

**PERAN KOPERASI BMT AL FITHRAH MANDIRI SYARIAH
DALAM MEREDUKSI PRAKTIK RENTENIR DI
MASYARAKAT KECAMATAN KENJERAN SURABAYA**

SKRIPSI

Oleh :

NURUS SHOBA ARISTHA

NIM. G04214034



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SURABAYA**

2018

**PERAN KOPERASI BMT AL FITHRAH MANDIRI SYARIAH
DALAM MEREDUKSI PRAKTIK RENTENIR DI MASYARAKAT
KECAMATAN KENJERAN SURABAYA**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu

Ekonomi Syariah

Oleh:

NURUS SHOBA ARISTHA

NIM : G04214034

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

2018

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya:

Nama : Nurus Shoba Aristha

NIM : G04214034

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Islam

Judul Skripsi : Peran BMT Al-Fitrah Mandiri Syariah dalam Mereduksi Praktik
Rentenir di Masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri, kecuali pada bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 18 Januari 2018

Saya yang menyatakan,



Nurus Shoba Aristha

NIM. G04214034

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Nurus Shoba Aristha NIM. G04214034 ini telah diperiksa dan disetujui untuk di munaqasahkan.

Surabaya, 19 Januari 2018

Pembimbing



Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I

NIP. 19700514200003101

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Nurush Shoba Aristha, NIM G04214034 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Selasa, tanggal 23 Januari 2018 dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqasah Skripsi :

Penguji I



Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I
NIP. 19700514200003101

Penguji II



Dr. Hammis Syafaq, M.Fil.I
NIP. 197510162002121001

Penguji III



Ummiy Fauziyah Laili, M.Si
NIP. 198306062011012012

Penguji IV



Noor Wahyudi, M.Kom
NIP. 198403232014031002

Surabaya, 30 Januari 2018

Mengesahkan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Dekan



Prof. Akh. Muzakki, M.Ag. Grad. Dip. SEA, M.Phil, Ph.D
NIP. 197402091998031002

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “**Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam Mereduksi Praktik Rentenir di Masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya**” ini merupakan hasil penelitian kualitatif yang bertujuan menjawab pertanyaan tentang bagaimana strategi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya dan bagaimana peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian analisis deskriptif dengan pendekatan studi kasus pada objek. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Setelah menemukan data tersebut, penulis menganalisis secara induktif.

Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa strategi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir itu lebih berfokus kepada strategi pemasaran yakni dengan melakukan operasi pasar/memberikan sosialisasi baik secara personal ataupun kolektif kepada masyarakat, variasi produk simpanan, layanan jemput bola, memaksimalkan pembiayaan dengan cara menawarkan jaminan yang ringan, margin yang relatif rendah, dan pelayanan yang cepat dan mudah, pemberian bonus dan take over.

Sedangkan peran dari keberadaan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah ditengah-tengah masyarakat adalah memberdayakan ekonomi umat khususnya anggota, mengubah persepsi masyarakat tentang lembaga keuangan syariah, dan menjadi solusi atau pilihan alternatif bagi masyarakat agar terbebas dari jerat rentenir.

Saran peneliti, strategi pemasaran yang diterapkan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah sudah komplit dan sudah sesuai dengan teori pemasaran yang ada hanya saja agar bisa bersaing dengan jasa rentenir BMT A Fithrah harus lebih cepat dan tanggap dalam memproses ataupun mencairkan pengajuan pembiayaan dari anggota. Dan untuk peran dari keberadaan BMT Al Fithrah sudah sesuai dengan yang diharapkan oleh masyarakat hanya saja untuk dapat mengoptimalkan peran BMT, dukungan dari pemerintah sangat dibutuhkan oleh BMT.

Kata Kunci : strategi BMT Al Fithrah, peran BMT Al Fithrah, praktik rentenir

DAFTAR ISI

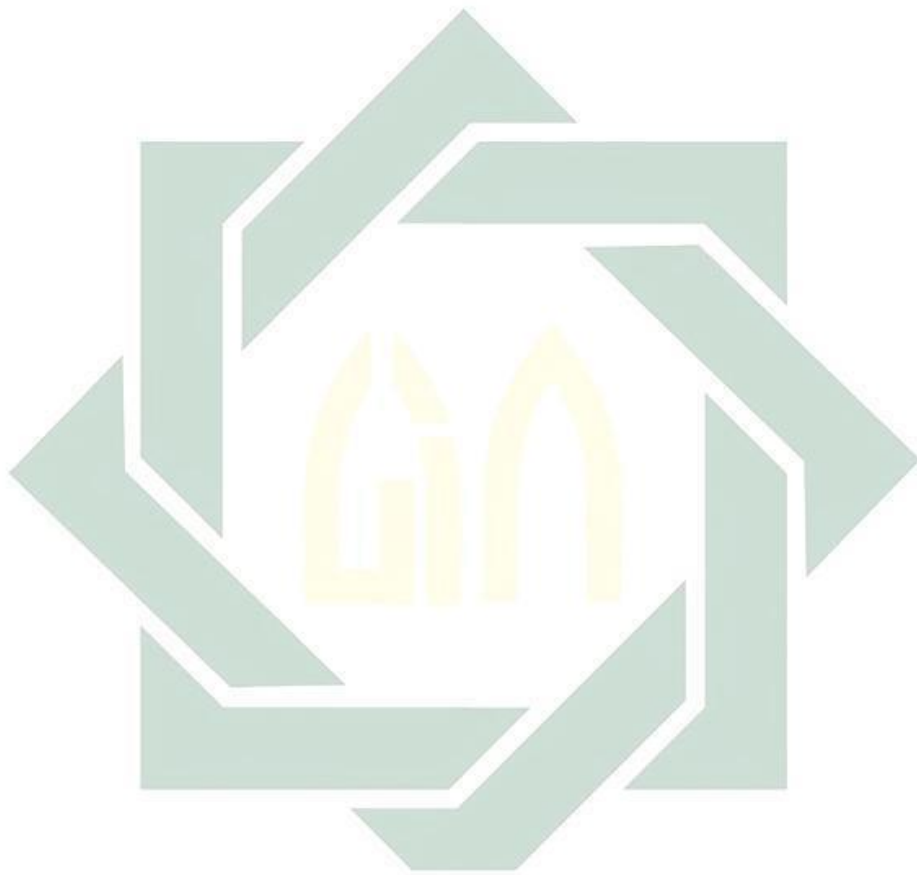
	Halaman
SAMPUL DALAM	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR TRANSLITERASI.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi dan Batasan Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah.....	8
D. Kajian Pustaka	8
E. Tujuan Penelitian.....	16
F. Kegunaan Hasil Penelitian.....	17
G. Definisi Operasional	18
H. Metode Penelitian.....	19
1. Data yang Dikumpulkan	19
2. Sumber Data.....	20

3. Teknik Pengumpulan Data.....	21
4. Teknik Pengolahan Data	22
5. Teknis Analisa Data.....	23
I. Sistematika Pembahasan	24
BAB II STRATEGI PEMASARAN, PEMBERDAYAAN EKONOMI DAN RENTENIR DALAM ISLAM.....	26
A. Strategi Pemasaran	26
1. Definisi Strategi.....	26
2. Strategi Pemasaran	27
3. Konsep Pemasaran dalam Islam	30
4. <i>Syariah Marketing Strategy</i>	32
5. <i>Syariah marketing Tactic</i>	35
6. Strategi Pemasaran Produk	35
B. Pemberdayaan Ekonomi	39
1. Pengertian Pemberdayaan.....	39
2. Pola-pola Pemberdayaan.....	40
C. Praktik Rentenir.....	42
1. Pengertian Rentenir	42
2. Sejarah Perkembangan Praktik Rentenir di Indonesia	43
3. Rentenir dalam Pandangan Islam	44
4. Rentenir sebagai produk pilihan	46
BAB III GAMBARAN UMUM DAN STRATEGI KOPERASI BMT AL FITHRAH MANDIRI SYARIAH DALAM MEREDUKSI PRAKTIK RENTENIR	48
A. Profil BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.....	48
1. Sejarah Berdirinya BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.....	48
2. Visi dan Misi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.....	50
3. Tujuan	50

4. Struktur Organisasi dan Job Diskripsi.....	52
5. Produk dan aplikasi akad	53
B. Strategi yang diterapkan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam Mereduksi Praktik Rentenir.....	57
C. Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam Mereduksi Praktik Rentenir.....	67
BAB IV ANALISIS PERAN KOPERASI BMT AL FITHRAH MANDIRI SYARIAH DALAM MEREDUKSI PRAKTIK RENTENIR DI MASYARAKAT KECAMATAN KENJERAN SURABAYA	73
A. Analisis Strategi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam Mereduksi Praktik Rentenir di Masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya	73
B. Analisis Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam Mereduksi Praktik Rentenir di Masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya	79
BAB V PENUTUP	84
A. Kesimpulan	84
B. Saran	86
DAFTAR PUSTAKA.....	88
LAMPIRAN.....	93

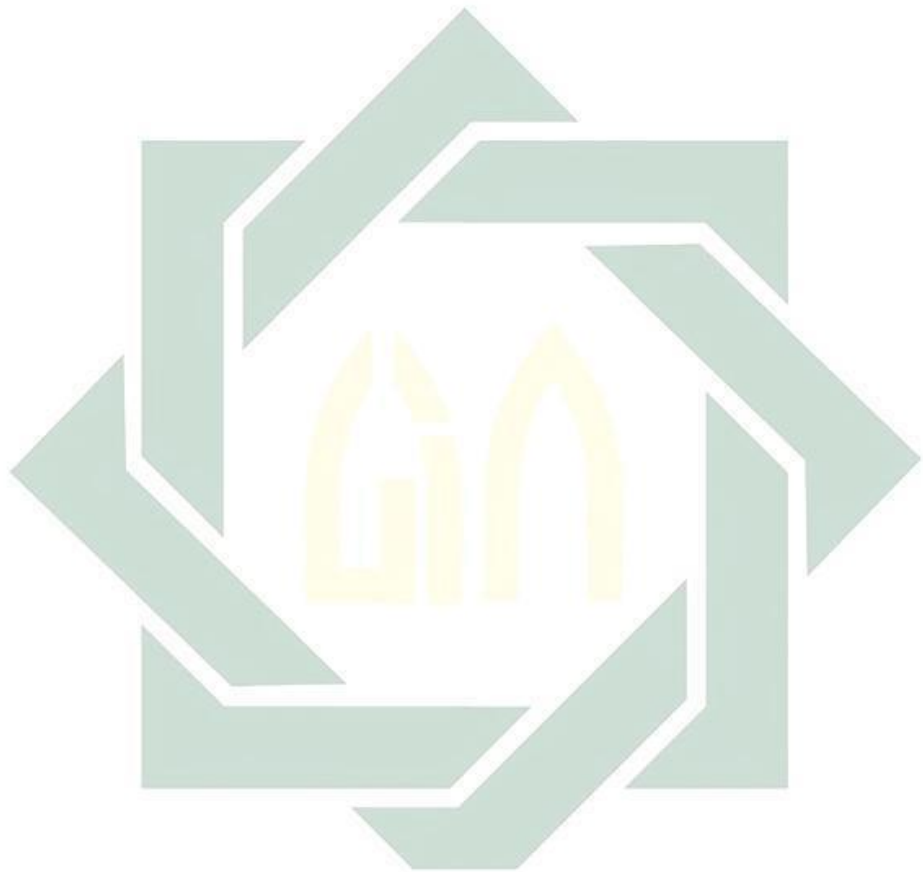
DAFTAR GAMBAR

Grafik 1.1 Presentase Jumlah Anggota Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri
Syariah 4



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbedaan Angsuran BMT Al Fithrah dengan Rentenir, Platfond Rp. 500.000 Jangka Waktu 100 Hari	63
Tabel 1.2 Perbedaan Angsuran BMT Al Fithrah dengan Rentenir, Platfond Rp. 1.000.000 Jangka Waktu 100 Hari	64



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Selama lebih dari tiga dasawarsa ekonomi syariah sudah mengalami kemajuan yang sangat pesat. Dengan tekad dan semangat berbagai pihak adanya lembaga keuangan dan lembaga non keuangan syariah yang berbasis pada Alquran dan Assunnah menjadi bukti bahwa praktik ekonomi syariah sudah berkembang diseluruh dunia. Peran utama lembaga keuangan syariah adalah untuk mendistribusikan sumber-sumber daya ekonomi dikalangan masyarakat. Jika dilihat berdasarkan sejarah, lembaga keuangan syariah diawali oleh terbentuknya bank Islam pertama di Mesir.¹Hingga akhirnya berkembang sampai ke negara-negara lainnya salah satunya ialah indonesia.

Di Indonesia lembaga keuangan syariah tidak terbatas pada Perbankan Syariah tetapi juga Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) atau yang lebih dikenal dengan istilah “Baitul Māal wa Tamwīl” yang disingkat BMT. Kemunculan BMT sebagai sebuah lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak pada sektor rill masyarakat bawah dan menengah sejalan dengan lahirnya Bank Mumalat Indonesia (BMI). Pada awal periode 1980-an, setelah para tokoh seperti Karnaen A. Perwataatmadja, M. Dawam Rahardjo, M. Amien Azis dan lain lain berdiskusi mengenai bank syariah, sebagai uji cobanya

¹Budi Widihartono, et al, *Ekonomi dan Keuangan Syariah* (Surabaya: Bank Indonesia, 2016), 205.

Baitul Tamwil-Salman yang terletak di Bandung sudah didirikan.² Hal ini membuktikan bahwa bahkan sebelum perbankan lahir di Indonesia lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT sudah terlebih dahulu ada.

BMT merupakan salah satu jenis lembaga keuangan bukan bank yang bergerak dalam skala mikro sebagaimana Koperasi Simpan Pinjam (KSP). BMT merupakan lembaga keuangan yang berlandaskan prinsip syariah dan dioperasikan dengan prinsip bagi hasil. BMT tidak hanya bergerak dalam pengelolaan modal (uang) melainkan juga bergerak dalam bidang sosial, seperti pengumpulan dana zakat, infaq dan shadaqah (ZIS). Dilihat dari segi namanya Baitul Maal berarti lembaga sosial sejenis BAZ (Badan Amil Zakat) sedangkan Baitut Tamwil berarti lembaga bisnis.

Sebagai lembaga keuangan mikro syariah pendirian BMT diawali oleh ide dan modal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat.³ Dengan tujuan keberadaan BMT nantinya akan dapat mensejahterakan ekonomi masyarakat serta menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi ribawi seperti praktik rentenir. Keberadaan BMT mempunyai beberapa peran, yakni sebagai berikut:⁴

1. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non syariah. Dengan cara aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islam.

²Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 25.

³ M. Amin Aziz, *Pedoman Pendirian BMT* (Jakarta: Pinbuk Press, 2004), 10.

⁴Hendri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Andi Offset, 2003), 97.

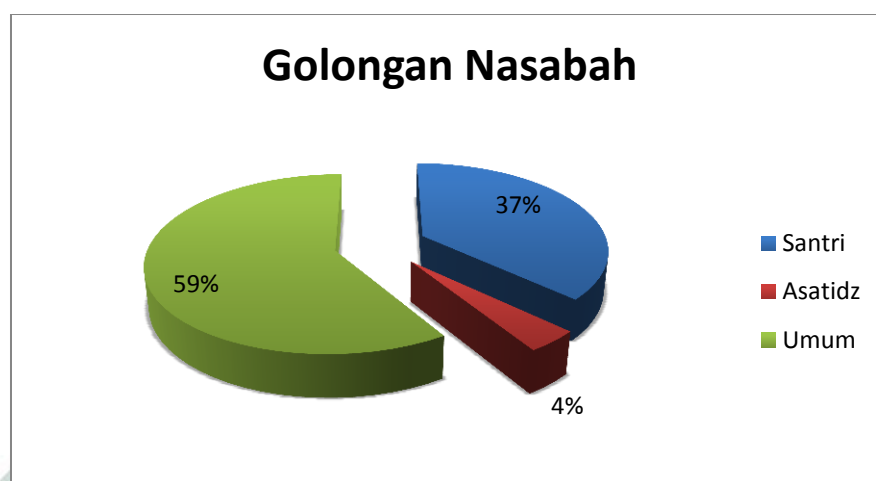
2. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. Dengan cara memberikan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum.
3. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, alasan utama masyarakat menggunakan jasa rentenir adalah proses pinjaman yang praktis, sederhana dan tidak membutuhkan waktu lama. Karena itulah BMT harus bisa mengimbangi rentenir dengan memberikan pelayanan yang lebih cepat dan tanggap kepada masyarakat.
4. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Misalnya ketika pembiayaan BMT harus mampu lebih teliti dalam menggolongkan nasabah yang layak dan tidak.

Berdasarkan uraian diatas diketahui bahwa peran BMT adalah untuk melepaskan ketergantungan masyarakat terhadap rentenir. akan tetapi pada faktanya sampai saat ini masih banyak masyarakat yang terus menggunakan jasa rentenir, yang akibatnya bukan membuat ekonomi mereka membaik justru malah memperburuk ekonomi mereka karena bunga yang diminta oleh rentenir mampu mencekik masyarakat dalam waktu yang berkepanjangan.

Rentenir adalah orang yang sering disebut lintah darat karena ia menawarkan pinjaman jangka pendek tanpa jaminan, akan tetapi menarik bunga yang sangat tinggi untuk setiap kredit. Maraknya praktik rentenir yang ada ditengah masyarakat juga dirasakan oleh masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

Dilihat dari data yang ada di Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah Surabaya, pada tahun 2016 jumlah keseluruhan nasabah baik anggota maupun calon anggota ialah 1.601 orang, sedangkan pada tahun 2017 jumlah nasabah baik anggota maupun calon anggota ialah 2500 orang.⁵

Grafik 1.1 Prosentase Jumlah Anggota Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah



Dan dari 500 orang nasabah yang melakukan pembiayaan 75 orang adalah nasabah yang dulunya pernah bertransaksi/melakukan pinjaman kepada rentenir.⁶

Berbagai alasan muncul ketika masyarakat lebih memilih rentenir daripada lembaga keuangan syariah seperti BMT, salah satunya ialah karena kurangnya pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang ekonomi Islam seperti larangan terhadap riba. Sebagaimana firman Allah swt dalam Alquran surah Ali Imron ayat 130:

⁵Abdul Mannan, Kabag Operasional BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, Surabaya, 10 Oktober 2017.

⁶Fadlillah dan Karim, Account Officer BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, Surabaya, 10 Oktober 2017.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”.

Pada umumnya masyarakat masih menganggap bahwas bunga bank yang ada di perbankan konvensional dan bagi hasil di bank syariah itu sama saja. Padahal jelas menurut fatwa MUI nomor 1 tahun 2004 bahwa bunga bank itu termasuk kategori riba⁷ dan praktik penggunaan bunga seperti yang dilakukan rentenir itu hukumnya haram. Karena dalam sistem rentenir semakin panjang jangka waktu pinjamannya, akan makin besar pula bunganya. Dan ketika dia tidak mampu mengembalikan pinjamannya maka konsekuensinya ialah disitanya harta orang yang berhutang. Sedangkan praktik perbankan syariah atau lembaga keuangan syariah menjalankan usahanya berdasarkan prinsip bagi hasil yang sudah dijelaskan dalam undang-undang no. 7 tahun 1992.

Alasan lainnya juga dikarenakan proses pendanaan yang lebih fleksibel dibandingkan di Bank atau lembaga keuangan lain yang mengharuskan nasabah menyertakan jaminan dan tidak membutuhkan proses yang lama.⁸ padahal meski rentenir menawarkan pinjamannya dengan sangat mudah, dibalik itu semua ada dampak negatif yang akan dirasakan oleh masyarakat, salah satunya ialah ketika ada masyarakat yang tidak mampu mengembalikan uang (pinjaman)

⁷Abdul Mujahid, “Fatwa MUI tentang Bunga Bank”, dalam <https://almanaar.wordpress.com/2008/04/16/fatwa-mui-tentang-bunga-bank/>, “diakses pada”, 17 Oktober 2017.

⁸Hanna Masawayh Qotrunnada, “Persepsi Masyarakat Muslim terhadap Praktik Bank Thithil: Studi Kasus pada Masyarakat Muslim di Tebuireng Kabupaten Jombang” (Skripsi--UIN Sunan Ampel Surabaya, 2014).

yang sudah ia peroleh, maka konsekuensinya ialah rentenir itu akan langsung meminta denda kepada masyarakat tersebut, atau yang lebih parahnya lagi ialah rentenir terkadang langsung menyita barang berharga yang dimiliki oleh orang (si peminjam) tersebut.

Keberadaan BMT Al Fithrah dengan segala strategi pemasaran yang menarik seperti adanya layanan jemput bola, pelayanan yang cepat, jaminan serta margin yang ringan, adanya take over dan bonus yang dijalankan sesuai dengan prinsip syariah diharapkan mampu membuat masyarakat beralih ke sistem syariah yang dikelola oleh Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.

Fokus masalah dalam penelitian ini adalah adanya ketidaksesuaian antara teori yang ada yakni peran BMT dalam melepaskan ketergantungan masyarakat dari praktik rentenir, dengan yang terjadi dilapangan yakni sampai saat ini praktik rentenir masih terus ada di setiap daerah. Padahal keberadaan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) seperti perbankan Syariah dan KJKS atau BMT sudah berkembang pesat dalam kurun waktu terakhir. Perkembangan koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) dalam bentuk Baitul Maal wa Tamwil (BMT) saat ini sangat signifikan mengingat saat ini kita bisa menemukan KJKS atau BMT di setiap daerah.

Berangkat dari paparan diatas, penulis sangat tertarik untuk meneliti tentang bagaimana Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya. Melihat sampai saat ini sudah banyak lembaga keuangan syariah yang lebih dulu berdiri

daripada Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah bahkan belum mampu mereduksi praktik rentenir yang ada di masyarakat.

B. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Persepsi masyarakat tentang perbedaan BMT dengan lembaga keuangan non Syariah
2. Alasan masyarakat lebih memilih rentenir daripada lembaga keuangan syariah (BMT)
3. Dampak negatif praktik rentenir terhadap keberlangsungan hidup masyarakat
4. Strategi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya
5. Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, peneliti membatasi masalah pada pokok bahasan, yakni:

1. Strategi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.
2. Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

C. Rumusan Masalah

Dari identifikasi masalah yang sudah dipaparkan diatas, untuk lebih fokus pada inti masalah yang akan diteliti, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya?
2. Bagaimana Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya?

D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka adalah deskripsi ringkas tentang kajian/penelitian yang sudah pernah dilakukan di seputar masalah yang akan diteliti sehingga terlihat jelas bahwa kajian yang akan dilakukan ini tidak merupakan pengulangan atau duplikasi dari kajian/penelitian yang telah ada.⁹

Adapun penelitian yang berjudul “Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya” ini tentu tidak lepas dari penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai pandangan dan referensi, diantaranya ialah :

1. Penelitian oleh Fizhatun Ningsih berjudul “Respon Masyarakat Muslim terhadap Strategi KJKS BMT Mandiri Ukhuwah Persada (MUDA) dalam

⁹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya, *Petunjuk Teknis Penulisan Skripsi* (Surabaya: FakultasEkonomidanBisnis Islam UIN SunanAmpel Surabaya, 2017), 10.

Mengurangi Ketergantungan pada Rentenir (Studi Kasus pada Masyarakat Kedinding Lor Surabaya)”¹⁰

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan menggunakan teknik deskriptif analisis. Pada penelitian ini peneliti memfokuskan pada bagaimana strategi KJKS BMT Mandiri Ukhuwah Persada (MUDA) dalam mengurangi ketergantungan pada rentenir dan seperti apa respon masyarakat muslim kedinding lor terhadap strategi tersebut. Persamaan dengan yang akan diteliti oleh peneliti yakni sama-sama membahas dan mengkaji tentang strategi apa yang diterapkan oleh BMT dalam mengurangi ketergantungan masyarakat pada rentenir. akan tetapi perbedaan diantara keduanya ialah terletak pada subjek dan objek yang diteliti, subjek peneliti terdahulu ialah KJKS BMT Mandiri Ukhuwah Persada (MUDA) dan objeknya lebih terbatas yakni masyarakat kedinding lor Surabaya. sedangkan subjek dari peneliti sekarang ialah Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah Surabaya dan objeknya lebih luas atau lebih global yakni nasabah Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah tepatnya masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

2. Penelitian Hanna Masawayh Qotrunnada berjudul “Persepsi Masyarakat Muslim Terhadap Bank Thithil : Studi Kasus Pada Masyarakat Muslim Ditebuireng Kabupaten Jombang”¹¹

¹⁰Fizhatun Ningsih, “Respon Masyarakat Muslim terhadap Strategi KJKS BMT Mandiri Ukhuwah Persada (MUDA) dalam Mengurangi Ketergantungan pada Rentenir: Studi Kasus pada Masyarakat Kedinding Lor Surabaya” (Skripsi--UIN SunanAmpel Surabaya, 2015), 89.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kualitatif dengan analisis deskriptif. Adapun penelitian ini memfokuskan pada bagaimana persepsi masyarakat muslim di Tebuireng tentang praktik bank thithil dan apa saja upaya yang dapat dilakukan untuk menaggulangi praktik bank thithil tersebut. Persamaan dengan yang akan diteliti oleh peneliti yakni sama-sama membahas tentang upaya/strategi yang tepat untuk mengatasi ataupun mengurangi praktik rentenir yang ada di masyarakat. Akan tetapi perbedaannya ialah jika peneliti terdahulu meneliti tentang persepsi masyarakat muslim terhadap bank thithil, maka berbeda halnya dengan yang akan dilakukan oleh peneliti saat ini yakni tentang peran BMT dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

3. Penelitian Jajang Nurjaman berjudul “Peranan Baitul Maal Wattamwil Dalam Mengatasi Dampak Negatif Praktik Rentenir”.¹²

Metode yang dilakukan dalam penelitan ini ialah menggunakan Penelitian Lapangan (*Field Research*). Adapun pnelitian ini memfokuskan pada bagaimana peran BMT Al-Fath Ikmi Ciputat dalam mengatasi dampak negatif praktik rentenir, bagaimana strategi BMT Al-Fath Ikmi Ciputat, dan seberapa jauh tingkat keberhasilan BMT Al-Fath Ikmi Ciputat dalam mengatasi dampak negatif praktik rentenir. Persamaan dengan yang akan diteliti oleh penulis adalah sama-sama membahas

¹¹Hanna Masawayh Qotrunnada, “Persepsi Masyarakat Muslim Terhadap Bank Thithil : Studi Kasus Pada Masyarakat Muslim Ditebuireng Kabupaten Jombang” (Skripsi—UIN SunanAmpel Surabaya, 2014), 102.

¹²Jajang Nurjaman, “Peranan Baitul Maal Wattamwil dalam Mengatasi Dampak Negatif Praktik Rentenir” (Skripsi—UIN SyarifHidayatullah Jakarta, 2010), 68.

tentang peran lembaga keuangan syariah non bank (BMT) dalam mengatasi dampak dari keberadaan rentenir di masyarakat. Akan tetapi perbedaannya terletak pada subjeknya, pada penelitian ini subjeknya ialah BMT Al-Fatth Ikmi Ciputat sedangkan subjek yang akan peneliti lakukan adalah Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah Surabaya.

4. Penelitian Aldrin Ali Hamka dan Tyas Danarti berjudul “Eksistensi Bank Thithil dalam Kegiatan Pasar Tradisional (Studi Kasus di Pasar Kota Batu)”¹³.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Penelitian Lapangan (*Field Research*). Pada penelitian ini peneliti memfokuskan pada bagaimana eksistensi keberadaan Bank Thithil dalam aktivitas masyarakat pasar Batu, bagaimana ragam Bank Thithil, preferensi sebagai usaha utama atau kegiatan *off-trading*. Persamaan dengan yang akan diteliti oleh peneliti terletak pada pembahasan praktik rentenir yang ada di tengah masyarakat. Akan tetapi perbedaannya ialah dalam penelitian ini peneliti hanya membahas eksistensi Bank Thithil dalam kegiatan pasar tradisional sedangkan yang akan peneliti bahas ialah peran BMT dalam mereduksi praktik rentenir.

5. Penelitian Rosalinda berjudul “Peran Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Taqwa Muhammadiyah dalam Membebaskan Masyarakat dari Rentenir di Kota Padang”¹⁴.

¹³Aldrin Ali HamkadanTyas Danarti, “Eksistensi Bank Thithil dalam Kegiatan Pasar Tradisional: Studi Kasus di Pasar Kota Batu”, *Journal Of Indonesian Applied Economics*, Vol 4, No. 1 (Mei 2010).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Pada penelitian ini peneliti memfokuskan pada faktor-faktor apa saja yang menyebabkan masyarakat masih memanfaatkan jasa rentenir di Kota Padang dan bagaimana peran BMT Taqwa Muhammadiyah dalam membebaskan masyarakat dari belenggu rentenir tersebut. Persamaan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yakni tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana peran BMT dalam membebaskan masyarakat dari praktik rentenir yang masih terus ada sampai saat ini. Akan tetapi perbedaannya ialah subjeknya saja, jika dalam penelitian ini subjek yang diteliti adalah BMT Taqwa Muhammadiyah maka berbeda halnya dengan yang akan peneliti teliti yakni Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.

6. Penelitian Chuzaimah Batubara, dkk berjudul “BMT Versus Rentenir dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat”.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Pada penelitian ini fokus peneliti adalah apa kegiatan dan program BMT dalam memberdayakan masyarakat, bagaimana hasilnya, serta bagaimana strategi BMT untuk tetap eksis dalam bersaing dengan lembaga keuangan lain seperti rentenir. Adapun dalam penelitian ini diperoleh kesimpulan bahwa BMT Kube Sejahtera merupakan salah satu BMT yang sangat potensial di Provinsi Sumatera Utara dalam memberdayakan masyarakat dan mengeliminir peran rentenir dalam

¹⁴Rosalinda, “Peran Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Taqwa Muhammadiyah dalam Membebaskan Masyarakat dari Rentenir di Kota Padang”, *INFERENSI*, Vol 7, No. 2 (Desember 2013).

bidang permodalan masyarakat desa. Program pemberdayaan yang dilakukan oleh BMT Kube Sejahtera seperti perekrutan anggota secara pro aktif dengan sistem jemput bola, pendampingan, penerapan sistem bagi hasil, dan lain-lain. Sedangkan untuk mengatasi polemik rentenir yang masih ada diperlukan aturan yang jelas dari pemerintah dimana pemerintah atau aparat penegak hukum (kepolisian) harus bertindak tegas guna menghapus keberadaan praktik rentenir. Persamaan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yakni untuk mengetahui strategi apa yang dilakukan BMT dalam bersaing dengan lembaga keuangan lain seperti rentenir. Akan tetapi perbedaannya ialah subjeknya saja, jika dalam penelitian ini subjek yang diteliti adalah BMT Kube Sejahtera yang terletak di Provinsi Sumatera Utara maka berbeda halnya dengan yang akan peneliti teliti yakni Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah yang terletak di Kota Surabaya.

7. Penelitian Visita Dwi Ayogi dan Tuti Kurnia berjudul “Optimalisasi Peran BMT Dalam Upaya Penghapusan Praktik Rentenir”.¹⁵

Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif. Pada penelitian ini peneliti fokus peneliti adalah untuk mengetahui peran yang dilakukan oleh BMT sudah optimal atau belum dalam upaya penghapusan praktik rentenir. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah peran yang dilakukan oleh BMT Amal Atina dan BMT Berkah Mandiri Sejahtera dalam upaya penghapusan praktik rentenir belum

¹⁵Visita Dwi AyogidanTuti Kurnia, “Optimalisasi Peran BMT Dalam Upaya Penghapusan Praktik Rentenir”, *SYARIKAH*, Vol 1 No. 1 (Juni 2015).

dilaksanakan secara optimal, dikarenakan sumber daya yang ada belum dimanfaatkan secara optimal. Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti yakni sama-sama membahas tentang peran BMT dalam upaya penghapusan praktek rentenir. akan tetapi dalam penelitian ini, peneliti membahas dan membandingkan dua BMT sekaligus sedangkan yang akan peneliti lakukan hanya berfokus pada satu BMT saja.

8. Penelitian Renny Oktavia berjudul “Peranan Baitul Maal Wattamwil (BMT) terhadap Upaya Perbaikan Moral Masyarakat di Kawasan Dolly Surabaya”.¹⁶

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Pada penelitian ini fokus peneliti adalah bagaimana bentuk upaya BMT dalam memperbaiki moral masyarakat dolly dan bagaimana peran BMT terhadap perbaikan moral masyarakat dolly. Adapun dalam penelitian ini diperoleh kesimpulan bahwa melalui kegiatan-kegiatan pendampingan atau pembinaan. BMT melakukan upaya-upaya dalam memaksimalkan peran dalam perbaikan moral masyarakat, upaya-upaya tersebut antara lain, pembinaan dari sisi ekonomi atau bisnis dan pembinaan dari sisi nilai islam atau ruhiyah. Persamaan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yakni sama-sama membahas tentang peran BMT dalam kehidupan masyarakat. Perbedaannya ialah dalam penelitian ini yang diteliti ialah peran BMT terhadap perbaikan moral masyarakat dolly, sedangkan yang akan peneliti

¹⁶Renny Oktavia, “Peranan Baitul Maal Wattamwil (BMT) terhadap Upaya Perbaikan Moral Masyarakat di Kawasan Dolly Surabaya”, *AN-NISBAH*, Vol. 01, No. 01 (Oktober 2014).

teliti ialah peran BMT dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

9. Penelitian Muhammad Ardi berjudul “Peran Lembaga Keuangan Syariah Terhadap Aktivitas Sosial”.¹⁷

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan desain deskriptif kualitatif. Pada penelitian ini fokus peneliti adalah untuk mengetahui peran dan juga hambatan yang dihadapi BMT terhadap aktivitas sosial di masyarakat dan mencari solusi terhadap aktivitas sosial di masyarakat pada BMT Beringharjo, BMT Bina Ummah dan BMT Bina Ihsanul Fikri. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dengan keberadaan BMT khususnya mal dengan program *charitas* atau ekonomi produktif seperti angkringan, penjuals ayur, sabun melin, budidaya ikan dan lain-lain yang di ambilkan dari dana *qardul hasan* sangat membantu masyarakat untuk membuka usaha yang memiliki kendala di modal dan mengurangi praktik rentenir yang ada. Persamaan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yakni membahas tentang peran BMT dalam kehidupan masyarakat. Perbedaannya ialah dalam penelitian ini yang diteliti ialah peran BMT terhadap aktivitas sosial di masyarakat, sedangkan yang akan peneliti teliti ialah peran BMT dalam mereduksi praktik rentenir yang ada di masyarakat.

10. Penelitian Rini Hayati Lubis berjudul “Peranan Baitul Mal Wat Tamwil Terhadap Perekonomian Sumatera Utara”.¹⁸

¹⁷ Muhammad Ardi, “Peran Lembaga Keuangan Syariah Terhadap Aktivitas Sosial” (Tesis—UIN SunanKalijaga, 2016), 136.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa peran BMT dalam perekonomian ialah memberikan pembinaan dan pendanaan usaha kecil, membantu untuk melepaskan ketergantungan pada rentenir, menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata (tidak hanya berputar pada segelintir orang kaya). Yang tujuannya ialah untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat dan juga meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Persamaan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yakni membahas tentang peran BMT. Akan tetapi perbedaannya dalam penelitian ini yang diteliti ialah peranan BMT terhadap perekonomian Sumatera Utara sedangkan yang akan peneliti teliti itu lebih berfokus pada peran BMT dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

¹⁸ Rini Hayati Lubis, "Peranan Baitul Mal Wat Tamwil Terhadap Perekonomian Sumatera Utara", *AL-MASHARIF*, Vol 3, No. 2 (Juli-Desember 2015).

2. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

F. Kegunaan Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak, diantaranya :

1. Manfaat secara teoretis :

- a. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber ilmu yang penting terutama untuk membuktikan kesesuaian antara teori-teori yang diperoleh dalam proses kuliah dengan praktik yang ada dilapangan saat ini.

- b. Bagi Lembaga Pendidikan

Penelitian ini dapat dipakai sebagai penambah kelengkapan perpustakaan dan dapat dijadikan tolak ukur terhadap mahasiswa yang akan mengambil skripsi di masa mendatang.

2. Manfaat secara praktis :

- a. Diharapkan bisa menjadi bahan pertimbangan untuk masyarakat agar tidak lagi memakai atau menggunakan jasa rentenir dengan beralih pada lembaga keuangan yang berbasis syariah seperti Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.

- b. Untuk memberikan informasi sekaligus mengingatkan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah agar tetap berpegang teguh pada prinsip syariah yakni Alquran dan Hadith.

G. Definisi Operasional

Agar lebih memudahkan dalam memahami laporan penelitian ini, maka peneliti mendefinisikan beberapa istilah dari penelitian ini yang berjudul “Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya”, antara lain :

1. Peran BMT

Pengertian peran menurut Soerjono Soekanto ialah peran merupakan aspek dinamis kedudukan (status), apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan suatu peran. Dari pengertian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa peran adalah suatu sikap atau perilaku yang diharapkan oleh banyak orang terhadap seseorang atau lembaga yang memiliki status atau kedudukan tertentu.

Berdasarkan hal di atas jika dihubungkan dengan BMT, peran merupakan tugas dan wewenang yang harus dijalankan oleh BMT. Dan berdasarkan teori yang peneliti temukan BMT mempunyai empat peranan, diantaranya ialah pertama, untuk menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam (dalam hal ini bisa berarti rentenir ataupun lembaga keuangan yang bersifat ribawi) kedua, melakukan pembinaan dan pendanaan pada usaha kecil karena berbeda halnya dengan perbankan BMT

lebih fokus kepada UMKM ketiga, melepaskan ketergantungan pada rentenir, sebagai lembaga keuangan yang berbasis syariah maka sudah menjadi tugas BMT untuk bisa menyadarkan dan memberikan solusi kepada masyarakat agar tidak lagi terbelenggu jerat rentenir¹⁹ keempat, menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata.

2. Praktik Rentenir

Sebuah usaha yang dijalankan seseorang dengan cara menawarkan pinjaman jangka pendek tanpa jaminan,²⁰ kepada masyarakat yang membutuhkan modal atau masyarakat yang kondisinya ekonominya memburuk, dengan syarat saat pengembaliannya disertai bunga yang berlipat ganda. Rentenir meminta bunga yang sangat tinggi kepada masyarakat atas setiap pinjaman tanpa mampedulikan nasib masyarakat.

H. Metode Penelitian

1. Data yang Dikumpulkan

Data yang dibutuhkan agar bisa menjawab permasalahan yang ada dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang bersifat utama dan berhubungan langsung dengan masalah yang akan dikaji.²¹ Data primer disini berupa data yang diperoleh dari kantor BMT Al Fithrah dan juga hasil wawancara peneliti

¹⁹ Budi Widihartono, et al, *Ekonomi dan Keuangan...*, 185.

²⁰ Muhammad Ridwan, *Baitul Māl Wa Tamwil* (BMT) (Yogyakarta: UII Press, 2004), 126.

²¹ Inayatul Fitriyah, "Analisis strategi Pemasaran Bank Syariah Mandiri dan Implementasinya dalam Persaingan Usaha" (Skrripsi--UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017).

kepada masyarakat (anggota) BMT Al Fithrah mengenai sejarah/awalnya mereka menjadi anggota, produk yang digunakan, motivasi/alasan apa yang membuat mereka memilih menjadi anggota, dan peran BMT Al Fithrah dalam mereduksi praktik rentenir. Kemudian kepada karyawan BMT Al Fithrah tentang berapa jumlah anggota, latar belakang dan alasan masyarakat menjadi anggota, produk-produk yang dipasarkan serta strategi apa yang digunakan BMT Al Fithrah dalam mereduksi praktik rentenir yang ada dimasyarakat. Dan yang terakhir kepada Account Officer (AO) tentang bagaimana cara dan strategi mereka untuk membuat masyarakat meninggalkan jeratan para rentenir dan kemudian beralih ke BMT Al Fithrah.

b. Data Sekunder

Ialah data pendukung yang biasanya bersumber dari buku, ataupun karya ilmiah dan dalam penelitian ini data sekunder berupa jurnal atau kajian pustaka membahas tentang peran lembaga keuangan syariah/BMT, dan strategi yang diterapkan oleh BMT itu sendiri. Data sekunder yang didapatkan di Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah sendiri ialah terkait sejarah pendirian BMT Al Fithrah, profil BMT Al Fithrah, visi-misi, struktur organisasi, dan produk-produk BMT Al Fithrah.

2. Sumber Data

a. Sumber Primer

Dalam penelitian ini, sumber primer ialah Menejer BMT Al Fithrah, Account Officer, anggota BMT Al Fithrah baik yang pernah

melakukan pinjaman kepada rentenir ataupun tidak, dan staff-staf BMT Al Fithrah yang lain.

b. Sumber Sekunder

Dalam penelitian ini, sumber sekunder ialah kajian pustaka yang tertulis. Dan berhubungan dengan kajian yang akan peneliti lakukan yakni tentang Peran BMT Al Fithrah dalam mereduksi praktik rentenir seperti laporan penelitian ilmiah, Jurnal, Profil, Brosur, dan lain sebagainya.

3. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik sebagai berikut:

- a. Observasi adalah pengamatan terhadap fenomena-fenomena yang sedang diselidiki yang dilakukan secara *rill* tanpa mengajukan pertanyaan..²²

Dalam hal ini penulis akan melakukan observasi di Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah untuk mengetahui secara langsung seperti apa strategi BMT secara *rill* dilapangan.

- b. Wawancara adalah suatu kegiatan mencari bahan (keterangan/pendapat) melalui tanya jawab dengan siapa saja yang diperlukan dalam penelitian yang dilakukan secara sistematis dan berpijak pada tujuan penelitian. Sasaran wawancara penelitian dalam skripsi ini ditujukan kepada anggota dan karyawan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.

²² Puguh Suharso, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis: Pendekatan Filosofi dan Praktis*(Jakarta: PT Indeks, 2009), 83.

- c. Dokumentasi, yakni teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subjek penelitian, namun melalui dokumen.²³ Metode dokumentasi ini akan digunakan untuk mengumpulkan data berupa literatur, seperti buku yang dijadikan sebagai referensi, dan juga dokumen tentang Strategi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.

4. Teknik Pengolahan Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik-teknik sebagai berikut:

- a. *Editing*, ialah proses evaluasi terhadap semua data yang sudah terkumpul, baik dalam hal kelengkapan ataupun kejelasannya. Dalam penelitian ini penulis akan mengambil data dari Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah yang akan dianalisis dengan cara memilah data untuk menjawab rumusan masalah saja.
- b. *Organizing*, menyusun kembali data yang diperoleh dalam penelitian secara sistematis.
- c. *Analizing*, yaitu dengan menganalisis data yang telah diperoleh dari penelitian untuk mengemukakan hasil (kebenaran fakta) yang ditemukan. yang akhirnya merupakan sebuah jawaban dari rumusan masalah.²⁴ Dalam penelitian ini setelah semua data terkumpul maka langkah selanjutnya ialah menganalisis data tersebut agar menghasilkan jawaban dari rumusan masalah yang ada.

²³ M. Iqbal Hasan, *Metodologi Penelitian dan Aplikasinya* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2002), 87.

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D* (Bandung: Alfa Beta, 2008), 243.

5. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul, langkah selanjutnya adalah menganalisis data tersebut dengan menggunakan metode berikut ini:

a. Deskriptif Analisis

Metode deskriptif analisis yaitu memberikan gambaran secara luas dan mendalam yang selanjutnya dilakukan analisis terhadap sumber-sumber atau literature yang diperoleh sebelumnya. Format deskriptif kualitatif pada umumnya dilakukan pada penelitian dalam studi kasus.²⁵ Adapun dalam penelitian ini peneliti mendeskripsikan strategi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir kemudian menganalisis data yang telah diperoleh dan melihat bagaimana peran BMT Al Fithrah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

Tujuan dari metode ini adalah untuk membuat deskripsi atau gambaran mengenai objek penelitian secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.²⁶

²⁵ M. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya* (Jakarta: Kencana, 2011), 68.

²⁶ Muhammad Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2005), 63.

I. Sistematika Pembahasan

Dalam sistematika pembahasan skripsi ini, penulis membaginya menjadi lima bab yang terdiri dari beberapa sub bab yang pada garis besarnya sebagai berikut:

BAB I adalah pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

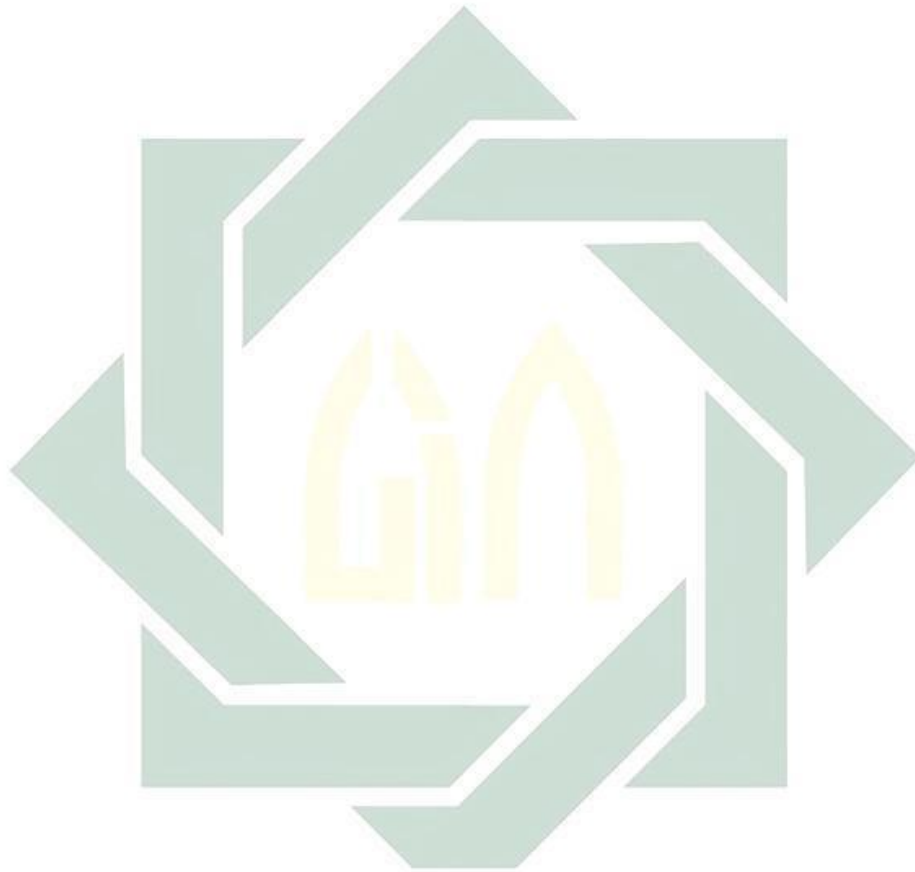
BAB II memaparkan tentang kerangka teori yang terangkai dalam tema-tema antara lain: pertama, pembahasan mengenai BMT yang meliputi tentang definisi strategi, strategi pemasaran, konsep pemasaran dalam Islam Kedua, pemberdayaan ekonomi masyarakat, pola pemberdayaan ekonomi masyarakat. Ketiga, pembahasan mengenai rentenir, pengertian rentenir, sejarah perkembangan praktik rentenir di Indonesia, rentenir dalam pandangan Islam, rentenir sebagai produk pilihan.

BAB III menjelaskan tentang semua data penelitian yang akan dikaji yang mencakup gambaran umum tentang BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, Strategi BMT Al Fithrah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya, peran BMT Al Fithrah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

BAB IV memuat hasil analisis terhadap data penelitian yang telah dideskripsikan yang meliputi analisis strategi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan

Kenjeran Surabaya dan analisis peran BMT dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya.

BAB V berisi tentang penutup yang meliputi kesimpulan, saran-saran, dan lampiran.



BAB II

STRATEGI PEMASARAN, PEMBERDAYAAN EKONOMI DAN RENTENIR DALAM ISLAM

A. Strategi Pemasaran

1. Definisi Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategis* atau sering disebut *strategos*. Kata *strategos* ini berasal dari kata *stratos* yang berarti militer dan *ag* yang artinya memimpin.²⁷ Strategi adalah pendekatan yang dilakukan secara menyeluruh yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Strategi juga bisa dikatakan sebagai sarana bersama yang dibuat dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai.²⁸ Strategi yang dibuat oleh suatu perusahaan dilaksanakan untuk dapat menyaingi strategi yang dibuat oleh pihak lawan.

Strategi juga dapat disebut sebagai ilmu dan seni menggunakan kemampuan bersama sumber daya dan lingkungan yang kita miliki secara efektif. Unsur-unsur terpenting dalam strategi ialah: kemampuan, sumber daya, lingkungan dan tujuan. Semua elemen tersebut disatukan sedemikian rupa secara terencana sehingga muncul alternatif pilihan yang kemudian dievaluasi dan dipilih yang terbaik.

²⁷ Triton PB, *Marketing Strategic* (Yogyakarta: Tugu, 2008), 12.

²⁸ Fried R. David, *Manajemen Strategis (Konsep)* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 18.

Tujuan strategi adalah untuk membentuk kekuatan-kekuatan sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi inti internal untuk merealisasikan tujuan perusahaan dalam lingkungan persaingan. Tujuan strategi dapat dicapai ketika semua sumber daya manusia yang ada berkomitmen untuk bisa mencapai kriteria kinerja yang spesifik dan signifikan. Dan ketika semua SDM yang ada yakin dan percaya serta optimis terhadap produk dan industri yang mereka buat serta memusatkan seluruh fokus dan perhatiannya pada keinginan perusahaan untuk mengatasi para pesaingnya, saat itulah tujuan stratei mulai terbentuk.²⁹

2. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan. untuk dapat memhami lebih lanjut tentang pengertian strategi pemasaran, berikut adalah pengertian strategi pemasaran menurut beberapa ahli:

- a. Menurut Kotler dan Amstrong, strategi pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan oleh unit bisnis untuk mencapai tujuan pemasarannya.
- b. Menurut Asri, Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran untuk mendapatkan hasil yang optimal, target

²⁹ Michael Hitt, *Manajemen Strategi Daya Saing dan Globalisasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 26.

pasar merupakan sasaran yang dituju, sedangkan variabel pemasaran merupakan alat untuk menuju sasaran tersebut.³⁰

Strategi pemasaran mempunyai dua faktor yang terpisah akan tetapi saling berhubungan yakni:

- a. Target market, yakni suatu kelompok konsumen yang homogen dan merupakan “sasaran” perusahaan.
- b. Marketing Mix (Bauran Pemasaran), yakni variabel-variabel pemasaran yang dapat dikontrol, yang akan dikombinasikan oleh perusahaan untuk memperoleh hasil yang maksimal.

Kedua faktor diatas mempunyai hubungan yang erat. Jika target market adalah sasaran yang dituju, maka marketing mix adalah alat untuk menuju sasaran tersebut. Strategi pemasaran merupakan bagian terpenting dalam strategi bisnis yang tujuannya ialah memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi.³¹

Tujuan dari kegiatan pemasaran tidak hanya untuk jangka pendek saja, tetapi juga untuk jangka panjang. Penyebabnya ialah seiring berjalannya waktu kebutuhan dan keinginan manusia akan terus berkembang baik dalam kadar kualitas maupun kuantitasnya. Karena itulah usaha untuk dapat mengetahui ataupun memperkirakan kebutuhan dan keinginan konsumen dimasa mendatang harus terus ditingkatkan.

³⁰ Marwan Asri, *Marketing* (Yogyakarta: UPP – AMP YKPN, 1991), 50.

³¹ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi, 2008), 6.

Setiap perusahaan pasti mengalami beberapa perubahan yang tidak dapat dihindarkan, karena itulah dalam menyusun strategi pemasaran, perusahaan harus lebih dulu menganalisis faktor lingkungan seperti pertumbuhan populasi dan peraturan pemerintah agar dapat mengetahui sejauh mana pengaruh yang dapat ditimbulkannya pada bisnis perusahaan. Selain itu faktor-faktor perkembangan teknologi, laju inflasi, dan gaya hidup juga menjadi hal yang penting. Hal-hal diatas merupakan faktor-faktor lingkungan yang harus dipertimbangkan sesuai dengan produk dan pasaran perusahaan.

Ruang lingkup strategi pemasaran, diantara ialah:

- a. Strategi dalam persaingan, sebelum merumuskan suatu strategi sebuah perusahaan perlu menegaskan bahwa ia ingin berada diposisi apa, sebagai leader, challenger ataukah follower. Dan perusahaan juga perlu menentukan langkah seperti apa yang siap atau cocok dijalankan dalam suatu pasar tertentu.
- b. Strategi produk, perusahaan sangat perlu merumuskan seperti apa produk yang ingin ia hasilkan, baik dari sisi desain, warna, bentuk, pembungkusan, bahkan penetapan harga yang pas dan dapat diterima konsumen juga harus dipertimbangkan dan seperti apa promosi yang dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk tersebut.
- c. Strategi “Product life cycle” (siklus kehidupan produk), ialah tahapan-tahapan mulai dari suatu barang itu diperkenalkan dipasar

sampai barang itu laku terjual. Karena itulah sangat penting untuk menyusun langkah seperti apa yang harus dijalankan dalam setiap tahap kehidupan produk.

Pentingnya strategi pemasaran adalah untuk menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh atau yang sering disebut sebagai corporate planning. Yang nantinya bisa dijadikan pedoman bagi setiap bagian perusahaan untuk menjalankan kegiatannya masing-masing. Alasan lainnya ialah karena semakin banyaknya perusahaan pesaing yang ada diluar sana, karena itulah perusahaan harus mampu berfikir inovatif atau menjalankan ide-ide baru yang menarik agar dapat menguasai pasar.

3. Konsep Pemasaran dalam Islam

Muhammad Syakir Sula dan Hermawan Kertajaya dalam bukunya *Marketing Syariah*, mendefinisikan pemasaran sebagai sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarah pada proses penciptaan, penawaran, dan perubahan nilai dari suatu inisiator kepada para pemegang sahamnya, yang seluruh prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam.³²

Konsep dasar pemasaran Islam adalah tata olah cipta, rasa, hati dan karsa (implementasi) yang dibimbing oleh integritas keimanan, ketakwaan, dan ketaatan kepada syariat Allah swt Dalam pemasaran Islam, pemasaran dirancang berdasarkan 3 kombinasi penting.

³² Syakir Sula dan Hermawan Kertajaya, *Syariah Marketing*, Bandung : PT Mizan Pustaka, 2006) 110.

- a. Pemasaran pada tahap kecerdasan intelektual yakni berfokus kepada program (*product, place, price, promotion –marketing mix*), *diferensiasi* dan *selling*.
- b. Pemasaran pada tahap kecerdasan emosional ditandai dengan hadirnya konsep: *Customer relationship, emotional branding, dan experientang marketting*.
- c. Pemasaran pada tahap kecerdasan spiritual yakni pemasaran yang dibimbing oleh nilai-nilai akidah yaitu : jujur, tanggung jawab (*shiddiq, amanah*) cerdas dan bijaksana (*fathanah*) dan komunikatif (*tabligh*).

Inti dari ketiga konsep tersebut adalah memasukkan *value* emosional untuk melayani pelanggan dengan cinta sehingga menciptakan pengalaman-pengalaman baru dalam mengkonsumsi produk. Kegiatan pemasaran Islam merupakan bentuk muamalah yang berlandaskan pada firman Alloh swt dan di contohkan oleh Rasulullah saw, maka dalam kegiatannya tidak boleh bertentangan dengan akad dan prinsip muamalah.

Ada 4 (empat) prinsip dasar yang menjadi panduan bagi para pemasar-pemasar, yakni:³³

- a. Testis (*Rabbaniyah*)

Prinsip pertama pemasaran Islam adalah sifatnya religius (*diniyah*), hal ini lah yang menjadi pembeda utama pemasaran islam dan konvensional.

- b. Etis (*Akhlaqiyyah*)

³³ Syakir Sula dan Hermawan Kertajaya, *Syariah...*, 30.

Pemasaran Islam sangat mengedepankan masalah akhlak (moral) dalam seluruh aspek kehidupannya.

c. Realistis (*Al-Waqi'iyah*)

Pemasaran Islam adalah konsep pemasaran yang fleksibel karena senantiasa mengikuti perkembangan dan kebutuhan zamannya yang didasarkan pada kajian fiqih muamalah kontemporer, sebagaimana keluasan dan keluwesan syariah islamiah yang melandasinya.

d. Humanistis (*Al-Insaniyah*)

Pemasaran Islam bersifat *humanistis universal*.

4. *Syariah Marketing Strategy*

a. Segmentasi

Segmentasi adalah seni mengidentifikasi serta memanfaatkan peluang-peluang yang muncul di pasar. Dan, pada saat yang sama, ia adalah ilmu untuk melihat pasar berdasarkan variable-variabel yang berkembang di tengah masyarakat. Suatu perusahaan harus mampu lebih selektif dan inovatif lagi dalam menyikapi perkembangan pasar yang sedang terjadi, karena segmentasi merupakan proses awal yang menentukan keseluruhan aktivitas perusahaan. dengan cara yang kreatif perusahaan harus membagi-bagi pasar ke dalam beberapa segmen, setelah itu mereka juga harus menentukan dimana mereka harus memberikan pelayanan yang terbaik dan dimana mereka mempunyai keunggulan kompetitif yang paling besar.³⁴

³⁴ Syakir Sula dan Hermawan Kertajaya, *Syariah...*, 165.

Berdasarkan karakteristiknya, pendekatan segmentasi dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu:³⁵

- 1) *Strategic Attribute Segmentation*, yaitu pendekatan yang dilakukan dengan cara membagi pasar berdasarkan atribut-atribut yang sifatnya seperti geografis atau demografis.
- 2) *Dinamicy Attribute Segmentation*, yaitu pendekatan yang dilakukan dengan memerhatikan atribut-atribut yang dinamis, psikografis, dan perilaku (*behavior*). Segmentasi ini membagi pasar berdasarkan gaya hidup dan kepribadian.
- 3) *Individual Segmentation*, yaitu pendekatan yang dilakukan berdasarkan atas unit terkecil pasar, yaitu perseorangan.

b. Targetting

Setelah membagi-bagi pasar dan memetakan pasar dalam beberapa segmen, proses selanjutnya adalah penentuan target pasar yang akan dibidik. Karena sumber daya yang dimiliki suatu perusahaan terbatas maka targetting adalah suatu strategi yang dilakukan agar perusahaan dapat mengalokasikan sumber dayanya secara efektif. Dengan menentukan target yang akan dibidik, usaha akan lebih terarah.³⁶

Berikut adalah beberapa aspek penting yang harus dipertimbangkan perusahaan saat menentukan segmen mana yang mau ditarget.

- 1) Memastikan bahwa segmen pasar yang dipilih itu cukup besar dan akan cukup menguntungkan bagi perusahaan (*market size*). atau

³⁵ Ibid, 166.

³⁶ Ibid, 169.

dapat pula memilih segmen yang masih kecil tetapi menarik dan berpeluang menguntungkan di masa mendatang (*market growth*).

- 2) Strategi marketing itu juga harus berdasarkan pada keunggulan daya saing perusahaan (*competitive advantages*). Hal ini dilakukan untuk mengukur sejauh mana perusahaan itu memiliki kekuatan dan keahlian yang memadai untuk mendominasi pasar yang dipilih.
- 3) Melihat situasi persaingan (*competitive situation*) yang sedang terjadi. Ketika tingkat persaingan yang ada dipasar semakin tinggi, maka perusahaan harus mengoptimalkan segala usaha yang ada secara efektif dan efisien sehingga targeting yang dilakukan akan sesuai dengan keadaan yang ada dipasar.

c. Positioning

Positioning adalah strategi yang menyangkut bagaimana cara membangun kepercayaan, keyakinan dan kompetensi bagi pelanggan. Sehingga dapat diartikan positioning adalah strategi untuk merebut posisi di benak konsumen.³⁷ Menurut Yoram Wind, salah seorang professor strategi pemasaran, Positioning adalah cara bagaimana mendefinisikan identitas dan kepribadian perusahaan di benak pelanggan.

Jadi positioning memegang peranan dalam memasarkan produk-produk perusahaan. karena membangun positioning berarti membangun kepercayaan dari konsumen.

³⁷ Debby Syarifah Anjaswri S.M, "Analisis Implementasi Strategi Pemasaran di KJKS BMT Walisongo Semarang dalam Perspektif Islam", ("Skripsi—UIN Walisongo, Semarang, 2015), 32.

5. *Syariah marketing Tactic*

a. *Be Honest with your 4 Ps (Marketing Mix)*

Dalam marketing mix, kita mengenal istilah 4P, yang elemennya ialah *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat/distribusi), dan *promotion* (promosi). *Product* dan *place* adalah komponen dari tawaran (*offers*), sedangkan *place* dan *promotion* adalah komponen dari akses (*access*).

b. *Practice a Relationship based (selling)*

Elemen dari taktik yang terakhir adalah melakukan *selling*. *Selling* yang dimaksud disini bukanlah berarti aktivitas menjual produk kepada konsumen semata. Penjualan dalam arti sederhana adalah menyerahkan suatu barang ataupun jasa dari penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati atas dasar sukarela. Sedangkan penjualan dalam arti luas adalah bagaimana memaksimalkan kegiatan penjualan sehingga dapat menciptakan situasi yang *win-win solution* bagi penjual dan pembeli.

6. Strategi Pemasaran Produk

Strategi pemasaran produk ialah suatu cara yang ditempuh dalam rangka menawarkan dan menjual kepada masyarakat produk-produk yang dimiliki.³⁸ Sedangkan menurut pengertian syariah pemasaran adalah sebuah bentuk tindakan dan langkah-langkah kebijakan yang sejalan dengan prinsip syariah. Sebelum memasarkan produk secara umum, pengelola perlu memperhatikan beberapa hal penting berikut:

³⁸ Diennur Fitri Rosifa, "Analisis strategi Pemasaran Produk Simpanan di BMT Elbana Semarang dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif" ("Skripsi—UIN Walisongo, Semarang, 2015), 36.

1) Meluruskan Niat

Tahap pertama yang harus dilalui oleh pengelola BMT sebelum mulai memasarkan produknya adalah dengan meluruskan niat, karena niat merupakan sumber inspirasi dan motivasi seseorang dalam melakukan perbuatan. Tanpa niat amal seseorang tidaklah bernilai apa-apa di sisi Tuhannya. Sesuai dengan sabda Nabi Muhammad SAW ; “Sesungguhnya sahnya perbuatan (amal) seseorang tergantung pada niatnya”.

Meluruskan niat dalam esensi BMT disini adalah meluruskan arah kebijakan pengelolaan lembaga agar dapat sesuai dengan misi yang diembannya. Dengan niat yang lurus tentu akan melahirkan kebijakan-kebijakan positif yang bagi proses pencapaian masalah sebagaimana yang dikendaki syariah.

2) Memperhatikan Ulama

Pendekatan terhadap ulama juga menjadi hal penting yang harus diperhatikan oleh BMT sebelum memasarkan produknya. Terutama untuk kalangan ulama yang berbeda pendapat dalam menilai keberadaan BMT. Dengan cara memberikan pengertian secara jelas kepada mereka bahwa operasional BMT dikelola dengan baik dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Bahkan tujuan berdirinya BMT adalah untuk kepentingan umat dan agar dapat meningkatkan ekonomi bangsa Indonesia.

Langkah-langkah strategis BMT pun harus dipikirkan secara jelas dengan cara mengukuhkan jalinan kerjasama antara BMT dengan lembaga atau organisasi-organisasi sosial keagamaan yang berada dibawah naungan ulama, antara lain dengan menawarkan produk-produk simpanan bagi hasil BMT, seperti Simpanan Pendidikan untuk para santri, Simpanan Haji untuk umat Islam yang telah berkecukupan.

3) Memperluas Jaringan Kerjasama (Kemitraan)

Langkah selanjutnya adalah memperluas jaringan kerjasama saling menguntungkan (*simbiosis mutualisma*) dengan berbagai pihak, baik dengan sektor swasta, sektor nirlaba atau dengan instansi pemerintah.³⁹ selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah yang menjadi landasan utama usaha BMT. Tujuan adanya kerjasama ini ialah sebagai langkah strategis BMT dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi pemasaran di masa mendatang.

Semakin banyak kerjasama yang terjalin, maka semakin besar pula peluang BMT untuk lebih mudah dikenal oleh masyarakat dan target-target pemasaran pun akan lebih mudah dicapai.⁴⁰ Dan manfaat dari terjalinnya kemitraan ini tidak hanya dirasakan oleh satu pihak melainkan semuanya.

4) Jemput Bola

³⁹ Nandan Limakrisna, Wilhelmus Hary Susilo, *Manajemen Pemasaran: Teori dan Aplikasi dalam Bisnis* (Jakarta: Mitra Wacana Media) 2012.

⁴⁰ Diennur Fitri Rosifa, "Analisis strategi Pemasaran Produk Simpanan di BMT Elbana Semarang dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif" ("Skripsi—UIN Walisongo, Semarang, 2015), 39.

Sosialisasi dan promosi secara lebih optimal merupakan suatu keharusan yang harus dijalankan oleh BMT, mengingat sampai saat ini masih banyak masyarakat yang belum mengetahui perbedaan lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah.

Salah Cara efektif yang dapat dilakukan BMT agar dapat mencapai target pemasaran produknya adalah dengan melakukan pendekatan “jemput bola”, pendekatan ini dapat dilakukan dengan cara petugas mendatangi calon anggota dirumah atau tempat-tempat usaha mereka. pendekatan ini memberikan begitu banyak kemudahan bagi calon nasabah, karena mereka tidak perlu lagi repot-repot berkunjung langsung ke BMT, terutama bagi calon nasabah yang memiliki tingkat kesibukan yang tinggi.

Dalam pandangan Islam, jemput bola dipahami sebagai upaya BMT dalam mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut keterangan Nabi saw, dapat menambah rezeki, memanjangkan umur, serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. Dan dengan begitu terbinalah persaudaraan yang baik antara BMT dengan nasabah dan antara muslim satu dengan muslim lainnya (*ukhuwah Islamiyah*).⁴¹

⁴¹ Makhalul Ilmi SM, *Teori dan Praktik Mikro Keuangan Syariah : beberapa permasalahan dan alternatif solusi* (Yogyakarta : UII Press, 2002), 61.

B. Pemberdayaan Ekonomi

1. Pengertian Pemberdayaan

Pemberdayaan menurut bahasa berasal dari kata daya yang berarti tenaga/kekuatan, proses, cara, perbuatan memberdayakan.⁴² Menurut Imang Mansur Burhan pemberdayaan berarti salah satu cara dalam upaya membangkitkan potensi umat menjadi lebih baik lagi, baik dalam lingkungan politik, sosial dan ekonomi.⁴³

Pemberdayaan masyarakat umumnya dilakukan untuk mengentaskan kemiskinan. Konsep pengentasan kemiskinan mencakup pemberian akses kepada kelompok miskin, pemberdayaan untuk bisa mandiri, peningkatan kapasitas, dan perlindungan sosial.⁴⁴

Pertumbuhan ekonomi harus dicapai dengan cara memperluas pemerataan (keadilan distribusi). Makna adil disini ialah ketika hak seseorang mendapatkan porsi distribusi yang seimbang. Dalam melakukan pemerataan kunci utamanya bukanlah proteksi ekonomi, melainkan dengan mengembangkan proteksi sosial. Agar setiap keluarga Indonesia memiliki pendapatan yang cukup untuk hidup berkelanjutan, maka sudah menjadi tugas negara untuk menciptakan lapangan kerja yang produktif dan pemerataan kesempatan usaha.

⁴² Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002) 242.

⁴³ Awalul Fitriyah, "Analisis Pemberdayaan Umkm Melalui Akad Qard Al Hasan Di Bmt Mandiri Sejahtera Karangrangkring Dukun Gresik" (Thesis—UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017).

⁴⁴ Sirajul Arifin, Muhammad Andik Izzuddin, "Ekonomi Lumbung dan Konstruksi Keberdayaan Petani Muslim Madiun", *Inferensi: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, Vol. 10, No. 1 (Juni 2016), 191.

Intinya pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan suatu upaya untuk meningkatkan kemampuan atau potensi ekonomi masyarakat guna memenuhi kebutuhan hidup serta meningkatkan kesejahteraan mereka.

2. Pola-pola Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat

Pola pemberdayaan yang tepat sasaran sangat dibutuhkan dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat. Cara yang tepat ialah dengan memberikan kesempatan kepada kelompok miskin untuk merencanakan sekaligus melaksanakan program yang telah mereka rencanakan, selain hal itu masyarakat juga harus diberikan kekuasaan untuk mengelola dananya sendiri karena mereka tentu lebih tahu mana kebutuhan dan yang mana keinginan. Meski demikian masyarakat juga masih memerlukan pendampingan atau arahan bagaimana pengelolaan yang baik.

Ada dua upaya agar pemberdayaan ekonomi masyarakat bisa dilaksanakan, diantaranya ialah pertama, menyiapkan pribadi masyarakat agar menjadi wirausaha. Karena dalam Islam langkah utama seseorang terbebas dari kemiskinan adalah dengan bekerja. Bukan hanya itu, memberikan bekal pelatihan kepada masyarakat sebelum memasuki dunia kerja juga tak kalah penting.

Berikut ini adalah tahap kegiatan dalam program pembinaan seorang wiraswasta:

1. Memberikan bantuan motivasi moril

Bantuan motivasi moril ialah sebuah bentuk pengingat kepada setiap manusia, bahwa tugas manusia adalah beriman, beribadah, bekerja dan

berusaha semaksimal mungkin sedang untuk hasil akhirnya dikembalikan kepada Yang Maha Pencipta. Contoh bentuk motivasi moril adalah:

a. Memberikan pelatihan usaha

Tujuan pelatihan ini adalah untuk memberikan wawasan yang lebih detail dan aktual sehingga bisa menumbuhkan motivasi terhadap masyarakat meskipun sudah memiliki ataupun menguasai teknik kewirausahaan dalam berbagai aspek. Pelatihan sebaiknya langsung berfokus pada praktik riil yang terjadi dalam wirausaha, melalui pelatihan semacam ini diharapkan mampu menjadi contoh dan pelajaran bagi calon wirausaha agar terhindar dari kegagalan.

b. Permodalan

Selain memberikan motivasi moril, permodalan juga merupakan faktor penting dalam memberdayakan ekonomi masyarakat. Berdasarkan fakta yang ada permodalan hanya dapat diberikan bank atau lembaga keuangan lain kepada para wirausaha yang membutuhkan modal pengembangan bukan modal awal, karena bank atau lembaga keuangan juga perlu menilai prospek usaha calon peminjam.

2. Bentuk pemberdayaan yang kedua adalah dengan pendidikan.

Pendidikan juga merupakan tolak ukur penting kesuksesan seorang wirausaha karena pada umumnya kemiskinan itu bersifat turun temurun. Maka dari itu demi menghindari kemiskinan yang berkelanjutan setiap

anak sangat membutuhkan pendidikan, dan hal ini dapat dicapai dengan memberikan bantuan program beasiswa.

C. Praktik Rentenir

1. Pengertian Rentenir

Rentenir secara harfiah berasal dari kata *Rente* yang artinya renten, bunga uang. Individu yang memperoleh keuntungan (*provit*) melalui penarikan bunga disebut sebagai rentenir. Sedangkan untuk institusi yang memperoleh provit melalui penarikan bunga disebut sebagai lembaga rente, seperti bank, koperasi dan lembaga pengkreditan lainnya.

Rentenir adalah orang yang sering disebut lintah darat karena ia menawarkan pinjaman jangka pendek tanpa jaminan akan tetapi menarik bunga yang sangat tinggi untuk setiap kredit.⁴⁵ Keberadaan rentenir sudah lama dirasakan oleh masyarakat, karena sebagian besar dari rentenir beroperasi di pasar-pasar tradisional dan juga mengunjungi orang dari pintu-ke pintu.

Rentenir adalah pemberi pinjaman uang (*kreditur*) terhadap masyarakat yang membutuhkan pinjaman. Target/sasaran utama rentenir biasanya adalah orang-orang yang tinggal di desa ataupun di pinggiran kota yang kondisi ekonominya lemah yang bermata pencaharian sebagai pedagang kecil, buruh, pegawai kecil, petani, dll. Dan untuk presentasi bunga yang mereka tarik kepada para peminjam adalah sekitar 10-30 persen perbulan.

⁴⁵ Heru Nugraha, *Uang Rentenir dan Hutang Piutang di Jawa* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001), 80.

Dan plafon pinjaman yang diberikan pun beragam, biasanya antara 100.000 sampai dengan 5.000.000 rupiah.⁴⁶

Untuk plafond yang tidak terlalu tinggi yakni 100.000 – 1.000.000 tidak perlu adanya jaminan, sedangkan untuk plafond yang 1.000.000 ke atas biasanya disertai adanya jaminan. Baik berupa surat nkah, BPKB, dan lain sebagainya. Akan tetapi dalam hal ini setiap rentenir mempunyai kebijakan masing-masing. Mengenai prosedur permintaan kredit sangatlah mudah. calon peminjam cukup datang menemui rantenir dengan membawa jaminan dan ketika semua sudah sepakat maka pinjaman segera diberikan hari itu juga.

2. Sejarah Perkembangan Praktik Rentenir di Indonesia.

Tidak ada data yang pasti sejak kapan lembaga informal ini berdiri dan ada di Indonesia, yang jelas lembaga informal ini berkembang dan terus ada berdampingan dengan lembaga formal.

Jika dilihat berdasarkan literatur sejarah, praktik rentenir sudah ada pada zaman penjajahan colonial melalui tangan-tangan pribumi meskipun sebenarnya juga sudah ada pada masa kerajaan pribumi. Paham kapitalisme merkantilisme ini dibawa oleh *colonial* lebih tepatnya oleh para pedagang bersenjata rempah-rempah yang dikumpulkan kemudian dibentuk organisasi yang diberi nama VOC. Melalui VOC ini lah sistem pialang mulai dikenal. Dengan sistem token/agen. Dengan cara menjadikan pribumi sebagai perantara untuk menyalurkan dana mereka.

⁴⁶ Ibid. 81.

Pada masa kolonial pendirian lembaga-lembaga keuangan Bank pun sudah dilakukan demi mengantisipasi adanya praktik rentenir, pengijon, tengkulak. Dengan dikeluarkannya Pakto no 27 tahun 1988 menandakan bahwa praktik rentenir sudah menjadi masalah bagi pembangunan Indonesia sebelumnya. Hingga akhirnya pemerintah memutuskan untuk mendirikan BPR di daerah-daerah pedesaan.

Dari contoh praktik rentenir yang ada pada masa kolonial tersebutlah praktik rentenir terus ada sampai sekarang. Para rentenir menawarkan jasanya kepada masyarakat yang memerlukan uang baik untuk kebutuhan konsumsi maupun produksi. Produk yang mereka tawarkan beragam, tidak hanya sebatas pinjaman uang melainkan mereka juga menawarkan barang-barang kebutuhan sehari-hari yang mekanisme pembayarannya bisa dicicil. Cara rentenir menawarkan jasa kredit kepada masyarakat mikro dilakukan dengan mendatangi individu dari rumah ke rumah, ataupun mendatangi tempat usaha mereka.

3. Rentenir dalam pandangan Islam

Secara etimologi riba adalah sama dengan *az ziyadah* yang berarti tambahan. Pengertian tambahan dalam konteks riba ialah tambahan uang atas pinjaman, baik yang jumlahnya banyak atau pun sedikit. Dan menurut pandangan Islam kredit dengan instrumen utamanya adalah bunga jelas keharamannya, karena bunga sama dengan riba.

Sementara ulama fiqh mendefinisikan riba sebagai kelebihan harta yang diperoleh dalam suatu muamalah tanpa adanya transaksi pengganti atau penyeimbang yang sesuai dengan aturan Islam.

Maksud dari transaksi penyeimbang disini adalah transaksi bisnis komersial yang membenarkan adanya penambahan tersebut secara adil. Misalnya transaksi jual-beli si pembeli akan membayar harga atau imbalan atas barangnya. Pengganti itu didapat dari suatu akibat usaha yang mengandung resiko. Sedangkan rentenir mengambil tambahan dalam bentuk bunga tanpa ada penyeimbang yang diterima si peminjam.

Riba adalah suatu perkara yang bathil, dan mengenai hal ini, Alloh SWT sudah mengingatkan dalam firmanNya yakni Surat (An-Nisa : 29).⁴⁷

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

Bahkan menurut Imam Ar-Razi praktik riba (bunga) dalam ekonomi Islam sangatlah dilarang dalam hukum Islam (Fatwa MUI No. 1 tahun 2004 tentang bunga),⁴⁸ karena dampaknya yang sangat merugikan, merampas kekayaan orang lain, merusak moralitas, melahirkan benih

⁴⁷ Budi Widihartanto, et al, *Ekonomi dan Keuangan Syariah...*, 89.

⁴⁸ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), 289.

kebencian dan permusuhan antar sesama manusia.⁴⁹ akan tetapi berbeda halnya dengan ekonomi Islam yang sangat melarang praktik riba karena dapat menjauhkan manusia dari rahmat Allah dan bahkan Allah akan memberi adzab bagi seseorang yang berbuat riba karena sangat merugikan yang lain terutama kaum yang lemah,⁵⁰ maka menurut para ekonomi kapitalis bunga atau riba adalah pusat atau induknya perputaran uang dan perolehan profit dalam perbankan.

4. Rentenir sebagai produk pilihan

Pada dasarnya jika dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya keunggulan dari produk yang ditawarkan oleh rentenir adalah proses yang cepat dan bisa langsung digunakan atau dibuat usaha produktif oleh masyarakat dalam keadaan mendesak. Dan kebanyakan dari masyarakat Indonesia tidak menyukai hal-hal yang ribet terutama ketika mengajukan pinjaman. Karena itulah rentenir menjadi solusi yang paling praktis untuk masyarakat yang membutuhkan modal dalam kegiatan usaha atau kebutuhan sehari-harinya.

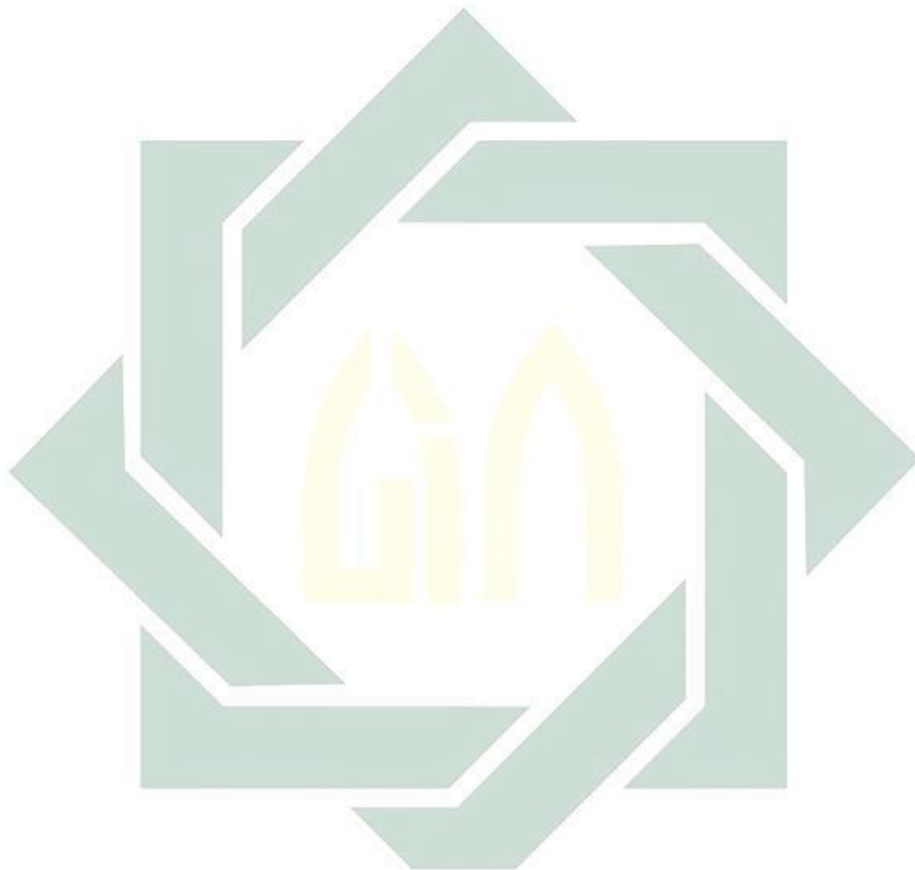
Akan tetapi jika dilihat dari sisi bunga (tambahan pokok) yang diminta oleh rentenir kepada masyarakat, maka tingkat bunga yang tinggi tersebut jauh lebih memberatkan dan mencekik masyarakat untuk jangka panjang. Karena jika masyarakat telat membayar maka harta yang dimiliki bisa

⁴⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 80.

⁵⁰ Mustafa Kamal, dkk, *Wawasan Islam dan Ekonomi* (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1997), 146.

diambil dan dijadikan barang jaminan bahkan terkadang anggota keluarga seperti anak dan istri juga menjadi jaminannya.

Ini lah fakta yang terjadi dilingkungan masyarakat modern saat ini, demi memperoleh keuntungan yang berlipat ganda, mereka tidak lagi memperhatikan rasa kemanusiaan dan keadilan.



BAB III
GAMBARAN UMUM DAN STRATEGI KOPERASI BMT AL-FITHRAH
MANDIRI SYARIAH DALAM MEREDUKSI PRAKTIK RENTENIR

A. Profil Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah

1. Sejarah Berdirinya Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah

Awal mula berdirinya Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah ialah dilatar belakangi oleh munculnya gagasan dari beberapa orang asatidz Al Fithrah sendiri, yang di inisiasi oleh ustadz Imam Mustaqim dan ustadz Nanang Rusdianto. Tujuan utama berdirinya BMT Al Fithrah ini selain untuk mengembangkan pondok pesantren Assalafi Al Fithrah dengan didirikannya lembaga keuangan yang mandiri tetapi juga untuk memberdayakan ekonomi umat, khususnya masyarakat sekitar dan lain sebagainya. Pada awal juni 2016 disampaikanlah ide tersebut ke kepala pondok pesantren Al Fithrah yakni ustadz Musyafa' yang kemudian dimusyawarahkan bersama semua asatidz dan pengurus-pengurus pondok pesantren Al Fithrah.

Pada bulan juli 2016 kepala pondok resmi menyetujui gagasan pendirian BMT Al Fithrah . Hingga pada akhirnya tahap awal dari realisasi gagasan tersebut dimulai dengan didatangkannya pendiri dari BMT Sidogiri yakni ustadz Mahmud Ali Zain untuk memberikan penjelasan dan cerita singkat bagaimana sejarah berdirinya BMT Sidogiri sampai akhirnya bisa sebesar sekarang, selain itu beliau juga memberikan motivasi kepada para asatidz agar mereka tekad dan semangat dalam mendirikan BMT Al Fithrah.

Setelah diadakan rapat perkumpulan anggota asatidz, dibentuklah para pengurus-pengurus yang nantinya akan bertanggungjawab untuk mendirikan sekaligus menjalankan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, para pengurus tersebut diantaranya ialah, ustadz Musyafa', ustadz Imam Mustaqim, ustadz Suroso, ustadz Ali Sofyan, dan ustadz Kholil, dan ustadz Nanang Rusdianto. Awal November 2016 Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah sudah mendapatkan persetujuan dan pengesahan dari 5 (lima) pilar yakni, pengurus yayasan, pengurus al khidmah, pengurus thariqah, pengurus pondok dan pengampu keluarga serta para asatidz sebagai anggotanya.

Akhirnya disepakatilah launching Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dilaksanakan pada hari minggu malam senin tanggal 13 November 2016, yang dihadiri oleh berbagai kalangan baik pengampu pondok pesantren Al Fithrah, para ulama', habaib dan juga para asatidz serta masyarakat sekitar.

Jika dilihat dari konsep BMT itu sendiri, maka inti usaha Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah terbagi menjadi dua, yang pertama sebagai Baitul Maal yang menghimpun dana dari masyarakat berupa zakat, infaq dan shodaqoh yang kemudian akan didistribusikan/dialurkan kembali kepada anggota atau masyarakat dalam bentuk kegiatan-kegiatan sosial, yang kedua sebagai Baitut Tamwil yang menghimpun dana dari masyarakat untuk

kemudian dikelola dan disalurkan untuk memberdayakan ekonomi umat khususnya anggota Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.⁵¹

2. Visi Dan Misi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah

a. Visi

“Terwujudnya BMT sebagai lembaga keuangan Syariah yang amanah, professional dan lembaga bagian anggota dan masyarakat”⁵²

b. Misi

- 1) Menjalankan fungsi intermediasi dengan menghimpun dana anggota, dan menyalurkan kembali kepada anggota dengan prinsip syariah
- 2) Membangun kemitraan dengan lembaga keuangan lain baik bank maupun non bank
- 3) Membina ikatan silaturahmi dengan para anggota
- 4) Memberdayakan ekonomi anggota dan masyarakat
- 5) Mengembangkan kepekaan kepedulian sosial
- 6) Meningkatkan kualitas layanan secara professional dan melakukan evaluasi secara berkelanjutan.

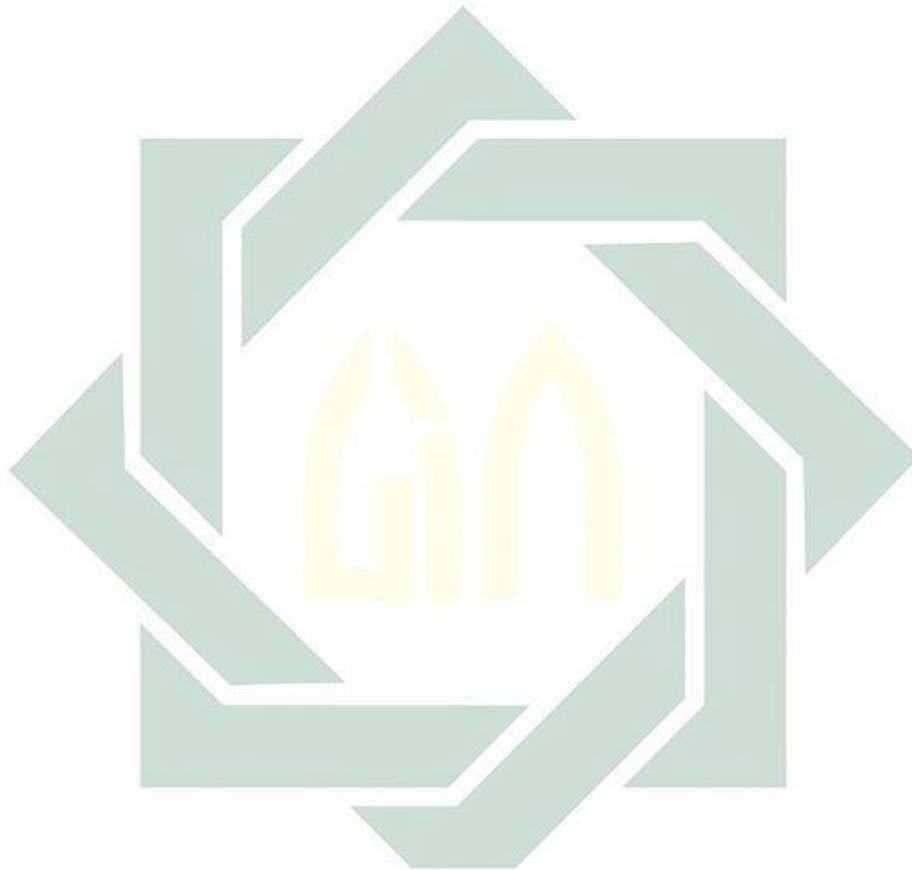
3. Tujuan

1. Meningkatnya kesadaran masyarakat untuk berzakat, infaq dan sedekah
2. Berkembangnya ekonomi syariah di masyarakat
3. Terbangunnya kemitraan dengan lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank

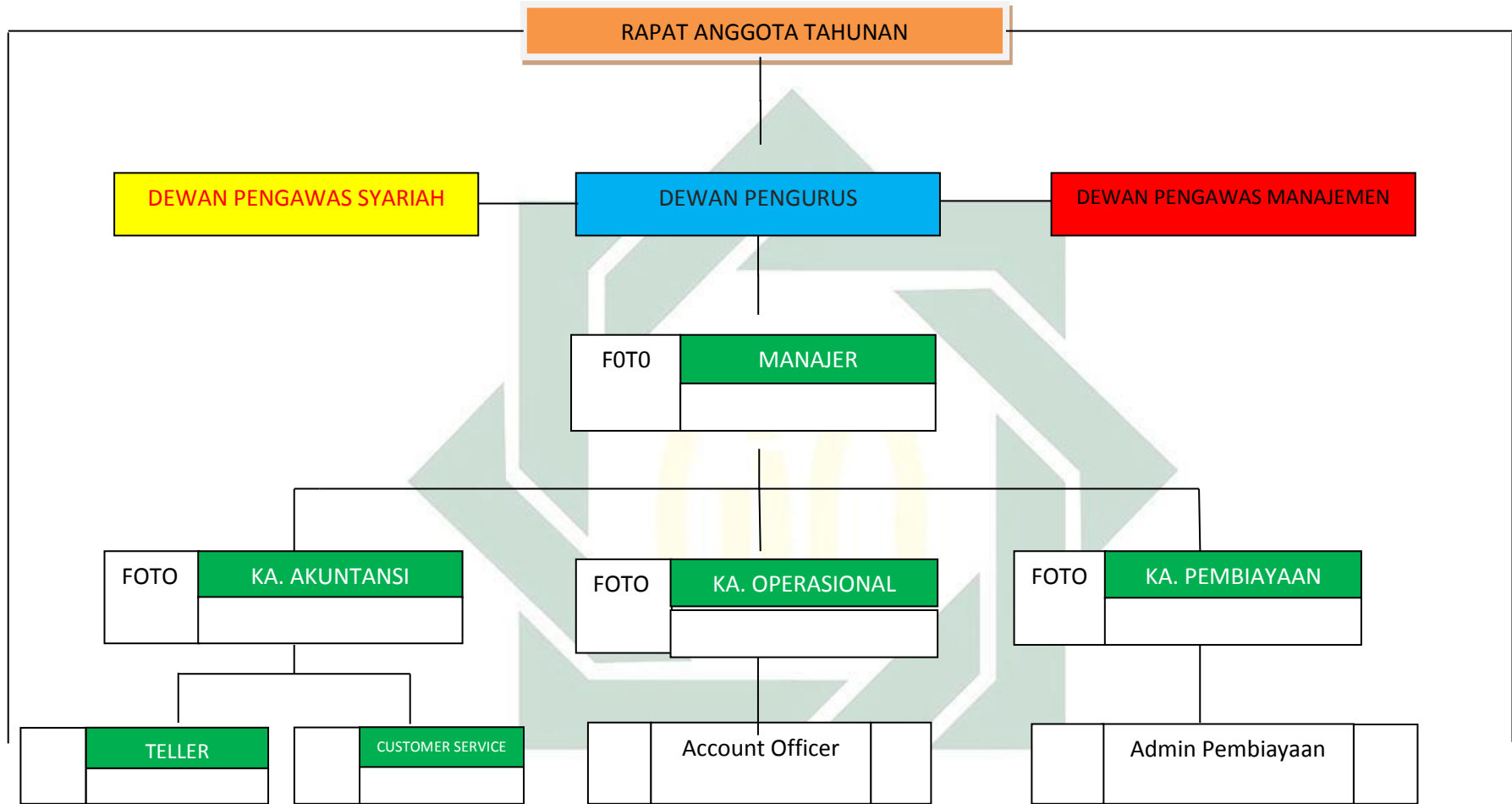
⁵¹ Kholil Su’udi, Manager Baitul Maal Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 01 November 2017.

⁵² Dokumen SOP (*Standart Operasioanl Prosedure*) Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.

4. Terjadinya *Ukhuwah Islamiyah* dengan anggota dan masyarakat
5. Terbinanya usaha-usaha ekonomi yang dilakukan oleh anggota dan masyarakat secara berkesinambungan
6. Tumbuhnya kepekaan dan kepedulian social anggota dan masyarakat
7. Meningkatnya layanan profesionalisme kepada anggota dan masyarakat



4. Struktur Organisasi dan Job Deskripsi



5. Produk dan Aplikasi Akad

a. Produk Simpanan

1) Simpanan Wadiah:

Adalah simpanan dengan akad titipan yang atas seizin penyimpan dapat digunakan dan dikelola oleh BMT. Penyimpan tidak mendapat bagi hasil atas penyimpanan dananya, tetapi berhak mendapatkan insentif atau hadiah yang nilainya ditentukan *Managemen* BMT. Jenis-jenis simpanan wadiah:

a) Simpanan Umum Syariah (Si Umar)

Diperuntukkan bagi perorangan atau lembaga untuk mewujudkan pengelolaan keuangan, yang memberikan kemudahan dan keamanan dalam penyetoran, beban administrasi bulanan dan mendapat bonus yang menguntungkan.⁵³

b) Simpanan Zirah (Si Zia)

Diperuntukkan bagi perorangan, keluarga, atau komunitas untuk membantu mewujudkan rencana ziarah bersama keluarga atau komunitas, yang memberikan kemudahan dan keamanan dalam penyetoran, beban administrasi bulanan dan mendapat bonus yang menguntungkan.

c) Simpanan Umroh dan Haji (Si Roha)

⁵³ Brosur Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah

Diperuntukkan bagi perorangan, keluarga, atau komunitas untuk membantu mewujudkan rencana umroh atau haji. (membayar biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) yang memberikan kemudahan dan keamanan dalam penyeteroran, beban administrasi bulanan dan mendapat bonus yang menguntungkan.

2) Simpanan Mudhorābah

Simpanan dengan akad Mudhorabah Mutlaqoh, yaitu simpanan yang diberlakukan sebagai investasi dan dikelola secara produktif dan profesional untuk pengembangan usaha kecil dan Menengah (UKM) yang berbasis Syariah yang termasuk simpanan dengan akad Mudhorabah Muthlaqoh adalah simpanan berjangka (Si Jaka)

a) Simpanan Berjangka (Si Jaka)

Simpanan bagi masyarakat yang penarikannya dilakukan pada waktu yang telah disepakati dengan interval waktu 6, 12, 18, dan 24 bulan. Setoran minimal Rp.1.000.000,-⁵⁴

No.	Lama Bulan	Bagi Hasil
1.	6Bulan	45% : 55%
2.	12 Bulan	40% : 60%
3.	18Bulan	35% : 65%
4.	24 Bulan	30% : 70%

⁵⁴ Abdul Manan, Kabag Operasional Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, Wawancara, 05 November 2017.

b. Produk Pembiayaan

1) *Murobāhah* (JualBeli)

Adalah akad jual beli antara BMT selaku penyedia barang dengan nasabah yang memerlukan barang tersebut. Harga jual BMT adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan BMT yang disepakati bersama antara BMT dengan nasabah. Besarnya angsuran adalah harga jual dibagi periode pembiayaan.

2) *Mudhorōbah* (bagihasil)

Pembiayaan dengan akad *syirkah* (kerja sama) dimana BMT menyediakan dana untuk penyediaan modal kerja sedangkan anggota (peminjam) bertugas mengelola dana tersebut untuk mengembangkan usahanya. Dan dikelola dengan sistem bagi hasil.

Jika terjadi resiko usaha, maka BMT akan mengganggu seluruh kerugian modal selama kerugian tersebut disebabkan oleh faktor alam dan musibah yang diluar kemampuan manusia untuk menanggulangnya. Namun jika kerugian itu terjadi karena kelalaian mudharib (pengelola) maka dia harus menanggung pengembalian modal pokoknya. Sedangkan untuk perhitungan bagi hasil sangat dipengaruhi oleh tingkat resiko yang mungkin terjadi. Semakin tinggi tingkat resiko maka semakin besar pula nisbah bagi hasilnya begitu pula sebaliknya. Karena itulah biasanya pembiayaan *mudharabah* hanya dapat disalurkan untuk proyek-proyek yang sudah pasti.

3) *Musyarakah* (Join Modal BagiHasil)

Pembiayaan dengan akad syirkah dimana BMT dan anggota (peminjam) sama-sama memberikan kontribusi modal dalam suatu usaha. Dan besarnya resiko ataupun keuntungan dibagi sesuai dengan penyertaan modal masing-masing.

4) Qordhul Hasan

Adalah pembiayaan khusus bagi dhuafa untuk usaha. Produktif tanpa mengisyaratkan imbalan akan tetapi dengan kriteria tertentu.

c. Persyaratan pendaftaran anggota

- 1) Syarat pembukaan rekening tabungan
 - a) Mengisi formulir pendaftaran pembukaan rekening tabungan
 - b) Melampirkan foto copy KTP
 - c) Membayar iuran simpanan pokok sebesar 1.000.000,-
 - d) Membayar iuran simpanan wajib sebesar 100.000,- perbulan.
- 2) Syarat pendaftaran pengajuan pembiayaan⁵⁵
 - a) Mengisi formulir permohonan pembiayaan
 - b) Terdaftar sebagai anggota BMT Al Fithrah dengan bukti pembukaan rekening tabungan simpanan umum
 - c) Saldo minimal tabungan sebesar 10% dari total pembiayaan yang diajukan. Melampirkan foto copy KTP dan KK suami istri
 - d) Mengisi surat persetujuan suami istri diatas materai
 - e) Foto copy rekening listrik atau PDAM

⁵⁵Fitria, Admin Pembiayaan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 15 November 2017.

d. Persyaratan pengajuan pinjaman di rentenir

- 1) Masyarakat cukup datang ke rentenir dengan mengatakan kebutuhan mereka apa dan jumlah pinjaman yang mereka butuhkan berapa.
- 2) Untuk plafond diatas 5.000.000 rentenir meminta jaminan kepada masyarakat berupa surat nikah. Karena bagi rentenir surat nikah merupakan jaminan yang lebih berharga dibandingkan BPKB, dan lain sebagainya.

B. Strategi yang Diterapkan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam Mereduksi Praktik Rentenir

Setiap lembaga keuangan tentu mempunyai strategi-strategi tertentu untuk dapat mengembangkan usahanya, salah satunya ialah yang dilakukan BMT Al Fithrah, sebagai upaya BMT Al Fithrah untuk bisa mereduksi praktik rentenir, berikut adalah Strategi yang diterapkan BMT Al Fithrah:

1. Melakukan Operasi Pasar (sosialisasi) di pasar-pasar sekitar daerah Surabaya

Langkah pertama BMT Al Fithrah dalam menarik masyarakat untuk ikut bergabung dengan BMT Al Fithrah adalah memberikan sosialisasi baik secara personal seperti kepada masyarakat-masyarakat sekitar ataupun secara kolektif seperti ke pasar-pasar, sekolah-sekolah ataupun pondok pesantren.⁵⁶

⁵⁶Ichsan, Manager Baitut Tamwil Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 02 Desember 2017.

BMT Al Fithrah sejak bulan juli-desember 2017 tercatat sudah melakukan operasi pasar sebanyak 4 kali, yang terdiri dari pasar bhinneka, pasar bulak banteng, pasar pogot, dan pasar krempyeng. Selain memberikan sosialisasi, BMT Al Fithrah juga melakukan promosi ke para pedagang ataupun pengunjung pasar.

Promosi yang dilakukan oleh pihak BMT Al Fithrah bukan hanya sebatas produk simpanan, akan tetapi juga produk pembiayaan bagi masyarakat yang mungkin membutuhkan tambahan modal usaha, atau masyarakat yang membutuhkan dana untuk kebutuhan sehari-hari.

2. Variasi produk simpanan yang beragam

Selain melakukan operasi pasar strategi BMT Al Fithrah selanjutnya ialah menawarkan berbagai jenis simpanan yang sesuai dengan kebutuhan anggota⁵⁷ contohnya ada produk simpanan umum syariah yang mekanisme penarikannya bisa diambil sewaktu-waktu jika anggota membutuhkan. Ada juga simpanan pendidikan, Mekanisme produk simpanan pendidikan ini penarikannya hanya bisa dilakukan saat kenaikan kelas. Hal ini menjadi nilai plus bagi BMT Al Fithrah, karena jika dibandingkan dengan praktik rentenir, mereka sama sekali tidak menyediakan jasa penyimpanan dana hanya berfokus pada jasa penyaluran dana, padahal tidak semua masyarakat khususnya para pedagang pasar membutuhkan pinjaman. Ada juga beberapa masyarakat yang hanya tertarik untuk melakukan simpanan.

⁵⁷ Ach. Fathur Rosi, Kabag Pembiayaan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara* 05 Desember 2017.

Simpanan di BMT Al Fithrah juga menguntungkan anggota, terutama bagi anggota yang ingin menginvestasikan dananya untuk masa depan. mekanisme simpanan di BMT Al Fithrah juga memudahkan anggota karena simpanan di BMT Al Fithrah tidak membebankan biaya pajak. Bahkan saldo minimal yang harus ada di tabungan hanya berjumlah 20.000 rupiah. Dan untuk anggota yang mempunyai kewajiban angsuran pembiayaan di BMT Al Fithrah, mereka cukup menabung atau menyimpan dananya setiap hari ditabungkan dan ketika saldo sudah dirasa cukup maka pembayaran angsuran dapat ditarik langsung dari rekening simpanan si anggota.

3. Sistem layanan jemput bola

Pendekatan jemput bola juga merupakan strategi BMT Al Fithrah dalam menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota atau ikut bergabung dengan BMT Al Fithrah. Pendekatan ini memberikan begitu banyak kemudahan bagi anggota terutama bagi mereka yang mempunyai tingkat kesibukan yang tinggi. karena saat ini untuk menabung atau melakukan pembiayaan mereka tidak perlu lagi datang langsung ke BMT, cukup petugas Account Officer (AO) yang datang ke rumah-rumah atau tempat usaha mereka.

Untuk anggota yang tidak menginginkan layanan jemput bola ini, maka mereka dipersilahkan untuk datang langsung ke kantor BMT Al Fithrah, karena selama ini banyak juga anggota BMT Al Fithrah yang datang langsung ke kantor baik untuk mengangsur ataupun menabung, terutama

bagi anggota yang rumah atau tempat usahanya dekat dengan kantor BMT Al Fithrah.

Sedangkan untuk mekanisme anggota yang mempunyai kewajiban angsuran di BMT Al Fithrah akan tetapi saat penjemputan oleh petugas AO si anggota tidak ada di rumah atau tempat usahanya, maka staff pembiayaan akan mengkonfirmasi anggota tersebut via telepon,⁵⁸ dan jika sudah melewati batas jangka waktu si anggota masih belum juga dapat dihubungi maka pihak BMT Al Fithrah terpaksa harus menindak lanjutinya dengan cara memotong saldo tabungan anggota tersebut sebesar jumlah angsuran yang dia miliki tanpa konfirmasi.

4. Memaksimalkan pembiayaan

Untuk dapat memaksimalkan pembiayaan maka berikut adalah strategi yang dijalankan oleh BMT Al Fithrah:

a. Proses pengajuan pembiayaan yang mudah dan cepat

Proses pengajuan pembiayaan di BMT Al Fithrah terbilang mudah dan tidak memakan waktu lama. Yakni hanya memakan waktu sekitar 3-7 hari. Akan tetapi bagi anggota BMT Al Fithrah yang mempunyai riwayat pembiayaan lancar, maka ketika dia ingin melakukan pembiayaan lagi, prosesnya akan lebih singkat.

Mekanisme proses pengajuan pembiayaan di BMT Al Fithrah adalah setelah calon anggota melengkapi semua persyaratan yang diminta maka pihak BMT Al Fithrah akan melakukan wawancara

⁵⁸ Muhammad Karim, Account Officer Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 15 Desember 2017.

kepada si calon anggota, setelah informasi yang dibutuhkan BMT Al Fithrah dirasa cukup selanjutnya ialah tahap survey, akan tetapi tahap survey ini hanya diberlakukan bagi calon anggota baru yang karakter ataupun riwayat si calon anggota belum dikenal oleh petugas AO (Account Officer) BMT Al Fithrah.

b. Jaminan yang ringan

Selain memberikan pelayanan yang cepat dan mudah BMT Al Fithrah juga sangat memperhatikan dan memudahkan calon anggota, dengan memeberikan syarat jaminan sebagai berikut:

- 1) Untuk Plafond dibawah <2 juta rupiah, jaminannya berupa KTP/KK Asli
- 2) Untuk Plafond diatas >2 juta rupiah, jaminannya bermacam-macam, bisa berupa emas, BPKB sepeda motor atau mobil dan surat tanah.

Dan ketika ada anggota yang membutuhkan KTP/KK Asli yang masih berada dalam tanggungan BMT, maka anggota tersebut diperbolehkan meminjam jaminan itu, akan tetapi dengan jangka waktu yang dibatasi.⁵⁹

⁵⁹Fitria, Admin Pembiayaan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 15 Desember 2017.

c. Margin yang lebih rendah

Margin yang ditawarkan oleh BMT Al Fithrah relatif kecil dan dapat bersaing dengan koperasi-koperasi lain.⁶⁰ Akan tetapi Jika dibandingkan lembaga keuangan non formal seperti rentenir, margin yang ditawarkan oleh BMT Al Fithrah jauh lebih rendah yakni hanya 2,5% perbulan untuk plafond 2 juta keatas dan 3% perbulan untuk 2 juta kebawah.

Plafond	Jangka Waktu	Margin
Diatas 2 Juta	4-12 Bulan	2,5% perbulan
Dibawah 2 Juta	4-12 Bulan	3% perbulan

Sedangkan bunga yang ditawarkan oleh rentenir-rentenir yang ada disekitar masyarakat bisa mencapai 10%-50% perbulan. Berikut ini adalah contoh perbandingan angsuran yang diminta oleh rentenir dengan BMT Al Fithrah dengan jumlah jangka waktu dan plafond yang sama yakni 500.000 akan tetapi dengan margin (bunga) yang berbeda.

⁶⁰Ibid.

Tabel 1.1

**PERBANDINGAN ANGSURAN
BMT AL FITHRAH DENGAN RENTENIR
PLATFOND Rp. 500.000,- DENGAN JANGKA WAKTU 100 HARI**

NO	BMT AL FITHRAH				RENTENIR			
	POKOK	MARGIN	JUMLAH	TOTAL	POKOK	MARGIN	JUMLAH	TOTAL
				550.000				650.000
1	5.000	500	5.500	544.500	5.000	1.500	6.500	643.500
2	5.000	500	5.500	539.000	5.000	1.500	6.500	637.000
3	5.000	500	5.500	533.500	5.000	1.500	6.500	630.500
4	5.000	500	5.500	528.000	5.000	1.500	6.500	624.000
5	5.000	500	5.500	522.500	5.000	1.500	6.500	617.500

Dari tabel angsuran diatas dapat kita ketahui bahwa perbedaan margin (bunga) yang diminta oleh rentenir dan BMT Al Fithrah sangatlah jauh, jika rentenir memberikan bunga pinjamannya sebesar 1.500 perhari⁶¹ atau setara 0,3% dan ketika dikali jangka waktu 100 hari maka total bunga yang diperoleh rentenir sebesar 30%. Sedangkan BMT Al Fithrah memberikan margin sebesar 500 perhari atau setara 0,1%⁶² dan jika dikali jangka waktu 100 hari maka total margin yang diperoleh BMT Al Fithrah sebesar 10%.⁶³

Berikut adalah contoh perbandingan angsuran yang diminta oleh rentenir dan BMT Al Fithrah dengan jumlah jangka waktu dan plafond yang sama yakni 1.000.000 akan tetapi dengan jumlah margin atau bunga yang berbeda.

⁶¹ Mahriyah, pedagang baju di pasar Bulak Banteng, *Wawancara*, 28 Januari 2018.

⁶² Abdul Manan, Kabag Operasional BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 01 Januari 2018.

⁶³ Lihat Tabel 1.1 di Lampiran, 96.

Tabel 1.2

**PERBANDINGAN ANGSURAN
BMT AL FITHRAH DENGAN RENTENIR
PLATFOND Rp. 1000.000,- DENGAN JANGKA WAKTU 100 HARI**

NO	BMT AL FITHRAH				RENTENIR			
	POKOK	MARGIN	JUMLAH	TOTAL	POKOK	MARGIN	JUMLAH	TOTAL
				1.100.000				1.500.000
1	10.000	1.000	11.000	1.089.000	10.000	5.000	15.000	1.485.000
2	10.000	1.000	11.000	1.078.000	10.000	5.000	15.000	1.470.000
3	10.000	1.000	11.000	1.067.000	10.000	5.000	15.000	1.455.000
4	10.000	1.000	11.000	1.056.000	10.000	5.000	15.000	1.440.000
5	10.000	1.000	11.000	1.045.000	10.000	5.000	15.000	1.425.000

Berdasarkan tabel diatas dapat kita ketahui bahwa perbedaan margin (bunga) yang diminta oleh rentenir dan BMT Al Fithrah sangatlah jauh. Jika rentenir meminta bunga sebesar 5.000 perhari atau setara 0,5%⁶⁴ dan ketika dikali jangka waktu 100 hari maka total jumlah bunga yang diperoleh rentenir sebesar 50% dari plafond. Sedangkan BMT Al Fithrah memberikan margin sebesar 1.000 perhari atau setara 0,1%⁶⁵ dan ketika dikali jangka waktu 100 hari maka total jumlah margin yang diperoleh BMT Al Fithrah sebesar 10% dari plafond.⁶⁶

Selain sistem angsuran seperti diatas, ada juga rentenir yang menawarkan pinjaman dalam bentuk arisan 100 harian. Contoh sistem arisan: setiap hari masyarakat (si A) menyetorkan uang kepada si

⁶⁴ Nurul Komariah, pedagang kue di pasar Bulak Banteng, *Wawancara*, 28 Januari 2018.

⁶⁵ Ach. Fathur Rozi, Kabag Pembiayaan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 01 Januari 2018.

⁶⁶ Lihat Tabel 1.2 di Lampiran, 99.

rentenir sebesar 10.000 dengan jangka waktu sampai 100 hari $10.000 \times 100 \text{ hari} = 1.000.000$ akan tetapi saat jangka waktu si A itu cair, uang yang di dapat si A bukan lagi sebesar 1.000.000 melainkan 850.000 karena otomatis sudah di potong atau diambil oleh si rentenir.⁶⁷ Sebaliknya ada juga rentenir yang tidak langsung memotong jumlah uang yang akan di terima oleh masyarakat, tetapi dengan melihat terlebih dahulu riwayat angsuran si peminjam apakah lancar atau macet. Kemudian keputusan pengambilan keuntungan yang akan diterima si rentenir di prediksi atas riwayat angsuran si peminjam tersebut.⁶⁸

Selain menawarkan margin yang lebih rendah, BMT Al Fithrah juga memberikan layanan pemutihan (pelunasan otomatis) bagi anggota yang benar-benar sudah tidak bisa lagi melunasi angsurannya dengan catatan keadaan ekonomi mereka sudah benar-benar tidak memungkinkan.

d. Take Over

Selain strategi diatas, untuk dapat membebaskan masyarakat dari jerat rentenir, BMT Al Fithrah juga menyediakan layanan take over (pelunasan) untuk anggota yang masih memiliki kewajiban (hutang) kepada rentenir dan lembaga keuangan lainnya.⁶⁹ Mekanisme pelayanan take over ini ialah sebagai berikut:

⁶⁷Nur Hasanah, Pedagang Buah di pasar ppgot Surabaya, *Wawancara*, 03 Desember 2017.

⁶⁸

⁶⁹Ach. Fathur Rosi, Kabag. Pembiayaan Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 27 November 2017.

- 1) Pihak BMT Al Fithrah akan mendatangi lembaga terkait untuk mengkroscek langsung terkait jumlah pinjaman dan riwayat angsuran si calon anggota disana.
- 2) Meminta foto copy riwayat angsuran si calon anggota ke lembaga terkait, hal ini dilakukan untuk menjadi bahan pertimbangan BMT Al Fithrah untuk mengambil keputusan.
- 3) Ketika si anggota tersebut dirasa pantas untuk mendapatkan layanan take over, maka proses selanjutnya ialah hanya antar lembaga dan pemindah tangan jaminan oleh pihak pertama ke pihak ketiga.

Akan tetapi untuk layanan take over dari rentenir, mekanisme tersebut tidak perlu lagi dilakukan, karena pihak BMT Al Fithrah akan secara langsung memberikan take over, yang tujuannya ialah untuk membantu masyarakat terlepas dari jerat rentenir, dengan catatan karakter atau perilaku si calon anggota tersebut bertanggung jawab.

e. Bonus

BMT Al Fithrah juga memberikan reward kepada anggota yang rajin membayar angsurannya dan ingin melunasi pembiayaannya lebih cepat, dengan cara memberikan bonus berupa potongan margin. dengan syarat, pembiayaan yang sudah diangsur oleh anggota sudah melebihi setengah dari jangka waktu pembiayaan.⁷⁰ Contohnya jika jangka waktu pembiayaan si anggota 16 kali angsuran, kemudian ketika anggota

⁷⁰Ibid.

tersebut sudah mengangsur sebanyak 8 kali dan di angsuran ke 9 dia ingin melunasi angsurannya, pihak BMT akan memberikan potongan margin kepada si anggota tersebut.

C. Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam Mereduksi Praktik Rentenir

Diketahui bahwa jasa rentenir yang ada di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya khususnya di pasar-pasar tradisional seperti pasar pogot, pasar bhineka, dan pasar bulak banteng sangatlah banyak. Para pelaku praktik rentenir itu sendiri beragam, ada yang berasal dari Batak (beragama kristen) dan ada juga yang meskipun dia beragama muslim dan mengetahui dengan jelas larangan riba, dia tetap menjalankan usaha peminjaman dana dengan tambahan bunga.

Jika dilihat dari data awal januari – desember 2017 total keseluruhan anggota yang melakukan pembiayaan di Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah adalah 500 orang, dan 75 anggota tersebut adalah mereka yang pernah melakukan pinjaman kepada rentenir.⁷¹ Jika dibandingkan dengan masyarakat yang sudah beralih ke BMT Al Fithrah jumlah masyarakat yang melakukan pinjaman di rentenir memang lebih banyak. Karena dari observasi dan data yang diperoleh peneliti dilapangan dari 300 orang yang melakukan pinjaman ke rentenir 25% dari mereka sekarang sudah beralih ke BMT Al Fithrah, sedangkan yang lain masih bertahan di rentenir.

⁷¹ Abdul Manan, Kabag Operasional Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah Surabaya, *Wawancara*, 20 November 2017.

Meski demikian semenjak BMT Al Fithrah ini hadir, peran dari keberadaan BMT Al Fithrah ini sangat dirasakan oleh masyarakat sekitar khususnya anggota yang sudah menjadi bagian dari BMT Al Fithrah. Berikut adalah peranannya:

1. Memberdayakan ekonomi ummat khususnya anggota

Manfaat utama yang dirasakan oleh masyarakat semenjak kehadiran BMT Al Fithrah adalah mensejahterakan ekonomi anggotanya, dengan memberikan pembiayaan bagi anggota yang membutuhkan dana baik untuk modal usaha atau lain sebagainya. Dengan tambahan modal usaha yang diberikan oleh BMT Al Fithrah kesejahteraan anggota mulai meningkat hal ini dibuktikan dengan semakin berkembangnya usaha yang dikelola oleh anggota tersebut, perkembangan tersebut bisa berupa produk usaha yang semakin bertambah, atau usaha yang semakin lancar.

Selain memberikan pembiayaan sebagai tambahan modal usaha anggota, BMT Al Fithrah juga memberikan pendampingan kepada para pedagang dengan sesekali memberikan arahan dan saran-saran yang dibutuhkan oleh pedagang dalam mengelola usaha yang mereka jalankan. Seperti yang dialami oleh ibu Siti Hotimah pedagang jamu di pasar bhineka Surabaya, awalnya dulu beliau hanya sebatas pedagang jamu akan tetapi semenjak BMT Al Fithrah masuk di pasar bhineka, dengan melakukan pembiayaan di BMT Al Fithrah, ibu Siti Hotimah mulai mengembangkan usahanya dengan cara menambah modal usaha. Hingga akhirnya usaha yang dijalankan ibu

tersebut saat ini tidak hanya sebatas jamu saja, melainkan juga menjual buah dan rujak.⁷²

2. Mengubah persepsi masyarakat yang menyatakan lembaga keuangan syariah dan konvensional sama saja.

Keberadaan BMT Al Fithrah juga memberikan dampak positif bagi masyarakat yakni berupa berubahnya persepsi masyarakat tentang lembaga keuangan syariah. Pada mulanya mereka masih menganggap bahwa lembaga keuangan syariah sama saja dengan lembaga keuangan konvensional ataupun rentenir yang menekan masyarakat lewat bunga pinjaman yang begitu tinggi. Padahal sebenarnya kehadiran BMT Al Fithrah ialah untuk menjadi solusi masyarakat⁷³ agar bisa terlepas dari jerat rentenir atau praktik ekonomi non syariah dengan cara menawarkan pembiayaan dengan margin yang lebih rendah, proses yang lebih aman dan terhindar dari praktik riba.

3. Menjadi solusi atau pilihan alternatif masyarakat agar mulai menjauh dari jerat rentenir

Semenjak kehadiran BMT Al Fithrah, masyarakat yang awalnya terlilit hutang di rentenir atau mereka yang tidak punya pilihan lain selain meminjam di rentenir, sekarang mempunyai solusi kedua yakni dengan beralih mengajukan pembiayaan ke BMT Al Fithrah. Seperti pernyataan beberapa mantan pengguna rentenir berikut ini:

⁷² Siti Hotimah, Pedagang Jamu di pasar bhineka Surabaya, *Wawancara*, 12 November 2018.

⁷³ Ach. Fathur Rozi, Kabag. Pembiayaan Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 15 Desember 2017.

“Alhamdulillah nduk sejak.e ada BMT Al Fithrah niki, wong-wong seng disik nyeleh nak rentenir iki akeh nak kene nduk tapi saiki mereka wez mulai sadar dan ngalih tekan rentenir, bunga sing dijiplik tekan rentenir iku akeh nduk, bisa sampai 50%nya. Alhamdulillah manfaat onok,e BMT Al Fithrah niki keroso nak aku bek konco-konco pasar liane.”⁷⁴

Sejak kehadiran BMT Al Fithrah cukup banyak masyarakat terutama para pedagang pasar yang awalnya meminjam ke rentenir karena terdesak akan kebutuhan modal usahanya sekarang mulai sadar dan beralih ke BMT Al Fithrah, faktor utamanya adalah bunga yang diminta oleh rentenir begitu tinggi, hingga bisa mencekik ekonomi masyarakat hingga waktu yang lama. Bukan hanya hal itu, jaminan yang diminta rentenir berupa surat nikah asli juga menjadi masalah utama bagi mereka. karena surat nikah merupakan aset berharga yang tidak bisa dinominalkan.

Contohnya, Ibu Sulima salah satu pedagang baju yang sudah lama berjualan di pasar yakni sekitar 5 tahun, modal awal ia mendirikan usahanya adalah modal sendiri, akan tetapi seiring berjalannya waktu karena dirasa dia perlu modal tambahan bukan hanya untuk usahanya akan tetapi terkadang untuk kebutuhan pribadinya, maka terpaksa ia harus memilih rentenir sebagai solusi/jawaban dari masalahnya. Alasan utama dia memilih rentenir ialah ⁷⁵karena proses yang mudah dan cepat, yakni tanpa adanya jaminan dan bisa langsung cair saat itu juga, meskipun sebenarnya dia tahu bahwa meminjam kepada rentenir itu jelas salah. Akan tetapi semenjak BMT Al Fithrah hadir untuk membantu dan memberikan solusi kepada masyarakat khususnya para pedagang pasar, ibu

⁷⁴ Sukesi, Pedagang Pasar Pogot, *Wawancara*, 03 Desember 2017.

⁷⁵ Sulima, Pedagang Pasar Bulak Banteng, *Wawancara*, 22 November 2017.

sulima sudah mulai menjauh dari praktik rentenir yang selama ini menjadi pilihannya. Hal ini dibuktikan dengan tekadnya yang kuat untuk segera melunasi hutangnya kepada rentenir dan hanya mengajukan pembiayaan di Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah Surabaya.

Nur Aini salah satu pedagang yang membuka usaha giras di pasar juga merasakan hal yang sama yakni, manfaat dari kehadiran BMT Al Fithrah sangat dirasakan olehnya, karena menurut pengalamannya selama meminjam di rentenir.⁷⁶ rentenir yang ada di pasar-pasar tradisional seperti pasar pogot yang ia tempati saat ini sangatlah beragam, ada rentenir yang berasal dari batak, ada juga orang madura, dsb. Dan dari beragam rentenir yang ada, bunga dari setiap pinjaman yang mereka tawarkan pun berbeda. Ada yang memberikan bunga 10% dan ada juga yang memberikan bunga sampai 50% dari pinjaman. Hal ini tentu sangat merugikan masyarakat, karena bukannya menjadi solusi dari masalah ekonomi yang mereka hadapi, rentenir justru makin menjerat mereka dalam hutang yang berkepanjangan. Akan tetapi saat ini ibu Nur Aini beralih dari awalnya ke rentenir sekarang ke Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.

Selain ketiga ibu diatas, ibu Mahriyah juga mengatakan hal yang hampir serupa, yakni saat ini memang masih banyak masyarakat yang melakukan transaksi di rentenir daripada BMT Al Fithrah, hal tersebut dikarenakan keberadaan rentenir ditengah-tengah masyarakat jauh lebih dulu dibandingkan keberadaan BMT AlFithrah yang baru berusia 1 tahun.

⁷⁶ Ibu Nur Aini, Pedagang Giras di Pasar Pogot, *Wawancara*, 05 Desember 2017.

Meski demikian peran keberadaan BMT Al Fithrah mulai sedikit demi sedikit menyadarkan masyarakat, sehingga mereka mulai beralih yang awalnya ke rentenir sekarang beralih ke BMT Al Fithrah. Alasan ibu Mahriyah lebih suka bertransaksi atau mengajukan pembiayaan di BMT Al Fithrah dibandingkan rentenir adalah karena margin yang ditawarkan BMT jauh lebih rendah dibandingkan rentenir, selain itu angsuran di BMT Al Fithrah dinilai jauh lebih mudah atau tidak memberatkan anggota, karena setiap hari anggota cukup menyetor beberapa uang untuk ditabungkan sebagai investasi atau cadangan untuk mengangsur kewajiban pembiayaan mereka saat memasuki jatuh tempo angsuran.⁷⁷



⁷⁷ Mahriyah, pedagang baju di pasar Bulak Banteng, *Wawancara*, 28 Januari 2018.

BAB IV

ANALISIS PERAN KOPERASI BMT AL FITHRAH MANDIRI SYARIAH DALAM MEREDUKSI PRAKTIK RENTENIR DI MASYARAKAT KECAMATAN KENJERAN SURABAYA

A. Analisis Strategi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam Mereduksi Praktik Rentenir di Masyarakat Kenjeran Surabaya

Baitul Māal Wat Tamwīl (BMT) adalah Koperasi Jasa Keuangan Syariah yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pembiayaan yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, wakaf, infaq dan sedekah. Dalam mengembangkan usahanya termasuk menarik minat masyarakat untuk melakukan pembiayaan di Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, BMT perlu merumuskan beberapa strategi yang akan mereka gunakan, karena strategi adalah sarana bersama yang dibuat dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai oleh setiap perusahaan. salah satunya ialah strategi pemasaran.

Berikut adalah langkah-langkah strategis yang diterapkan oleh Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah:

Seperti halnya teori strategi pemasaran, dalam merumuskan strategi pemasaran, hal pertama yang harus di lakukan adalah melakukan segmenting atau memilah-milah pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang

berbeda yang mungkin membutuhkan produk yang berbeda.⁷⁸ setelah itu baru kemudian menetapkan target sasaran yang akan dituju. Begitu pula yang dilakukan BMT Al Fithrah strategi pertama yang mereka terapkan ialah melakukan operasi pasar, akan tetapi sebelum memasarkan produknya ke pasar-pasar, *manager* dari BMT Al Fithrah terlebih dahulu memetakan pasar menjadi beberapa segmen baru kemudian menentukan target sasaran yang akan dituju⁷⁹.

Operasi pasar adalah langkah awal yang menentukan kesuksesan BMT kedepannya. Fungsi dilaksanakannya operasi pasar adalah untuk memberikan sosialisasi sekaligus promosi kepada masyarakat dengan mengenalkan produk-produk BMT Al Fithrah. Dan selama ini ketika melakukan operasi pasar seluruh staff BMT Al Fithrah diterjunkan langsung ke pasar untuk berhadapan langsung dengan masyarakat pasar untuk kemudian memberikan sosialisasi sekaligus promosi dengan memberikan bunga buatan yang bertuliskan “mohon doa restu untuk Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah”.

Selain itu sosialisasi yang dilakukan BMT Al Fithrah tidak hanya terbatas kepada masyarakat-masyarakat umum saja atau masyarakat pasar, melainkan juga lembaga-lembaga formal seperti sekolah, pondok pesantren dan lembaga keuangan lainnya yang tujuannya selain untuk menjalin silaturahmi tetapi juga membentuk kerja sama (kemitraan) antar lembaga.

⁷⁸Hermawan Kartawijaya, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2008), 165.

⁷⁹Ichsan, Manager Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah Surabaya, *Wawancara*, 02 Desember 2017.

Yang kedua, ialah menawarkan produk simpanan yang beragam dan sesuai dengan kebutuhan anggota, karena tidak semua anggota mempunyai kebutuhan yang sama. melalui sebuah inovasi/variasi didalam penyediaan produk atau layanan jasa bisnis, maka hal terpenting yang diharapkan adalah semakin bertambahnya minat ataupun loyalitas anggota, contohnya produk simpanan pendidikan yang ada di BMT Al Fithrah ini cocok dengan kebutuhan wali santri yang ingin menginvestasikan dana pendidikan untuk putra-putrinya dimasa mendatang, karena mekanisme penarikannya atau pendebitan simpanan ini hanya bisa diambil saat kenaikan kelas. Pemilihan waktu saat kenaikan kelas diputuskan karena, biasanya saat kenaikan kelas santri atau murid membeli perlengkapan sekolah seperti buku atau seragam. Variasi produk simpanan BMT Al Fithrah ini dilakukan berdasarkan kebutuhan pelanggan yang berbeda-beda.

Yang ketiga, ialah pendekatan dengan jemput bola, saat ini anggota ataupun calon anggota tidak perlu lagi datang langsung ke BMT Al Fithrah untuk melakukan transaksi, cukup petugas Account Officer (AO) yang datang menjemput ke rumah-rumah ataupun tempat usaha mereka. hal ini tentu menjadi nilai plus bagi BMT terutama bagi anggota yang mempunyai tingkat kesibukan tinggi.⁸⁰ Selain sebagai wujud strategi BMT dalam menarik minat anggota dan menjaga loyalitas dari mereka. fungsi lain dari pendekatan jemput bola ialah untuk menjaga silaturahmi diantara sesama manusia.

⁸⁰ Ach. Syarwani, Account Officer Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 02 Desember 2017.

Layanan jemput bola ini diperuntukkan bukan hanya untuk anggota yang mempunyai simpanan saja, melainkan juga untuk anggota yang memiliki kewajiban angsuran. Rata-rata anggota yang mempunyai kewajiban angsuran di BMT Al Fithrah, jangka waktu angsurannya ialah satu minggu sekali. Karena keadaan ekonomi masyarakat tiap harinya tidak selalu stabil, kadang penjualan mereka naik tetapi kadang penjualan mereka turun. Untuk meringankan anggota tersebut, maka BMT Al Fithrah memberikan solusi dengan cara menawarkan pembayaran angsuran seminggu sekali. Bagi mereka yang mempunyai kelebihan dana tiap harinya cukup disimpan di tabungan, dan ketika sudah saatnya mengangsur ternyata mereka tidak mempunyai uang, maka anggota cukup mencadangkan saldo tabungannya untuk membayar angsuran tersebut.

Yang keempat, memaksimalkan produk pembiayaan, hal ini dilakukan dengan cara memberikan kemudahan dan pelayanan yang terbaik untuk anggota, salah satunya ialah dengan proses pengajuan yang mudah dan cepat yakni hanya memakan waktu sekitar 3-7 hari.⁸¹ Karena BMT Al Fithrah juga membutuhkan waktu untuk melakukan wawancara atau survey terlebih dahulu guna memastikan atau mengantisipasi terjadinya pembiayaan macet dikemudian hari. Proses pengajuan yang cepat merupakan faktor utama yang di inginkan nasabah, karena jika pelayanannya cepat dan mudah nasabah bisa merasa puas dan tertarik untuk datang kembali. Dan untuk dapat bersaing dengan rentenir kecepatan pelayanan merupakan tolak ukur utama

⁸¹Ach. Fathur Rosi, Kabag. Pembiayaan Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 27 November 2017.

masyarakat dalam mengambil keputusan. Hal ini didasari atas persepsi mereka selama ini yang menyatakan bahwa proses pinjaman di rentenir jauh lebih mudah dan cepat dibandingkan dengan proses pembiayaan di koperasi atau lembaga keuangan formal lainnya yang masih membutuhkan wawancara ataupun survey.⁸²

Dan berdasarkan pengamatan peneliti selama ini, fakta dilapangan juga menyatakan hal yang sama, yakni ketika ada masyarakat atau pedagang pasar yang mengajukan pinjaman di rentenir, maka pada saat itu juga uang (pinjaman) tersebut dapat dicairkan (dapat diambil), tidak perlu menunggu lebih dari 24 jam. Selain hal itu kelebihan lain yang ditawarkan oleh rentenir adalah tanpa mensyaratkan jaminan akan tetapi untuk plafond diatas 5.000.000 rentenir memberikan syarat jaminan berupa surat nikah. Oleh karena itu agar dapat bersaing dengan rentenir, BMT Al Fithrah dalam hal jaminan hanya mensyaratkan anggota untuk menyertakan jaminan berupa KTP/KK asli untuk plafond pembiayaan 2 juta kebawah. Dan untuk plafond pembiayaan 2 juta keatas bisa berupa emas, BPKB atau SHM. meski mensyaratkan jaminan BMT Al Fithrah masih mengizinkan anggota meminjam jaminan tersebut jika sewaktu-waktu dibutuhkan akan tetapi tetap dengan jangka waktu yang dibatasi, sedangkan di rentenir jaminan baik yang berupa surat nikah atau yang lainnya sama sekali tidak di perkenankan untuk dipinjam, kecuali ketika si peminjam sudah melunasi kewajibannya. Hal ini menjadi suatu problem sendiri bagi masyarakat, bahkan sampai pernah ada

⁸²Ibu Sukesi, Pedagang Pasar Pogot, *Wawancara*, 03 Desember 2017.

suatu fakta yang terjadi di masyarakat, suami istri harus berpisah atau bercerai hanya karena masalah surat nikah yang masih di tahan rentenir dan sama sekali tidak diperbolehkan untuk dipinjam. Karena itulah manfaat dari keberadaan BMT Al Fithrah sangat dirasakan oleh para pedagang pasar dibandingkan jasa rentenir.

Selain itu strategi BMT Al Fithrah dalam mereduksi praktik rentenir yang lain adalah menawarkan margin yang relatif rendah jika dibandingkan dengan bunga yang diberikan oleh rentenir ataupun lembaga keuangan lainnya. Margin termasuk dalam kategori bauran pemasaran yakni dalam aspek harga, karena margin yakni satu-satunya aspek yang menghasilkan pendapatan penjualan. Karena itulah margin atau harga yang ditawarkan BMT Al Fithrah harus bisa membandingi harga produk pesaing. Margin yang ditawarkan BMT Al Fithrah adalah sebesar 2,5% - 3% perbulan. Sedangkan di rentenir bunga pinjaman bisa mencapai 10%-50% perbulan. Karena kebijakan setiap rentenir berbeda-beda.

Margin atau bunga juga merupakan faktor penentu masyarakat dalam mengambil keputusan. Karena itulah jika dibandingkan dengan rentenir margin yang ditawarkan oleh BMT Al Fithrah tentu lebih memudahkan masyarakat. Dengan demikian, kepuasan yang didapatkan anggota menjadi salah satu aset BMT Al Fithrah yang cukup penting untuk dapat membangun kepercayaan anggota. Setelah itu maka loyalitas anggota akan terbangun dengan sendirinya.

Strategi pemasaran BMT Al Fithrah selanjutnya adalah dengan menawarkan take over dan bonus. Take over di sediakan oleh BMT Al Fithrah untuk anggota yang ingin melakukan take over (pelunasan) akan kewajiban (hutang)nya kepada rentenir dan lembaga keuangan lainnya. Sedangkan bonus atau reward diberikan kepada anggota yang rajin membayar angsurannya dan ingin melunasi pembiayaannya lebih cepat. Bonus tersebut berupa potongan margin, dengan syarat pembayaran angsuran anggota sudah melebihi setengah dari jangka waktu pelunasan.

B. Analisis Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam Mereduksi Praktik Rentenir Di Masyarakat Kenjeran Surabaya

Berdasarkan wawancara peneliti dengan Manager, Kabag Pembiayaan, Account Officer, serta anggota BMT Al Fithrah yang pernah melakukan pinjaman di rentenir alasan masyarakat melakukan pinjaman kepada rentenir adalah karena kebutuhan mendesak yang mereka alami baik untuk pinjaman konsumtif ataupun pinjaman yang sifatnya produktif. Hal itu tetap mereka lakukan meskipun sudah ada himbauan tegas yang disampaikan oleh MUI (Majelis Ulama Indonesia) tentang bunga yakni sebagai berikut :

“Praktik pembungaan saat ini telah memenuhi kriteria riba yang terjadi pada jaman Rasulullah saw. Termasuk dalam riba nasi’ah. Dengan demikian, praktik pembungaan uang termasuk praktik riba, dan riba hukumnya haram”⁸³

Akan tetapi semenjak BMT Al Fithrah hadir ditengah-tengah masyarakat hal pertama yang diungkap oleh masyarakat tentang peran dari keberadaan

⁸³ Keputusan fatwa MUI Nomor 1 tahun 2004 tentang Bunga (Intersat/Fa'idah).

BMT Al Fithrah selama ini adalah memberdayakan ekonomi umat khususnya anggota. Pemberdayaan ekonomi, diarahkan guna meningkatkan ekonomi masyarakat secara produktif, sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang lebih besar. Dan upaya pemberdayaan ekonomi bisa dilakukan dengan pemberian motivasi moril atau pun tidak. Hal ini sesuai dengan fenomena yang terjadi di BMT Al Fithrah. Upaya pemberdayaan ekonomi anggota dilakukan dengan menyalurkan pembiayaan kepada orang yang tepat. Selain memberikan dukunga moril berupa pemberian modal BMT Al Fithrah juga memberikan arahan/pendampingan kepada anggota yang kesulitan dalam mengelola usahanya. Banyak sekali anggota yang dulunya terpuruk dengan kondisi ekonomi yang memprihatinkan, sekarang mulai bangkit dengan cara mengembangkan usahanya agar lebih lebih berkembang lagi.

Selain hal itu, peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah ialah Mengubah persepsi masyarakat yang menganggap bahwa lembaga keuangan syariah dan konvensional sama saja. Mengubah persepsi masyarakat tentang perbedaan BMT dengan rentenir tentu hal ini bukanlah hal yang mudah, mengingat sampai saat ini masih banyak sekali masyarakat yang berfikir bahwa lembaga keuangan syariah itu sama saja dengan praktik-praktik rentenir ataupun lembaga keuangan konvensional, akan tetapi sedikit demi sedikit masyarakat saat ini mulai sadar dan faham bahwa lembaga keuangan syariah, seperti BMT berbeda dengan praktik rentenir, karena baik sistem

pengelolaan atau manajemen BMT itu terhindar dari praktik non syariah terutama unsur gharar, maysir dan riba.

Cara yang dilakukan BMT dalam mengubah persepsi masyarakat adalah dengan terus memberikan edukasi atau sosialisasi kepada masyarakat tentang dampak negatif penggunaan jasa rentenir yang jelas mengandung riba dan solusi alternatif masyarakat dengan hadirnya BMT Al Fithrah yang mempunyai badan hukum yang jelas dan terhindar dari praktik ribawi. Sosialisasi ini biasa dilakukan oleh AO (account officer) BMT Al Fithrah kepada masyarakat pasar.

Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah yang lainnya adalah Menjadi solusi atau pilihan alternatif masyarakat agar mulai menjauh dari jerat rentenir. Dengan cara menyalurkan dana pembiayaan ke tangan yang tepat yakni mereka yang membutuhkan dana (modal), setidaknya BMT Al Fithrah dapat mereduksi praktik rentenir karena masyarakat yang terjerumus kedalam praktik rentenir sedikit demi sedikit berkurang karena mereka sudah beralih mengajukan pembiayaan ke Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah Surabaya.

Perlahan masyarakat sudah mulai sadar bahwa melakukan pinjaman kepada rentenir bukan malah mengatasi masalah yang mereka hadapi, melainkan justru menambah masalah untuk mereka dimasa mendatang. Karena jelas praktik rentenir merupakan praktik yang diharamkan oleh agama dan mengandung unsur riba, selain itu bunga yang diminta oleh rentenir

sangatlah besar. Karena itulah BMT hadir untuk memberikan manfaat dan solusi bagi masyarakat yang belum ataupun sudah terlanjur jerat rentenir.

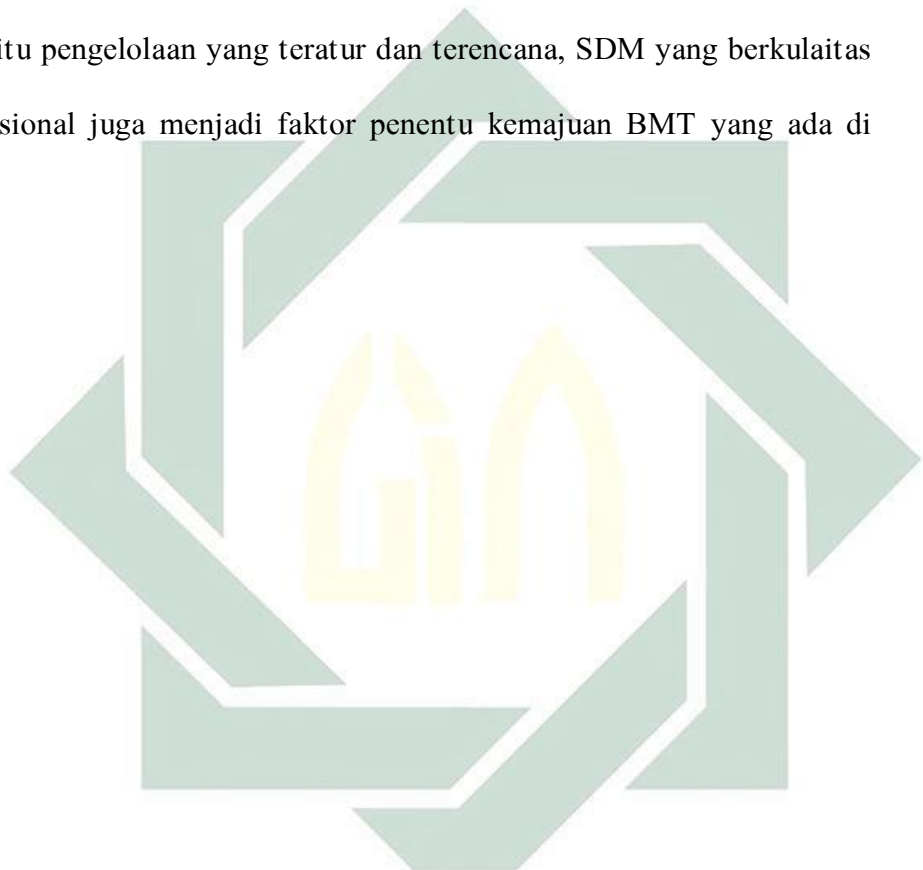
Setelah mendeskripsikan peran BMT Al Fithrah Al Fithrah diatas, peneliti menyimpulkan bahwa peran dari keberadaan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah sudah sesuai dengan teori fungsi dan peranan BMT yakni menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non-syariah, melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil, melepaskan ketergantungan terhadap rentenir, menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata.

Sejalan dengan deskripsi peran dari keberadaan BMT diatas, peran BMT Al Fithrah memang belum mampu mereduksi praktik rentenir secara optimal, alasannya ialah yang pertama praktik rentenir jauh lebih dulu ada dibandingkan kehadiran BMT Al Fithrah yang baru menginjak usia 1 tahun. yakni berdiri tahun 2016, sedangkan operasional pembiayaan baru dilaksanakan pada januari 2017. Meski demikian peran dari kehadiran BMT Al Fithrah sangat membantu ekonomi masyarakat baik mereka yang terjerat praktik rentenir ataupun tidak. Dan masyarakat yang mulai beralih ke BMT Al Fithrah juga sudah mulai meningkat, hanya butuh waktu sedikit lebih lama lagi bagi BMT Al Fithrah agar bisa mengoptimalkan perannya dalam mereduksi praktik rentenir.

Dan faktanya, meski saat ini sudah banyak sekali lembaga-lembaga keuangan Islam yang sudah lebih dulu berdiri, bahkan juga belum mampu mereduksi praktik rentenir yang ada di sekitar masyarakat. Dan alasan yang

kedua ialah karena regulasi dari pemerintah yang belum tegas tentang adanya praktik rentenir. jika pemerintah bisa menindaklanjuti praktik rentenir dengan tegas seperti memerintah aparat negara untuk bertindak secara tegas kepada para pelaku jasa rentenir yang meresahkan masyarakat. Maka BMT akan lebih optimal dalam meminimalisir ataupun mereduksi praktik rentenir yang ada.

Kemajuan BMT yang ada di Indonesia ini juga memerlukan dukungan dari pemerintah, baik dalam hal finansial, regulasi ataupun kemitraan. dan selain hal itu pengelolaan yang teratur dan terencana, SDM yang berkualitas dan professional juga menjadi faktor penentu kemajuan BMT yang ada di Indonesia.



BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

1. Dari hasil penelitian penulis strategi yang selama ini di terapkan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di Kecamatan Kenjeran Surabaya itu lebih mengarah kepada strategi pemasaran,yakni sebagai berikut:
 - a. Melakukan sosialisasi baik kepada masyarakat-masyarakat umum, ataupun lembaga-lembaga formal lainnya seperti dengan cara melakukan operasi pasar.
 - b. Menawarkan produk simpanan yang beragam
 - c. Sistem layanan jemput bola
 - d. Memaksimalkan pembiayaan dengan strategi sebagai berikut:
 - 1) Proses pengajuan pembiayaan yang mudah dan cepat
 - 2) Jaminan yang ringan
 - 3) Margin yang lebih rendah
 - 4) Take over
 - 5) Bonus
2. Peran Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah dalam mereduksi praktik rentenir di masyarakat Kecamatan Kenjeran Surabaya adalah sebagai berikut:
 - a. Memberdayakan ekonomi masyarakat khususnya anggota

Hal ini dilakukan dengan cara menyalurkan pembiayaan kepada orang yang tepat dan tidak seperti jasa rentenir yang setelah memberikan pinjaman, aktivitas atau hubungan keduanya berhenti sampai disitu, BMT Al Fithrah justru tetap menjalin silaturahmi dan melakukan pendampingan kepada para pedagang-pedagang pasar yang masih memerlukan pendampingan dari BMT.

- b. Mengubah persepsi masyarakat yang menyatakan lembaga keuangan syariah dan konvensional sama saja.

Lembaga keuangan syariah itu berbeda dengan lembaga keuangan konvensional ataupun jasa rentenir. praktik lembaga keuangan syariah bebas dari unsur riba, gharar dan maysir, serta tujuan keberadaan lembaga keuangan syariah seperti BMT adalah untuk membantu masyarakat menengah kebawah (mikro) terbebas dari jerat rentenir dengan menawarkan produk pembiayaan dengan berbagai kelebihannya.

- c. Menjadi solusi atau pilihan alternatif masyarakat agar mulai menjauh dari jerat rentenir

Masyarakat yang terdesak dan semula hanya memiliki pilihan untuk mengajukan pinjaman kepada rentenir, saat ini sudah memiliki solusi alternatif bagi masalah yang mereka hadapi yakni dengan memilih BMT sebagai produk pilihan mereka, karena margin dan jaminanyang ditawarkan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah relatif lebih ringan dibandingkan bunga atau jaminan yang diminta

rentenir. meskipun dalam hal proses pencairan BMT Al Fithrah masih kalah cepat dengan jasa rentenir.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa dari 500 anggota BMT Al Fithrah, 15% dari mereka adalah masyarakat yang pernah melakukan transaksi di rentenir, dan dari hasil obeservasi dan temuan peneliti dilapangan dari 300 masyarakat yang bertransaksi di rentenir, 25% dari mereka sekarang sudah beralih ke BMT Al Fithrah. Meski jumlah anggota yang belum beralih lebih banyak dibandingkan anggota yang sudah beralih, akan tetapi BMT Al Fithrah tetap bisa dikatakan meminimalisir atau mereduksi praktik rentenir meski hal tersebut belum optimal. Hal ini dikarenakan praktik rentenir yang ada dimasyarakat sudah jauh lebih dulu ada dibandingkan kehadiran BMT Al Fithrah yang baru menginjak usia 1 tahun. Dan regulasi dari pemerintah juga belum tegas dalam menindaklanjuti praktik rentenir yang ada disekitar masyarakat.

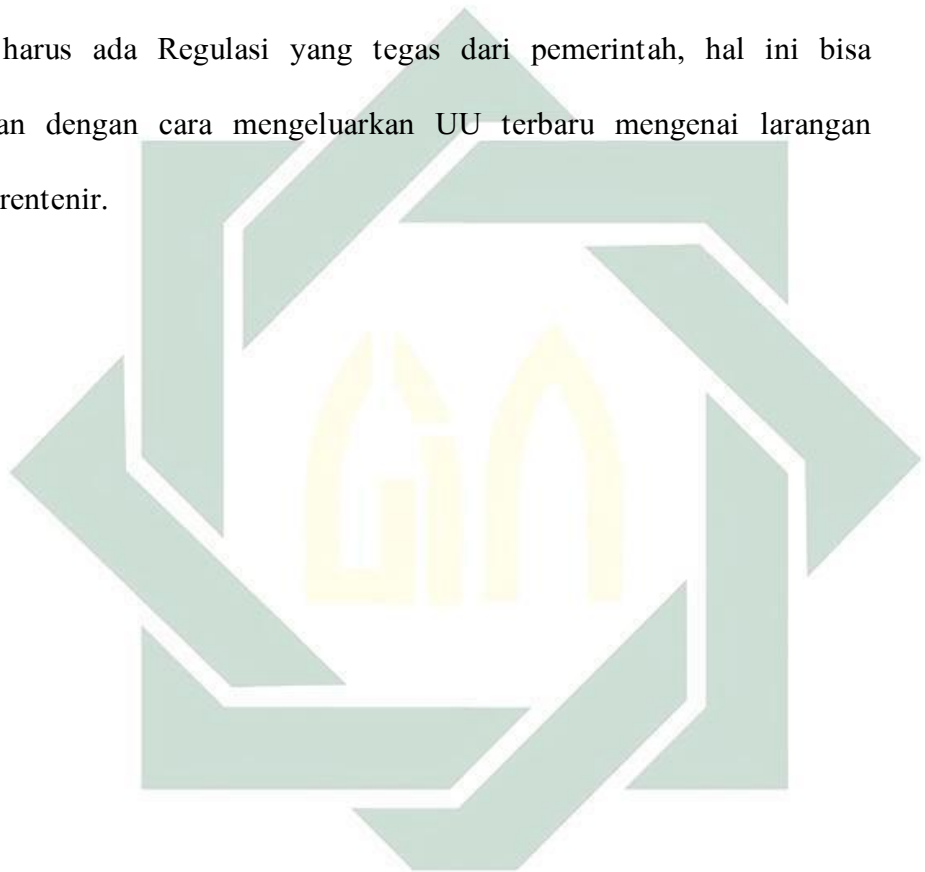
B. Saran

Berdasarkan data dan informasi yang telah penulis peroleh diatas, maka perlu sekiranya bagi penulis untuk memberikan saran-saran kepada pihak-pihak yang terkait, yaitu:

- a. Strategi yang selama ini diterapkan oleh BMT Al Fithrah sangat bagus akan tetapi untuk bisa bersaing dengan jasa rentenir, maka hal utama yang harus di benahi oleh BMT Al Fithrah ialah mereka harus bisa bergerak lebih cepat dari rentenir, dalam artian proses pengajuan pembiayaan di

BMT Al Fithrah harus lebih cepat lagi mengingat jika di rentenir hari ini mengajukan pinjaman hari itu juga uang yang dibutuhkan masyarakat bisa cair.

- b. Peran dari keberadaan BMT Al Fithrah dalam mereduksi praktik rentenir selama ini memang masih belum optimal mengingat BMT Al Fithrah sendiri baru berdiri 1 tahun dan faktor lainnya ialah belum adanya regulasi yang tegas tentang larangan praktik rentenir. karena itu dalam mengatasi masalah rentenir yang masih terus ada sampai saat ini, saran penulis adalah harus ada Regulasi yang tegas dari pemerintah, hal ini bisa dilakukan dengan cara mengeluarkan UU terbaru mengenai larangan praktik rentenir.



DAFTAR PUSTAKA

- Aldrin Ali Hamka dan Tyas Danarti. “Eksistensi Bank Thithil dalam Kegiatan Pasar Tradisional (Studi Kasus di Pasar Kota Batu)”, *Journal Of Indonesian Applied Economics*, No. 1, Vol 4, Mei 2010.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Aziz, M. Amin. *Pedoman Pendirian BMT*. Jakarta: Pinbuk Press, 2004.
- Ardi, Muhammad. “Peran Lembaga Keuangan Syariah Terhadap Aktivitas Sosial”. Tesis—UIN Sunan Kalijaga, 2016.
- Azwar, Saifuddin, *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2007.
- Anjaswari Debby Syarifah S.M, “Analisis Implementasi Strategi Pemasaran di KJKS BMT Walisongo Semarang dalam Perspektif Islam”, “Skripsi—UIN Walisongo, Semarang, 2015.
- Ainiyah, Qurrotul, Kabag Akuntansi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 05 November 2017.
- Aini, Nur, Pedagang giras di pasar pogot Surabaya, *Wawancara*, 03 Desember 2017.
- Arifin, Sirajul, Izzuddin, Muhammad Andik, “Ekonomi Lumbung dan Konstruksi Keberdayaan Petani Muslim Madiun”, *Inferensi: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, Vol. 10, No. 1 Juni 2016,
- Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2009.
- Budi Widihartono, et al. *Ekonomi dan Keuangan Syariah*. Surabaya: Bank Indonesia, 2016.

Bungin, M.Burhan. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana, 2011.

Brosur Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.

David, Fried R. *Manajemen Strategis (Konsep)*. Jakarta : Salemba Empat, 2009.

Dokumen SOP (Standart Operasional Prosedure) Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah.

Fitri Rosifa, Diennur, “Analisis strategi Pemasaran Produk Simpanan di BMT Elbana Semarang dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif” “Skripsi—UIN Walisongo, Semarang, 2015.

Fadlilah dan Karim. Account Officer Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah *Wawancara*, Surabaya, 10 Oktober 2017.

Fitriyah, Inayatul. “Analisis strategi Pemasaran Bank Syariah Mandiri dan Implementasinya dalam Persaingan Usaha”. Skripsi--UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya, *Petunjuk Teknis Penulisan Skripsi*. Surabaya: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017.

Fitriyah, Awalul, “*Analisis Pemberdayaan Umkm Melalui Akad Qard Al Hasan Di Bmt Mandiri Sejahtera Karangcangkring Dukun Gresik*” Thesis—UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017.

Fitria, Admin Pembiayaan Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 15 November 2017

Hasan, M. Iqbal. *Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2002.

- Hitt, Michael. *Manajemen Strategi Daya Saing dan Globalisasi*. Jakarta: Salemba Empat, 2001.
- Hasanah, Nur, Pedagang Buah di pasar ppgot Surabaya, *Wawancara*, 03 Desember 2017.
- Hotimah, Siti, Pedagang Jamu di pasar bhineka Surabaya, *Wawancara*, 12 November 2018.
- Halima, Pedagang Pasar Bulak Banteng, *Wawancara*, 22 November 2017.
- Ilmi SM, Makhalul, *Teori dan Praktik Mikro Keuangan Syariah : beberapa permasalahan dan alternatif solusi* (Yogyakarta : UII Press, 2002)
- Ichsan, Manager Baitut Tamwil Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 02 Desember 2017.
- Kusuma, Febri “Strategi Pemasaran Deposito Mudharabah dalam Pengembangan Kuantitas Nasabah (Studi Kasus PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Pekanbaru” “Skripsi—STEI Iqra Annisa Pekanbaru, 2010.
- Keputusan fatwa MUI Nomor 1 tahun 2004 tentang Bunga (Intersat/Fa’idah).
- Lubis, Rini Hayati. “Peranan Baitul Mal Wat Tamwil Terhadap Perekonomian Sumatera Utara”, *AL-MASHARIF*, No. 2, Vol. 3, Juli-Desember 2015.
- Philip Kotler, Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jakarta: Penerbit Erlangga, 1997.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002).
- Manan, Abdul. Kabag Operasional Koperasi Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, Surabaya, 10 Oktober 20.
- Mujahid, Abdul. “Fatwa MUI Tentang Bunga Bank”, dalam <https://almanaar.wordpress.com/2008/04/16/fatwa-mui-tentang-bunga-bank/>, diakses pada 17 Oktober 2017.

- Mustafa Kamal, dkk, *Wawasan Islam dan Ekonomi* (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1997).
- Muzani, Ali Sofyan, Ketua Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 22 Oktober 2017
- Ningsih, Fizhatun. "Respon Masyarakat Muslim terhadap Strategi KJKS BMT Mandiri Ukhuwah Persada (MUDA) dalam Mengurangi Ketergantungan pada Rentenir (Studi Kasus pada Masyarakat Kedinding Lor Surabaya)". Skripsi--UIN Sunan Ampel Surabaya, 2015.
- Nurjaman, Jajang. "Peranan Baitul Maal Wattamwil Dalam Mengatasi Dampak Negatif Praktik Rentenir". Skripsi—UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010.
- Nazir, Muhammad. *Metode Penelitian*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2005.
- Nandan Limakrisna, Wilhelmus Hary Susilo, *Manajemen Pemasaran: Teori dan Aplikasi dalam Bisnis* Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012.
- Nugraha, Heru, *Uang Rentenir dan Hutang Piutang di Jawa* Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001.
- Oktavia, Renny. "Peranan Baitul Maal Wattamwil (BMT) terhadap Upaya Perbaikan Moral Masyarakat di Kawasan Dolly Surabaya", *AN-NISBAH*, No. 01, Vol. 1, Oktober 2014.
- Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran* Yogyakarta: Andi, 2008.
- Qotrunnada, Hanna, 'Masyawayh. "Persepsi Masyarakat Muslim terhadap Praktik Bank Thithil: Studi Kasus pada Masyarakat Muslim di Tebuireng Kabupaten Jombang". Skripsi--UIN Sunan Ampel Surabaya, 2014.
- Ridwan, Muhammad. *Baitul Māl Wa Tamwil* (BMT). Yogyakarta: UII Press, 2004.

- Rosalinda. “Peran Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Taqwa Muhammadiyah dalam Membebaskan Masyarakat dari Rentenir di Kota Padang”, *INFERENSI*, No. 2, Vol 4, Desember 2013.
- Rosi, Ach. Fathur, Kabag Pembiayaan Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara* 05 Desember 2017.
- Sudarsono, Hendri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Andi Offset, 2003..
- Suharso, Puguh. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis: Pendekatan Filosofi dan Praktis*. Jakarta: PT Indeks, 2009.
- Su’udi, Kholil, Manager Baitul Maal Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 01 November 2017.
- Syarwani, Ach, Account Officer Koperasi BMT Al Fithrah Mandiri Syariah, *Wawancara*, 02 Desember 2017.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfa Beta, 2008.
- Sukei, Pedagang Pasar Pogot, *Wawancara*, 03 Desember 2017.
- Syakir Sula, Muhammad, Hermawan Kertajaya *Syariah Marketing* Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2008.
- Triton PB, *Marketing Strategic*. Yogyakarta: Tugu, 2008.
- Visita Dwi Ayogi dan Tuti Kurnia. “Optimalisasi Peran BMT Dalam Upaya Penghapusan Praktik Rentenir”, *SYARIKAH*, No. 1, Vol 1, Juni 2015.