macet pada kredit maka akan menawarkan utang yang baru untuk bisa menutup hutang yang lama. Istilahnya adalah

gali lobang tutup lobang dimana seorang peminjaman akan menemukan jalan keluar pada masalah kredit yang macet namun rupanya hal tersebut akan menjadi jeratan hutang peminjaman.

5) Menggunakan Cara Represif

Rentenir tidak segan melakukan tindakan kekerasan pada saat menagih hutang kepada pinjaman apalagi jika kreditnya macet. Rentenir akan menggunakan pihak ketiga seperti jasa debt collector untuk bisa menakut-nakuti agar pinjaman membayar hutangnya <https://kudo.co.id/blong/pinjaman-uang-rentenir> diakses 12

B. Penelitian Relevan

Berdasarkan kutipan hasil penelitian yang telah lalu memiliki keterkaitanya diantaranya:

Yosia Hetharie Volume 1 Nomor 2, April 2021, Yang Berjudul **Praktek Rentenir Berkedok Koperasi Simpan Pinjam Pada Masa Pandemi Covid-19 Ditinjau Dari Hukum Perjanjian**. Hasil dari penelitian adalah praktek rentenir yang berkedok koperasi juga merupakan perbuatan illegal yang belum diatur secara tegas dalam suatu peraturan perundang-undang, perjanjian yang muncul dari praktek rentenir yang berkedok koperasi juga sudah melanggar esensi maksud yang ada dalam pasal 1320 point 4 yaitu harus didasarkan pada suatu sebab yang tidak dilarang. Persamaannya dengan peneliti penulis adalah sama-sama membahas rentenir berkedok koperasi sedangkan perbedaannya adalah yang belum diatur oleh Undang-Undang praktek rentenir berkedok koperasi simpan pinjam dan tempat penelitian.

Risma Dewi Astika 2010, yang berjudul adalah **Rentenir Berkedok Koperasi (Studi Dipasar Kranggan Yogyakarta)**. Hasil penelitian ini adalah Karena tidak berjalannya peraturan yang melarang adanya praktek rentenir meskipun sebenarnya peraturan itu ada. Selain kemudahan serta tanpa adanya agunan yang menjadi daya tarik nasabah untuk meminjamkan kredit dari rentenir. Kemunculan rentenir berkedok koperasi merupakan salah satu

penemuan dalam penelitian. Persamaannya dengan peneliti adalah sama-sama membahas tentang rentenir berkedok koperasi sedangkan perbedaannya adalah tentang tidak berjalannya peraturan yang adanya praktek di pasar karangan sedangkan penelitian meneliti adalah strategi pemasaran pembiayaan rentenir berkedok koperasi di masyarakat koto kociak.

Septiani, Riwenda 2013, yang berjudul adalah **Pratek Rentenir Berkedok Koperasi Di Kecamatan Parit (Kajian Hukum Perjanjian Menurut Kuhperdata**, Hasil penelitian ini adalah dalam hal rentenir berkedok sebagai koperasi dan mengacu pada prinsip-prinsip koperasi menurut UUNo. 25 tahun 1992 dan berlaku bagi semua anggota koperasi di seluruh dunia, walaupun mereka mengatakan diri mereka sebuah koperasi pinjam, karena tidak menerapkan prinsip-prinsip yang dijalankan. Perjanjian yang dibuat juga merupakan suatu perjajian lisan yang tidak memiliki kekuatan pembuktian. Persamaannya dengan peneliti tentang rentenir berkedok koperasi sedangkan perbedaannya adalah tentang kajian menurut KuhPerdata sedangkan penelitian meneliti strategi pemasaran pembiayaan rentenir berkedok koperasi di masyarakat Koto Kociak dan tempat juga berbeda.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian merupakan penelitian di lapangan (Field Research) ialah dalam suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau lokal penelitian, atau suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki, (Fathoni, 2006, p. 96). Dan penelitian berifat kualitatif, kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

B. Latar Dan Waktu Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan ini ditempat di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguk Kabupaten Lima Puluh Kota yang direncanakan pada bulan Desember sampai juli. Waktu yang digunakan penelitian ini penulis di mulai dari penyusunan proposal penelitian sampai selesai tersusunya laporan penelitian.

Tabel 3.1
Waktu Penelitian

Kegiatan	2022							
	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Juli
Observasi Awal								
Pengajuan Proposal								
Bimbingan Proposal								

Seminar Proposal	■						
Revisi Setelah Seminar		■					
Penelitian			■				
Penulisan Skripsi				■	■	■	
Bimbingan Skripsi						■	■
Ujian Munaqasah							■

C. Instrument penelitian

Intrumen dalam penelitian ini merupakan penelitian sendiri, dimana peneliti sendiri terjun ke lapangan untuk melakukan wawancara dan dokumentasi. Dalam melakukan penelitian penulis dibantu dengan instrumen pendukung seperti daftar wawancara, buku catatan, Hp.

D. Sumber Data

Data yang didapatkan dalam penelitian ini bersumber dari:

1. Sumber Data Primer

Primer merupakan sumber data utama yang didapatkan secara langsung dari subjek penelitian (Sugiono,2009, p.137). Pada Penelitian ini penulis menggunakan metode purposive sampling (pemilihan sample) dengan cara sengaja. Hal ini sesuai keterbatasan waktu, tempat, biaya dan tenaga, diambil sumber dari wawancara adalah Ibu Teti dan Ibu Yeli, Ibu Iwit, Ibu Is, Dan Iyun

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sukunder merupakan sumber tidak langsung memberikan data kepada orang lain seperti buku, AL-Quran dan jurnal.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang penulis gunakan saat peneliti gunakan saat peneliti sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi dapat melakukan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian lewat pengamatan dan penglihatan, berdasarkan dari apa yang dilihat, didengar selama melakukan observasi. Observasi dapat dilakukan dan memberikan lebih jelas permasalahan yang terjadi di suatu tempat yang dilakukan.

2. Wawancara

Wawancara ialah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seseorang lainya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasar tujuan tertentu. (Mulyana, 2008, p. 180)

Penelitian ini menggunakan wawancara semiterstruktur, dan dalam melaksanakan lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuanya dari wawancara merupakan untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak bisa diajak wawancara dimintai pendapat, idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang ditemukan oleh informan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dapat digunakan untuk mencari sumber terkait dengan penelitian Analisis Strategi Pemasaran Rentenir Agar Masyarakat Tidak Tertipu Dengan Rentenir Di Jorong Koto Kociak Kacamatan Guguk Kabupaten Lima Puluh Kota. Yang berguna untuk melengkapi informasi berkaitan dengan penelitian, sebagai pelengkap penggunaan metode wawancara, dan dapat digunakan untuk memperkuat penelitian untuk memperkuat penelitian agar dipercaya.

F. Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Adapun langkah-langkah yang penulis gunakan dalam menganalisis data yaitu teknik analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman, adalah mencakup tiga kegiatan sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, mengabstrakkan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sebagaimana terlihat dari kerangka konseptual penelitian, permasalahan studi dan pendekatan pengumpulan data yang terpilih peneliti. Reduksi data meliputi, meringkas data, mengkode, menelusur tema, dan membuat gugus-gugus. Caranya adalah, seleksi ketat atas data, ringkasan atau uraian singkat, dan menggolongkannya ke dalam pola yang lebih puas.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan dan bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih, sehingga memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya melakukan analisis kembali.

3. Penarikan Kesimpulan

paya penarikan dilakukan penelitian secara terus-menerus selama berada di lapangan. Dari permulaan pengumpulan data, penelitian kualitatif mulai mencari arti berbeda. Mencatat ketentuan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan–penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang

mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi. Kesimpulan-kesimpulan ini ditangani secara longgar, tetap terbuka dan skeptis, tetapi kesimpulan sudah disediakan. Mula-mula belum jelas dalam meningkat menjadi lebih rinci dan mengakar dengan kokoh.

Kesimpulan-kesimpulan itu juga diverifikasi selama penelitian berlangsung sebagaimana memikirkan ulang selama penulisan, tinjauan ulang catatan lapangan, tinjauan kembali dan tukar pikiran antar teman sejawat untuk mengembangkan kesepakatan intersubjektif dan upaya-upaya yang luas untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain (Rijali, 2018, pp. 91-94)

G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data

Dalam menjamin keabsahan data yang peneliti peroleh dalam melakukan penelitian dan di masyarakat Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota. Melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dan untuk memperoleh keabsahan data tersebut, penelitian menggunakan uji kredibilitas data. Adapun menurut Sugiyono (2021 hlm, 270).

Uji kredibilitas data dapat dilakukan dengan beberapa hal tersebut adalah:

1. Perpanjang Pengamatan

Menurut para ahli (Sugiyono, 2014, p.369) dalam melakukan perpanjangan pengamatan akan menjadikan hubungan antara peneliti dengan narasumber semakin akrab, terbuka, dan saling percaya.

2. Triangulasi

Penelitian dalam melakukan pengecekan kebenaran data dan membandingkan dengan data yang diperoleh dari responden yang berbeda. Sebagai berikut:

a. Triangulasi Sumber Data

Data triangulasi data adalah yang menggunakan berbagi sumber data seperti: wawancara, hasil observasi atau dengan mewawancarai suatu subjek yang dapat memiliki sudut pandang yang lain.

b. Triangulasi Teknik

Dalam melakukan pengecekan data kepada sumber yang sama dengan menggunakan teknik yang berbeda.

c. Triangulasi Waktu

Untuk mencari yang tepat agar sumber data yang dicari relevan seperti pagi dan sore hari.

3. Meningkatkan Ketekunan

Penelitian melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkelanjutan.

4. Menggunakan Bahan Referensi

Bahan referensi digunakan untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti.

5. Member check

Chek adalah suatu dalam proses pengecekan data yang diperoleh penelitian kepada pemberi data. Berfungsi sebagaimana sejauh mana data yang diperoleh apakah sesuai kenyataan yang diberikan oleh pemberi data. Dalam penelitian harus memperhatikan seluruh data yang akan diperoleh data dalam penelitian ini, dan dapat terjamin kepercayaannya sebagai gambaran objektivitas atau suatu penelitian dan sebagaimana suatu proses dan mengacu pada hasil penelitian, dan hasil penelitian menunjukkan bahwa data cukup berhubungan dengan penelitian, maka dalam penelitian dipandang telah memenuhi syarat sehingga kualitas data dapat diandalkan dan dapat dipertanggungjawabkan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Jorong Koto Kociak, Kecamatan Guguk, Kabupaten Lima Puluh Kota.

1. Sejarah Koto Kociak

Koto Kociak adalah satu Jorong yang Berada di Nagari VII Koto Talago, Kecamatan Guguk, Kabupaten Lima Puluh Kota yang memiliki lebih kurang 2,5 kilometer persegi berpenduduk 1,255 jiwa. Koto Kociak adalah penduduk paling banyak di Kecamatan Guguk. Agama yang dianut di Koto Kociak adalah agama Islam.

Jorong Koto Kociak memiliki fasilitas sebagai berikut:

Fasilitas agama adalah Mesjid Raudhatul Mukminin Dan Mesjid Nurul Falah mushola Baruah Anduring, mushola Al-Nur, mushola Al-Ikhlas.

Fasilitas pendidikan terdiri TK Cerdas Koto Kociak, SD 05 Koto Kociak, SD 09 Koto Kociak, SMP IT Nurul Ilmi Koto Kociak. Fasilitas hiburan terdiri atas pulau Montong dan Fasilitas kesehatan terdiri Puskesmas, Posyandu (Jorong koto kociak 20 Maret 2022).

2. Visi-Misi Jorong Koto Kociak

a. Visi jorong Koto Kociak

VisiNagari Jorong Koto Kociak adalah “*Terwujudnya Masyarakat Jorong Koto Kociak Yang Berakhlak Mulia, Sehat, Sejahtera Dan Bermartabat.*”

b. Misi Jorong Koto Kociak

- 1) Meningkatkan Kualitas Kehidupan Beragama, Sosial, Budaya dan Ketenteraman Masyarakat.
- 2) Meningkatkan Kualitas Pendidikan, Kesehatan dan Sumber Daya Manusia.

- 3) Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Perdesaan Pariwisata Dan Kesejahteraan Masyarakat (Jorong Koto Kociak 20 Maret 2022).

3. Geografis dan Demografis Jorong Koto Kociak

a. Geografis

Jorong Koto Kociak merupakan salah satu Jorong Koto Kociak yang berada di Nagari VII Koto Talago dengan luas wilayahnya 2 kilometer persegi ditinjau dari jarak dengan pusat pemerintahan Kabupaten Lima Puluh Kota, sedangkan ditinjau dari segi pembatasan Jorong Koto Kociak dengan daerah sekitarnya:

- 1) Sebelah Utara Berbatasan Dengan Jorong Limbanang
- 2) Sebelah Selatan Berbatasan Dengan Jorong Padang Jopang
- 3) Sebelah Barat Berbatasan Dengan Jorong Ampang Godang
- 4) Sebelah Timur Berbatasan Dengan Jorong Talago

b. Demografis Jorong Koto Kociak

Masyarakat Koto Kociak dihuni berbagai macam suku yang terdiri dari suku caniago, kutianya, sepanjang, pitopang, tajung, jambang, melayu dan lain-lain. Masyarakat selalu bahu-membahu di berbagai macam kegiatan kemasyarakatan atau yang bisa disebut swadaya masyarakat untuk mengembangkan Jorong Koto Kociak dengan jumlah penduduk.

c. Keadaan Ekonomi

Dalam perekonomian di masyarakat Koto Kociak peranan yang sangat penting yang menentukan kehidupan ekonomi masyarakat dalam kehidupan sehari-hari, mata pencarian penduduk di Jorong Koto Kociak sebagian besar adalah petani, berdagang, dan selain itu juga Jorong Koto Kociak juga ada juga pegawai Nagari sipil, dan guru.

d. Pendidikan

Pendidikan adalah suatu proses kegiatan seluruh masyarakat, untuk memenuhi kehidupan sehari-hari terdapat proses pendidikan. Pendidikan pada hakikatnya adalah usaha untuk membudayakan manusia dan untuk memuliakan manusia. Untuk terlaksanakan

pendidikan dengan baik dan tepat. Dalam suatu ilmu yang mengkaji secara mendalam bagaimana seharusnya pendidikan itu dilakukan.

Dalam kehidupan pada saat ini sangat penting pendidikan dengan baik dan tepat. Dalam mewujudkan kesejahteraan kekeluargaan, perseorangan dalam kehidupan berbangsa dan ber Negara. Berhasil atau tidaknya suatu Negara dan Bangsa dan agama ditentukan oleh tingkat pendidikan masyarakat. Tanpa pendidikan manusia tidak akan dapat hidup di dunia ini dengan wajar, dan Zaman sekarang tanpa ilmu manusia tidak akan berguna baik untuk diri sendiri, kekeluargaan maupun Bangsa dan Negara.

Proses pendidikan adalah proses kegiatan yang melibatkan hubungan antara manusia, oleh manusia dan untuk kepribadian itu sendiri. Proses pendidikan tidak akan pernah terlepas dari unsur manusia.

Pendidikan adalah proses komunikasi yang di dalamnya terkandung suatu proses transformasi pengetahuan, nilai-nilai dan keterampilan–keterampilan, baik yang berlangsung di dalamnya maupun di luar sekolah, dan di lingkungan masyarakat, dilingkungan keluarga dan pembelajarannya berlangsung sepanjang hayat dari suatu generasi.

e. Pemerintah

Peraturan Daerah Propinsi Sumatra Barat No 9 tahun 2000 terdapat mengatur hal yang pokok-pokok dan penyelenggaraan pemerintah Nagari. Dalam secara detil dan teknik diatur oleh pemerintah Kabupaten dengan peraturan Daerah Kabupaten Lima Puluh Kota. Sesuai dengan kewenangan otonomi yang memiliki dan keanekaragaman serta spesifik Nagari yang bersangkutan .

Dalam pemerintahan Nagari dalam peraturan Daerah Provinsi Sumatera Barat Tahun 2000 merupakan kegiatan dalam rangka penyelenggaraan pemerintahan yang dilaksanakan oleh organisasi pemerintah terendah tetapi tidak lagi berada dibawah Camat

karena Nagari adalah kesatuan masyarakat hukum adat yang mempunyai susunan asli berdasarkan hak asal usul yang bersifat istimewa. Dan karena itu pemerintahan Nagari berdasarkan otonomi asli yang dimilikinya.

Dan pemerintah Nagari dapat mengembangkan peran serta seluruh masyarakat secara demokrasi dengan memanfaatkan nilai-nilai budaya Minangkabau serta peranan lembaga adat Nagari adat Nagari dan lembaga Unsur lainnya sebagai, mitra lainnya sebagai mitra dalam rangka memberdayakan masyarakat sekitar.

B. Temuan Penelitian Rentenir Berkedok Koperasi

Untuk mengetahui strategi pemasaran rentenir di Jorong Koto Kociak bahwa rentenir sudah cukup lama berjalan. Rentenir ini beroperasi di sekitar Jorong Koto Kociak dalam menyebutkan bahwa koperasi berjalan. Rentenir berkedok koperasi pada umumnya berasal dari luar daerah terutama Sumatra Utara yang bisa disebut dengan “urang batak”(wawancara dengan Iwit dan Yelli, Wawancara 22 Maret 2022).

Pada dasarnya transaksi peminjaman uang kepada rentenir ini didasarkan pada tolong-menolong dan rasa kepercayaan yang ia pinjam untuk menggunakan uang ia pinjaman dan tanpa ada jaminan apapun. (Wawancara Teti, Wawancara 22 Maret 2022). Namun demikian terdapat banyak hal yang tidak sejalan dengan aturan nilai-nilai koperasi. Berikut ini penulis kemukakan hasil wawancara dengan masyarakat Koto Kociak yang berhubungan dengan rentenir Jorong Koto Kociak adalah:

1. Kebenaran Penggunaan Istilah Rentenir Berkedok Koperasi

a. Apakah Ibu dan Bapak pernah menerima SHU (Sisa Hasil Usaha)?

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Teti adalah: *tidak pernah* (Teti, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Yelli adalah: *tidak pernah* (Yelli, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu iwit adalah: *tidak pernah*

(Iwit, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Iyun adalah: *tidak pernah*

(Iyun, Wawancara 24 Mai 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu IS adalah: *tidak pernah* (Is, Wawancara 24 Mai 2022).

Cara yang dilakukan orang rentenir berkedok koperasi adalah sebagai berikut:” tidak pernah” melakukan tentang menerima sisa hasil usaha karena rentenir tidak mengasih informasi tentang sisa hasil usahanya.

- b. Apakah Ibu Dan Bapak Pernah Rapat Bulanan dan Ada Laporan Tahunan dari Pengurus dan Pernah Melihat Buku Laporan Tahunan?

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Teti sebagai berikut: *tidak pernah*(Teti, Wawancara 22 Maret 2022)

Berdasarkan hasil wawancara dengan IbuYelli adalah: *tidak pernah* (Yelli, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu iwit adalah: *tidak pernah*.(Iwit, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Iyun adalah:*tidak pernah*. (Iyun, Wawancara 24 Mai 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu IS adalah: *tidak pernah* (Is, Wawancara 24 Mai 2022).

Cara yang dilakukan orang rentenir berkedok koperasi adalah sebagai berikut: “tidak pernah”rentenir berkedok koperasi juga tidak mengajak untuk rapat, dan tidak pernah mengasih atau bagaimana sistem rapatnya dan laporan tahunan yang ditentukan oleh rentenir tersebut. Rentenir hanya melakukan sesuai keputusan yang dilakukan sendiri dan tidak adanya musyawarah yang dilakukan, dan masyarakat put menerima saja dengan keputusan rentenir tersebut.

c. Apakah Ibu Dan Bapak Ada Simpanan Wajib dan Pokok?

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Teti adalah: tidak, tetapi di saat kita pinjam uang disitu ada potongan yang dilakukan rentenir.(teti, wawancara 22 maret 2022)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Yelli adalah: ada tapi di saat kita pinjam uang kepada rentenir disitu langsung ada pemotongan uang.(Yelli, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu iwit adalah: ada (Iwit, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Iyun adalah: ada, disaat kita pinjam uang ke rentenir ada simpanan wajib (Iyun, Wawancara 24 Mai 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu IS adalah: ada tapi simpan wajib(Is, Wawancara 24 Mai 2022).

Cara yang dilakukan orang rentenir berkedok koperasi adalah sebagai berikut: “rentenir berkedok koperasi melakukan simpanan wajib melakukan tiap kali kita meminjam, maka rentenir melakukan strateginya. Contohnya Rp.500.000 maka simpanan ke rentenir Rp.50.000.

d. Apakah Ibu dan Bapak pernah melakukan akad transaksi tertulis?

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Teti adalah: *tidak pernah*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Yelli adalah: *tidak pernah*(Yelli, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu iwit adalah: *tidak pernah* (Iwit, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Iyun adalah: *tidak pernah* (Iyun, Wawancara 24 Mai 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu IS adalah: *tidak pernah* (Is, Wawancara 24 Mai 2022).

Dari penerapan Ibu Teti, Ibu Yelli, Ibu iwit, Ibu Iyun, Ibu Is cara yang dilakukan orang rentenir berkedok koperasi adalah sebagai

berikut:” tidak pernah”rentenir berkedok koperasi melakukan strategi saat transaksi melakukan bagaimana membujuk atau merayu dan tidak ada persyaratan yang memberatkan nasabah atau masyarakat.

- e. Apakah Ibu dan Bapak Ada Bukti Menjadi Anggota Dan Ada Bukti Mereka Menjadi Anggota Koperasi Tersebut?

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Teti adalah: *ada*(Yelli, Wawancara 22 Maret 2022)

Berdasarkan hasil wawancara dengan IbuYelli adalah: *ada* (Teti, Wawancara 22 Maret 2022)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu iwit adalah: *ada* (Iwit, Wawancara 22 Maret 2022)

Berdasarkan hasil wawancara dengan IbuIyun adalah: *ada* (Iyun, Wawancara 24 Mai 2022)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu IS adalah: *Ada* (Is, Wawancara 24 Mai 2022).

Dari penerapan Ibu Teti, IbuYelli, Ibu iwit, Ibu Iyun, Ibu IS, cara yang dilakukan orang rentenir berkedok koperasi adalah sebagai berikut: “*ada*” Rentenir berkedok koperasi yang hanya bukti kertas saja, tanda tangan yang diberikan oleh pihak rentenir dan bukti saling jujur terhadap di saat menjadi koperasi.

29/09/21

NAMA
Bu Int

KARTU JULU-JULO HARIAN

NAMA I : IBU FRISKA
NAMA II : DEA
ALAMAT : PURWAJAYA

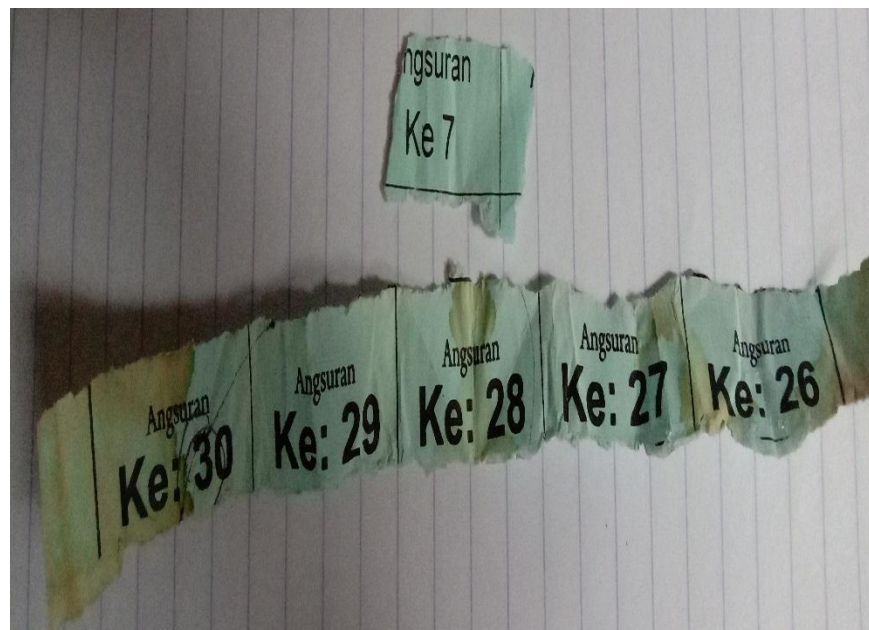
BSR PINJAMAN : Rp. 500.000

BSR PINJAMAN : Rp. 500.000

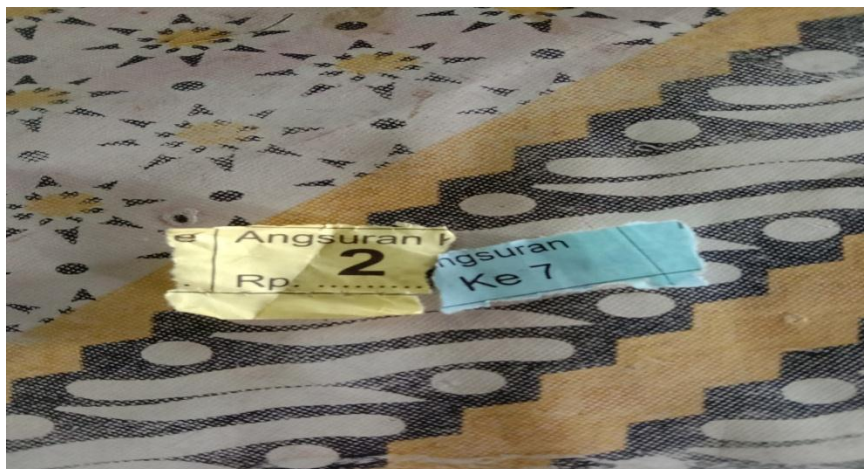
NO	TGL/ANGSURAN	NO	TGL/ANGSURAN	NO	TGL/ANGSURAN
1	29/09/21	11		21	
2	30/09/21	12		22	
3	01/10/21	13		23	
4	02/10/21	14		24	
5	03/10/21	15		25	
6	04/10/21	16		26	
7		17		27	
8		18		28	
9		19		29	
10		20		30	

NO	TGL/ANGSURAN	NO	TGL/ANGSURAN	NO	TGL/ANGSURAN
1	29/09/21	11		21	
2	30/09/21	12		22	
3	01/10/21	13		23	
4	02/10/21	14		24	
5	03/10/21	15		25	
6	04/10/21	16		26	
7		17		27	
8		18		28	
9		19		29	
10		20		30	

Gambar 4. 1 Bukti Pembayaran Angsuran



Gambar 4. 2 Bukti Pembayaran Angsuran



Gambar 4. 3 Bukti Pembayaran Angsuran

- f. Apakah Ibu dan Bapak mengetahui bunga yang ditentukan rapat anggota bulanan dan Ibu tahu berapa besaran bunga sebelumnya?

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Teti, Ibu Yelli, Ibu Iwit, Ibu Is, dan Ibu Iyun sebagai berikut:

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Teti adalah: *tidak pernah*(Teti, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Yelli adalah: *tidak pernah*ada (Yelli, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu iwit adalah: *tidak pernah* ada(Iwit, Wawancara 22 Maret 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Iyun adalah: *tidak pernah*(Iyun, Wawancara 24 Mai 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu IS adalah: *tidak pernah*. (Is, Wawancara 24 Mai 2022).

Dari hasil wawancara dengan Ibu Teti, Ibu Yelli, Ibu iwit, Ibu Iyun, Ibu Is, cara yang dilakukan orang rentenir berkedok koperasi adalah sebagai berikut: ada bunga, strategi koperasi rentenir berkedok koperasi yang menentukan bunga besaran sesuai berapa kita pinjam uang kepada rentenir misalnya. Nasabah meminjam uang sebesar Rp.500.000. Dipotong Rp 50.000 untuk tabungan koperasi rentenir dan Rp.450.000 untuk pinjaman nasabah. Peminjaman uang di

kembalikan selama 1bulan sebesar Rp.600.000, untuk bunga pinjaman sebesar Rp. 100.000.Pengembalian pinjaman dilakukan secara berangsur-angsur sebesar Rp. 20.000 perhari.

- g. Apakah Ibu dan Bapak mengetahui ada UU RAT di koperasi Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Teti, Ibu Yelli, Ibu Is, Ibu Iyun dan Ibu Iwit adalah sebagai berikut tidak mengenal apa itu UU RAT. Dan rentenir berkedok koperasi tidak menjelaskan mengenal itu apa UU RAT di koperasi.

Berdasarkan wawancara di atas maka dapat disimpulkan bahwa koperasi tersebut dapat tergolong dalam kategori rentenir karena mereka melanggar banyak aturan-aturan terdapat dalam beroperasi yaitu tidak adanya simpan pokok, laporan tahunan, rapat bulanan, sisa hasil usaha, akad tertulis.

2. Informasi Tentang Strategi Pemasaran Rentenir Berkedok Koperasi Rentenir

Untuk mengetahui strategi pemasaran pembiayaan rentenir berkedok koperasi di Jorong Koto Kociak, maka peneliti melakukan wawancara dengan masyarakat. Beberapa masyarakat yang ditanyakan oleh peneliti mengenai informasi awal tentang rentenir berkedok koperasi.

a. Strategi Produk (*Product*)

Menurut beberapa masyarakat yang ditanyakan oleh peneliti mengenai informasi tentang:

1) Kelebihan dan Kekurangannya Produk Tersebut?

Yang Diungkapkan Oleh Ibu Teti, Ibu Iwit, Uni Yelli, Ibu Is dan Ibu Iyun sebagai berikut:

Menurut Ibu Te tiadalah” *sangatlah mudah untuak maminjam ka urang rentenir dari pado ka bank. Contohnya kini awak sobuak bisuakyo di bawoannyo kali atau kini awak sobuak kali ado langsung kali, dan indak ado syarat yang harus awak penuhi saling ado kepercayaan tersebut, dan kekuranganyo “Kata Ibu*

Teti kekurangannya”*indak ado raso deh* ”tidak ada persyaratan diberikan.(*Teti*, Wawancara 22 Maret 2022).

Artinya dalam wawancara dengan Ibu *Teti* bahwa kelebihan dan kekurangannya produk tersebut sangatlah mudah untuk melakukan peminjaman kepada rentenir berkedok koperasi dari pada bank. Contohnya sekarang kita bicarakan kepada rentenir berkedok koperasi dan besok nya dibawakan langsung uang tersebut untuk melakukan Peminjaman dari nasabah dan syaratnya tidak ada, tapi saling adanya kepercayaan tersebut, dan kekurangannya tidak ada.

Menurut Ibu *Iwit* adalah” *kalau awak pinjam ka urang rentenir dapek kali dari pado ka urang lain dan harus lunas kali tu ndk bisa lamo awak pinjam ka urang lain deahdan kekurangannya*” *ndak adosyarat, “raso dek ama”*(*Iwit*, Wawancara 22 Maret 2022).

Artinya dalam wawancara dengan Ibu *Iwit* bahwa kelebihan rentenir berkedok koperasi. Dalam melakukan peminjaman ke rentenir berkedok koperasi langsung dapat kali dari pada ke orang lain, sedangkan ke orang lain harus lunas langsung dan tidak bisa kita pinjam ke orang lain dengan waktu yang lama. Dan kekurangannya tidak ada kata Ibu *Iwit*.

Menurut Ibu *Yelli* adalah ”kalau kita pinjam langsung ada dan kekurangannya bunga terlalu banyak” (*Yelli*, Wawancara 22 Maret 2022).

Menurut Ibu *Iyun* adalah “kalau kita pinjam ke rentenir tersebut dapat langsung dan saling adanya kepercayaan. Kekurangannya bunga terlalu “*godang*” terlalu besar (*Iyun*, Wawancara 24 Mai 2022).

Menurut Ibu *Is* adalah “sangat *mudah*”. Kapan kita memerlukan bisa langsung dapat dan syarat mudah Cuma KTP saja. Kekurangannya bungalebih tinggi(*Is*, Wawancara 24 Mai 2022).

Hasil dari wawancara tersebut dapat peneliti disimpulkan bahwa rentenir sangat lah mudah untuk melakukan peminjaman kepada

nasabah untuk meminjamkan uang kepada nasabah secara langsung, dan tidak ada persyaratan yang harus dipenuhi hanya saling ada kepercayaan yang kita pakai dan di bank banyak sekali persyaratan yang kita penuhi dan lambat prosesnya, itupun banyak sekali masyarakat lebih baik meminjam kepada rentenir.

2) Bagaimana Pelayanan yang Diberikan Kepada Ibu Dan Bapak ?

Menurut Ibu Yelli adalah “*sangat elok*” bahwa rentenir sangat lah baik untuk pelayanan ke nasabah.(Yelli, Wawancara 22 Maret 2022).

Menurut Ibu Iwit adalah “*laiancak* “contohnya rentenir berkedok koperasi dengan menawarkan ke nasabah “*pinjam buk kalau iyo pinjam di agihannyo kalau ndk iyo po lai*”.

Artinya dalam wawancara dengan Ibu Iwit bahwa rentenir berkedok koperasi menawarkan sangat baik ke nasabahnya dengan berkata pinjam ibu kalau kita mau pinjam ke rentenir berkedok koperasi di kasih langsung dan kita tidak mau meminjam uang kepada rentenir berkedok koperasi rentenir tersebut tidak akan memaksa”(Iwit, Wawancara 22 Maret 2022).

Menurut Ibu Teti adalah: “Alhamdulillah lai ancak kalau lai lancar bayie cicilan ancak lo pelayanannyo”

Artinya: Alhamdulillah sangat baik pelayannya yang di berikan kepada rentenir berkedok koperasi. Dalam proses pembayaran sangat bagus prosesnya (Teti, Wawancara 22 Maret 2022).

Menurut Ibu Iyun adalah: sangat baik yang diberikan oleh pihak rentenir berkedok koperasi (Iyun, Wawancara 24 Mai 2022).

Menurut Ibu Is adalah: baik, kalau tidak kita bayar banyak cicilan, maka rentenir mengeluarkan kata-kata kasar (Is, Wawancara 24 Mai 2022).

Dari penerapan Ibu Yelli, Ibu Iwit, Ibu Teti, Ibu Is dan Ibu Iyun adalah bahwa pelayannya sangatlah bagus untuk meminjam uang kepada rentenir dan sangat lancar dalam pembayarannya, maka proses sangat lah baik yang kita terima dan syarat dan ketentuan

mendapatkan pinjaman usaha sangatlah jelas dan melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan antara peminjam dan rentenir. Contohnya rentenir menawarkan kepada nasabah untuk memberi pinjaman uang kepada nasabah maka dengan baik dan lemah lembut untuk menawarkannya. Kalau tidak kita meminjam kepada rentenir maka rentenir langsung pergi dengan sopan dan satuan.

3) Bagaimana Sistem Prosedur dan Syarat Yang Harus Dijalankan Bapak dan Ibu Untuk Mendapatkan Pinjaman?.

Menurut Ibu Teti adalah:” *ndk do syarat-syarat Cuma tanda tangan ajo*”

Artinya dalam wawancara Sama Ibu Teti tidak ada persyaratan yang harus dipenuhi hanya tanda tangan saja. Syarat pencarian dana sangat lah mudah didapatkan dan tidak membutuhkan waktu yang panjang untuk melakukan peminjaman dan pada saat itu juga bisa didapatkan.(Teti, Wawancara 22 Maret 2022)

Menurut Ibu Iwit:“tidak ada prosedur dan tidak panjang ceritanya dan langsung di kasihnya (langsung di agih kali)”. (Iwit, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Yelli adalah:”*ndk ado deh nan ba pajak lai di pinjam yeh, lai tu urang tetap duduk di pajak aa lai dipinjam ee pitu masuak lai ado*”

Artinya dalam wawancara Ibu Yelli tidak ada persyaratan atau prosedur dalam melakukan peminjaman. Kata ibu yelli kalau orang yang duduk di warung atau orang punya warung cepat di pinjamakan dan orang punya pekerjaan jelas baru dipinjam karena uang masuk terus dalam berkerja.(Yelli, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Iyun adalah” tidak ada” tetapi syaratnya tanda tangan dan di saat awal kita perkenalan dengan rentenir yaitu mengasih KTP saja.

Menurut Ibu IS adalah:” saat melakukan pinjaman hanya diminta memberikan KTP dan syarat pencarian dana sangat mudah didapatkandan tidak membutuhkan waktu yang lama saat melakukan pinjaman maka saat itu juga bisa didapatkan yang digunakan untuk sebagai data saja jika ingin meminjam uang langsung saja bicara kepada rentenir., maka pihak rentenir berkedok koperasi akan memberi pinjaman(Is, Wawancara 24 Mai 2022)

Sesuai dengan hasil wawancara dapat peneliti simpulkan bahwa prosedur atau persyaratan dan ketentuan mendapatkan pinjaman usaha sangatlah jelas dan melakukan pembayaran sesuai kesepakatan antara peminjaman kepada rentenir berkedok koperasi. Dan masyarakat lainnya yang peneliti temukan juga mengatakan proses maupun syaratnya sangat mudah untuk melakukan pinjaman tanpa ada prosedurnya yang panjang.

b. Strategi Harga (*Price*)

1) Bagaimana Sistem Pembayaran dan Bunga Yang Ditetapkan Oleh Rentenir?

Menurut Ibu Yelli adalah: *Pembayaran tiap hari yang di lakukan datang setiap sore untuk menjeput utang atau cicilan kepada nasabah dan tidak kita bayar utang dalam satu hari maka besoknya 2 kali pembayaran”*(Yelli, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Teti adalah sistem *membayar tiap hari kalau kita pinjam uang Rp 500.000 dan sistem membayar kita Bayar Rp. 20.000 perhariselama 30 hari”* (Teti, Wawancara 22 Maret 2022)

Menurut Ibu Iwit adalah: *sistem membayar tiap hari kalau kita pinjam uang Rp 500.00. Dan sistem membayar kita Bayar Rp. 20.000 per hari selama satu bulan* (Iwit, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Iyun adalah: *sistem pembayaran tiap hari, kita pinjam uang kepada rentenir sebanyak Rp.375.000 dan sistem pembayaran setiap hari Rp 15.000 per hari* (Iyun, Wawancara 24 Mai 2022)

Menurut Ibu Is adalah sistem pembayaran mingguan. Kita pinjam uang kepada rentenir sebanyak Rp. 1.000.000. dan sistem pembayaran minggu Rp 40.000/ perhari kalau Rp. 280.000 minggu. (Is Wawancara 24 Mai 2022)

Dari penerapan Ibu Ibu Yelli, Ibu Iwit, Ibu Teti, Ibu Is, dan Ibu Iyun adalah: bahwa sistem pembayaran dan bunga tergantung berapa kita pinjam ke rentenir, maka bunga yang ditetapkan oleh rentenir langsung, dan bunga sangatlah tinggi membuat masyarakat sulit untuk membayarnya.

2) Bagaimana Proses Realisasi Pencarian Dana?

Menurut Ibu Iwit adalah: *“kalau kita bilang untuk meminjam uang kepada rentenir besok cair kali uangnya dan kalau rentenir berkedok koperasi ada uang di kasih langsung”* (Iwit, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Teti adalah *“rentenir datang langsung untuk memberi pinjaman Kepada Ibu Teti dengan mudah dan lansung memberikan kepada ibuk teti”* (Teti, Wawancara 22 Maret 2022)

Menurut Ibu Yelli adalah: *“langsung diberikan kali oleh rentenir kalau dia membawa uang dan tidak membawa uang maka besok dia meminjamkan uang”* (Yelli, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Iyun adalah: *sangat cepat, tetapi saya hanya membutuhkan sedikit dan ingin cepat* (Iyun Wawancara 24 Mai 2022)

Menurut Ibu Is adalah: *sangatcepat diberikan kepada nasabah.* (Is Wawancara 24 Mai 2022)

Dari penerapan Ibu Yelli, Ibu Iwit, Dan Ibu Teti Ibu Is Ibu Iyun adalah: proses realisasi pencarian dana sangat lah cepat kepada rentenir hanya Cuma menunggu hanya satu hari untuk meminjamkan uang kepada masyarakat tapi bunga sangat lah tinggi.

3) Apakah Tingkat Bunga Yang Dipakai Rendah Atau Tinggi?

Menurut Ibu Yelli adalah: *sangat lah tinggi kalau pinjam Rp.600.000 menerima Rp 450.000. Kita bayar Rp.600.000. Rp.150.000 dia ambil oleh rentenir*” (Yelli, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Teti adalah: *“sangat lah tinggi yang dipakai oleh sesuai berapa kita pinjam “(Teti, Wawancara 22 Maret 2022).*

Menurut Ibu Iwit adalah: *“sangat lah tinggi contohnya kita pinjam uang Rp.500.000. menerima Rp.450.000. Maka kita bayar angsuran atau bunga Rp.20.000 per hari keuntungan Rp.100.000 untuk rentenir sangatlah tinggi”*(Iwit, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Iyun adalah: *“tinggi ndk rondah indak” (tinggi tidak rendah tidak) merasa sedang-sedang” (Iyun Wawancara 24 Mai 2022)*

Menurut Ibu Is adalah: *sangat tinggi* (IsWawancara 24 Mai 2022)

Dari penerapan Ibu Yelli, Ibu Iwit, Ibu Teti, Ibu Is, dan Ibu Iyun sebagai berikut: tingkat bunga sangatlah tinggi tapi mereka tetap meminjam uang ke rentenir untuk memenuhi kebutuhan dan untuk menambah modal dan memenuhi kebutuhan kehidupan sehari-hari.

4) Apakah Laba Meningkatkan Setelah Meminjam Kepada Rentenir?

Menurut Ibu Teti adalah *dia meminjam untuk modal usaha atau untuk kehidupan sehari-hari tergantung kalau orang rami untuk membeli usaha yang dilakukannya dan dalam pembayar cicilan sangatlah susah sekali bahkan hasil dari jualan sehari-hari hanya untuk membayar cicilan dan sangat lah susah maka ibu teti mendapat kekurangannya dan tidak ada keuntungannya* (Teti, Wawancara 22 Maret 2022)

Menurut Ibu Yelli adalah: *“(kadang dapek kadang indak”)* tergantung berapa orang membeli usahanya. Tidak menentu saja

keuntungan yang di dapatnya Oleh Ibu Yelli” (Yelli, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Iwit adalah: “*indak pandai di kecean deah. Pokok ndk ado piti deah solang untuk modal meningkatndk meningakat ndk obeh deah yang penting dapek makan)*”

Artinya menurut wawancara kepada Ibu Iwit bahwa dia berkata tidak bisa memastikan laba atau keuntungan dalam peminjaman rentenir, dan tidak ada uang maka dia akan meminjam ke rentenir tersebut, maka untuk membayar cicilan bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari dan bisa untuk membayar cicilan kepada rentenir dan ibu tersebut tidak tau keuntungan saat dia berusaha. Yang penting kalau tidak ada uang maka dia meminjam uang ke rentenir”(Iwit, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Iyun adalah:” *Tidak*”(Iyun Wawancara 24 Mai 2022)

Menurut Ibu Is adalah: kalau Ibu Is berkata bahwa keuntungannya meningkat, tapi bisa untuk menutupi kebutuhan sehari-hari. (Is Wawancara 24 Mai 2022)

Dari penerapan Ibu Yelli, Ibu Iwit, Ibu Teti, Ibu Is, dan Ibu Iyun sebagai berikut: laba tergantung berapa banyak orang membeli usahanya kadang ada keuntungan kadang tidak hanya memikirkan kalau bias untuk memenuhi kebutuhan kehidupannya. Dan ibu sangat berharap mendapat keuntungan dari modal rentenir untuk memperbaiki perekonomian.

c. Strategi Distribusi (*Place*)

1) Berapa Orang-Orang Rentenir Datang Ke Ibu atau Bapak Untuk Melakukan Peminjaman?

Menurut Ibu Iwit adalah:” *Cuma satu orang yang datang ke nasabah untuk melakukan peminjaman*” (Iwit, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Teti adalah:” *Cuma satu orang datang langsung dan mudah kenal orang ke ibu teti*”(Teti, Wawancara 22 Maret 2022)

Menurut Ibu Yelli adalah:” *rentenir datang untuk menjemput pinjaman hanya satu orang*”(Yelli, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Iyun adalah” *satu orang untuk yang datang ke masyarakat atau kerumah*”(Iyun Wawancara 24 Mai2022)

Menurut Ibu Is adalah” *satu orang datang ke Ibu Is.*(Is Wawancara 24 Mai 2022)

Dari penerapan Ibu Yelli, Ibu Iwit, Ibu Teti, Ibu Is, dan Ibu Iyun adalah: rentenir melakukan peminjaman ke masyarakat atau ke nasabah hanya satu orang ketempat ibu tersebut.

2) Bagaimana Ibu dan Bapak Kenal Dengan Orang Rentenir dan Berapa Kali Orang Rentenir Menjemput Tagihan?

Menurut Ibu Teti adalah: rentenir tersebut langsung datang ke Ibu Teti datang secara langsung ke warung Ibu Teti tidak melalui orang lain. Datang tiap hari kecuali hari libur dan kalender merah (Teti, Wawancara 22 Maret 2022)

Menurut Ibu Yelli adalah: “rentenir datang secara langsung ke warung dan rentenir sudah dikenal sama Ibu Yellidari satu orang sampai ke orang lain, datang tiap hari kecuali hari libur”(Yelli, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Iwit adalah: ”rentenir datang langsung ke warung untuk memberi pinjaman”(Iwit, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Iyun adalah: ikut-ikutan dari lingkungan. Rentenir datang sekali sehari dan ada mingguan untuk menjemput tagihan(Iyun Wawancara 24 Mai 2022)

Menurut Ibu Is adalah: datang secara langsung. Satu kali dalam satu hari atau mingguan(Is Wawancra 24 Mai 2022)

Dari penerapan Ibu Yelli, Ibu Iwit, Dan Ibu Teti Ibu Is dan Ibu Iyun adalah: bahwa Ibu-Ibu tersebut mengenal rentenir secara

langsung datang ke warung ibu atau kerumah-kerumah untuk melakukan pinjaman, dan bahwa nasabah yang lain mengenal rentenir yaitu ikut-ikutan yang sudah tau tentang rentenir. Rentenir menjemput tagihan tiap hari kecuali libur.

d. Strategi Promosi

1) Bagaimana Bapak dan Ibu Mendapatkan Informasi dan Membuat Ibu Tertarik Meminjamkan Uang Ke Rentenir?

Menurut Ibu Iwit adalah: rentenir itu datang langsung contohnya rentenir itu menawar secara langsung kepada Ibu Iwit. Rentenir itu berkata bahwa dia menawarkan pinjaman kalau kita pengen meminjam kepada rentenir maka di kasih pinjaman kalau tidak kita meminjam kepada rentenir maka rentenir tidak akan memaksa (Iwit, Wawancara 5 Mai 2022)

Menurut Ibu Teti adalah “datang langsung ke warung rentenir mencari nasabah untuk menawarkan pinjaman dan Ibu Teti tidak tertarik untuk meminjam uang ke rentenir hanya terpaksa meminjam uang ke rentenir. Karena meminjam ke orang atau keluarga dan ke bank sangat susah persyaratan yang harus dipenuhi” (Teti, Wawancara 22 Maret 2022)

Menurut Ibu Yelli adalah: “Ibu Yelli mengenal rentenir lewat tongkrongan temanya, Ibu tidak tertarik hanya terdesak untuk memenuhi kebutuhannya” (Yelli, Wawancara 5 Mai 2022).

Menurut Ibu Iyun adalah: Ibu Iyun mengenal dari orang ke orang atau dari teman ke teman, lantaran butuh cepat (Iyun Wawancara 24 Mai 2022)

Menurut Ibu Is adalah: datang langsung ke rumah, proses lebih cepat dan juga persyaratan lebih muda (Is Wawancara 24 Mai 2022)

Dari penerapan Ibu Yelli, Ibu Iwit, Dan Ibu Teti Ibu Is Ibu Iyun sebagai berikut: lewat promosi tersebut rentenir datang secara

langsung ke masyarakat untuk menawarkan pinjaman, dan prosesnya lebih cepat dan persyaratan lebih mudah.

C. Pembahasan

Dalam Strategi Pemasaran Pembiayaan Berkedok Koperasi Adalah:

1. Strategi Produk

Strategi produk sesuatu yang bersifat fisik atau non fisik yang dapat ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi keinginan dan kebutuhannya (laksana, 2008, p. 67).

Rentenir juga memberikan kemudahan kepada nasabah untuk bisa transaksi secara langsung untuk menawarkan pinjaman kepada rentenir, dan memberi pelayanan baik kepada masyarakat untuk bisa mendapatkan modal, dengan bunga yang langsung ditentukan oleh rentenir.

Strategi produk di BMT Al-fataya cabang Guguak sebagai berikut:

- 1) Produk tabungan alfakhairo BMT fataya
- 2) Produk pembiayaan (*financing*)
 - a. Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama, disalurkan untuk berbagai jenis usaha halal, seperti industri rumah tangga, perdagangan, jasa dan pertanian.
 - b. Pembiayaan murabahah seperti dengan pembiayaan dengan prinsip jual beli barang dengan keuntungan/margin yang disepakati, pembayaran dapat diangsur kesepakatan bersama dan diperuntukan bagi anda yang memerlukan asset berupa barang dan tidak ingin melunasi sekaligus.
 - c. Pembiayaan musyarakah dengan prinsip bagi hasil, diperuntukan bagi mitra yang telah memiliki usaha produktif untuk bermaksud untuk menambah modal usahanya.

- 3) Produk jasa layanan BMT Al- Fataya cabang guguk (jasa layanan pembayaran online)
- 4) Penghimpunana dana tabungan dengan sistem jempot bola

2. *Price* atau Harga

Strategi harga adalah dalam kebiasaan untuk penawaran harga dengan cara yang lain. Contohnya yang paling jelas adalah dalam harga pinjaman, ketika biaya akan dinyatakan sebagai persentase tingkat bunga. Jumlah bunga yang dibayarkan tergantung pada jumlah pinjaman dalam periode pinjaman.

Strategi penentuan harga sangat signifikan dalam memberikan nilai-nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Penentuan harga juga berhubungan dengan pendapatan dan turut mempengaruhi atau saluran pemasaran, akan tetapi hal terpenting untuk dalam menentukan harga harus konsisten dengan strategi pemasaran secara keseluruhan.

Harga merupakan dalam menentukan harga pembiayaan yang telah ditetapkan oleh koperasi berkedok rentenir koperasi berkedok rentenir dalam menentukan bunga dalam memberikan pinjaman kepada nasabah dalam menentukan harga margin yang telah menentukan bunga yang telah ditentukan oleh koperasi tersebut.

Menurut Gilbert (2003, p.157) bahwa harga merupakan nilai-nilai jual yang ditetapkan oleh penjual terhadap sesuatu yang terbeli, terjual, ditawarkan atau transaksi oleh pembeli, berdasarkan keinginan produk. Dalam realitanya, harga mempunyai pengaruh terhadap kepuasan Strategi. Konsumen, harga memberikan pengaruh terhadap persepsi konsumen atas kualitas dan kepuasan konsumen

Tabel 4. 1
Nominal peminjaman (nasabah)

Jumlah pinjaman	Bunga %	Cicilan
Rp. 500.000	20%	Rp.20.000/ perhari
Rp.1.000.000	20%	Rp.40.000/perhari
Rp.1.500.000	20%	Rp.60.000/perhari

Sumber wawancara (2022)

Table di atas dapat di jelaskan bahwa jumlah uang yang harus dikembalikan adalah 120% dari total jumlah pinjaman, sedangkan uang yang dicairkan adalah 90% dari total pinjaman. Misalnya pinjaman adalah Rp. 500.000, maka total yang akan dibayarkan adalah Rp.600.000 selama ssatu bulan dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Rp. 450.000 adalah uang yang diterima nasabah
- b. Rp. 50.000 untuk simpan ke rentinir
- c. Rp. 100.000 merupakan bunga dari peminjam

Strategi harga di BMT Al-Fataya cabang Guguak seperti: melakukan pembiayaan murabahah ke BMT Al- Fataya cabang Guguak seperti :

A. Struktur Pembiayaan	
1. Jenis pembiayaan	Murabahah konsumtif
2. Harga barang yang dibiayai	
a) HP OPPO A54 RAM 4/64	: Rp. 2.000.000
3. Uang muka pembiayaan	
4. Jumlah/pokok pembiayaan	
5. Garansi toko dan transportasi	: <u>Rp. 600.000</u> —
6. Margin	: Rp. 1.400.000
	: —

<p style="text-align: center;">Total Plafon Pembiayaan</p>	<p>: Rp. 360.000</p> <p>: Rp. 1.680.000</p>
<p>B. Penyetoran</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya administrasi 2. Materai 3. Setoran pokok 4. Simpanan wajib 	<p>: Rp. 42.000</p> <p>: Rp. 30.000</p> <p>: Rp. 25.000</p> <p>: Rp. 75.000</p>
<p>C. Rincian Angsuran</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jangka waktu 2. Persentase margin 3. Tanggal mulai angsuran <p style="text-align: center;">Total Angsuran perbulan</p>	<p>: 8 bulan</p> <p>: 20%</p> <p>: 16 Oktober 2021</p> <p>: Rp. 210.000</p>

Untuk perhitunganya dapat dilihat dibawah ini :

- a. untuk penentuan persentase margin dengan ketentuan jangka waktu 6, 8 dan 12 bulan dengan marginnya 2,5% perbulan, maka dapat dilihat ketentuannya sebagai berikut:

$$\text{margin} = \text{margin per bulan} \times \text{jangka waktu}$$

$$\text{margin} = 2,5\% \times 6 \text{ bulan}$$

$$\text{margin} = 15\%$$

$$\text{margin} = \text{margin per bulan} \times \text{jangka waktu}$$

$$\text{margin} = 2,5\% \times 8 \text{ bulan}$$

$$\text{margin} = 20\%$$

$$\text{margin} = \text{margin per bulan} \times \text{jangka waktu}$$

$$\text{margin} = 2,5\% \times 12 \text{ bulan}$$

$$\text{margin} = 30\%$$

- b. cara menghitung biaya administrasi (ba)

$$\text{ba} = \text{pokok pembiayaan} \times 3\%$$

$$\text{ba} = 1.400.000 \times 3\%$$

$$\text{ba} = \text{Rp.} 42.000$$

- c. cara menghitung uang muka/DP

$$\text{uang muka} = 30\% \times \text{Harga jual barang}$$

$$\text{uang muka} = 30\% \times 2.000.000$$

$$\text{uang muka} = \text{Rp.} 600.000$$

- d. cara menghitung pokok pembiayaan

$$\text{Pokok pembiayaan} = \text{harga jual barang} - \text{uang muka}$$

$$\text{Pokok pembiayaan} = 2.000.000 - 600.000$$

$$\text{Pokok pembiayaan} = \text{Rp.} 1.400.000$$

e. Cara menghitung angsuran

$$\text{angsuran} = \frac{\text{pokok pembiayaan} + \text{persentase margin}}{\text{jumlah bulan}}$$

$$\text{angsuran} = \frac{1.400.000 + 20\%}{8}$$

$$\text{angsuran} = \frac{1.680.000}{8}$$

$$\text{angsuran} = \text{Rp. 210.000}$$

f. Cara menghitung total plafon

$$\text{Plafon} = \text{angsuran} \times \text{jangka waktu}$$

$$\text{Plafon} = 210.000 \times 8 \text{ bulan}$$

$$\text{Plafon} = \text{Rp. 1.680.000}$$

Untuk sistem penyeteroran berlaku ketentuan sebagai berikut:

- Bagi anggota baru, dikenai biaya setoran wajib dengan rincian;
 1. Administrasi jumlah pokok pembiayaan x 3%
 2. Materai Rp. 30.000
 3. Setoran pokok Rp. 25.000
 4. Simpanan wajib Rp. 75.000

- Bagi anggota lama, dikenai biaya setoran wajib dengan rincian;
 1. Administrasi jumlah pokok pembiayaan x 3%
 2. Materai Rp. 30.000

3. Strategi Promosi

Strategi promosi dalam memaksimalkan pertumbuhan produk, perusahaan dan rentenir menggunakan salah satu aspek pemasaran yaitu promosi, rentenir dapat menyampaikan informasi mengenai produk yang bertujuan membujuk, menyebarkan informasi, dan meningkatkan pasar

sasaran atas rentenir dan produk agar masyarakat menerima dan loyal pada produk yang ditawarkan lembaga keuangan.

Selama promosi rentenir menggunakan dengan secara langsung kepada nasabah atau kelapangan, untuk menawarkan manfaat dan jasa peminjaman yang mereka memiliki seperti mudah, cepat dan tanpa jaminan, hanya penjanjian lisan, bermodalkan kepercayaan, besaran pinjaman tidak dibatasi, akses yang mudah (tidak dibatasi waktu yang tempat), bisa menunda tempo pembayaran dengan mudah asal bunga menjadi ikut bertambah, dan rentenir sangat atratif dalam menarik nasabah dengan cara melalui kunjungan dari rumah ke rumah dan upaya-upaya mereka untuk memperoleh nasabah baru.

Strategi promosi BMT Al- Fataya cabang Guguak adalah melakukan sosialisasi kepada masyarakat khususnya pedagang dan pembeli masyarakat Koto Kociak. Sosialisasi ini dilakukan oleh BMT Al- Fataya cabang Guguak agar masyarakat mengetahui dan lebih mengenal segala hal terkait BMT Al- Fataya cabang Guguak seperti penerapan strategi jemput bola, mendatangi langsung ke lapangan dan ditempat- tempat nasabah dan produk dan kemudahan- kemudahan yang ditawarkan, dan anggota akan bercerita ke masyarakat lain tentang , BMT Al- Fataya cabang Guguak maka masyarakat ingin masuk BMT Al- Fataya cabang Guguak tersebut,

4. Aspek Syariah

Sepanjang penelusuran penelitian penulis tidak ditemukan aspek syariah tetapi ada beberapa seperti mereka datang dengan baik dan tidak ada penerapan emosional dan sering melakukan dengan baik dalam bentuk kerja sama. Dan kekurangannya adalah melakukan bunga paling tinggi dan adanya denda, denda yang ditarik oleh produk koperasi tersebut yang tidak dijelaskan.

BAB V

PENUTUPAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang sudah penulis laksanakan tentang Strategi Pemasaran Rentenir Dalam Upaya Menghindari Rentenir Di Jorong Koto Kociak Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi yang paling utama dilakukan oleh pihak rentenir berkedok koperasi ini adalah strategi produk dan didukung strategi lainnya. Dengan rincian sebagai berikut:

1. Strategi produk yang dilakukan oleh rentenir sebagai berikut:
 - a. Melaksanakan prosedur peminjaman yang sangat mudah, cepat dan akses yang lebih mudah.
 - b. Memberikan penawaran yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat baik pembiayaan besar maupun kecil.
 - c. Besaran nominal pinjaman ke rentenir Rp. 300.000 sampai Rp. 10.000.000
 - d. Cara pembayaran peminjaman dilakukan bervariasi berupa angsuran harian dan mingguan.
 - e. Tidak ada persyaratan yang memberatkan nasabah dalam melakukan pinjaman, karena tidak adanya jaminan dalam pembiayaan ini.
2. Strategi harga yang dilakukan rentenir berkedok koperasi dengan cara sebagai berikut:
 - a. Administrasi yang rendah atau 0% disamping tidak adanya jaminan dalam pinjaman ini.
 - b. Nasabah dapat menunda pembayaran tanpa ada denda. Bunga yang diberikan tidak berbeda dengan rentenir berkedok koperasi adalah 20% sampai 30 %

3. Strategi promosi dilakukan dengan cara *direct promotion* (promosi langsung) yaitu rentenir langsung mempromosikan produk ke calon nasabah dan juga dengan bantuan masyarakat yang sudah menjadi nasabah.

B. Saran

Berdasarkan fenomena lapangan yang sudah penulis temukan maka penulis menyarankan beberapa hal berikut:

1. Adanya beban ekonomi dan psikologis yang dialami oleh nasabah rentenir ini berupa bunga pinjaman yang sangat tinggi dan sikap kasar rentenir dalam menagih tunggakan, maka peneliti menyarankan kepada pihak berwenang (pemerintah dan pembukaan masyarakat) untuk memperhatikan fenomena ini agar masyarakat miskin dapat hidup lebih bahagia.
2. Terdapat penyalahgunaan istilah pelanggaran terhadap aturan dalam pembiayaan ini berupa adanya istilah tabungan yang sebenarnya adalah tambah bunga atas nasabah, maka kepada pihak berwenang (Dinas atau Kementerian Koperasi) untuk mengontrol hal ini.
3. Oleh karena sudah banyaknya masyarakat yang mengalami ketergantungan terhadap rentenir ini dalam jangka waktu yang panjang (sampai tiga tahun atau lebih) penulis menyarankan kepada semua pihak Ulil Amri untuk memberikan nasehat dan juga solusi agar masyarakat menghindari pengambilan pinjaman dari rentenir berkedok koperasi.
4. Jika ditinjau dari aspek ekonomi Islam nampak bahwa akad yang digunakan murni akan ribawi. Dalam pelaksanaannya jauh dari nilai-nilai ekonomi Islam. Seperti penyalahgunaan koperasi pelanggaran terhadap aturan yang disepakati dengan pemerintah dan eksploitasi terhadap kelemahan nasabah.
5. Meskipun strategi rentenir berkedok koperasi sangat mudah tapi terdapat mitra buruk bagi masyarakat, dan agar masyarakat berhati-hati

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Z. 2008. *Hukuman Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Assauri, Sofyan. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persabda:
- AbdulGhafur, 2007. *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta :Universitypress
- Arif,M. N,2009. *Dasar-Dasar Dan Pemasaran Bank Syariah*. Bandung Avbeta.
- Ascary, 2007. *Akad &Produk Bank Syariah*Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Adiwarman A, Karim. 2014. *Bank Islam Anlisis Figih Dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persabda.
- Aisyah,B,N.2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia.
- Dimas Hendika Wibowo. 2015. *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Umum*. Jurnal Administrasi Bisnis (Jab) Vol. No.1 Desember 2015.
- Danang Suntoyo.2015 . *StrategiPemasaran*. Jakarta: PT Buku Seru
- Guritno, T, 2005. *Kamus Perbankan Dan Bisnis (+Pesamaaan) Inggis-Indonesia*. Jakarta: Indo Press.
- Hasan Alwi , Kamus Besar Bahasa Indonesia, Jakarta: Badan Pengembangan Dan Pembinaan Bahasa, Kementrian Pendidikan Dan Kebudayaan.
- Heri Sudarsono. 2003. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Kampus Fakultas Ekonomi UI.
- Ilas Korwadi Siboro. 2015. *Rentenir (Anlisis Terhadap Fungsi Pinjaman Berbungadalam Masyarakat Rokan Hillir Kacamatan Bagan Simembahsesa Bahian Batu)*. Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Univesitas Riau. Jomfisip Vol.2 No. Oktober.
- Karim, Adiwarman. 2010. *Bank Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persda.
- Kasmir, SE., MM . 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir, 2015. *Analisis Laporan Keuangan* Jakarta: PT Raja Grafindo Persebda
- Kotler, Philip Dan Kevin Lane Keller. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

- Muhammad Syafi'i Antonio. 2010. *Bank Syariah Dari Teori Ke Pratik*. Jakarta: Gema Insani.
- Muhammad Ismail Yusanto & Muhammad Karebet Widjajakusuma. 2022, *Menggas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema.
- Novita Rahayu Pratiwi , Maretha Ika Prajawati. 2021. *Samudra Ekonomi & Islam*. Fakultas Ekonomi, UIN Maulana Mailik Ibrahim Jurnal Volume 12, Januari 2021.
- Nur Islamiyah, 2020. *Mpelementasi Strategi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Dalam Mengurangi Dampak Negari pratik Rentenir*. Studi Kasus BMT Alkahfi Jombang). Volume 1 Nomor 1, Febuari 2022.
- Prawitohudoro, 2018. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Pinjaman dengan System Rante*, Skripsi Dalam Repository. Ipb. Ac. Iddi Akses Pada Tanggal 6 April 2018.
- Rijali,A, 2018. *Analisis Data Kualitatif*. Jurnal Alhadhara 17(33).
- Sodono Sukirno. 2010. *Ekonomi Pembangunan*. Jakarta: Kencana Prenda Media Gruap.
- Sukidjo.2015. *Peran Rentenir Dalam Pengembangan Usaha Kecil Di Daerah Istimewah Yogyakarta*.
- Sugiyono. 2013. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran Edisi III*, Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Zainul Arifin, Dimas Hendika Wibowo. *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM . Studi Pada Batik Dijeng Solo*). JurnalAdministrasi Bisnis (JAB) Vol.,29 No.1 desember 2015
- [Http://Pengasih.Kulonprogokab.Go.Id/Detail/249/Rentenir-Berkedok-Koperasi-Makin-Berkembang](http://Pengasih.Kulonprogokab.Go.Id/Detail/249/Rentenir-Berkedok-Koperasi-Makin-Berkembang)
- [Https://Kudo.Co.Id/Blong/Pinjaman-Uang-Rentenir Diakses 12](https://Kudo.Co.Id/Blong/Pinjaman-Uang-Rentenir-Diakses-12)