BAB II

STRATEGI BMT DAN PRAKTIK RENTENIR DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

A. Strategi

1. Definisi Strategi

Strategi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai.[1] Strategi dilakukan untuk menjinakan pihak lawan sehingga pesaing bisa terkecoh dengan strategi yang dibuat oleh suatu perusahahan.

Menurut Kennet Andrew dalam buku *Strategi management*, strategi merupakan pola sasaran, maksud atau tujuan dan kebijakan serta rancana-rencana penting untuk mencapai tujuan, yang dinyatakan dalam cara seperti menetapkan bisnis yang dianut atau yang akan dianut oleh perusahaan, dan jenis atau akan menjadi jenis apa perusahaan ini.[2]

Strategi juga bisa disebut sebagai ilmu dan seni menggunakan kemampuan bersama sumber daya dan lingkungan secara efektif yang terbaik. Terdapat empat unsur penting dalam strategi, yaitu: kemampuan, sumber daya, lingkungan dan tujuan. Empat unsur tersebut, sedemikian rupa disatukan secara rasional dan indah sehingga muncul beberapa alternatif pilihan yang kemudian dievaluasi dan diambil yang terbaik.

2. Tujuan Strategi

[1]Fred R. David, *Manajemen Strategis (*Konsep) (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 18.
[2]James C Craig dab Robet M Grant, *Strategi Manajement* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 1993), 5.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tujuan strategi adalah kekuatan-kekuatan sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi inti internal untuk mencapai tujuan perusahaan dalam lingkungan persaingan. Berkaitan dengan usaha untuk memenangkan medan tempur peperangan dan mendapatkan kepemimpinan global, tujuan strategi secara tidak langsung berarti bertentangan dengan sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi inti organisasi.

Tujuan strategi ada ketika semua pegawai dan tingkatan perubahan berkomitmen untuk mencapai kriteria kinerja spesifik dan signifikan. Tujuan strategi telah terbentuk ketika orang-orang percaya dengan semangat yang menyala-nyala terhadap produk dan industri mereka dan ketika mereka memutuskan perhatian sepenuhnya pada kemampuan perusahaan untuk mengatasi para pesaingnya.[3]

3. Strategi di Tingkat Korporasi

Strategi di tingkat korporasi menurut Yusanto dan Widjajakusuma[4] adalah:

a. Strategi Induk

Strategi induk merupakan strategi jangka panjang yang spesifik bagi perusahaan. Berisi rumusan holistik visi, misi dan tujuan yang menerjemahkan orientasi strategi perusahaan. Strategi induk pada dasarnya merupakan rencana strategis untuk melihat sisi organisasi minimal untuk lima tahun yang akan datang. Rencana jangka panjang

[3]Michael Hitt, *Manajemen Strategi Daya Saing dan Globalisasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 26.
[4]Yusanto dan Widjajakusuma, *Manajemen Strategi dalam Persektif Syariah* (Jakarta: Khairul Bayan, 2003), 55-67.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ini sangat diperlukan sebagai barometer atau petunjuk arah aksi organisasi yang dikaitkan dengan kemampuan serta peluang yang ada. Itulah sebabnya penerapan syariah dalam manajemen strategi nampak jelas pada strategi indukyang mencakup visi, misi, dan tujuan perusahaan.

b. Strategi generik

Strategi ini disebut sebagai gagasan inti yang melandasi strategi induk berkaitan dengan upaya perusahaan agar dapat bersaing sebaik-baiknya di pasar. Apabila strategi ganerik menuntut persyaratan adanya penataan organisasi, prosedur pengendalian dan sistem insentif.

c. Strategi umum

Strategi umum menerapkan bagi tindakan terkoordinasi dan berkesinambungan yang diharapkan untuk mencapai orientasi strategi perusahaan dan strategi induk. Bagian-bagian dari strategi umum yaitu: strategi pertumbuhan, stabilitas (*Stability strategy*), penciutan[5] (*retrenchment strategies)* dan kombinasi.

4. Strategi Fungsional

a. Strategi fungsional operasi /produksi

[5]Penciutan dalam hal inididefinisikan dengan pengelompokan ulang (regrouping*)* melalui pengurangan biaya dan aset untuk membalik penjualan dan laba yang menurun.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Menurut Schroeder, secara umum istilah operasi megacu pada kegiatan yang menghasilkan barang atau jasa dan menjadi fungsi inti dari setiap perusahaan. Praktiknya, fungsi operasi diperlakukan sama seperti fungsi lainnya , seperti fungsi pemasaran dan keuangan.[6]

Sistem operasi yang menjadi masukan (*input*) adalah energi, material, tenaga kerja, modal dan informasi. Semua masukan ini diubah menjadi barang atau jasa melalui teknologi proses, yaitu metode tertentu yang digunakan untuk melakukan transformasi.

Operasi, pengendalian melalui umpan balik (*feed back*) sangat diperlukan agar bisa didapatkan produk yang diinginkan. Sementara interaksi yang terjadi antara sistem transformasi dengan lingkungan perlu pula mendapat perhatian. Konteks ini ada dua macam lingkungan. *Pertama,* dalam bentuk fungsi bisnis lain atau tingkatan manajemen yang lebih tinggi di dalam perusahaan namun di luar fungsi operasi, yang dapat mengubah kebijakan, sumber daya, asumsi, tujuan dan bahkan menjadi kendala. *Kedua,* lingkungan di luar perusahaaan berupa perubahan bisnis yang terjadi sebagai akibat perubahan politik, ekonomi, sosial, dan hukun sehingga menimbulkan perubahaan pula pada pemasukan, pengeluaran ataupun sistem transformasi operasi. Sebagai contoh, perubahaan kondisi ekonomi berpotensi menyebabkan manajer operasi merevisi prakiraan

[6]Gumbira Sa'id, *Manajemen Strategis Perspektif Syariah* (Jakarta: Khirul Bayan, 2003), 75.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

permintaan yang pada akhirnya membawa konsekuensi untuk merekrut lebih banyak tenaga kerja dan memperbesar kapasitas produksi.[7]

b. Strategi fungsional pemasaran

Menurut Bygrave dalam bukunya *The Portable MBA in Entrepreneurship* yang telah diterjemahan dalam 17 bahasa ii, dalam bahasa yang lebih sederhana, fungsi suatu strategi pemasaran pada dasarnya menunjukan bagaimana sasaram pemasaran (perusahaan) dapat dicapai.

Untuk membangun sebuah strategi fungsional pemasaran yang efektif, suatu perusahaan menggunakan variabel-variabel bauran pemasaran(*marketing mix*), yang terdiri atas empat elemen berikut ini.

1) Produk (*Product*) : barang/jasa yang ditawarkan
2) Harga (*price*) : yang ditawarkan
3) Saluran distribusi (*placement*) yang digunakan (grosir, distributor, pengeceran) agar produk tersebut tersedia bagi para pelanggang
4) Promosi (*promotion)* : iklan, personal selling, promosi penjualan, dan publikasi.[8]

Formulasi strategi fungsional pemasaran berwujud dalam keputusan fundamental yang memberi petunjuk sehari-hari. Keputusan yang dimaksud terdiri atas komponen-komponen sebagai berikut:

1) Strategi fungsional untuk komponen produk

[7]Ibid., 75.
[8]Ibid., 77.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berkenaan dengan penetapan produk yang tepat dengan pasar sasaran. Menjelaskan kualitasnya, yakni paduan manfaat atau kepuasan yang ditimbulkan, atribut prodak yang dibawahnya, juga perluasan produk, atau sesuai dengan yang dijanjikan, serta memberikan pelayanan pasca jual berupa garansi, citra perusahaan dan kenyamanan distribusi/pengirim. Pernyataan juga harus dapat memelihara konsistensi dan kontinuitas kegiatan pemasaran sehari-hari.

2) Strategi fungsional untuk komponen harga

Variabel harga merupakan komponen pemasaran yang langsung mempengaruhi persepsi konsumen, reaksi pemerintah, permintaan dan penawaran serta berujung pada pencapaian sasaran profit perusahaan. Atas dasar ini, maka strategi ini harus dapat memberikan keputusan harga yang tepat terhadap pelanggan. Intinya, harga yang disajikan kompotetif. Keputusan ini memasukan faktor biaya, persaingan dan permintaan. Penetapan harga dilakukan setelah perusahaan memonitor harga yang ditetapkan pesaing, agar harga yang ditentukan kompotetif, tidak terlalu tinggi atau sebaliknya.

3) Strategi fungsional untuk komponen promosi

Promosi lebih luas dari sekedar iklan. Komponen ini menetapkan strategi komunikasi produk dan perusahaan dengan konsumen. Komponen ini memberikan pedoman kepada manajer

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pemasaran dalam promosi. Umumnya, pedoman tersebut dapat berupa salah satu atau kombinasi dari penggunaan promosi penjualan, ilklan, publisitas (mencetak dan menanyangkan berita di media), penjualan personal (presentasi penjualan secara perorangan atau pemasaran jarak jauh). Melakukan promosi hendaknya melakukan dengan cara islami, yaitu hindari promosi yang bersifat porno dan bohong.[9]

4) Strategi fungsional untuk komponen distribusi

Perusahaan diberikan pedoman untuk memutuskan pilihan jaringan distribusi yang dipandang efektif dan efisien untuk menghubungkan produsen dengan konsumen tanpa harus menzalimi pesaing lain.[10]

c. Strategi fungsional keuangan

Manajemen keuangan adalah menjemen terhadap fungsi-fungsi keuangan, dimana fungsi keuangan meliputi penghimpunan dan pendayagunaan dana.

Penghimpunan dana lazimnya berasal dari dalam perusahaan dan luar perusahaan. Sumber internal meliputi:

1) Penggunaan laba perusahaan.
2) Penggunaan dana cadangan
3) Penggunaan laba yang tidak dibagi

Sedangkan sumber eksternal perusahaan brasal dari:

[9]Ibid., 81.
[10]Ibid., 80-82.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1) Modal pemilik perusahaan
2) Dana pihak lain, baik berupa jaminan, hibah atau kerja sama syarikah.

Pendayagunaan dana perusahaan biasanya dibagi dalam penggunaan jangka pendek dan jangka panjang. Penggunaan jangka pendek ditunjukan sebagai aktifa lancar dan diwujudkan dalam bentuk kas, surat-surat berharga, piutang, dan persediaan. Sedangkan yang jangka panjang ditunjukan dengan aktifa tetap dan diwujudkan sebagai asset tanah, bangunan dan peralatan.[11]

d. Strategi fungsional riset dan pengembangan

Strategi ini mempunyai peranan penting, khususnya dalam mengantisipasi perkembangan teknologi yang demikian cepat dan dalam industri yang ketat.

Strategi fungsional ini, perusahaan diberikan arahan tentang perioritas riset yang harus dilakukan: riset dasar atau pengembangan produk, cakupan waktu, dan tenaga pelakasanaan riset.[12]

e. Strategi fungsional SDM

Pengelolaan dan pengdayagunaan sumber daya yang ada pada individu pegawai, terdiri atas rangkaian proses:

1) Perencanaan sumber daya manusia
2) Rekrutmen
3) Seleksi

[11]Ibid., 82
[12]Ibid., 83.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4) Orientasi
5) Pelatihan dan pengembangan
6) Penilaian kinerja
7) Kompensasi

Berdasarkan ruang lingkupnya strategi ini sesungguhnya memberikan panduan integral sebuah proses pembinaan menyeluruh yang menjadi tanggung jawab manajemen perusahaan guna memastikan terbentuknya SDM yang profesional : *kafa'ah, ama<naah, himmtul amma<l* (himmah).

Pembinaan yang dimaksud bertumpuh pada tiga aspek :

1) Kepribadiaan yng islami
2) Keahlian dan keterampilan
3) Kepemimpinan dan kerja sama timnya. SDM profesional inilah yang akan menjamin pencapaian strategi perusahaan secara efisien, efektif lagih penuh kebarkhan.[13]

B. BMT (*Baitul Ma<l wat Tamwi<l)*

1. Pengertian BMT (*Baitul Ma<l wat Tanwi<l*)

Secara defenitif BMT (*Baitul Ma<l wat Tanwi<l*) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan konsep *Baitul Ma<l wat Tamwi<l*. Kegiatan BMT adalah mengembangakan usaha-usaha produktif dan infestasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha makro

[13]Ibid.,84

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan kecil, antara lain mendorong kegiatan menabung dan pembiayaan kegiatan ekonominya.[14]

Menurut Hosen dan Hasan Ali, *Baitul Ma<l wat Tanwi<l* merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandskan pada sistem ekonomi yang salam: keselamatan (berintikan keadailan), kedamaian dan kesejahteraan.[15]

Dengan demikian dapat ditarik benang merah bahwa BMT merupakan lembaga ekonomi kerakyatan yang berusaha membangun kegiatan usaha produktif dan investasi dalam rangka menumbuhkembangkan dan meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil berdasarkan prinsip syariah dan koperasi. Selain itu BMT merupakan sarana pengelolaan dana umat oleh umat dan kembali untuk kemaslahatan bersama umat berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi islam.[16]

2. Tujuan BMT

Tujuan BMT antara lain adalah:

a. Meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.[17]

---

[14]Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah* (Jakatra: Zikrul, 2008), 60.
[15]Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), 18.
[16]Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Zikrul, 2008), 63.
[17]Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), 452.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah.[18]

c. Mendorong sikap hemat dan gemar menabung.

d. Membantu para mengusaha lemah untuk mendapat modal pinjaman dan bebas dari sistem riba.

3. Produk- produk

Melaksanakan kegiatan operasionalnya, yakni melayani masyarakat, kegiatan produk BMT meliputi dua kegiatan yaitu simpanan *mud}a>rabah* dan pembiayaan.

a. Simpanan *mud}a>rabah*

Simpanan mudharabah adalah simpanan yang dilakuan oleh pemilik dana *(sha>hibul ma>l),* dan anggota (*mud}arib)* yang selanjutnya akan mendapat bagi hasil sesuai kesepakatan dimuka berdasarkan prosentase pendapatan (*nisbah*) seperti 25-30% dari pendapatan per Rp. 1.000.000 pada setiap bulannya dan dapat disimpan atau diambil setiap saat pada kantor buka (jam kerja).

Simpanan *mud}a>rabah* terdiri dari beberapa macam bentuk simpanan yaitu:

1) Simpanan berguna (*Sigun*)

Simpanan berguna adalah simpnan yang dapat di lakukan sewaktu-waktu dan diambil kapan saja.

2) Simpanan pendidikan (*Sidik*)

[18]Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Zikrul, 2008),63.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Simpanan dana pendidikan yang dapat disetor sewaktu-waktu, dan diambil manakala akan melanjutkan sekolah / pendidikan.

3) Simpanan hari raya (*sihar*)

Simpanan untuk persiapan hari raya (lebaran) yang dapat di setor sewaktu-waktu dan diambil 10 hari sebelum hari raya tiba.

4) Simpanan *aqi<qah* (*siqah*)

Simpanan untuk persiapan berkurban dan *aqi<qah* yang di setor sewaktu-waktu dan di ambil 10 hari sebelum *i<dul qurban*.

5) Simpanan ziarah (simpanan haji)

Simpanan dari anggota atau nasabah yang berencana melaksanakan ziarah ke Baitullah (ibadah haji) di Makkah al-Mukarramah atau melaksanakan ibadah umrah.

6) Simpanan *wad<i'ah*

Titipan atau amanat dari pemilik dana kepada BMT, dimana BMT sebagai penerima amanat wajib menjaga keutuhannya dan keselamatan dana yang dititipkan dan tidak mendapatkan bagi hasil karena sifatnya hanyalah titipan biasa (amanat).

7) Deposito (*mud}a>rabah* berjangka)

Simpanan dari nasabah pada BMT yang dapat diambil sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dan mendapatkan bagi hasil dengan prosentase yang telah disepakati seperti:

a) 1-3 bulan, 40% deposan 60% BMT

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b) 1-6 bulan, 45% deposan 55% BMT

c) 1-12 bulan, 50% deposan 50% BMT

b. Pembiayaan

Pembiayaan adalah kegiatan BMT dalam hal menyalurkan dana kepada umat melalui pinjaman untuk keperluan menjalankan usaha yang ditekuni oleh nasabah/anggota sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku serta kesepakatan bersama.

Produk-produk pembiayaan terbagi beberapa macam, yaitu:

1) *Mud}a<rabah* (bagi hasil)

Suatu perjanjian antara pemilik dana BMT *(sha<hibul ma>l)* dengan pengelola dana anggota (*mud}a<rib*) yang keuntungannya dibagi menurut rasio/nisbah yang telah disepakati bersama dimuka. Bila terjadi kerugian, maka *s}ha>hibul ma>l* menanggung kerugian dana, sedangkan mudharib menanggung kerugian pelayanan material dan kehilangan imbalan kerja.

2) *Musha>rakah*

Perjanjian kerjasama antara anggota dengan BMT dimana modal dari kedua belah pihak digabungkan untuk usaha tertentu yang akan dijalankan oleh anggota. Keuntngan dan kerugian ditanggung bersama sesuai kesepakatan dimuka.

3) *Mura>bah}ah*

Adalah perjanjian jual beli barang antara BMT dengan nasabah, dimana BMT setelah mempelajari kebutuhan dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kelayakan pembelian barang yang dikehendaki oleh nasabah, BMT membelikan barang dan atau meminta kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dan menjual kepada nasabah sebesar harga pokok pembelian ditambah keuntungan yang wajar untuk pihak BMT. Pembayaran atas pembelian barang tersebut oleh nasabah kepada BMT dapat dilaksanakan dengan mengangsur sesuai jadwal dan besarnya angsurannya yang telah disepakati sebelumnya.

4) *Qard}ul Ha>san*

Pembiayaan kebijakan berasal dari BMT dimana anggota yang menerimanya hampir membayar pokoknya dan dianjurkan untuk memberikan zakat, infak, dan shadaqah (ZIS).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5) *Al-Isti<sna*

Yaitu jual beli barang dalam bentuk pesanan dan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang telah disepakati dengan pembayaran, yang cara pembayaran di akhir sesuai dengan kesepakatan.

6) *Ija>rah*

Akad pembiayaan yang merupakan talangan dana untuk pengadan barang tertentu ditambah dengan keuntungan yang disepakati dengan sistem sewa tanpa diakhiri dengan kepemilikan.

4. Keunggulan BMT

BMT memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya, yaitu:[19]

a. Adanya jaminan pelayanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah dan bebas praktik *riba>*.
b. Prinsip bagi hasil.
c. Antara pihak BMT dan nasabah dapat berbagi resiko karena masing-masing memiliki hak dan kewajiban yang sesuai dengan proporsinya.
d. Terhindar dari praktik-praktik manipulasi dan monopoli keuangan.
e. Adanya pemerataan dan keseimbangan dalam perolehan keuntungan.

[19]Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, 69.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. Strategi pengembangan BMT dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Ada beberapa strategi yang dapat digunakan dalam menghadapi problem yang ada di BMT saat ini, diantaranya:

a. Strategi pemasaran yang lebih luas dan menjemput bola.

Langkah berikutnya yang harus dilalui pengelola dalam memasarkan prodaknya adalah dengan memperluas jaringan kerjasama saling menguntungkan (simbiosis mutualisme) dengan berbagai pihak, sepanjang tidak mengingkari prinsip-prinsip syariah yang sejak awal ditetapkan sebagai landasan utama usaha BMT. Kerjasama ini dimungkinkan sebagai upaya BMT semakin kukuh di masyarakat karena mengalirnya dukungan dan kerjasama dari berbagai pihak.

Sebagai lembaga keuangan yang belum lama lahir, BMT membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produk BMT merupakan komponen terpenting diantara kompenen-komponen lainnya yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran produk BMT di awal operasionalnya adalah dengan melakukan pendekatan "jemput bola" pendekatan ini dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi calon nasabah, petugas leluasa menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional BMT. Dari prespektif syariah, jemput bola dapat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pula dipahami sebagai upaya BMT mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut Rasulullah saw dapat menambah rezeki, memanjangkan umur serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. Pengelolaan BMT harus mampu bertindak jujur, amanah, profesional dibidangnya dengan mewujudkan signifikasi transparasi dibidang manajemen. Keikhlasan menerima kritik dan saran, bijaksana dalam mengambil segala keputusan penting, serta mampu memberikan pelayanan terbaik kepada semua orang.[20]

b. Inovasi produk sesuai kebutuhan masyarakat.

Strategi inovasi dalam kaitannya dengan produk yang dihasilkan lembaga. Hal ini disebabkan inovasi memegang peranan penting dalam menjaga kelangsungan hidup BMT dalam industri lembaga keuangan. BMT dapat menggunakan strategi penetrasi pasar (*market penetration*) dimana BMT mencari pangsa pasar yang lebih besar untuk produk/jasa yang sudah dihasilkan melalui aktivitas pemasaran yang gencar. Selanjutnya BMT bisa menggunkan pengembangan pasar (*market development*) dimana BMT memperkenalkan produk/jasa yang sudah ada ke wilayah geografi yang baru. Strategi pengembangan produk (*market development*) juga dapat diterapkan melalui peningkatan penjualan dengan memperbaiki produk/jasa yang sudah ada atau mengembangkan produk yang baru. BMT juga dapat menggunakan strategi diversifikasi konsentrasi

[20]Nugroho Saputro, *Efektifitas Strategi Pemasran Produk BMT Jogjatama dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif* (Skripsi Program Studi Sistem Informasi Stmik Amikom Yogyakarta, 2011).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(*consentric diversification*) dimana terjadi penambahan produk/jasa utama BMT. Pada akhirnya dengan inovasi yang handal maka BMT akan mampu membuat diferensiasi dengan lembaga keuangan mikro lainnya sehingga eksistensinya tetap terjaga.[21]

Tetapi yang perlu diperhatikan adalah bahwa dalam inovasi produk, BMT tidak boleh melanggar dari aturan syariah. Diperlukan kerjasama dengan Dewan Pengawas Syariah atau Dewan Syariah Nasional agar produk yang dihasilkan benar-benar sesuai aturan islam. Sehingga tingkat kepercayaan masyarakat terhadap BMT bisameningkat dan tidak akan ada opini bahwa BMT hanya mendompleng istilah syariah tanpa tahu esensinya.

6. Fungsi *Partner* di BMT.

Menjalankan usaha memang tidak mungkin sendirian. Bahkan ketika organisasi perusahaan sudah semakin besar, ada kalanya perusahaan (masih) tidak mampu menjalankan usaha bisnisnya sendirian saja. Maka, dari itu disinilah peran strategi adanya parten usaha. Karena partner usaha akan membantu perusahaan untuk fokus dalam menjalankan bisnisnya. Terdapat beberapa hal dalam memilih partner, termasuk dalam pengembangan BMT, yaitu: partner yang mempunyai kesamaan visi dan misi, partner yang skill yang bisa menutupi kelemahanmu, partner yang

[21]Muzamil Misbach, *Manajemen Strategis Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) sebagai Optimasi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), dalam http://economicsjurnal.blogspot.com/2010/06/manajemen-strategis-baitul-maal-wa.html (diakses, 20 November 2014)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mampu menambah kredibilitas usahamu, partner yang punya karakter serta etika baik, dan partner yang kamu hormati.

7. Peningkatan profesionalisme.

Di samping kewajiban berusaha dalam segala aspek kehidupan, Islam juga mengajarkan perlunya upaya selalu mengedepankan profesionalisme. Karena setiap kebijakan dan tindakan yang dilakukan, tidak hanya bertanggung jawab di dunia, tetapi juga di akhirat kelak. Profesionalisme usaha dalam pribadi muslim, menurut Karebet dicirikan oleh tiga hal:

Pertama, ahli dalam bidang pekerjaan yang dilakukan. Setiap pekerjaan yang dilalukan oleh pihak yang berkompeten pasti akan memberi hasil yang jauh lebih baik. Hal ini karena pengetahuan dan keterampilan yang sesuai. Di samping dapat memberikan semangat yang lebih dalam bekerja, pada sisi lain setiap tindakan yang dilakukan akan selalu didasarkan pada perhitungan yang matang antara tingkat manfaat yang akan diperoleh dengan resiko yang mungkin diambil. Dengan profesionalisme, pengusaha bisa menetapkan orang bener-bener sesuai dengan keahliannya.

Kedua, memiliki semangat dan etos kerja yang tinggi. Bekerja adalah sebuah keniscayaan, sehingga harus dilakukan secara sungguh-sungguh dengan mengerahkan segala kemampuan aset, pikiran dengan selalu menyakini akan menuai keberhasilan dikemudian hari.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ketiga, bertanggung jawab dan terpercaya dalam menjalankan tugas dan kewajibannya (amanah). Sifat amanah saat ini seakan menjadi barang yang langka, barang yang aneh sehingga sering ditinggalkan bahkan dengan sengaja disia-siakan. Keahlian, keterampilan, etos kerja yang tinggi tidak cukup apabila tidak dibarengi dengan sifat amanah. Kepercayaan merupakan salah satu kunci utama dalam berusaha agar dapat memperoleh keberhasilan.

8. Meningkatkan kualitas BMT.

   Perlunya peningkatan kualitas BMT dalam penerapan lembaga keuangan akan merangsang para nasabah untuk terus bertransaksi dengan menggunakan jasa BMT. Oleh karena itu peningkatan kualitas di pandang perlu demi keberlangsungan kegiatan lembaga keuangan BMT.

9. Keterbukaan dengan cara membangun jaringan.[22]

   BMT bersama instansi-instansi yang terkait hendaknya melakukan berbagai terobosan. BMT bersama pemerintah membuat suatu rancangan program pengembangan wirausaha kepada kelompok-kelompok usaha kecil dan menengah untuk jangka pendek dan jangka panjang. BMT perlu menetapkan skala perioritas program jenis kegiatan usaha kecil dan menengh secara bertahap.

   BMT, pemerintah, usaha kecil dan menengah berada dalam posisi mitra usaha yang saling menguntungkan. BMT akan menjadi soko guru

[22]Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuanagn Syariah* (Jakarta: Zikrul, 2008), 70.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang mendukung upaya pemerintah untuk meningkatkan taraf hidup, kesejahteran ekonomi dan pengentasan kemiskinan.[23]

C. Rentenir

1. Pengertian

Rentenir adalah orang yang menawarkan pinjaman jangka pendek tanpa jaminan[24] dan juga disebut lintah darat karena menarik bunga yang tinggi pada setiap paket kredit.[25] Sebagian besar rentenir beropersi dipasar-pasar pedesaan dan mereka juga sering mengunjungi orang dari pintu ke pintu.

Sumber dana yang dimiliki rentenir dalam melaksanakan usahanya berasal dari modal sendiri, disamping itu juga dari pinjaman orang lain di kota dengan tingkat suku bunga yang cukup tinggi. Rentenir memberikan kredit untuk pertanian, perdagangan, kerajinan dan juga pereluan konsumsi.[26]

Pemberian kredit oleh rentenir tidak dipungut biaya permintaan kredit. Pembayaran bisa dilakukan dengan mengangsur dan tingkat suku bunga 50% dan dibayar dibelakang. Ketentuannya besar maksimum dan minimum kredit cukup bervariasi dan berubah-ubah. Barang-barang

[23]Ibid., 71
[24]Heru Nugraha, Uang, Rentenir dan Hutang Piutang di Jawa (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001), 80.
[25]Ibid., 12.
[26]Raried Wijaya, *Perkreditan, Bank dan Lembaga-Lembaga Keuangan* (Yogyakarta: BPFE, 1991), 208.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bergerak dan tidak bergerak bisa dijadikan jaminan, namun ada juga yang tanpa menggunakan jaminan.

Bila debitur terlambat membayar ia diperingatkan terlebih dahulu dan bila ternyata tak bisa membayar kembali pinjaman maka barang jaminan menjadi milik pelepas uang (rentenir)

Mengenai prosedur permintaan kredit adalah mudah. Calon peminjam cukup mendatangi rentenir dengan membawah barang jaminan. Kalau sudah cocok maka pinjaman segera diberikan.[27]

2. Sejarah perkembangan praktik rentenir di Indonesia.

Tidak ada data yang pasti sejak kapan lembaga informal ini ada di Indonesia, yang jelas lembaga informal ini tumbuh subur berdampingan dengan lembaga formal.[28]

Literatur sejarah menjelaskan bahwa maraknya praktik rentenir ini pada masa penjajahan koloniel melalui tangan-tangan pribumi walaupun sebelumnya juga sudah ada pada masa kerajaan pribumi. Pendirian lembaga-lembaga keuangan bank pada masa kolonial pun dilakukan sebagai antisipasi bagi praktik rentenir. Dengan dikeluarkannya pakto (paket Oktober) No. 27 tahun 1988 menandahkan bahwa praktik rentenir sudah menjadi masalah bagi pembangunan Indonesia sebelumnya. Sehingga akhirnya pemerintah mengambil kebijakan dengan pendirian BPR di daerah-daerah pedesaan.

[27]Ibid., 208-209.
[28]Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi* (Jakarta: Rajawali Press, 1999), 94.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dari pengadopsian sistem-sistem kolonial tersebut perkembangan rentenir ada sampai sekarang. Para pemburu renten pergi menawarkan jasanya kepada penduduk yang memerlukan uang baik untuk kebutuhan konsumsi maupun produksi mereka. Perkembangan rentenir yang menawarkan jasa kredit kepada masyarakat mikro dilakukan dengan mendatangi individu dari rumah ke rumah, tidak hanya dalam bentuk menjajahkan jasa kredit uang tetapi jug dengan modus pedagang keliling barang-barang kebutuhan masyarakat dan pembayarannya pun boleh dicicil.[29]

3. Rentenir dalam kaca mata ekonomi Islam.

Bila ditinjau dari segi fiqih, menurut Qardhawi bunga bank sama dengan riba yang hukumnya jelas-jelas haram. Suatu sistem ekonomi Islam harus bebas dari bunga (*riba>*). Hanya sistem ekonomi islam yang dapat menggunakan modal dengan benar dan baik, karena dalam sistem ekonomi kapitalis dijumpai bahwa manfaat keuntungan teknik yang dicapai oleh ilmu pengetahuan hanya bisa dinikmati oleh segelintir orang saja.[30]

Begitu banyak malapetaka yang melanda umat manusia masa kini, khususnya dalam bidang ekonomi. Dengan bentuknya yang sangat keji yang belum pernah terjadi di jaman jahiliyah, ialah bahwa para pelaku *riba>* atau rentenir di jaman lampau hanya dilakukan secara individual dirumah sendiri, kini dengan mengatasnamakan lembaga, yayasan, dan

[29]Ibid., 106.
[30]Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking* (Jakarta:Bumi Aksara, 2010), 318.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bank-bank moderen. Mereka mampu memliki kekuatan dan kekuasaan yang begitu hebat. Sanggup berperan dan ikut campur dalam lembaga-lembaga pemerintahan.

Dengan segala fasilitas yang mereka miliki mampu menumbuhkan dan membentuk pendapat umum di kalangan masyarakat awam dan miskin, yang daging dan tulang mereka telah dimakan oleh pelaku riba atau rente dalam naungan sistem ekonomi *riba>wi*.[31]

Menurut Imam Ar-Razi praktik *riba>* (bunga) dalam ekonomi islam sangatlah dilarang dalam hukum Islam ((Fatwa MUI No. 1 tahun 004 tentang bunga),[32] karena membuat bencana yang merusak, merampas kekayaan orang lain, merusak moralitas, melahirkan benih kebencian dan permusuhan dan yang kaya semakin kaya, yang miskin semakin miskin.[33] Terkecuali menurut para ekonomi kapitalis yang menganggap bahwa bunga (*riba>*) adalah tempat berputarnya sistem perbankkan dan tanpa bunga mak ibarat hidup tanpa nyawa dan seluruh ekonomi akan lumpuh.[34] Lain halnya dengan ekonomi Islam, praktik *riba>* sangat menjauhkan manusia dari rahmat Allah diatas akhlaknya, agama, kesejahteraan dan perekonomian masyarakat. Malahan Allah akan mengadzab orang yang berbuat *riba>* (rentenir) karena sesuatu yang ia lakukan sangatlah

[31]Mustafa Kamal dkk, *Wawasan Islam dan Ekonomi* (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1997), 151.
[32]Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), 289.
[33]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 80-82.
[34]M. Abdul Mannan, *Teori dan Praktik Ekonomi Islam* (Dasar-dasar Ekonomi Islam) (Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yas, 1997), 165.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

merugikan dan memberiakan mafsadat bagi orang lain khususnya yang menjadi korban praktik rentenir.[35]

Dalam ekonomi Islam sudah berulang kali dijelaskan, praktik rente (*riba>*) adalah keuntungan dari berbagai pinjaman yang diharamkan.[36] Di dalam syara' telah dijelaskan bahwa yang telah melarang *riba>* dengan larangan yang tegas, berapapun jumlahnya, baik sedikit maupun banyak. Harta hasil *riba>* hukumnya jelas-jelas haram.[37]

Riba> sering dikaitkan dengan al-bathil tertulis dalam Al-Quran surah An-Nisa' :29.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya: "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". (Q.S. An-Nisa' : 29)[38]

Islam juga menjelaskan beberapa tahapan pelarangan *riba>* sebagaimana yang disebutkan dalam Al-Quran:

---

[35]Mustafa Kamal dkk, *Wawasan Islam danEkonomi* (Jakarta:Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1997), 146.
[36]Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 27-28.
[37]Taqyuddin An-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam* (Surabaya: Risalah Gusti, 1996), 200
[38]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bogor: Penerbit Sygma, 2007), 83.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Tahap Awal: menggambarkan adanya unsur negatif.

وَمَآ ءَاتَيۡتُم مِّن رِّبٗا لِّيَرۡبُوَاْ فِيٓ أَمۡوَٰلِ ٱلنَّاسِ فَلَا يَرۡبُواْ عِندَ ٱللَّهِۖ وَمَآ ءَاتَيۡتُم مِّن زَكَوٰةٖ تُرِيدُونَ وَجۡهَ ٱللَّهِ فَأُوْلَٰٓئِكَ هُمُ ٱلۡمُضۡعِفُونَ ٣٩

Artinya: "Dan sesuatu Riba (tambahan) yang kamu berikan agar Dia bertambah pada harta manusia, Maka Riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, Maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)".(Q.S. Ar-Rum: 39)[39]

b. Tahap Kedua: berisi isyarat tentang keharamannya

فَبِظُلۡمٖ مِّنَ ٱلَّذِينَ هَادُواْ حَرَّمۡنَا عَلَيۡهِمۡ طَيِّبَٰتٍ أُحِلَّتۡ لَهُمۡ وَبِصَدِّهِمۡ عَن سَبِيلِ ٱللَّهِ كَثِيرٗا ١٦٠ وَأَخۡذِهِمُ ٱلرِّبَوٰاْ وَقَدۡ نُهُواْ عَنۡهُ وَأَكۡلِهِمۡ أَمۡوَٰلَ ٱلنَّاسِ بِٱلۡبَٰطِلِۚ وَأَعۡتَدۡنَا لِلۡكَٰفِرِينَ مِنۡهُمۡ عَذَابًا أَلِيمٗا ١٦١

Artiya: "Maka disebabkan kezaliman orang-orang Yahudi, Kami haramkan atas (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) Dihalalkan bagi mereka, dan karena mereka banyak menghalangi (manusia) dari jalan Allah, dan disebabkan mereka memakan riba, Padahal Sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih". (Q.S. An-Nisa':160-161)[40]

c. Tahap ketiga: dinyatakan secara eksplisit salah satu keharaman bentuknya

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُواْ ٱلرِّبَوٰٓاْ أَضۡعَٰفٗا مُّضَٰعَفَةٗۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ١٣٠

[39]Ibid., 408
[40]Ibid., 103

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan". (Q.S. Ali-Imran : 130)[41]

d. Tahap Keempat: diharamkan secara total dalam bentuk apapun

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَذَرُواْ مَا بَقِيَ مِنَ ٱلرِّبَوٰٓاْ إِن كُنتُم مُّؤۡمِنِينَ ٢٧٨ فَإِن لَّمۡ تَفۡعَلُواْ فَأۡذَنُواْ بِحَرۡبٖ مِّنَ ٱللَّهِ وَرَسُولِهِۦۖ وَإِن تُبۡتُمۡ فَلَكُمۡ رُءُوسُ أَمۡوَٰلِكُمۡ لَا تَظۡلِمُونَ وَلَا تُظۡلَمُونَ ٢٧٩

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya".(Q.S. Al-Baqarah: 278-279)

Jelaslah tahap-tahap tersebut mengharamkan *riba>* secara total. Riba menjadi alat pemerasan antar sesama manusia. Praktik rentenir menyebabkan hancurnya ukhuwah dan memicu perselisihan. Kita lihat pelaku rentenir hanya menggoyang-goyangkan kakinya sambil menikmati bunga yang akan terus mengalir kedalam sakunya.

4. Rentenir sebagai produk pilihan.

Pada dasarnya produk yang di tawarkan rentenir menang cepat dan bisa langsung digunakan serta dibuat usaha produktif oleh masyarakat yang membutuhkan dana dalam keadaan kepepet (mendadak). Hal yang demikian karena dalam meminjam ke rentenir tidak begitu ribet dibandingkan dengan lembaga lainnya. Apabila dengan keinginan masyarakat yang tidak ingin bertele-tele (*ribet*) ketika meminjam, rentenir

[41]Ibid., 66.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

merupakan solusi yang paling praktis ketika masyarakat butuh modal dalam melaksanakan usaha dan kebutuhan sehari-hari.

Dilihat dari bunganya, bunga yang diberikan sangat tinggi. Terkadang dalam menbayar hutangnya si peminjam masih ponatng-panting mencari pinjaman lagi karena uang yang dimiliki belum cukup untuk melunasi hutangnya. Jika terlambat membayar maka harta yang dimiliki bisa diambil dijadikan brang jaminan bahkan terkadang anak dan istrinya yang menjadi jaminannya.

Hal inilah yang terjadi di msyarakat moderen ini, apa yang dilakuka tanpa disadari oleh rasa kemanusiaan dan keadilan. Semuanya sama-sama mengharapkan keuntngan yang berlipat ganda.

5. Dampak negatif rentenir terhadap keberlangsungan hidup masyarakat.

a. Dampak Ekonomi

Di antara dampak ekonomi riba adalah dampak inflatoir yang diakibatkan oleh bunga sebagai biaya uang. Hal tersebut disebabkan karena salah satu elemen dari penentuan harga adalah suku bunga. Semakin tinggi suku bunga, semakin tinggi juga harga yang akan ditetapkan dalam suatu barang.

Termasuk dampak lainnya adalah bahwa utang, dengan rendahnya tingkat penerimaan peminjam tidak pernah kelur dari ketergantungan, terlebih lagi bila bunga atas utang tersebut dibungakan. Contoh paling nyata adalah utang negara-negara berkembang ke negara-negara maju. Meskipun disebut sebagai

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

peminjam lunak, artinya dengan suku bunga rendah, pada akhirnya negara-negara pengutang harus berutang lagi untuk membayar bunga dan pokoknya. Akibatnya, terjadilah utang yang terus menerus. Inilah yang menjelaskan prosesterjadinya kemiskinan struktural yang menimpa lebih dari separuh masyarakat dunia.[42]

b. Sosial kemasyarakatan

Riba> merupakan pendapatan yang didapat secara tidak adil. Para pengambil *riba>* (rentenir) menggunakan uangnya untuk memerintahkan orang lain agar berusaha dan mengembalikannya, misalnya, 25% lebh tinggi dari jumlah yang dipinjamkan. Persoalannya, siapa yang bisa menjamin bahwa usaha yang dilakukan oleh orang itu nantinya mendapatkan keuntungan lebih dari 25%? Semua orang apalagi yang beragama, tahu bahwa siapapun tidak bisa memastikan apa yang terjadi besok atau lusa. Siapapun tahu bahwa berusaha memiliki dua kemungkinan: berhasil atau gagal. Dengan menetapkan *riba>*, orang sudah memastikan bahwa usaha yang dikelola pasti untung.[43]

c. Plato (427-347 SM) mengatakan bunga (*riba>*) menyebabkan perpecahan dan perasaan tidak puas antar masyarakat.[44]

d. Aristoteles (384-322 SM) berpendapat bahwa bunga *(riba>)* merupakan alat golonganan kaya untuk mengeksploitasi golongn

[42]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 67.
[43]Ibid., 67
[44]Mohmmad Hidayat, *An Introduction to the Sharia Economic* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2001), 66

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

miskin karena fungsi uang adalah sebagai alat tukar, bukan alat mrnghasilkan tambahan melalui bunga.

e. Menumbuhkan sikap egois, *bakhil*, berwawasan sempit serta berhati batu. Seseorang yang membungakan uang akan cendrung bersikap tidak mengenal belas kasihan. Hal ini terbukti bila si peminjam dalam kesulitan, maka asset apapun yang dimiliki harus diserahkan untuk melunasi akumulasi bunga yang sudah berbunga lagi. Ia juga akan terdorong untuk bersikap tamak, menjadi seorang pencemburu terhadap harta yang dimiliki orang lain dan cenderung bersifat kikir.

Setelah mengetahui dampak negatif yang sudah disebutkan di atas hendaknya para pelaku bisnis menerapkan sistem bisnis Islam dalam melaksanakan bisnisnya agar terjadi kehidupan yang nyaman antara yang satu dengan yang lainnya, sehingga tercitalah kemaslahatan umat.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id