

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Kesuksesan pembangunan dapat terlihat dari tidak adanya kesejangan antara satu kota dengan kota lain maupun antara kota dan desa, terpenuhinya lapangan pekerjaan, pemerataan fasilitas umum dan tidak timpangnya tingkat pendidikan antara masyarakat desa dan kota yang menjadi sasaran utama pembangunan. Dalam kurun waktu terakhir telah terjadi perubahan pola kependudukan di setiap provinsi dan bentuk perubahan tersebut adalah jumlah perpindahan penduduk dari desa ke kota. Kota Jakarta yang menjadi pusat perekonomian dan pusat gemerlap kehidupan merupakan kota yang menjadi tujuan utama dari perpindahan penduduk, sehingga memacu pertumbuhan bisnis, dan kenaikan jumlah penduduk yang tinggal di Jakarta. Tujuan pembangunan untuk pemeratakan berbagai bidang pendidikan dan ekonomi antara desa dan kota menjadi terelakan ketika sebagian besar masyarakat desa memilih bermigrasi ke Jakarta.

Keterpusatan pembangunan di Jakarta menyebabkan pertumbuhan kota Jakarta menjadi jauh lebih maju dibandingkan dengan daerah lainnya. Sehingga tidak dapat dipungkiri migrasi dengan tujuan kota Jakarta dari tahun ke tahun jumlah migran meningkat. Dilihat dari tujuan migran yang datang ke kota Jakarta maka migrasi sendiri merupakan reaksi atas peluang-peluang ekonomi di wilayah kota. Hal inilah yang menyebabkan penduduk dari kota- kota lain yang berbondong-bondong

datang ke Jakarta agar dapat memperoleh kehidupan yang lebih layak dibandingkan di kota asalnya. Pernyataan tersebut diperkuat dengan penjelasan Maning dan Tadjuddin bahwa “kemiskinan di desa dan harapan untuk memperoleh pendapatan lebih tinggi di kota besar secara bersama-sama menyebabkan terjadinya migrasi desa-kota.”<sup>1</sup> Tidak heran jika dari tahun ketahun jumlah penduduk yang melakukan migrasi ke Jakarta akan terus bertambah seiring dengan berkembangnya kota Jakarta.

**Tabel 1.1**  
**Migrasi Seumur Hidup Menurut Provinsi**

Provinsi	Migrasi Masuk			
	1971	1980	1990	2000
1. Sumatera Utara	530,012	547,715	452,918	447,897
2. Lampung	1,001,103	1,782,703	1,726,969	1,485,218
3. DKI Jakarta	1,791,635	2,565,158	3,141,214	3,541,972
4. Jawa Barat	371,448	963,87	2,391,890	3,271,882
5. Jawa Tengah	253,477	336,611	509,401	708,308
6. DI Yogyakarta	99,782	175,789	264,842	385,117
7. Jawa Timur	273,228	433,451	564,401	781,59

Sumber: [http://www.datastatistik-indonesia.com/component/option.com\\_tabel/kat.7/idtabel.151/Itemid.169/](http://www.datastatistik-indonesia.com/component/option.com_tabel/kat.7/idtabel.151/Itemid.169/) (diakses tanggal 10 Januari 2011)

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa provinsi yang paling besar menerima migran masuk adalah DKI Jakarta pada tahun 2000 mencapai 3,541,972 jiwa yang berbeda sekali dengan daerah-daerah lain yang belum mencapai angka satu juta jiwa migran yang masuk, dari tabel di atas dapat kita simpulkan bahwa Jakarta sebagai pusat tujuan para migran. Maksud dan tujuan masyarakat melakukan migrasi adalah

<sup>1</sup> Chris Manning, dan Tadjuddin Noer, *Urbanisasi, Pengangguran Dan Sektor Informal Di Kota*, (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1996), hlm. 11.

untuk memperbaiki kehidupannya di kota, namun kenyataan yang terjadi adalah sebaliknya, meningkatnya penduduk Jakarta menimbulkan suatu masalah. Masyarakat migran yang datang ke Jakarta tanpa memiliki keahlian atau keterampilan yang memadai sehingga menyebabkan mereka tidak siap bersaing dengan masyarakat perkotaan dalam hal mencari lapangan pekerjaan.

Menurut Keban “sektor formal dianggap sebagai daya tarik utama migrasi karena penghasilan yang diperoleh pada sektor tersebut lebih tinggi, sementara sektor informal dianggap sebagai *holding tank* bagi migran yang belum sempat tertampung di sektor formal.”<sup>2</sup> Daya tarik pekerjaan memang menjadi faktor utama dalam keputusan penduduk desa bermigrasi ke Jakarta seperti pekerjaan sebagai pegawai kantor. Namun, jenis pekerjaan tersebut memiliki klasifikasi pendidikan yang tinggi sehingga sebagian besar pendatang tidak mampu bersaing dengan penduduk kota lainnya. Hal ini memaksa masyarakat yang melakukan migran ke Jakarta untuk memulai usaha kecil, seperti menjual barang, makanan, serta berbagai macam layanan jasa lainnya. Karena barang dan jasa yang mereka tawarkan cenderung murah, fleksibel dan berdiri tanpa legalitas yang terlilit birokrasi oleh karena itu sektor informal ini merupakan sektor yang penting bagi kota. Karena itulah seringkali kita temui pekerja informal disetiap sudut kota Jakarta.

---

<sup>2</sup> Yeremias T. Keban, *Studi Niat Bermigrasi Di Tiga Kota*, Prisma No 7 (Jakarta: LP3ES, 1994), hlm. 21.

**Tabel 1.2**  
**Penduduk DKI Jakarta yang Bekerja**  
**Menurut Status Pekerjaan Utama (formal dan informal)**  
**2009–2011 ( dalam ribu orang)**

No	Status Pekerjaan Utama	Febuari 2009	Febuari 2010	Febuari 2011
1.	Berusaha sendiri	884,47	929,45	767,99
2.	Berusaha dibantu buruh tidak tetap	284,09	228,66	237,41
3.	Berusaha dibantu buruh tetap	207,35	200,31	193,93
4.	Buruh atau Karyawan	2.495,54	2.559,44	2.862,37
5.	Pekerja Bebas	88,71	113,94	152,22
6.	Pekerja tidak dibayar	226,80	177,10	253,19
Jumlah		4.186,96	4.208,9	4.467,12

Sumber : <http://jakarta.bps.go.id> (diakses pada tanggal 20 Juni 2011)

Pada tabel di atas dijelaskan pengkategorian pekerjaan kedalam dua sektor pekerjaan, yakni formal dan informal. Pekerjaan sektor formal ditujukan pada status pekerjaan berusaha dibantu buruh tetap dan buruh atau karyawan dan sisanya tergolong kedalam pekerja informal. Februari 2011 terdapat sebesar 3.056,30 ribu orang penduduk (68,42 persen) bekerja pada kegiatan formal. Dan pada Februari 2009 jumlah pekerja informal 1484,07 ribu pekerja yang mengalami penurunan pada tahun berikutnya menjadi 1449,15 ribu pekerja dan pada tahun berikutnya mengalami penurunan kembali menjadi 1.410,82 ribu orang (31,58 persen). Sebagian besar pekerja informal di Jakarta terserap ke dalam sektor perdagangan, baik perdagangan barang maupun perdagangan jasa atau pada tabel diatas termasuk ke dalam status pekerjaan utamanya berusaha sendiri. Di antara keempat status pekerjaan utama sektor informal, pekerjaan berusaha sendirilah atau pedagang yang paling banyak.

Usaha berdagang memang menjadi salah satu alternatif mata pecaharian di tengah minimnya lapangan pekerjaan yang tersedia di kota Jakarta. Usaha berdagang

membutuhkan modal untuk membiayai usaha yang dijalankan. Namun, modal tersebut tidak semuanya dapat dipenuhi sendiri, kekurangan modal ini sangat membatasi ruang gerak usaha para pedagang, sehingga tidak dapat dipungkiri bahwa masalah modal menjadi masalah utama bagi para pedagang disamping masalah pemenuhan kebutuhan rumah tangga. Di kota Jakarta yang sudah modern ini sebagian pedagang memilih menggunakan jasa rentenir dikarenakan rentenir lebih atraktif dalam mendekati para pedagang sehingga memunculkan kenyamanan dan kemudahan.

Dalam beberapa tahun terakhir pemenuhan kebutuhan akan modal usaha dan uang tunai untuk kebutuhan rumah tangga sudah banyak digalakan oleh pemerintah, baik lewat Bank, maupun Pegadaian. Pegadaian sebagai lembaga kredit mikro merupakan penyedia jasa uang tunai dengan menggadaikan barang berharga seperti barang elektronik, benda bergerak, maupun properti. Penyebaran kantor Pegadaian dalam kurun waktu terakhir sudah menyebar luas ke pelosok-pelosok tempat tinggal masyarakat, di Jakarta sendiri terdapat kurang lebih 418 kantor Pegadaian baik cabang maupun pusat sehingga memudahkan para masyarakat dalam mendapatkan pinjaman. Pegadaian sama memiliki tujuan yang sama dalam pemberian kredit yakni untuk meningkatkan kesejahteraan para pedagang, dan membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dalam bentuk pemberian fasilitas kredit kepada para pedagang. Tujuan lain dari lembaga kredit mikro formal ini ialah sama ingin menjauhkan masyarakat dari jeratan rentenir yang dianggap akan menyengsarakan pedagang dengan bunga pinjaman yang tinggi. Rentenir sebagai lembaga finansial informal dan

Pegadaian sebagai lembaga finansial formal adalah dua lembaga dengan karakteristik yang berbeda, rentenir merupakan lembaga keuangan yang berdasarkan aturan-aturan tradisional sedangkan Pegadaian merupakan lembaga keuangan modern yang strukturnya sesuai dengan regulasi dan legal formal.

Di Jakarta Timur tepatnya di Pasar Enjo, lembaga finansial formal seperti Pegadaian berdampingan dengan sistem kredit yang bersifat tradisional yang digalakan oleh rentenir. Kredit rentenir menjadi sangat penting bagi keberlangsungan sektor informal di Jakarta, sektor informal berdiri tanpa legalitas dan sebagian besar para pelaku sektor informal tidak memiliki kecukupan modal untuk melangsungkan kegiatan usahanya. Para pedagang yang termasuk dalam sektor informal di Pasar Enjo sangat memerlukan kucuran dana dari rentenir untuk mendukung aktivitasnya baik secara langsung ataupun tidak, secara langsung untuk kegiatan produksi dan secara tidak langsung untuk penyedia kebutuhan sehari-hari dengan kata lain rentenir menjadi agen penting dalam kegiatan komersial di Pasar Enjo. Kredit rentenir begitu penting dalam membuat Pasar Enjo tumbuh sebagai kekuatan ekonomi yang tidak bergantung pada sistem-sistem formal

Penelitian ini begitu menarik untuk dikaji karena Jakarta merupakan kota metropolitan dan hampir seluruh bidang nilai modernisasi sudah mewarnai khususnya bidang ekonomi. Ketika pemerintah beserta lembaga ekonomi formal mulai memasuki pelosok-pelosok wilayah dalam pemberian kredit dengan menjargonkan mengatasi masalah tanpa masalah untuk menenggelamkan rentenir tetapi justru sebagian dari masyarakat ibu kota lebih memilih menggunakan jasa rentenir. Secara

lebih lanjut penelitian ini peneliti lakukan untuk mengetahui bagaimana lembaga kredit mikro rentenir dan Pegadaian di perkotaan dalam memenuhi kebutuhan akan uang tunai kepada para pedagang di Pasar Enjo.

## **B. Permasalahan Penelitian**

Sesuai dengan latar belakang penelitian yang telah dipaparkan oleh peneliti pada bagian sebelumnya, maka dalam penelitian ini berfokus pada rentenir sebagai lembaga kredit mikro bagi pedagang di Pasar Enjo. Pedagang yang merupakan bagian dari sektor informal membutuhkan bantuan aktor lain untuk dapat membantu mereka dalam pemenuhan akan kebutuhan uang tunai. Pemilihan pedagang dalam menentukan pinjaman kredit rentenir tidak serta merta datang begitu saja melainkan pilihan tersebut terbangun melalui interaksi dan didasarkan pada pengalaman. Dalam wilayah Pasar Enjo selain rentenir terdapat juga Pegadaian sebagai penyedia kredit mikro untuk memenuhi kebutuhan uang tunai. Untuk itulah peneliti ingin mengetahui bagaimana lembaga kredit mikro di perkotaan khususnya di Pasar Enjo dalam menyediakan kebutuhan uang tunai kepada pedagang.

Dari uraian pemaparan di atas maka dapat dirumuskan dalam tiga pertanyaan penelitian, yakni:

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi para pedagang memilih jasa rentenir di Pasar Enjo?
2. Bagaimana pola hubungan antara rentenir dan para pedagang di Pasar Enjo?
3. Bagaimana posisi lembaga kredit formal (Pegadaian) di tengah fenomena rentenir di Pasar Enjo?

### **C. Tujuan Penelitian**

Penelitian yang peneliti lakukan bertujuan untuk mendeskripsikan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi para pedagang dalam memilih jasa rentenir dan bagaimana pola hubungan antara rentenir dan para pedagang di Pasar Enjo. Selanjutnya penelitian ini ingin mengkaji bagaimana lembaga kredit mikro rentenir dan Pegadaian di Pasar Enjo yang berkembang berdampingan dalam menyediakan kebutuhan uang tunai bagi pedagang.

### **D. Manfaat Penelitian**

1. Secara teoritis penulisan ini mengacu pada aspek-aspek sosiologis dengan menggunakan beberapa teori sosiologi yang telah ada sebagai bahan acuan dalam melihat keterlekatan pedagang dengan rentenir. Selain itu juga diharapkan akan memberikan sumbangan pemikiran bagi kemajuan keilmuan sosiologi khususnya dalam konteks kajian ekonomi dan perkotaan serta menambah literatur atau bahan-bahan informasi ilmiah yang dapat digunakan untuk melaksanakan kajian dan penelitian selanjutnya.
2. Secara praktis penulisan penelitian ini dapat memberikan saran dan masukan pada pihak yang bersangkutan dalam rangka meningkatkan dan mengembangkan kiprah usahanya dan meningkatkan pengetahuan peneliti tentang masalah-masalah yang terkait dengan penelitian ini dan diharapkan berguna bagi pihak-pihak yang berminat terhadap masalah yang sama.



### **E. Tinjauan Penelitian Sejenis**

Studi lain yang sejenis telah beberapa kali dilakukan oleh para peneliti sebelumnya meskipun dengan lokasi penelitian yang berbeda. Pertama, penelitian dalam bentuk tesis yang dilakukan oleh Khudzaifah Dimiyati<sup>3</sup>, pada tahun 1997 dengan judul “Profil Praktik Pelepas Uang (Rentenir) dalam Masyarakat Transisi” dimana dalam penelitian ini fokus terhadap bagaimana peran Rentenir dalam memberikan kredit ke masyarakat di desa Kartasura dan bagaimana legitimasi hukum pelepas uang dalam aktivitasnya. Dimana pada era tersebut sedang terjadi perubahan nilai dari sistem pertanian tradisional yang berorientasi pada subsisten, menuju masyarakat yang berorientasi pada pasar. Dari hasil penelitiannya terdapat ketergantungan antara masyarakat desa dengan Rentenir dalam penyedia uang tunai serta terdapat budaya lokal yang dijadikan daya tarik Rentenir dalam mempertahankan keberadaannya. Dan peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang pelepas uang bahwasanya terdapat larang bagi pelepas uang yang melakukan aktivitasnya.

Kedua, penelitian dalam bentuk tesis yang dilakukan oleh Juwita Fajar Hari<sup>4</sup> pada tahun 2009 dengan judul “Dampak Pinjaman Kredit Rentenir Terhadap Kesejahteraan Pedagang Pasar Tradisional Dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Kasus di Pasar Tradisional Pakan Selasa Kecamatan IV Koto Kabupaten Agam).” Tesis ini ingin mengetahui sejauhmana pinjaman kredit Rentenir mempengaruhi

---

<sup>3</sup> Khudzaifah Dimiyati, *Profil Praktik Pelepas Uang (Rentenir) Dalam Masyarakat Transisi*, Fakultas Hukum, (Semarang: Universitas Diponegoro, 1997).

<sup>4</sup> Juwita Fajar Hari, *Dampak Pinjaman Kredit Rentenir Terhadap Kesejahteraan Pedagang Pasar Tradisional dalam Tinjauan Ekonomi Islam*, Fakultas Syariah (Surabaya: Institut Agama Islam Negeri, 2009).

kesejahteraan pedagang pasar, mengetahui dampak pinjaman kredit rentenir di pasar tradisional, perbandingan kesejahteraan pedagang antara yang tidak melakukan transaksi dengan pedagang yang melakukan transaksi dengan rentenir, dan mengetahui pandangan ekonomi Islam terhadap praktek rentenir. Dari hasil yang didapat dari penelitian ini yaitu pinjaman kredit secara tidak langsung akan mempengaruhi pendapatan dan keuntungan, perbedaan pengetahuan dan pendidikan menjadi salah satu faktor utama alasan para pedagang memilih meminjam ke rentenir yang diharamkan dalam agama islam. Sedangkan perbandingan kesejahteraan antara pedagang yang meminjam dan pedagang yang tidak meminjam terletak pada perbedaan pola konsumsi dan tabungan yang masing-masing mereka miliki.

Ketiga, penelitian berupa skripsi yang dilakukan Yuanita Aprilandini<sup>5</sup> yang berjudul “Ekonomi Alternatif di Pedesaan, Studi Kasus Institusi Rentenir, Tengkulak, dan Warung di Pasir Kalong, Bogor.” Penelitian ini ingin mengetahui bagaimana pola-pola dan praktek ekonomi alternatif di pedesaan, serta bagaimana peranan ekonomi alternatif dalam rangka bertahan hidup di tengah derasnya intrusi kapitalisme. Hasil yang didapat dari penelitian ini rentenir memiliki dua fungsi yakni fungsi manifest sebagai pemegang gadaian dan pedagang dan fungsi laten sebagai peran terselubung sebagai rentenir karena kuatnya pengaruh agama islam. Hubungan antara petani dan tengkulak yang bersifat patron klien, tengkulak sebagai patron dan petani sebagai klien. Petani terikat oleh tengkulak karena memberikan modal

---

<sup>5</sup> Yuanita Aprilandini, *Ekonomi Alternatif di Pedesaan, Studi Kasus Institusi Rentenir, Tengkulak, dan Warung di Pasir Kalong, Bogor*, Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik (Depok: Universitas Indonesia, 2003).

sehingga petani harus menjual hasil panen mereka kepada tengkulak. Dan hubungan antara petani dengan pemilik warung, kegiatan ekonomi bersifat tolong menolong, disatu sisi pemilik warung menginginkan modalnya cepat kembali. Sehingga ekonomi memunculkan pola-pola kehidupan ekonomi yang familiar di pedesaan.

**Tabel 1.3**  
**Perbandingan Tinjauan Penelitian Sejenis**

No	Nama Peneliti	Tahun Publikasi	Judul Penulisan	Perbedaan dengan Studi peneliti	Persamaan dengan Studi peneliti
1.	Dimiyati	1997	Profil Praktik Pelepas Uang (Rentenir) Dalam Masyarakat Transisi	Wilayah penelitian di desa dengan subjek masyarakat yang tidak terspesifik pada satu profesi. Studi berfokus pada masyarakat transisi. Penulisan menggunakan kajian konsentrasi Hukum	Subjek penelitian Rentenir
2.	Hari	2009	Dampak Pinjaman Kredit Rentenir Terhadap Kesejahteraan Pedagang Pasar Tradisional Dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Kasus di Pasar Tradisional Pakan Selasa Kecamatan IV Koto Kabupaten Agam).	Wilayah penelitian di desa. Studi berfokus pada dampak dari kredit rentenir. Menggunakan metode kuantitatif.	Subjek penelitian Rentenir
3.	Aprilandini	2003	Ekonomi Alternatif di Pedesaan, Studi Kasus Institusi Rentenir, Tengkulak, dan Warung di Pasir Kalong, Bogor.	Wilayah penelitian di desa. Studi dilakukan untuk melihat fenomena di tengah derasnya intrusi kapitalisme.	Subjek penelitian Rentenir. Konsep patron-klien

Sumber: Data Studi Peneliti, tahun 2011

Berdasarkan tabel 1.3 yang memuat persamaan dan perbedaan antara ketiga studi sejenis, dari penjabaran keempat studi pustaka di atas jelas ada perbedaan antara studi yang peneliti lakukan di samping persamaan yang ada pada masing-masing tinjauan pustaka. Perbedaan dapat terletak pada studi yang dijalani, kajian keilmuan, serta metodologi yang digunakan. Perbedaan yang utama terlihat dari tempat penelitian pada ketiga studi pustaka yang terletak di desa. Kondisi sosial ekonomi masyarakat desa tentunya berbeda dengan masyarakat kota hal ini dapat dilihat dalam keempat objek studi terdahulu yaitu masyarakat desa yang masih berorientasi pada subsisten bukan pada pasar. Ketiga studi pustaka di atas peneliti gunakan sebagai alat bantu untuk memberikan gambaran mengenai studi yang dijalani peneliti.

## **F. Kerangka Konsep**

### **1. Lembaga Kredit Mikro**

Dalam buku Manajemen Perkreditan karya Fahmi dan Yovi dikemukakan bahwa “istilah kredit yang tidak asing bagi masyarakat memiliki arti yang berasal dari kata latin yaitu *credere*, yang diterjemahkan sebagai kepercayaan atau *credo* yang berarti saya percaya.”<sup>6</sup> Sehingga kredit dan kepercayaan bagai dua keping mata uang yang tidak dapat dipisahkan karena tidak mungkin ada peminjam tanpa adanya kepercayaan. Kepercayaan dapat ditunjukkan secara nyata maupun tidak, nyata dengan barang gadai dan secara tidak yaitu dengan hubungan personal tanpa barang gadai. Kredit sendiri dibagi ke dalam dua tipe, pertama adalah kredit makro dengan jumlah

---

<sup>6</sup> Irham Fahmi dan Yovi Lavianti, *Pengantar Manajemen Perkreditan*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 2.

pinjaman besar dengan sasaran kelas menengah ke atas maupun perusahaan besar dan yang kedua adalah lembaga kredit mikro.

Lembaga kredit mikro merupakan lembaga yang menyediakan jasa kredit yang tersegmentasi kepada masyarakat kelas menengah ke bawah karena pada masyarakat ini tidak memiliki kemampuan untuk mengakses kredit pada lembaga keuangan besar. Nowak mengemukakan bahwa “kredit mikro memiliki dua sisi, sisi keadilan sosial yang sama artinya dengan pemilihan sasaran pada masyarakat berpenghasilan rendah dan sisi keberlangsungan kredit mikro itu sendiri.”<sup>7</sup> Dari hal tersebut terlihat bahwasanya lembaga kredit mikro menjalankan dua fungsi yaitu sosial dan ekonomi, sosial dengan memberikan pinjaman kepada masyarakat berpenghasilan rendah yang tidak memiliki akses pada bank dan menjalankan fungsi ekonomi bagi lembaga kredit itu sendiri untuk mempertahankan usahanya. Keberadaan lembaga kredit mikro tersebar pada setiap wilayah baik desa, pinggiran kota maupun pusat kota karena sebagian besar masyarakat tidak memiliki sumberdaya yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Kebutuhan akan uang tunai menjadi prioritas utama bagi masyarakat dalam mempertahankan hidupnya sehingga pinjam meminjam dalam masyarakat saat ini sudah mengakar.

Meningkatnya permintaan akan kredit menjadikan lembaga-lembaga kredit bermunculan dengan fokus pada permintaan peminjaman untuk pengusaha kecil, ibu rumah tangga dan pedagang seperti kredit atas barang, kredit mikro bank, rentenir

---

<sup>7</sup> Maria Nowak, *Revolusi Kredit Mikro dimana Pinjaman Bukan Hanya Untuk Orang Kaya*, (Jakarta: Dian Rakyat, 2008), hlm. 75.

dan Pegadaian. Di antara keempat jenis kredit mikro tersebut kredit rentenir dan Pegadaianlah yang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi masyarakat. Berikut adalah penjelasan Rentenir dan Pegadaian sebagai bagian dari kredit mikro:

a. Rentenir

Rentenir menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah orang yang mencari nafkah dengan membungakan uang. Sedangkan rentenir menurut Nugroho merupakan “sosok sumber daya yang sangat diperlukan bagi para pedagang untuk mendukung aktivitasnya baik secara langsung ataupun tidak.”<sup>8</sup> Rentenir dalam Pasar Enjo merupakan sosok yang penting untuk membantu pedagang keluar dari kesulitan. Rentenir identik dengan sifatnya yang fleksibel sehingga rentenir hadir sebagai manifestasi dari lembaga keuangan impian masyarakat khususnya pedagang yang tidak menginginkan proses yang sulit tetapi justru *menggerogoti* peminjamnya. Perkembangan rentenir yang menawarkan jasa kredit kepada para pedagang dilakukan dengan menggunakan teknik jemput bola dimana rentenir mendatangi individu dari rumah ke rumah dalam menjalankan usahanya.

Pinjaman rentenir biasanya dikenakan bunga 20% dari jumlah pinjamannya. Menurut Baker bahwa “bunga yang dibayarkan oleh peminjam ditetapkan pada tarif yang diatur dengan harga tradisional tanpa memperhatikan penawaran dan

---

<sup>8</sup> Heru Nugroho, *Uang, Rentenir Dan Hutang Piutang Di Jawa*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001), hlm. 35.

permintaan, melainkan berdasarkan pada hubungan kekerabatan.”<sup>9</sup> Karena penentuan bunga diatur dengan harga tradisional, maka hubungan kekerabatan antara rentenir dan para peminjamnya terbina dengan baik. Hubungan ini memiliki dua fungsi yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Nasabah mendapatkan kelonggaran mengembalikan pinjaman dan diringankan bunganya sementara rentenir memegang kontrol sosial terhadap stigma negatif yang melekat dalam dirinya para nasabah yang memiliki hubungan kekerabatan yang erat maka tidak akan menyudutkannya pada citra negatif yang selalu dituduhkan kepadanya.

b. Pegadaian

Pegadaian sebagai lembaga kredit formal yang didirikan oleh perusahaan besar dalam memberikan kredit kepada masyarakat dengan menggadaikan barang. Pegadaian dan masyarakat khususnya masyarakat kecil tidak dapat dipisahkan karena pegadaian berkembang sebagai respon dari meningkatnya kebutuhan akan pinjaman. Anggota masyarakat yang pada umumnya berpenghasilan rendah dapat memperoleh pinjaman dari pegadaian dengan jaminan barang bergerak, apabila jangka waktu perjanjian berakhir dan peminjam belum dapat membayarnya maka barang gadai akan dilelang ataupun masa pinjaman diperpanjang.

Meningkatnya kebutuhan akan pinjaman memiliki arti bahwasanya semakin banyak masyarakat yang berada pada kondisi kemiskinan sehingga mereka melakukan suatu tindakan dengan menggadaikan barang berharga yang mereka

---

<sup>9</sup>Baker, David Justice and MacKenzie Breitenstein, *History Repeats It self: Why Interest Rate Caps Pave the Way for the Return of the Loan Sharks*, The Banking Law Journal, Volume 127 No 7, (Washington: An A.S. Pratt & Sons Publication, 2010), hlm. 582.

miliki. Ketika masyarakat menggadaikan harta berharganya maka mereka tidak memperdulikan harga diri karena yang terpenting adalah terpenuhinya kebutuhan. Dalam hal ini Pegadaian merupakan sosok penting bagi masyarakat dalam membantu keluar dari masalah ekonomi.

## 2. Pedagang

Berbicara tentang sektor informal, maka secara langsung akan berbicara tentang pedagang. Menurut data BPS DKI Jakarta pedagang merupakan penyumbang terbesar dalam sektor informal yakni mencapai angka 767,99 ribu pedagang. Pedagang sendiri menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai “orang yang mencari nafkah dengan memperjual belikan barang untuk mendapatkan keuntungan.”<sup>10</sup>

Pedagang dapat digolongkan kedalam 3 golongan, yaitu

### a. Pedagang Toko

Pedagang toko adalah pedagang dengan kios sebagai tempat berdagang yang memiliki tempat permanen dalam arti bahwa bangunannya tidak berpindah-pindah dari hari kehari, tetapi kekuatan penggunaan tempat tersebut bergantung pada persetujuan atau kerelaan hati pemilikik tanah dan tata tertib pemerintah setempat. Ciri fisik dari pedagang toko adalah bangunannya yang sudah bertembok dengan sewa bangunan yang mahal. Dengan barang yang diperdagangkan lebih bervariasi dalam jumlah yang banyak. Dalam menjalankan usahanya pedagang toko memiliki kecukupan modal, dan modal yang ada tidak bersatu dengan keperluan rumah tangga.

---

<sup>10</sup> *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), hlm. 1198.



b. Pedagang Tenda

Pedagang tenda adalah pedagang pasar yang berjualan dengan menggunakan tenda dan kayu sebagai alat penyangga, perbedaannya dengan pedagang toko terletak pada pembayaran sewa terhadap lahan yang mereka gunakan. Pedagang tenda biasanya sudah memiliki modal yang mencukupi namun terkadang modal usaha yang ada dipakai untuk keperluan rumah tangga, atau dengan kata lain modal yang dimiliki belum cukup kuat.

c. Pedagang Kaki Lima

Menurut Bromley dalam Ramli berpandangan bahwa “pedagang kaki lima sebagai korban dari langkanya kesempatan kerja yang produktif di kota.”<sup>11</sup> Dari pandangan tersebut maka pedagang kaki lima adalah jawaban terakhir yang berhadapan dengan proses migrasi, pertumbuhan kota, dan lambannya pertumbuhan kesempatan kerja di kota. Adapun karakteristik lokasi berdagang PKL yaitu berkecenderungan untuk berlokasi di pinggir jalan dan pintu masuk pasar dimana aliran pejalan kaki berada pada waktu puncak dan berkecenderungan untuk berada di wilayah dengan kepadatan populasi yang tinggi yang diharapkan agar barang dagangannya berupa makanan, minuman, kebutuhan rumah tangga dan tekstil dapat terjual habis di tengah ramainya orang-orang berlalu lalang

---

<sup>11</sup>Rusli Ramli, *Sektor Informal Perkotaan Pedagang Kaki Lima di Indonesia*. (Jakarta : Ind Hill-Co, 1992), hlm. 25.

### 3. Pola Hubungan Patron Klien

Pada pola hubungan patron klien, patron diartikan sebagai orang atau lembaga yang bertindak sebagai pelindung bagi orang lain dengan mengharapkan suatu imbalan dari pihak lain, sedangkan klien adalah orang yang mengharapkan perlindungan kepada orang lain yang dianggap dapat memberikan jasa untuk menopang kehidupannya. Hubungan patron klien menurut Scott diartikan sebagai “hubungan antara kedua peran yang dapat dinyatakan sebagai kasus khusus dari ikatan diadik yang melibatkan persahabatan”<sup>12</sup>

Hubungan yang terjadi antara rentenir dan pedagang merupakan hubungan patron klien. Rentenir sebagai patron yang melindungi para pedagang dalam menyediakan uang tunai untuk keperluan modal dan pemenuhan kebutuhan dan pedagang sebagai klien yang membutuhkan bantuan dari rentenir yang sewaktu waktu memberikan pertolongan kepada rentenir dalam pembelian sumber daya yang dijual oleh pedagang. Mengutip James Scott yang mengungkapkan dalam hubungan patron klien memiliki ciri-ciri yang khusus yang berbeda-beda dari corak hubungan-hubungan sosial lainnya yang disebabkan oleh adanya unsur-unsur:

- a. Adanya ketidaksamaan dan ketidakseimbangan dalam pertukaran dua aktor yang mencerminkan kekuasaan dan status.
- b. Interaksi tatap muka di antara pelaku yang bersangkutan yang menunjukkan kualitas hubungan pribadi.

---

<sup>12</sup>James C. Scott, *Perlawanan Kaum Petani*, (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1993), hlm. 7.

- c. Ikatan yang bersifat meluas dan melentur di antara patron dengan kliennya menyebabkan adanya unsur perasaan.<sup>13</sup>

Ketiga ciri dalam hubungan patron klien di atas maka peneliti gunakan dalam menganalisa hubungan antara rentenir dan pedagang. Dalam penelitian ini rentenir sebagai patron dan pedagang sebagai klien, sehingga dapat melihat arus dari patron kepada klien maupun arus dari klien pada patron. Dari kedua arus tersebut maka dapat dilihat ketiga ciri dalam hubungan patron klien, seperti adanya pertukaran di antara pedagang dengan rentenir, dan adanya ketidakseimbangan dalam arus pertukaran tersebut.

#### **4. Tindakan Memilih kredit Rentenir**

Masalah utama bagi sebagian besar pedagang adalah pemenuhan modal awal untuk memulai siklus kegiatan ekonomi. Karena kebutuhan akan modal usaha sangat tinggi yang tidak dapat dengan mudah diakses masyarakat pada lembaga perbankan maka pemerintah berinisiatif untuk mengembangkan Pegadaian sebagai alternatif untuk memenuhi kebutuhan modal masyarakat dan menjauhkan masyarakat dari praktek penghambaan bunga yang dilakukan rentenir. Dalam prakteknya penghambaan bunga menjadi lebih akrab dan lebih favorit bagi masyarakat umum dikarenakan prosesnya yang mudah sehingga tidak membutuhkan waktu lama dan pengorbanan lainnya. Mengutip Susana yang memandang manusia sebagai *homo economius* yaitu:

---

<sup>13</sup> James C. Scott, *Patron-Client Politics and Political Change in Southeast Asia*, The American Political Science Review, Vol 66 No1, (Washington: American Political Science Association, 1972), hlm. 93.

*As Homo-economicus small business entrepreneur would always exert their effort achieving their needs. Small business success depends on the capital loan availability which is more attainable at a simple individual creditors rather than the complicated Bank's requirements. Small business entrepreneur thought that individual creditors could provide loans with easier, faster process, simpler requirements rather than Banks.*<sup>14</sup>

Manusia sebagai *Homo Economicus* dimana individu selalu berfikir berdasarkan kepentingan untung rugi dalam bertindak sehingga mendasari alasan para pedagang lebih memilih menggunakan kredit rentenir dari pada kredit formal yang memiliki persyaratan yang rumit dan membutuhkan waktu yang lama. Tindakan para pedagang di Pasar Enjo menggunakan jasa rentenir dilatarbelakangi oleh pengalaman, lingkungan sekitar serta adanya konstruksi makna rentenir di tengah masyarakat sehingga mereka tidak ragu untuk memilih meminjam uang pada rentenir.

Teori pilihan rasional menjadi penyangga yang tepat dalam membingkai fenomena tersebut. Dalam bukunya Ritzer mengatakan “pilihan rasional memusatkan perhatian kepada aktor, aktor dipandang sarat dengan tujuan atau memiliki maksud.”<sup>15</sup> Dari pandangan ini dapat dilihat bagaimana pedagang memiliki tujuan maka tindakan yang dilakukan pedagang berdasarkan preferensi untuk mencapai sasaran tindakannya. Para pedagang memilih meminjam uang ke rentenir karena mereka sudah mengetahui dan paham sekali akan kemudahan yang akan didapat sekaligus konsekuensi yang diterimanya kelak.

---

<sup>14</sup> Fitria Endang Susana, *Peran Rentenir Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Pedagang Kecil Di Daerah Aliran Sungai Winongo Kecamatan Wirobrajan, Yogyakarta*, Jurnal Model Manajemen, Vol 1 No 1, 2003, hlm. 1.

<sup>15</sup> George Ritzer dan Douglas J. Goodman, *Teori Sosiologi dari Teori Sosiologi Klasik sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosiologi Post Modern*, (Yogyakarta: Kreasi Wacana, 2008), hlm. 448.

## 5. Keterlekatan

Dalam menentukan pemilihan kredit mikro oleh pedagang tidak terlepas dari unsur keterlekatan. Konsep keterlekatan yang dikemukakan oleh Granovetter dalam Damsar yang memandang “tindakan ekonomi melekat dalam jaringan hubungan sosial yang ditunjukkan dalam interaksi dengan orang lain.”<sup>16</sup> Cara seseorang terlekat dalam jaringan hubungan sosial menjadi penting dalam penentuan banyaknya tindakan sosial yang dilakukannya. Lebih lanjut dikemukakan oleh Swedberg dalam Damsar “dalam produksi, distribusi dan konsumsi sangat banyak dipengaruhi oleh keterlekatan orang dalam hubungan sosial.”<sup>17</sup> Hal ini dapat dilihat dari bagaimana suatu kegiatan ekonomi akan meningkat karena meningkatnya permintaan yang dipengaruhi oleh hubungan sosial dalam masyarakat.

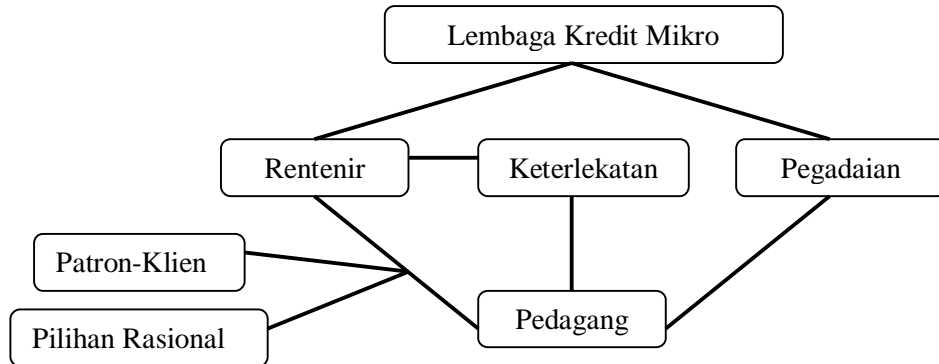
Hubungan sosial yang terjalin antar aktor terdiri dari beberapa unsur yaitu kepercayaan (*trust*) dan jaringan. Kepercayaan dalam tindakan antar aktor dianggap muncul melalui proses dan sifatnya yang dinamis sehingga tingkat kepercayaan dalam tindakan ekonomi tergantung kepada aktor dalam menjaga setiap perilaku ekonomi terhadap aktor lainnya sehingga kepercayaan dapat terus dijaga. Dalam hal ini tindakan ekonomi selalu terkait dengan aktivitas sosial, dan struktur sosial maka konsep keterlekatan dalam mengkaji fenomena kredit mikro di Pasar Enjo digunakan dengan melihat bagaimana tindakan ekonomi yang dilakukan pedagang dalam usahanya memenuhi kebutuhan dengan meminjam.

---

<sup>16</sup> Damsar, *Sosiologi Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 33.

<sup>17</sup> Damsar, *Ibid.*, hlm. 34.

**Bagan 1.1**  
**Keterkaitan antar Konsep**



Sumber: diolah berdasarkan kerangka konseptual, tahun 2011

Skema di atas menggambarkan hubungan keterkaitan antar konsep yang digunakan dalam studi ini. Lembaga kredit mikro merupakan satu fenomena yang dijelaskan pada studi ini dengan dibantu beberapa konsep sebagai penganalisis langsung data lapangan. Lembaga kredit mikro pada konsep penelitian ini terdiri dari dua yaitu rentenir dan pegadaian, dimana keduanya memiliki persamaan sebagai penyedia kredit pada pedagang di Pasar Enjo. Selanjutnya adalah konsep Patron-klien dalam menganalisa pola hubungan rentenir dan pedagang yang diperkuat dengan konsep tindakan memilih rentenir oleh pedagang dengan penjelasan teori pilihan rasional. Dalam melihat lembaga kredit mikro rentenir dan pegadaian dalam memberikan kredit kepada pedagang maka digunakan konsep keterlekatan dalam melihat pilihan pedagang di antara kedua lembaga kredit mikro di Pasar Enjo sehingga mendapatkan hasil lembaga favorit bagi pedagang dalam kredit mikro di Pasar Enjo.

## **G. Metodologi Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Sebagaimana yang dikemukakan Moleong bahwa “penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian dengan mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah.”<sup>18</sup> Untuk mendapatkan data dalam menggunakan pendekatan kualitatif maka data diperoleh dengan teknik observasi pada wilayah penelitian, wawancara dengan dua teknik yaitu mendalam dan sambil lalu. Dengan melakukan wawancara mendalam maka peneliti dapat lebih mendalami dunia informan serta mengerti dan berinteraksi dengan informan sehingga peneliti dapat memahami pemikiran informan. Kemudian data sekunder didapat dari institusi-institusi formal.

### **1. Lokasi Penelitian**

Yang menjadi tempat penelitian peneliti dalam mengkaji peran rentenir sebagai lembaga kredit mikro di perkotaan dalam memenuhi kebutuhan akan uang tunai kepada para pedagang dilakukan di sebuah pasar yang terletak di Jakarta Timur, yaitu Pasar Enjo yang terletak di kelurahan Pisangan Timur. Peneliti mengambil lokasi ini karena lokasi inilah yang paling strategis di wilayah Jakarta Timur dalam berkembangnya pertumbuhan ekonomi karena di pasar inilah banyak usaha-usaha informal yang berdiri sehingga memerlukan modal yang cukup kuat yang diberikan

---

<sup>18</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Rosda, 2005), hlm 6.

oleh rentenir untuk memajukan usahanya serta wilayah inilah merupakan wilayah padat penduduk dimana perputaran ekonomi berlangsung cepat.

## 2. Subjek Penelitian

Sebagaimana yang dikemukakan Moleong informan adalah “orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian.”<sup>19</sup> Subjek dari penelitian ini terdiri dari pedagang sebagai informan kunci yang telah lama meminjam kepada rentenir. Rentenir yang telah menekuni bidangnya selama tiga tahun, pegawai UPS Pisangan Lama dan pedagang yang tidak terlibat pinjam meminjam dengan rentenir yang merupakan informan kunci pendukung untuk validasi data yang didapatkan dalam penelitian. Dalam hal ini informan kunci yang diwawancarai selama pengambilan data dijelaskan dalam tabel 1.4 di bawah ini:

**Tabel 1.4**  
**Subjek Penelitian**

No.	Pekerjaan	Nama	Usia	Daerah Asal
1.	Pedagang	Ibu Sr	41 tahun	Palembang
		Mba At	29 tahun	Solo
		Ibu Pn	35 tahun	Boyolali
		Pak Ud	34 tahun	Padang
		Bang Ds	40 tahun	Jakarta
		Pak Ip	37 tahun	Wates
		Ibu Ij	40 tahun	Jakarta
2.	Rentenir	Ibu Mn	60 tahun	Medan
		Pak Sg	45 tahun	Jombang
3	Pegawai Pegadaian	Mba Justi	24 tahun	-

Sumber : Hasil temuan penelitian, tahun 2011

<sup>19</sup> Moleong, *Ibid.*, hlm. 90.



### **3. Peran Peneliti**

Pada penelitian ini, peneliti memiliki peran dalam mencari informasi sebanyak-banyaknya serta membatasi diri dengan subyek penelitian. Melakukan wawancara mendalam kepada para informan kunci yaitu rentenir, petugas pegadaian, dan para pedagang di Pasar Enjo. Untuk mendapatkan hasil penelitian yang baik, maka peneliti membatasi diri agar tidak terjadi keberpihakan terhadap salah satu pihak informan. Secara garis besar, peneliti melakukan beberapa langkah kerja yaitu merencanakan penelitian, melakukan penelitian, dan mempresentasikan.

### **4. Teknik Pengumpulan Data**

Prosedur pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian berdasarkan dengan instrument penelitian yang telah dibuat sebelumnya. Teknik pengumpulan data tersebut antara lain adalah :

#### **a. Teknik Pengumpulan Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari objek penelitian, data primer dapat diperoleh melalui observasi dan wawancara.

##### **1. Observasi**

Observasi dilakukan dengan tujuan agar peneliti lebih memahami obyek penelitian, yang meliputi pencatatan secara sistematis tentang kejadian-kejadian, perilaku aktor, dan aktivitas sosial yang terjadi di lapangan. Observasi dilakukan dengan mendatangi Pasar Enjo dan peneliti melakukan pendekatan dengan membeli komoditi yang pedagang jual sehingga peneliti dapat dengan mudah melakukan wawancara ataupun hanya sekedar *nongkrong* di Pasar Enjo untuk

mendekatkan diri dengan pedagang dan mengetahui kejadian-kejadian yang terjadi di Pasar. Sedangkan observasi di Pegadaian dilakukan pada hari kerja ketika sektor formal ini melakukan kegiatan usahanya. Pada awalnya, pengamatan dilakukan secara umum, dan pada tahap selanjutnya peneliti melakukan pengamatan yang lebih khusus dengan menyempitkan data atau informasi yang diperlukan, sehingga dapat menemukan pola-pola perilaku dan relasi yang terjadi antara rentenir, para pedagang di Pasar Enjo dan Pegadaian.

## 2. Wawancara

Jenis wawancara yang dilakukan yaitu pertama wawancara mendalam, peneliti memilih informan kunci seperti yang telah disebutkan sebelumnya yaitu rentenir, pedagang dan Pegadaian sehingga hasil wawancara terfokus pada tema. Wawancara mendalam peneliti lakukan dengan mendatangi para informan yaitu keenam pedagang secara berkelanjutan dengan pertanyaan yang lebih terfokus pada tema.

### b. Teknik Sekunder

Data yang diperoleh berasal dari data Kelurahan berupa gambaran umum wilayah Pisangan Timur meliputi keadaan monografi dengan melihat batasan wilayah Pisangan Timur, jumlah penduduk dari tahun ketahun untuk mengetahui pertumbuhan wilayah Pisangan Timur, dan sarana ekonomi apa saja yang tersedia sehingga dapat mengetahui pertumbuhan ekonomi di wialyah ini. Sedangkan data dari PD Pasar Jaya berisi tentang jumlah pedagang yang terdiri dari, pedagang kaki lima, *counter*, pedagang tenda, kios, dan los. Adapun data tentang denah

lokasi Pasar sebelum diremajakan yang berguna untuk mengetahui kondisi Pasar Enjo.

Dan data sekunder selanjutnya didapat dari Pegadaian, dalam memperoleh data sekunder ini peneliti harus mengikuti aturan yang ditetapkan oleh Pegadaian yaitu dengan memberikan surat pengantar dari Perguruan Tinggi yang diserahkan kepada cabang Pegadaian yang terletak di Cipinang Muara, kemudian surat tersebut peneliti sampaikan kepada serketaris Kanwil Pegadaian, pada tahap inilah peneliti mendapatkan surat izin observasi. Setelah mendapatkan izin, peneliti harus menyerahkan surat izin observasi kepada pimpinan cabang Cipinang Muara, lalu peneliti diperbolehkan untuk mendapatkan data mengenai UPS Pisangan Lama. Data sekunder yang peneliti dapatkan yaitu berupa perkembangan jumlah omset dan jumlah nasabah pegadaian, data ini dipergunakan untuk melihat perkembangan Unit Pegadaian Syariah Pisangan Lama.

Dan data sekunder yang terakhir didapat dari Jurnal dan buku yang merupakan sarana untuk melengkapi data-data yang telah diperoleh. Data yang peneliti dapatkan dari jurnal dan buku ini digunakan sebagai penunjang untuk memperkuat argumentasi sehingga pembahas tidak sekedar pembahasan yang *comman sense*. Jurnal yang digunakan dalam penelitian ini merupakan jurnal yang memiliki persamaan tema penelitian.

## **5. Teknik Triangulasi Data**

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua cara dalam triangulasi data yaitu secara langsung maupun tidak langsung. Secara langsung ketika peneliti turun lapangan dan mendapatkan informasi-informasi tentang penelitian dimana informasi yang didapat tidak serta merta ditelan begitu saja sehingga data yang dapat dijamin keabsahannya. Untuk melakukan triangulasi data maka peneliti membutuhkan informan kunci pendukung yaitu rentenir, petugas UPS Pisangan Lama dan pedagang lain yang tidak menggunakan kredit rentenir. Untuk menghasilkan data yang valid maka peneliti melakukan kroscek terhadap segala informasi yang didapat dari pedagang dengan informasi yang didapat dari rentenir dan Pegadaian ataupun sebaliknya sehingga informasi yang didapat tidak diragukan keabsahannya. Dan cara yang kedua adalah dengan menggunakan literatur yang berkaitan baik berupa buku maupun jurnal.

## **6. Keterbatasan Penelitian**

Objek penelitian ini adalah rentenir dan pedagang, secara umum terdapat *stereo type* pada rentenir yang melekat dalam profesi tersebut, yaitu galak dan kejam sehingga memunculkan rasa takut dan antisipasi peneliti untuk tidak bertanya akan aspek sensitif tertentu. Karena hal tersebut maka pada penelitian ini membutuhkan pihak lain untuk membenarkan informasi yang diterima dari rentenir, karena beberapa peminjam rentenirpun menutupi aspek tertentu.

## **H. Sistematika Penulisan**

Laporan penelitian ini terdiri dari lima bab, Bab I pada penelitian ini menjelaskan pendahuluan yang didalamnya terdapat latar belakang yang menjadi dasar dalam penelitian yang dilakukan. Pada penjelasan latar belakang berisi uraian fenomena sosial yang menjadi objek dalam penelitian ini sehingga penelitian ini dirumuskan ke dalam tiga pertanyaan penelitian. Perumusan masalah penelitian ini bertujuan agar penelitian fokus kepada fenomena yang dikaji agar penelitian ini memiliki tujuan dan signifikansi. Dalam membahas fenomena sosial dalam penelitian ini maka dibingkai dengan kerangka konsep yang sesuai dengan tema.

Bab II berisikan deskripsi wilayah penelitian yakni Pisangan Timur khususnya Pasar Enjo. Dalam bab ini peneliti menjelaskan profil aktor yang berada dalam Pasar Enjo yaitu pedagang yang memerlukan uang tunai. Kebutuhan akan uang tunai sendiri disediakan oleh rentenir sebagai lembaga informal dan pegadaian sebagai lembaga formal yang keduanya fokus terhadap pemberian kredit untuk masyarakat kecil khususnya pedagang di Pasar Enjo. Pada bab III laporan penelitian ini menjelaskan perilaku pedagang yang memilih meminjam uang tunai pada Rentenir, serta berisikan uraian tentang faktor-faktor yang mempengaruhinya, hubungan patron-klien antara rentenir dengan pedagang dan uraian tentang pemilihan pedagang dalam pinjaman rentenir beserta pemahaman konsep pilihan rasional.

Bab IV berisikan tentang rentenir di tengah kredit mikro. Kredit mikro yang dimaksudkan adalah pegadaian. Pada bab ini akan diawali dengan penjelasan mengenai perbandingan di antara kedua kredit tersebut, pada bahasan selanjutnya

menjelaskan tentang kredit rentenir yang tetap menjadi favorit bagi para pedagang di Pasar Enjo. Dari penjelasan sebelumnya membawa kepada penjelasan terakhir dalam bab ini yakni adanya keterlekatan antara pedagang di Pasar Enjo dalam menggunakan kredit rentenir. Pada Bab V yang merupakan bab akhir dari laporan penelitian ini berisikan penutup yang merupakan rangkuman dari bab-bab sebelumnya yang dimaksudkan agar pembaca memahami isi dari laporan penelitian ini. Pada bab akhir ini akan mengulas jawaban dari pertanyaan-pertanyaan penelitian yang didalamnya terdapat kesimpulan dan saran.

## **BAB II**

### **PROFIL RENTENIR DAN PEGADAIAN SEBAGAI PENYANGGA PEREKONOMIAN PEDAGANG PASAR ENJO**

#### **A. Pengantar**

Dalam bab ini pertama peneliti memaparkan sejarah kredit rakyat di Jawa. Pembahasan mengenai hal tersebut menjadi penting guna mengetahui awal dari adanya kredit baik kredit formal maupun informal dalam masyarakat di era yang berbeda. Dan pembahasan mengenai sejarah kredit di Jawa mejadi penting untuk mengantarkan pada pembahasan mengenai kredit formal Pegadaian dan kredit informal rentenir sebagai penyangga perekonomian pedagang Pasar Enjo.

Pembahasan selanjutnya mengenai perkembangan kelurahan Pisangan Timur. Pemaparan tersebut meliputi beberapa informasi antara lain: informasi luas wilayah beserta batasan-batasan wilayahnya, informasi jumlah penduduk, dan informasi mengenai potensi yang ada di Kelurahan ini. Selanjutnya, peneliti akan memaparkan tentang lokasi, kondisi dan sejarah Pasar Enjo, yang berada dalam wilayah RW 1 kelurahan Pisangan Timur. Pemaparan informasi tersebut menurut peneliti sangat penting agar pembaca mengetahui gambaran umum seputar kondisi wilayah Kelurahan Pisangan Timur secara umum dan mengetahui situasi dan kondisi Pasar Enjo secara khusus yang menjadi tempat lokasi penelitian.

Pemaparan berikutnya peneliti memaparkan tentang perum Pegadaian sebagai lembaga kredit formal yang memberikan layanan perkreditan kepada masyarakat

Pisangan Timur khususnya pedagang di Pasar Enjo. Pembahasan mengenai profil Pegadaian unit Pisangan Lama penting untuk dibahas karena merupakan salah satu lembaga kredit mikro di Pasar Enjo.

Dalam membahas kredit mikro di Pasar Enjo, peneliti akan mengambil dua pelaku ekonomi aktif yaitu dua orang rentenir dan 6 orang pedagang yang menjadi peminjam dari rentenir tersebut. Pemilihan dua rentenir yang menjadi subjek penelitian peneliti dipilih berdasarkan atas pengalaman dan jam terbang dalam berkecimpung dalam usaha kredit informal di Pasar Enjo. Dalam bab ini peneliti akan menyajikan pemaparan mengenai seluk beluk kredit rentenir, profil para rentenir dan pedagang. Pemaparan profil para pelaku ekonomi di Pasar Enjo ini sedikit banyak akan mengulas tentang pengalaman hidup, bagaimana para pedagang dan rentenir dapat bertahan dalam kondisi minus sampai dengan era berjayanya.

#### **B. Dinamika Lembaga Kredit Mikro dalam Perspektif Sejarah**

Pembahasan mengenai sejarah lembaga kredit mikro diawali dengan adanya kewajiban untuk membayar pajak. Untuk melunasi kewajiban pajaknya masyarakat hanya mengandalkan pada keuntungan dari pertanian, jika hasil bertani mengalami kegagalan maka masyarakat memilih meminjam kepada pelepas uang. Selain beban pajak, pendapatan yang rendah dan kebutuhan akan pinjaman uang agar diakui oleh lingkungannya juga menjadi dasar dari peminjaman kepada pelepas uang. Peminjaman kepada pelepas uang terdiri dari berbagai macam bentuk diantaranya kredit tanah dan kredit pekerja.



Adanya berbagai macam bentuk kredit yang diprakasai oleh pelepas uang membawa pemerintah kolonial mendirikan lembaga perkreditan yang dapat membantu masyarakat seperti bank priyayi, perkumpulan pangruti laya dan lumbung desa. Keberadaan lembaga-lembaga ini hanya diam di tempat hanya lumbung desa saja yang dapat dikatakan sebagai lembaga kredit. Dan pada tahun 1900-1904 bermunculan bank-bank rakyat. Perkembangan jumlah bank menjadi semakin banyak sebelum tahun 1913 yakni adanya bank daerah, lumbung desa dan bank desa. Adanya bank daerah membawa pengaruh terhadap lalu lintas ekonomi pada masyarakat yaitu dengan berdirinya warung-warung dan toko.

Untuk meminjam pada bank daerah masyarakat haruslah memberikan jaminan baik berupa benda, berupa orang ataupun kesetiaan. Berbeda dengan bank daerah maka lumbung desa menyediakan kreditnya berupa padi, keberadaan lumbung desa pada sebelum tahun 1913 menjadi kredit yang paling besar jumlahnya namun pada era awal abad ke dua puluh keberadaan lumbung desa menurun jumlahnya dikarenakan ketidak sesuaian daerah lumbung dengan budidaya padi dan masyarakat lebih menyukai kredit uang dari pada kredit padi. Lembaga kredit selanjutnya adalah bank desa yang memberikan kredit dalam jumlah kecil pada lingkup desa, perkembangan bank desa dengan lumbung desa bertolak belakang. Hal ini dapat dilihat pada awal tahun 1913 jumlah bank desa lebih sedikit dibanding dengan lumbung desa namun pada awal abad ke dua puluh jumlah bank desa justru mengalami kenaikan.

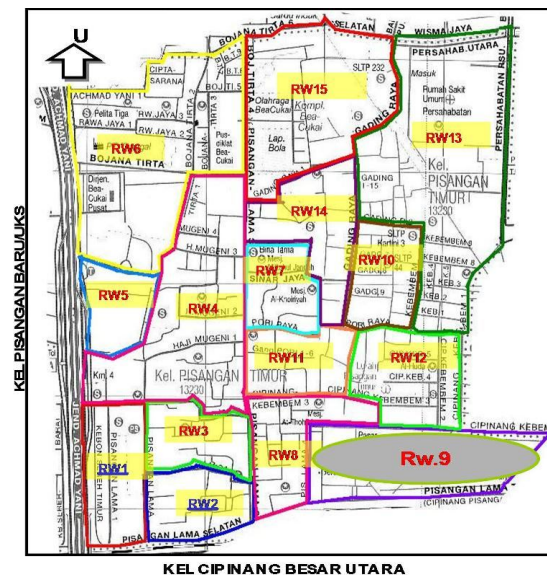
Dengan melihat fakta yang terjadi pada perkembangan kredit rakyat Sulistyawardhani dalam bukunya menyimpulkan bahwa lembaga-lembaga kredit rakyat tidak dapat menghalangi munculnya praktek-praktek perkreditan tidak resmi, namun lembaga-lembaga tersebut tidak dipungkiri dapat menekan kemunduran kesejahteraan melalui pemberian kredit secara besar-besaran walaupun menurutnya peningkatan kesejahteraan penduduk tidak terlihat jelas. Ketidakberhasilan lembaga kredit rakyat dalam mensejahterakan masyarakat terjadi karena kesalahan kedua belah pihak yaitu lembaga itu sendiri tidak selektif dalam menentukan siapa yang berhak menerima pinjaman dan kesalahan pada si peminjam karena tidak mempergunakan hasil pinjaman dengan semestinya, untuk menambah nilai dari uang pinjaman maka seharusnya dipergunakan untuk produksi bukannya untuk konsumsi dimana uang pinjaman akan habis dengan sendirinya.

Dari penjabaran mengenai sistem kredit di atas maka dapat disimpulkan pada era tersebut masyarakat Jawa merupakan masyarakat pra-kapitalis dimana tidak ada keinginan untuk mempergunakan pinjaman untuk menambah penghasilan melainkan mempergunakan pinjaman tersebut untuk keperluan konsumsi, seperti untuk memenuhi acara adat. Sehingga dalam kurun waktu dua puluh delapan tahun masyarakat hanya mempertahankan kesejahteraan dan bukan untuk menaikkan kesejahteraan.

### C. Pisangan Timur dalam Perkembangan

Kelurahan Pisangan Timur merupakan satu dari tujuh Kelurahan dan terletak di bagian Selatan Kecamatan Pulogadung Kotamadya Jakarta Timur dengan batas-batas wilayah sebelah Utara berbatasan dengan saluran air Kelurahan Rawamangun, sebelah Timur berbatasan dengan Jl. RS Persahabatan Timur/Jl. Cipinang, sebelah Selatan berbatasan dengan Rel Kereta Api Jatinegara, sebelah Barat berbatasan dengan Jl. Jend. Achmad Yani/By Pass. Dengan berluaskan 179,21 Ha Kelurahan Pisangan terdiri dari 14 RW dan 166 RT. Berikut adalah denah pembagian wilayah Kelurahan Pisangan Timur:

**Gambar 2.1**  
**Denah Pembagian Wilayah Kelurahan Pisangan Timur**



Sumber: Data potensial Kelurahan Pisangan Timur, tahun 2011

Pisangan Timur terdiri dari 3 bagian wilayah, yakni pertama Pisangan Lama I yang dekat dengan gang Binares, Pisangan Lama II berada dekat dengan SD

Baluel, dan Pisangan Lama III dekat dengan Pusdiklat Bea Cukai. Adapun, beberapa jalan yang cukup akrab dengan para warga yaitu jalan Jaksa, dan jalan H. Mugeni. Pada kedua jalan tersebut dapat dikatakan wilayah padat pemukiman karena terdapat gang-gang *senggol* dengan saluran pembuangan air yang tidak seimbang dengan padatnya jumlah penduduk. Pada disisi kanan dan kiri jalan dipenuhi oleh bangunan rumah petak yang disewakan.

Sarana perekonomian di Kelurahan Pisangan Timur dapat dikatakan mengikuti perkembangan jumlah penduduk yang ada. Sarana perekonomiannya antara lain Pasar Induk Beras, empat buah Mini Market, Pasar Tradisional Enjo, 76 buah toko yang meliputi toko buah, toko kebutuhan rumah tangga dan yang lainnya, 17 rumah makan, 12 buah bengkel mobil dan motor, dua lokasi kaki lima dan satu buah pabrik farmasi, Pegadaian, beberapa bank, lapangan Futsal, stadion sepak bola dan kolam renang Bojana Tirta.

Perkembangan Pisangan Timur tidak dapat dipisahkan dari keberadaan gedung lembaga pemerintah Bea dan Cukai yang berdiri sekitar tahun 1970. Adanya Pusdiklat Bea Cukai membawa dampak positif bagi masyarakat sekitar, hal ini dapat terlihat dari bermunculannya rumah kontrakan, kamar kos, dan menjamurnya rumah makan diawal tahun 1990 yang merupakan respon dari keberadaaan lembaga pemerintah tersebut. Tidak dapat dipungkiri karena hal tersebut pergerakan ekonomi para warga Pisangan Lama dapat terus bergerak maju.

Pada sekitar tahun 1950, Pisangan hanya merupakan sebuah lahan luas yang ditumbuhi pohon dan hanya sedikit rumah yang berdiri. Dan pada tahun yang sama

beberapa kepemilikan tanah hanya berdasarkan pada bambu yang ditancapkan ke tanah untuk menandai tanah tersebut milik siapa, jika tanah yang sudah ditancapi bambu tak kunjung ditanami pohon atau hasil kebun maka jangan persalahkan pihak manapun jika kepemilikan tanah berpindah tangan. Beberapa tahun kemudian cara memiliki lahan dengan mematokan bambu sudah tidak dapat dipergunakan kembali, kali ini akta jua beli sudah dikenal masyarakat Pisangan dan sejak saat itulah keabsahan dari kepemilikan lahan tidak dapat diragukan.

Pada tahun 1980, lahan yang ditanami hasil kebun dan pepohonan beralih fungsi menjadi tempat tinggal. Banyak warga pendatang dari luar jakarta yang menempati rumah-rumah kontrakan, membangun rumah di atas lahan perkebunan milik warga betawi Pisangan. Pada tahun tersebut wilayah Pisangan masih didominasi oleh betawi Pisangan namun sepuluh tahun setelahnya jumlah pendatang semakin banyak dan menambah padatnya wilayah Pisangan sehingga daerah Pisangan menjadi heterogen kebudayaan. Karena, sebagian besar tanah yang dimiliki masyarakat betawi Pisangan dijual kepada para pendatang dan sehingga mereka pun tidak dapat berkebun. Bagi sebagian para betawi kelas menengah atas mereka memiliki penghasilan rutin dari sewa rumah kontrakan dan kos-kosan namun bagi betawi kelas menengah ke bawah sebagian besar diantaranya berprofesi sebagai tukang parkir, kuli bangunan dan pedagang.

Perubahan wilayah Pisangan juga dapat dilihat dari jumlah penduduk Pisangan pada tahun 2005 mencapai 46.532 jiwa dan pada januari 2011 naik menjadi 52.839 jiwa. Pertambahan penduduk yang mencapai kenaikan 6.500 jiwa menjadikan

daerah Pisangan padat penduduk dan tidak menutup kemungkinan wilayah ini tidak sanggup menampung lonjakan pertumbuhan penduduk.

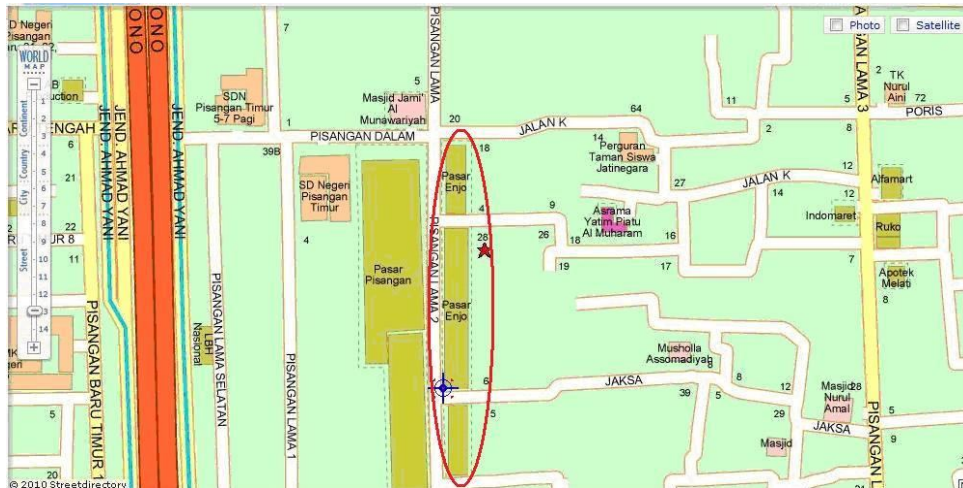
#### **D. Seluk Beluk Pasar Enjo**

Pasar Enjo yang terletak di RW 01 Kelurahan Pisangan Timur ini berdiri berdasarkan pada IMB yang dikeluarkan BAPEDA nomor 1.600/k/Dir.IV/1977 dengan pengadaan bangunan kokoh pada tahun 1980. pasar yang terletak di daerah pemukiman warga Pisangan Lama 1,2, dan 3 berada  $\pm 2$  km dari stasiun Jatinegara yang berdekatan dengan pintu rel kereta api Pisangan Lama. Dan lokasi pasar terletak disisi Timur Jalan Ahmad Yani atau yang dikenal dengan nama Bypass, tepatnya  $\pm 500$  meter dari arah kiri Bypass setelah Lembaga Bantuan Hukum. dan tepat disamping lokasi pasar terdapat sebuah SD yang mempengaruhi keberadaan dan eksistensi dari Pasar Enjo yaitu SD Baluel, nama SD Baluel sendiri merupakan asal kata dari kata pendidik. Saat ini SD yang dibangun pada zaman Belanda tersebut memiliki bangunan yang masih asli ketika pembangunan pada zaman Belanda, pada saat pendiriannya, sebagian besar siswanya berasal dari ekonomi kelas atas. Dan pada tahun 1968 SD Baluel menjadi tempat pendidikan bagi masyarakat yang ingin menamatkan SMP dan SMA dengan masa belajar malam hari atau yang dikenal dengan kejar paket B dan C.

Semakin berkembangnya zaman maka pada sekitar tahun 1985 SD ini menjadi tempat dari kalangan kelas manapun yang ingin mendapatkan pelajaran tanpa membedakan status ekonomi dan pada tahun 1990 SD Baluel resmi berganti nama menjadi SDN Pisangan Timur. Selain berdekatan dengan SD Baluel, lokasi

pasar juga tidak terlepas dari keberadaan Taman Siswa yang menjadi tempat warga Pisangan menimba ilmu.

**Gambar 2.2**  
**Denah Lokasi Pasar Enjo**



Sumber: [http://www.streetdirectory.com/indonesia/jakarta/travel/travel\\_id\\_51143/travel\\_site\\_12056/travel\\_no\\_/4/](http://www.streetdirectory.com/indonesia/jakarta/travel/travel_id_51143/travel_site_12056/travel_no_/4/) (diakses tanggal 3 Maret 2011).

Gambar di atas merupakan denah lokasi penelitian dimana Pasar Enjo ditunjukkan dalam lingkaran merah pada gambar di atas. Perkembangan Pasar Enjo membawa dampak positif bagi lingkungan sekitar pasar, yakni munculnya pasar kaget yang berada pada terusan jalan Pisangan Lama 2 dekat dengan rel kereta api. Pasar kaget hanya menjual hasil kebun seperti berbagai macam jenis pisang. Selain itu, perkembangan Pasar Enjo memacu pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar yakni dengan munculnya pedagang kaki lima yang berjualan serta pembangunan ruko-ruko. Adanya ruko disekitar pasar membawa dampak positif bagi masyarakat sekitar pasar yaitu tersedianya lapangan pekerjaan.

Pasar Enjo memiliki luas 8500 m<sup>2</sup> yang terdiri hanya satu lantai dengan penyebaran pedagang seperti huruf U, dengan bagian kosong pada bagian tengah yang dipergunakan untuk lahan parkir bagi para pengunjung pasar. Pada bagian kiri pasar sebagian besar berisi pedagang sayur-sayuran, dan sebagian pedagang klontong, pada bagian tengah diisi oleh mayoritas pedagang pangan, dan sebagian lagi adalah toko perhiasan dan toko tekstil. Sedangkan pada bagian kanan sebagian besar toko klontong dan tekstil. Pedagang yang tergabung dalam Pasar Enjo berjumlah 734 pedagang dengan rincian 303 kios, 87 los, 120 *counter* dan 224 tenda sedangkan 65 pedagang kaki lima dalam pasar.

**Gambar 2.3**  
**Lokasi dan kondisi Pasar Enjo**



Sumber: Dokumentasi peneliti tahun 2011



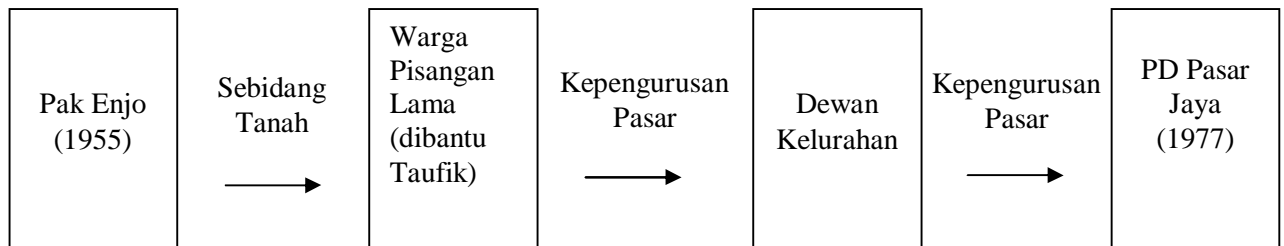
Dalam kurun waktu 30 tahun berdirinya Pasar Enjo belum pernah mengalami peremajaan pembangunan. Pada beberapa pasar di Jakarta memiliki bangunan berlantai 2 atau 3 dengan fasilitas eskalator dan saluran air yang baik, namun semenjak berdirinya Pasar Enjo hanya memiliki satu lantai dan kepengurusan sarana pasarpun tidak terawat. Maka dengan berlandaskan SK Gub no 955 tahun 2008, Pasar Enjo mendapatkan kesempatan untuk diperbaiki dan ditingkatkan fasilitasnya namun dapat terealisasi pada awal 2010. Peremajaan Pasar Enji dilakukan dengan proses yang panjang dan alot serta kerap kali mendapatkan perlawanan dari para pedagang dikarenakan biaya sewa yang akan dibebankan menjadi berlipat ganda. Meskipun berada dalam penampungan sementara, pengurus pasar tetap membebankan biaya retribusi pasar sebesar Rp. 95.000 per bulannya.

Karena pembangunan Pasar Enjo maka pedagang pasarpun tersebar disekitar jalan Pasar Enjo atau disebut gang Kana. persebaran pedagang Pasar Enjo tersebar dalam 3 tempat dalam ruang lingkup yang sama, yakni pada pelataran jalan menuju ke arah SD Baluel sepanjang  $\pm 20$  m. Pada sisi kiri tersebar pedagang sayur dan sisi kanan jalan terdiri dari toko baju, toko ikan dan beberapa pedagang sayur. Yang kedua, para pedagang yang terletak pada deretan bangunan beratapkan dan bertembokan seng yang sebagian besar menjual tekstil. Pada bagian sampingnya terdapat persebaran pedagang klontong, ayam dan daging sapi. Pada persebaran yang ketiga, yaitu sepanjang jalan dari Pasar Enjo sampai perbatasan pasar kaget sepanjang  $\pm 500$ m dengan mayoritas pedagang sayur dengan atap bertenda, pedagang kaki lima, toko emas, dan toko perabot rumah tangga.

Meskipun Pasar Enjo resmi didirikan oleh PD Pasar Jaya pada tahun 1980, namun lama sebelum tahun tersebut keberadaan Pasar Enjo sudah ada. Menurut penuturan Hj. Pat yang berumur 83 tahun yang pernah berjualan sembako mengikuti jejak orang tuanya yang berjualan di Pasar Enjo, seingatnya lokasi pasar pada sekitar tahun 1950-an merupakan lokasi yang banyak ditumbuhi pepohonan rindang sehingga menjadi tempat singgah dan beristirahat sejenak beberapa pedagang pikul yang berkeliling kampung. Beberapa tahun menjadi tempat singgah para pedagang pikul menjadikan lokasi pasar menjadi tempat yang lebih ramai sehingga beberapa masyarakat Pisangan Lama mampir untuk membeli barang dagangan pedagang keliling.

Asal nama Pasar Enjo berasal dari nama pemilik lahan yaitu Pak Enjo yang mewakafkan tanahnya kepada masyarakat sekitar untuk berjualan. Pasar yang mulai ada sejak pemilu pertama kali berlangsung yaitu sekitar tahun 1955 menjadi tempat warga masyarakat mencari nafkah, contohnya adalah Alm Pak Tala, yang merupakan ayahanda dari Bu Pat, sekaligus generasi pertama pedagang pada era tersebut. Karena kepengurusan pasar masih bersifat sederhana maka diurus oleh beberapa warga sekitar. Berikut adalah alur kepindahtanganan kepengurusan Pasar Enjo:

**Skema 2.1.**  
**Kepengurusan Pasar Enjo**



Sumber: Hasil temuan penelitian, tahun 2011

Dari alur di atas dapat dilihat bahwa setelah penyerahan tanah oleh Pak Enjo maka kepengurusan tanah dan pasar diambil alih oleh warga Pisangan Lama yang dibantu oleh Taufik sebagai bagian keamanan Pasar Enjo yang lebih terkenal dengan sebutan jagoan pasar. Bagi masyarakat yang berdagang di Pasar Enjo wajib memberikan uang keamanan kepada Taufik agar mereka dilindungi jika ada yang mengganggu. Dari tahun ke tahun Pasar Enjo semakin ramai dan jumlah pedagang yang ada semakin meningkat jumlahnya, maka kepengurusan Pasar Enjo diserahkan kepada pihak kelurahan Pisangan Timur yang bertanggung jawab atas berlangsungnya kegiatan jual beli di pasar. Pada tahun 1977, Pasar Enjo pun semakin ramai, tata letak pedagang menjadi tidak karuan sehingga dewan kelurahan tidak menyanggupi mengurus Pasar Enjo dan memberikan kepengurusan kepada PD Pasar Jaya. Tiga tahun berselang dari pemindah tangan kepengurusan, Pasar Enjo dibangun dan menjadi pasar inpres pada tahun 1980. sejak saat itulah kepemilikan toko dan lahan menjadi teratur dan memiliki akta kepemilikan toko.

Selain sejarah mengenai bangunan Pasar Enjo, peneliti juga akan membahas mengenai sejarah kredit di Pasar Enjo, yakni ketika awal berdirinya Pasar Enjo para

pedagang yang ingin berjualan tetapi tidak memiliki modal usaha maka mereka diarahkan oleh tokoh masyarakat bernama KH. Mualim Sodri agar menggadaikan barang milik pedagang guna mendapatkan modal di Pegadaian. Oleh karena itu dari tahun 1955 sampai sekitar tahun 1970 tidak ada praktek rentenir di Pasar Enjo. Ketika era tersebut, Pegadaian terdekat berada di wilayah Jatinegara atau sekitar 2 Km dari Pasar Enjo.

KH Mualim Sodri melarang adanya praktek rentenir dan melarang para pedagang meminjam pada renten, ia sangat memegang teguh ajaran agama islam bahwa meminjam dengan membungakan uang hukumnya adalah haram maka ia menegaskan jika para pedagang membutuhkan uang untuk modal usaha, maka Pak Kyai mengarahkan pedagang-pedagang untuk menggadaikan barang pribadinya seperti kain, panci dan emas di Pegadaian. Pak Kyai berusaha menjaga Pasar Enjo yang terletak di depan kediamannya terbebas dari rentenir dan menjauhkan para pedagang dari penghambaan bunga. Dan jika para pedagang tidak memiliki barang gadaian maka Pak Kyai memfasilitasi para pedagang untuk meminjam uang padanya tanpa diberi kelebihan jumlah nominalnya. Pengembalian pinjaman oleh pedagang tidak pernah dilebihkan jumlahnya, jika mereka mendapatkan keuntungan yang lumayan besar maka dalam pengembalian pinjaman mereka akan memberikan kue ataupun baju kepada Pak Kyai. Ketika pada tahun 1967 pak Kyai Mualim Sodri wafat dan beberapa tahun setelahnya Pasar Enjo semakin ramai, semakin banyak pedagang yang berdatangan sehingga perputaran ekonomi yang terjadi semakin cepat, rentenir berdatangan dan para pedagang terperangkap dalam kredit berbunga.

### E. Gambaran Umum Pegadaian sebagai Lembaga Keuangan Formal dalam Perekonomian Pasar Enjo

Pegadaian merupakan lembaga penyalur dana dari pihak yang memiliki sumber daya kepada pihak yang membutuhkan uang tunai sehingga dapat bermanfaat bagi yang membutuhkannya. Dengan target peminjam Pegadaian yaitu masyarakat golongan menengah ke bawah yang diharapkan mampu menjadi solusi bagi kebutuhan akan uang tunai yang dapat menjauhkan masyarakat dari jasa gadai gelap, riba dan jasa keuangan informal lainnya. Dengan berdasarkan kepada target usahanya maka Pegadaian dikategorikan sebagai lembaga keuangan mikro.

**Foto 2.4**  
**UPS Pisangan Syariah**



Sumber: Dokumentasi peneliti tahun 2011

Pegadaian yang terletak di wilayah Pisangan Lama merupakan Pegadaian berbasis syariah yang didirikan pada tahun 2009 yang berlokasi tidak jauh dari Pasar Enjo. Oleh karena itu UPS (Unit Pegadaian Syariah) Pisangan Lama berkontribusi besar dalam menyediakan kredit formal bagi para pedagang Pasar Enjo. Pegadaian yang berada dibawah pimpinan kantor cabang Cipinang Elok ini didirikan dengan latar belakang keputusan direksi yang mewajibkan cabang untuk mendirikan unit

pelayanan Pegadaian yang berada pada lokasi-lokasi strategis yang dimaksudkan untuk membantu kinerja cabang dan juga mempermudah masyarakat mendapatkan pelayanan kredit. Karena merupakan unit pelayanan maka UPS Pisangan Lama tidak melayani gadai dengan barang elektronik, kendaraan bermotor dan hanya menerima barang tanggungan berupa mas, hal ini dikarenakan ketidakcukupan tempat untuk menyimpan barang tanggungan peminjam, jika peminjam ingin menggadaikan barang diluar mas maka peminjam harus mengunjungi kantor cabang. Dalam kurun waktu dua tahun berdirinya UPS Pisangan Lama, omzet yang dimiliki dan jumlah peminjam mengalami kenaikan yang cukup signifikan, berikut tabel kenaikan peminjam dan omzet.

**Tabel 2.1**  
**Perkembangan Jumlah Omzet dan Peminjam UPS Pisangan Lama**

<b>No.</b>	<b>Tahun</b>	<b>Jumlah peminjam</b>	<b>Omzet</b>
1.	2009	199 peminjam	Rp. 1.489.815.000
2.	2010	251 peminjam	Rp. 4.802.522.000
3.	s/d awal April 2011	38 peminjam	Rp. 1.510.068.000

Sumber: UPS Pisangan Lama, tahun 2011.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa terjadi kenaikan omzet ketika pada tahun pertama menuju tahun kedua mengalami kenaikan lebih dari 100 %. Dan menuju tahun ketiga pada kuartal awal, omzet yang dimiliki sudah melebihi tahun pertama. Kenaikan jumlah omzet pada UPS Pisangan Lama dikarenakan tumbuhnya kepercayaan masyarakat terhadap Pegadaian sebagai tempat pemberian kredit.

Adapun produk yang ditawarkan pada UPS Pisangan Lama adalah ARRUM, MULIA dan Ar-Rahn, dari ketiga produk yang ditawarkan produk Ar-Rahn lah yang

paling diminati oleh peminjam UPS Pisangan. Pegadaian Rahn adalah produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah dengan mengacu pada sistem administrasi modern. Besar kredit yang diberikan sama dengan Gadai Konvensional/KCA, namun berbeda dalam proses penetapan sewa modal.

**F. Rentenir Sebagai Bagian Dari Ekonomi Pasar Enjo**  
**1. Kelompok Peminjam Rentenir Ibu Mn**

**Ibu Mn (rentenir)**

Wanita sukses pemilik dari sebuah rumah berluaskan 800m<sup>2</sup> yang terletak di perumahan polri Pisangan Lama memulai pekerjaan sebagai rentenir pada tahun 1976 tepat di ulang tahunnya yang ke 25 Tante sapaan akrab dari ibu empat orang putra yang bermigrasi dari daerah asalnya di Kota Medan bersama suami dan kedua anaknya karena alasan pekerjaan suaminya yang ditugaskan di Jakarta. Berawal dari protes suami Ibu Mn terhadap uang belanja yang kerap kali kurang akhirnya memaksa Ibu Mn untuk memberanikan diri terjun ke pasar untuk memulai usahanya dengan menjual perhiasan kalung miliknya untuk modal.

Tiga puluh lima tahun berprofesi sebagai rentenir di Pasar Enjo membuatnya menjadi rentenir senior yang mendapat kepercayaan dari para pedagang yang hendak meminjam uang padanya dibandingkan dengan rentenir lain sehingga, berujung pada para pedagang yang lebih meminati meminjam uang kepadanya. Sistem kepercayaan juga digunakan Ibu Mn dalam memberikan pinjaman ke para pedagang, tidak adanya syarat yang digunakan Ibu Mn dalam memberikan pinjaman hanya dengan melihat

barang dagangan si calon peminjam maka Ibu Mn akan memutuskan diberi atau tidaknya kucuran dana tersebut.

Rentenir senior yang telah banyak makan asam garam dalam berkecimpung dibidangnya ini seringkali ditinggal pergi oleh peminjamnya yang belum melunasi pinjamannya. Namun, menurut penuturannya para pedagang yang pergi begitu saja akan kembali lagi berdagang dan mulai mencicil hutangnya ketika pedagang tersebut telah pulang dari kampungnya. Ibu Mn memang tidak seperti kebanyakan rentenir lainnya yang bersikap keras terhadap peminjamnya, ia kerap kali memberikan kelonggaran waktu pembayaran, bahkan pedagang yang sudah menjadi langganannya dapat menentukan sendiri waktu pembayaran.

Nenek dari tiga orang cucu ini bertindak profesional dalam menjalankan profesinya, dalam sehari ia dua kali mengunjungi pasar untuk menagih cicilan dan memberikan pinjaman yakni pada pukul 8.00 dan pukul 12.00. Jika tidak pada waktunya ia tidak akan melayani peminjam dan calon peminjam barunya terlebih jika ia sudah berada di kediamannya. Seperti para profesional lainnya, Ibu Mn hanya melayani peminjaman di pasar saja. Berikut tabel profil beberapa peminjam Ibu Mn:

**Tabel 2.2**  
**Profil Peminjam Rentenir Ibu Mn (secara umum)**

No	Nama Peminjam	Mulai Usaha	Jenis Usaha	Penggunaan Pinjaman terakhir	Pendapatan Kotor Perhari	Pinjam Ke Rentenir
1.	Ibu Sr	2005	kerupuk	menambah modal	Rp 250-300 Ribu	5 kali
2.	Mba At	1992	sayur	menambah modal	Rp 600-700 ribu	17 kali
3.	Ibu Pn	2002	ikan basah	menambah sewa rumah	Rp 200-260 ribu	5 kali

Sumber: Hasil temuan penelitian, tahun 2011



**Ibu Sr (41 tahun)**

Wanita kelahiran Palembang 41 tahun yang lalu memulai usahanya berjualan kerupuk pada tahun 2005 yakni ketika ia pindah tempat tinggal di depan Pasar Enjo, saat itu ia hanya memanfaatkan lahan kosong di depan teras rumahnya. Berawal dari mengisi waktu senggangnya. Ibu Sr mulai memiliki kepercayaan diri untuk tetap terus berdagang sehingga ia dapat menambah jenis dagangan kerupuknya sekaligus menambah mutu kerupuknya.

**Gambar 2.5**  
**Ibu Sr dan Tempat berdagang**



Sumber: Dokumentasi peneliti tahun 2011

Pada tahun 2007, suami dari ibu Sr mengalami kejadian buruk, ia diPHK oleh perusahaan tempat ia bekerja. Perusahaan yang terletak di daerah sentra industri di kawasan Cikarang ini mengalami kebangkrutan sehingga mengharuskan 1000 karyawannya untuk dirumahkan. Padahal saat itu keluarga ibu Sr sangat membutuhkan uang lebih untuk memasukan anak sulungnya ke perguruan tinggi, namun nasib berkata lain angan-anganya untuk menyekolahkan anaknya sampai menjadi sarjana

sudah tidak mungkin. Disaat yang bersamaan anak keduanya sudah menginjak kelas tiga SMP dan bersiap untuk melanjutkan jenjang pendidikannya ke sekolah menengah atas.

Ketika ia membutuhkan uang untuk biaya uang muka anak keduanya masuk ke SMA dengan jumlah Rp 3.000.000 maka ia diperkenalkan dengan Tante oleh seorang tukang jamu langganannya. Inilah pertama kalinya ia berhubungan dengan rentenir, baginya meminjam uang merupakan suatu keterpaksaan yang sudah tidak mungkin lagi ia penuhi. Jika tidak terpaksa Ibu Sr tidak akan meminjam uang, kebutuhan yang tidak diduga membuatnya harus menyisihkan sebagian keuntungan berdagang untuk membayar cicilan hutangnya kepada Tante. Saat ini untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan kebutuhan modal usaha Ibu Sr hanya bergantung pada usahanya berjualan kerupuk dengan dibantu oleh suaminya yang terkadang penghasilannya tidak dapat memenuhi kebutuhan.

### **Mba At (29 tahun)**

Berawal dari kepindahan Ibunya yang berasal dari Solo pada tahun 1992 untuk mengikuti Ayahandanya bekerja di Jakarta sebagai buruh bangunan, Mba At memulai berdagang sayuran di Pasar Enjo sejak ia duduk di kelas 5 SD yang membantu ibunya berdagang. Disaat usia yang terbilang muda, Mba At sudah menjadi orang tua tunggal bagi anak semata wayangnya. Dengan kegagalan pada pernikahannya yang kedua, menjadikan Mba At menjadi sosok ayah sekaligus ibu yang bertanggung jawab kepada keluarga kecilnya.

**Gambar 2.6**  
**Mba At dan Tempat Berdagang**



Sumber: Dokumentasi peneliti tahun 2011

Dalam menjalankan usahanya terkadang Mba At tidak cukup memiliki uang untuk modal sekaligus untuk keperluan rumah tangganya. Maka dari itu ia membutuhkan uang untuk dapat bertahan, pertemuan pertamanya dengan Ibu Mn atau akrab disapa tante terjadi ketika ia berusia sepuluh tahun, yakni ketika beberapa bulan ia pertama kali datang dari Solo. Uang pertamanya yang dipinjamnya dari Tante sebesar Rp. 200.000 yang digunakannya untuk menambah jenis dagangannya yaitu cabai dan bawang. Sejenak terpikirkan oleh kita, Mba Atun pada usia anak-anak sudah berani meminjam uang ke Rentenir dengan nominal yang lumayan besar pada era tersebut, namun itulah kenyataannya saat ia masih duduk di bangku SD ia sudah merasakan kekurangan uang.

Sejak tahun 1992 sampai saat ini Mba Atun menjadi langganan tetap Tante dalam hal meminjam uang, bahkan ia pernah meminjam uang kepada Tante sebesar Rp 35.000.000 untuk keperluan konsumtif yaitu membeli rumah. Pola kehidupannya dalam menyimpan uang dapat dikatakan tidak begitu baik, dari penuturan ibunda

Mba At yaitu Ibu St, dikatakan bahwa Mba At tidak terbiasa menabung, jika ia membutuhkan uang untuk keperluan mendesak maka ia akan meminjam uang ke Ibu Mn ataupun rentenir lain bahkan untuk membeli hppun ia meminjam uang kepada rentenir.

Tidak terbiasanya Mba At untuk menyisihkan uang membuatnya terus bergantung kepada rentenir, jika masa pembayaran hutangnya dengan Tante sudah habis maka dihari yang sama Tante pun langsung menawarkan untuk meminjam uang kembali. Dan kebetulan dihari yang sama Mba At membutuhkan uang untuk memenuhi kebutuhan barang dagangan dan rumah tangga. Terkadang siklus pinjam meminjam uang yang dilakukan oleh Mba At kepada rentenir berdasarkan prinsip gali lubang tutup lubang.

### **Ibu Pn (35 tahun)**

Pedagang ikan asal Boyolali Bu Pn menjadi warga pendatang di kelurahan Pisangan Timur ini sejak tahun 1999, ketika saat itu suaminya mendapatkan tawaran kerja dari saudaranya sebagai satpam disebuah Bank dikawasan Rawamangun. Selama tiga tahun tinggal di wilayah Pisangan barulah ia memutuskan untuk berdagang di Pasar Enjo, pasar yang selalu ia kunjungi setiap harinya. Menjadi pedagang ikan bagi Ibu dari dua orang putri ini merupakan pekerjaan yang menyenangkan karena ia dapat menjalankan pekerjaannya sebagai ibu rumah tangga pada siang hari dan pada pagi hari ia dapat menjadi wanita karir sehingga dapat menghasilkan uang sendiri. Motivasi awal Bu Pn menjadi seorang pedagang di Pasar Enjo adalah untuk mencari tambahan uang belanja yang kerap kali tidak mencukupi.

**Gambar 2.7**  
**Bu Pn dan Tempat Berdagang**



Sumber: Dokumentasi peneliti tahun 2011

Pada tahun 2007 ketika Bu Pn tengah hamil tua putri keduanya ia tidak memiliki cukup tabungan untuk biaya persalinan, Bu Pn disarankan oleh beberapa pedagang yang lain untuk meminjam uang ke Ibu Mn untuk menambah biaya persalinannya. Sejak saat itulah Bu Pn mengenal Tante. Baginya, meminjam uang kepada rentenir bukan pertama kalinya, ketika masih tinggal di kampung Bu Pn pun pernah meminjam uang kepada rentenir. Uang yang dipinjam pertama kali kepada tante sebesar Rp 1.500.000 yang dibayarnya selama dua bulan dengan pembayaran harian. Selama kurun waktu empat tahun Bu Pn sudah lima kali meminjam uang kepada tante, tiga kali untuk keperluan mendesak dan dua kali untuk menambah modal usahanya. Dana dari hasil pinjamannya ke rentenir digunakan untuk menambah variasi jenis ikan yang dijualnya, sehingga pendapatannya lebih meningkat dan keuntungan yang didapat pun dapat menutupi hutangnya kepada rentenir.

## 2. Kelompok Peminjam Rentenir Pak Sg

### Pak Sg (rentenir)

Berawal dari pengalamannya meminjamkan uang kepada tetangga di kontraknya pada sebelas tahun yang lalu membawanya menekuni profesi sebagai rentenir di Pasar Enjo. Saat itu beliau hanya seorang pengangguran yang sedang memikirkan cara bagaimana ia harus menghasikan uang agar dapat membiayai keluarga. Ketika tetangga tersebut mengembalikan uangnya dengan jumlah yang lebih besar maka ia seakan mendapat ide tentang bagaimana ia harus memutar uang dan mendapatkan keuntungan. Menurut penuturan Bapak satu orang anak ini, lebih baik ia memutar uangnya dengan cara meminjamkannya pada orang lain dari pada harus ditabung di Bank karena dengan cara ini akan jauh lebih berguna baginya dan bagi orang lain. Pengalamannya meminjamkan uang kepada para pedagang di Pasar Enjo berhasil membawanya mempunyai sebuah rumah di daerah Cipinang dan sebuah toko batu di Pasar Rawabening. Selama sepuluh tahun terakhir menekuni pekerjaannya sebagai rentenir Pak Sg sudah dapat mengenali pribadi calon peminjamnya hanya dengan bercengkrama sesaat, sehingga ia dapat mengantisipasi kerugian jika uang yang dipinjamkannya lama pengembaliannya.

Kegiatan yang dilakukan setiap hari pada pukul 10.00 dengan menggunakan buku yang berlebarkan 15 cm x 20 cm bertuliskan *notes* Pak Sg dengan sangat rapih mencatat pembayaran angsuran hutang para pedagang di Pasar Enjo. Menurut Pak Sg, hanya sebagian kecil peminjamnya yang bermasalah dalam pengembalian pinjaman, hal ini karena para pedagang memiliki penghasilan rutin setiap harinya

yang sebagian dari keuntungan tersebut digunakan untuk membayarkan angsuran hutang kepadanya. Berikut tabel beberapa peminjam Pak Sg:

**Tabel 2.3**  
**Profil Peminjam Rentenir Bapak Sg**

No	Nama Peminjam	Mulai Usaha	Jenis Usaha	Jumlah Pinjaman Rentenir	Penggunaan Pinjaman Rentenir terakhir	Pendapatan Perhari	Pinjam Ke Rentenir
1.	Pak Ud	2004	Pedagang bumbu jadi	Rp. 2.400.000	Untuk membeli bahan material dalam renovasi rumah	Rp 400-500 ribu	4 kali
2.	Bang Ds	2000	Pedagang makanan ringan grosir	Rp 2.500.000	Untuk biaya rumah sakit anak	Rp 500-570 ribu	7 kali
3.	Pak Ip	2008	Pedagang kue	Rp. 500.000	Untuk menambah modal dan kebutuhan rumah tangga	Rp 100-150 ribu	13 kali

Sumber: Hasil temuan penelitian, tahun 2011

#### **Pak Ud (34)**

Pak Ud mulai berdagang di Pasar Enjo pada tahun 2004 namun pada tahun 1990 ia sudah diperkenalkan pada usaha bumbu jadi oleh kedua orang tuanya. Bangunan yang berlebarkan 1,5 m x 2 m merupakan peninggalan kedua orang tuanya yang telah berdagang di Pasar Enjo selama 15 tahun. Menekuni profesi berdagang bagi pria tamatan D1 pariwisata merupakan keputusannya sendiri, disaat teman-teman seangkatannya memilih melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi, namun ia bertekad ingin membantu kedua orang tuanya yang kala itu kondisi fisiknya sudah tidak kuat lagi.

**Gambar 2.8**  
**Pak Ud dan Tempat Berdagang**



Sumber: Dokumentasi peneliti tahun 2011

Perkenalannya dengan rentenir terjadi sekitar dua tahun setelah ia menikah, saat itu ia ditawarkan untuk membeli sebuah rumah sederhana di dekat kelurahan Pisangan Timur namun tabungan yang dimilikinya tidak mencukupi dan akhirnya ia dipertemukan dengan Pak Sg oleh pelanggannya. Pinjaman pertamanya dengan Pak Sg berjumlah Rp 15.000.000 yang dibayarnya setiap hari selama satu tahun. Selama berdagang di Pasar Enjo sampai saat ini, Pak Ud telah empat kali meminjam uang ke rentenir, itu pun ia gunakan untuk keperluan tidak diduga seperti biaya tambahan membeli rumah, biaya persalinan, biaya anak masuk rumah sakit dan yang terakhir untuk biaya merenovasi rumah. Untuk modal usahanya ia tidak mengalami kesulitan, dikarenakan usaha warisan orang tuanya ini sudah memiliki cadangan modal jika sewaktu-waktu usahanya mengalami kesulitan. Ibunda Pak Ud selalu mengingatkan kepadanya agar cadangan modal yang ada tidak diperkenankan dipakai untuk kebutuhan selain modal usaha, karena menurut ibundanya jika cadangan sudah dipakai tidak untuk modal secara otomatis tidak akan dikembalikan seperti semula.



**Bang Ds (40 tahun)**

Kecintaannya kepada dunia jajanan semasa kecil membawanya menjadi pedagang makanan ringan sejak tahun 2000. Di toko miik almarhum ayahandanya inilah ia memulai berjualan ciki, roti dan makanan ringan lainnya dengan modal awal sebesar Rp 350.000 yang dipinjamnya oleh Pak Sg. Menurut penuturan pria asli Betawi Pisangan ini, pada awalnya ia ragu untuk meminjam uang kepada Pak Sg karena ia merasa berdosa jika meminjam ke rentenir yang jelas-jelas dilarang dalam ajaran agama. Tiga bulan berada dalam kebimbangan akhirnya ia memutuskan untuk meminjam uang kepada rentenir setelah meminta pendapat istrinya. Keputusannya memilih meminjam modal kepada rentenir memang tidak salah, selama lima tahun usahanya mengalami kenaikan omset sehingga dapat menambah variasi jenis makanan ringan yang ia jual dan selama lima tahun juga ia tidak meminjam uang kepada Mas baik untuk menambah modal maupun untuk keperluan rumah tangga.

**Gambar 2.9**  
**Bang Ds dan Tempat Berdagang**



Sumber: Dokumentasi peneliti tahun 2011

Setelah dua kali pengalamannya meminjam uang kepada Pak Sg, maka setiap kali Bang Ds membutuhkan uang untuk keperluan rumah tangga ia akan segera menghubungi Pak Sg untuk meminjam uang tanpa ragu yang berbeda dengan dahulu, saat ia selalu merasa bimbang untuk memilih meminjam ke Pak Sg. Seiring dengan berjalannya waktu Bang Ds merasa tidak keberatan dengan meminjam ke rentenir, walaupun dengan kelebihan pembayarannya. Baginya, rentenir sama halnya dengan pedagang lain hanya saja barang yang diperjual belikan berupa uang tunai.

**Pak Ip (37 tahun)**

Bapak dari dua orang anak ini mengawali profesinya sebagai pedagang di Pasar Enjo sekitar tahun 2008, ketika ia memutuskan untuk pindah dari daerah Wates ke Jakarta dengan harapan dapat memperbaiki ekonomi keluarga kecilnya. Saat itu ia merasa jenuh dengan pekerjaannya sebagai buruh tani yang hanya berpenghasilan minim, karena tekadnya yang kuat maka ia memboyong istri dan anak-anaknya untuk pindah ke Jakarta. Tiga bulan ia mencari pekerjaan yang formal sekaligus menekuni pekerjaan serabutannya sebagai kuli panggul beras di pasar induk, dan kenek bangunan yang pada akhirnya memutuskan untuk berjualan kue di Pasar Enjo.

Dengan alat panggul bambu yang dihubungkan pada dua bakul, bakul yang satu berisi kue cincin yang dijualnya dengan harga Rp 2000 dan Rp 4000 dan satu bakul lagi berisi kue Awug seharga Rp 2000 yang beliau panggul dari rumahnya yang berjarak 1 km dari Pasar Enjo. Pada hari libur dagangannya laris terjual hingga habis namun jika hari biasa ia harus mencari tempat keramaian seperti sekolah dan berjalan ke pemukiman warga. Jika kue Awug yang ia jual tersisa maka kue tersebut

harus dibuang karena akan basi, tetapi tidak untuk kue cincin yang masih tersisa dapat dimalamkan untuk kembali dijajakan di pasar. Kerugian atas tidak lakunya sebagian kue membuatnya harus berputar otak untuk dapat menutupi biaya produksi. Maklumlah, keuntungan yang diperolehnya pada hari tersebut harus digunakan untuk memenuhi kebutuhan dapur dan anaknya, sementara ia juga harus memproduksi kue untuk esok hari berjualan.

Biaya hidup yang mahal kerap kali membuat Pak Ip meminjam uang kepada rentenir, misalnya saja untuk membayar sewa rumah kontrakan yang tiap bulannya rutin sebesar Rp 500.000, belum lagi untuk biaya makan dan untuk modal berjualan. Perkenalannya dengan Pak Sg terjadi pada tahun dua tahun lalu ketika beliau membutuhkan uang untuk membeli bahan-bahan untuk membuat kue sebesar Rp 150.000 yang diperkenalkan oleh tukang parkir pasar.

**Gambar 2.10**  
**Pak Ip dan Tempat Berdagang**



Sumber: Dokumentasi peneliti tahun 2011

Meminjam uang kepada rentenir dianggapnya sebagai suatu solusi terhadap permasalahannya, ketika ia membutuhkan uang untuk bertahan hidup maka saat

itulah ia menghubungi Pak Sg. Berada dalam keterbatasan ekonomi membuatnya menjalankan kehidupan saat ini dengan penuh kesabaran, ia berharap suatu saat dapat mengembangkan usahanya dengan modal yang terpisahkan dari urusan dapur. Karena saat ini modal yang ia miliki masih bersatu dengan keperluan dapur. Baginya yang terpenting adalah hari ini dapat makan dan esok hari dapat berjualan.

### **G. Penutup**

Dari pemaparan pada bab II ini dapat disimpulkan bahwasanya keberadaan kredit rentenir sudah ada sejak jaman pemerintahan Kolonial. Fenomena kredit rentenir dan kredit yang diprakasai oleh lembaga pemerintah membawa peneliti untuk melihat ke dalam fenomena kredit mikro dalam wilayah Pasar Enjo yang terletak di Kelurahan Pisangan Timur. Penyedia kredit mikro formal yaitu Unit Pegadaian Syariah (UPS) Pisangan Lama yang berdiri sejak 2009 yang merupakan keharusan cabang dalam memperluas cakupan usaha Pegadaian pada wilayah-wilayah strategis. Pegadaian ini terletak pada wilayah yang ramai yang ditandai dengan adanya beberapa sarana ekonomi lain yang letaknya tak jauh dari Pegadaian. Pada awal berdirinya sampai saat ini perkembangan jumlah nasabah dan omzet terus mengalami peningkatan.

Selain Pegadaian sebagai lembaga formal dalam penyedia kredit mikro bagi pedagang di Pasar Enjo terdapat juga rentenir sebagai penyedia kredit mikro informal yang menyediakan pinjaman uang kepada pedagang di Pasar Enjo. Kebutuhan akan modal di tengah pengeluaran kebutuhan rumah tangga yang semakin besar membawa beberapa pedagang kepada kondisi kebutuhan uang dan keadaan inilah yang secara

tidak langsung yang mendorong pedagang meminjam kepada rentenir. Dalam penelitian ini peneliti memfokuskan penelitian kepada dua rentenir dengan masing-masing tiga peminjamnya. Kedua rentenir tersebut tentunya sudah memiliki pengalaman pada profesi tersebut. Ibu Mn adalah rentenir yang mulai menekuni profesi rentenir sejak kepengurusan Pasar Enjo dipindah tangankan. Dan Pak Sg merupakan rentenir yang hadir pada era kekinian dalam arti rentenir baru. Kedua rentenir tersebut dalam menjalankan usahanya tentunya memiliki persamaan dalam hal penentuan bunga, cara pembayaran dan perbedaan dalam mendekati diri sehingga bagi peminjamnya terdapat hal-hal yang mengakibatkan tidak berpalingnya pada rentenir lain.

## **BAB III**

### **KREDIT RENTENIR SEBAGAI PILIHAN RASIONAL**

#### **A. Pengantar**

Pemaparan dalam bab ini akan diawali dengan pertama, penjelasan tentang apa saja faktor yang mempengaruhi para pedagang dalam memilih kredit rentenir. Penjelasan ini menjadi sangat penting untuk dibahas karena dari faktor-faktor tersebut merupakan langkah awal dalam mengetahui fenomena kredit rentenir. Kedua, penulis akan memaparkan mengenai pola hubungan antara rentenir dengan pedagang yang berupa interaksi patron-klien. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya hubungan patron-klien memiliki ciri-ciri yaitu pertama terdapat ketidakseimbangan dalam pertukaran, kedua adalah sifat tatap muka, dimana dalam hubungan ini hubungan pribadi yang didasari dengan rasa saling percaya. Ciri ketiga adalah sifatnya yang luwes dan meluas dalam mendekati diri dengan kliennya sehingga dalam hubungan antara patron dengan kliennya terdapat unsur perasaan. Pembahasan mengenai pola hubungan rentenir-pedagang menjadi penting untuk melihat keterkaitan antara keduanya sebagai ikatan antara patron dengan kliennya yang berdasarkan pada hubungan ekonomi berbasis kekerabatan yang berlangsung di Pasar Enjo.

Ketiga, adalah pemaparan mengenai terbentuknya kesadaran rasional dalam memilih kredit rentenir yang berbasis pada teori pilihan rasional. Dalam teori ini,

aktor dipandang memiliki tujuan dan sasaran dari tindakan mereka. Pada bagian ini akan menggabungkan inti keseluruhan dari teori pilihan rasional yang diawali dengan latar belakang kelangkaan sumber daya berupa modal dan dengan tujuan untuk keberlangsungan usaha dagang serta pemenuhan kebutuhan. Dimana dalam pemilihan kredit rentenir terdapat dua faktor, yaitu internal dan eksternal.

#### **B. Faktor-Faktor yang Melatarbelakangi Pemilihan Kredit Rentenir**

Profesi sebagai pedagang merupakan pekerjaan yang tidak mudah karena pedagang harus pandai memanfaatkan situasi dan peluang yang ada agar tidak mengalami kerugian. Kerugian yang sering dialami oleh pedagang biasanya seputar harga beli komoditi dan harga jual yang tidak seimbang. Para pedagang sayur, dan ikan di Pasar Enjo membeli komoditi mereka pada dini hari dari para pengepul yang kemudian menjualnya hingga siang hari di pasar ini. Umumnya karakteristik dari komoditi yang mereka jajakan bersifat tidak tahan lama dan cepat membusuk seperti sayuran, dan ikan basah yang lebih disukai oleh para pembeli dalam keadaan segar dan juga disukai penjual ketika menjualnya dalam keadaan segar karena harga jualnya yang relatif tinggi. Namun jika dalam kurun waktu tertentu barang dagangan mereka tidak kunjung habis terjual maka sayuran akan layu dan ikan menjadi tidak segar dan hal tersebut berdampak pada harga jual yang menurun.

Contohnya pada penjualan komoditi sayuran, harga jual tomat yang masih segar dihargai Rp 8.000 per kg dan jika sudah layu akan dihargai Rp 4.000 dan pada komoditi ikan, yaitu harga ikan ekor kuning yang masih segar dapat dijual dengan harga Rp 20.000 dan ketika waktu menunjukkan pukul 12 siang maka harga ikan

hanya dihargai Rp 10.000 oleh pembeli. Karakteristik yang bersifat tidak tahan lama dan memiliki harga yang statis menyebabkan para pedagang di Pasar Enjo seringkali mengalami kerugian. Pada saat mengalami kerugian pada hari yang sama maka keesokan harinya pedagang harus membeli barang dagangannya untuk dijual kembali. Persoalan-persoalan di atas sering dialami oleh para pedagang, ketika satu kali mengalami kerugian maka mereka dapat mengatasinya dengan cara menaikkan harga beberapa komoditi sayuran lain, tetapi jika mengalami kerugian sampai dua kali berturut-turut atau bahkan lebih maka para pedagang harus meminjam uang kepada rentenir untuk menutupi kerugian agar dapat berjualan esok harinya.

Contohnya kerugian yang pernah dialami oleh Mba At yaitu ketika harga cabai yang ia beli menginjak kisaran harga Rp 100.000 per kg namun beberapa hari kemudian harga cabai menjadi lebih murah di pasaran yakni Rp 75.000 per kg, sementara persediaan cabai yang ia beli dengan harga seratus ribu rupiah belum habis terjual, maka ia dituntut untuk memberikan harga sesuai dengan harga pasaran, jika ia tetap mempertahankan harga jual cabai yang tinggi maka para pembeli tidak akan berbelanja padanya. Hal ini diperkuat dengan penuturan Mba At sebagai berikut:

“..saya pernah beli cabe pas lagi harganya mahal, udah gitu minggu depannya lagi harga cabe turun, kalo saya tetep jual harga tinggi nanti orang-orang enggak ada yang mau beli sama saya, entar ngerembet lagi semua dagangan saya ga laku, jadi mending saya rugi cabe dari pada semua kena rugi, kalo udah rugi begini ujung-ujungnya ke Tante.”<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Hasil wawancara dengan Mba At tanggal 26 Febuari 2011.



Untuk mengantisipasi kerugian yang semakin bertambah dari sayuran yang belum terjual maka Mba At menawarkan sayur-sayuran kepada pengusaha warteg dengan sistem borongan yang dijualnya dengan harga pembelian komoditi, hal ini dimaksudkan agar sayur-sayuran yang belum laku dapat habis terjual sebelum busuk dan merugi. Kerugian saat itu membuatnya meminjam uang kepada Ibu Mn sebesar Rp1.500.000 ditambah bunga sebesar Rp 300.000 yang harus dibayarkannya sebanyak 60 kali dengan bayaran harian Rp 30.000.

Berbeda dengan Mba At, Pak Ip yang kesehariannya berjualan kue dengan bakul juga menggunakan kredit rentenir yaitu Pak Sg, uang dari kredit Pak Sg ia gunakan untuk modal membuat kue yang kerap kali tidak mencukupi karena bercampur dengan biaya dapur Pak Ip. Biaya produksi kue Pak Ip perharinya sebesar Rp 60.000 dan pendapatan rata-rata perhari sebesar Rp 100.000-150.000 dengan keuntungan yang tidak menentu tersebut ia harus mengumpulkan uang untuk biaya sewa rumah sekaligus untuk makan keluarganya yang terkadang biaya produksi kue terpakai untuk menutupi kebutuhan lainnya. Untuk menutupi kerugian dari kue awug yang tidak tahan lama tersebut maka Pak Ip hanya mengambil keuntungan yang sedikit agar kue-kue tersebut dapat terjual sehingga ia terhindarkan dari kerugian, yang terpenting baginya adalah biaya produksi kue dapat tergantikan, seperti penuturannya berikut :

“..kue awug itu kan dibuatnya pake kelapa yang ditaburin di atasnya jadi kalo enggak cepet-cepet laku entar keburu basi, ya saya jual murah aja biar cepet laku tapi itu juga kadang masih

ditawar sama ibu-ibu... kalo mereka pada beli banyak ya saya murahin lagi biar jadi langganan yang penting besok saya masih bisa beli tepung tapioka buat ngadonin...<sup>21</sup>

Berikut adalah tabel beberapa permasalahan yang dialami pedagang Pasar

Enjo:

**Tabel 3.1**  
**Permasalahan dan Solusi dalam Berdagang**

No.	Pedagang	Masalah dalam berdagang	Cara mengatasi	Meminjam ke rentenir
1.	Ibu Sr	Variasi barang dagangan yang sedikit dan banyaknya saingan	Menambah variasi kerupuk	√
2.	Mba At	Harga jual yang sering tidak seimbang dengan harga pembelian, barang dagangan yang bersifat tidak tahan lama sehingga menurunkan harga jual	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menaikan harga jual komoditi lainnya walaupun hanya sedikit.</li> <li>• Sayuran yang sudah tidak segar dibeli secara borongan oleh pengusaha warteg</li> </ul>	√
3.	Ibu Pn	Barang dagangan yang bersifat tidak tahan lama sehingga menurunkan harga jual	Sisa ikan yang tidak laku diolah menjadi makanan jadi dan dijualnya kepada para tetangga.	-
4.	Bang Ds	Beberapa barang dagangan belum laku sampai dekat dengan jangka waktu kadaluarsa	Mengobral komoditi dibawah harga pasar.	-
5.	Pak Ip	Barang dagangan yang tidak tahan lama	Jual cepat kue awug yang ada walaupun dengan untung yang sedikit	√

Sumber: Hasil temuan penelitian, tahun 2011

<sup>21</sup> Hasil wawancara dengan Pak Ip tanggal 5 Maret 2011.

Komoditi yang bersifat tidak tahan lama merupakan suatu permasalahan utama bagi para pedagang di Pasar Enjo, cara mengatasi dari permasalahan tersebut pun beranekaragam seperti Bang Ds yang mengobral makanan ringan, dan Ibu Pn yang memasak ikan dari sisa komoditi yang ada agar harga jual tidak turun. Beberapa dari permasalahan tersebut dapat diatasi dengan cara antisipasi seperti pada tabel 3.1 yang dilakukan oleh Bang Ds berikut adalah penuturan Bang Ds mengenai cara mengatasi permasalahan dalam berdagang:

“..makanan ringan yang saya jual biasanya dibeli buat dijual lagi di warung-warung, jadi kalo yang demen jajan di warung misalnya enggak suka sama chocolates ya otomatis stok chocolates di toko saya enggak laku-laku sampe bentar lagi kadaluarsa, kalo udah begitu barang dagangan yang enggak laku-laku saya pajang diluar sambil di atasnya ditulisin “obral murah” jadi yang beli juga enggak terbatas sama yang punya warung, tapi ibu-ibu rumah tangga pada mampir buat jajanan anaknya...”<sup>22</sup>

Berdasarkan penuturan Bang Ds di atas memberikan gambaran tentang masalah dalam berdagang yang akan menimbulkan kerugian besar dapat diatasi dengan cara menjual komoditi yang tersisa dengan harga murah dan melakukan pengolahan komoditi yang tidak tahan lama sehingga dapat mempertahankan harga jual komoditi tersebut. Dari cara penanganan masalah dalam berdagang baik Bang Ds dan Ibu Pn tidak perlu meminjam uang kepada rentenir, hal tersebut berbeda dengan kondisi beberapa pedagang lain yang tidak dapat mengantisipasi permasalahan dalam berdagang karena kerugian sudah meluas dan akibatnya modal yang dimiliki terpakai untuk menutupi kebutuhan rumah tangga dan pada akhirnya kredit rentenir menjadi pilihan terakhir untuk mengatasi masalah berdagang seperti yang terjadi pada Mba At dan Pak Ip.

---

<sup>22</sup> Hasil wawancara dengan Bang Ds tanggal 5 Maret 2011.

Kredit rentenir selain dipergunakan untuk menambah modal, juga dipergunakan untuk keperluan konsumsi, seperti Ibu Sr yang meminjam uang kepada Ibu Mn untuk keperluan biaya sekolah anaknya, Pak Ud yang meminjam uang kepada Pak Sg untuk biaya renovasi rumah, Ibu Pn yang meminjam uang untuk biaya persalinan, dan Mba At yang meminjam untuk membeli rumah. Penggunaan kredit rentenir oleh para pedagang dianggap dapat menyelesaikan masalah keuangan untuk keperluan yang mendesak, hal ini diperkuat dengan penuturan Ibu Sr berikut ini:

“..malem-malem anak saya baru bilang kalo bayaran uang pangkal sekolahnya terakhir lusa... gimana caranya saya bisa langsung dapet duit tiga juta... pagi pas dagang saya coba ngomong sama tante bisa enggak saya minjem terus duitnya mesti sekarang juga...”<sup>23</sup>

Pedagang merupakan bagian dari sektor informal, dan sektor informal bagi Sethuraman dalam Manning dianggap sebagai “suatu manifestasi dari pertumbuhan kesempatan kerja, mereka yang memasuki kegiatan kecil ini di kota memiliki tujuan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan dari pada memperoleh keuntungan.”<sup>24</sup> Kegiatan yang dilakukan oleh beberapa pedagang di Pasar Enjo pada setiap harinya bertujuan untuk menyambung kegiatan berdagangnya agar tetap berjalan dari hari ke hari dengan pendapatan yang berupa keuntungan berskala kecil untuk bertahan hidup. Penjelasan tersebut diperkuat dengan pengakuan Pak Ip berikut ini:

“..untung dari dagang itu cuma dikit, separohnya buat bikin kue buat besok dijual, terus separohnya lagi buat bayar cicilan utang, nabung buat bayar kontrakan, buat makan, belum lagi buat jajan anak, duitnya cuma satu tapi kebutuhannya banyak...”<sup>25</sup>

---

<sup>23</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sr tanggal 26 Februari 2011.

<sup>24</sup> Manning, *Op.Cit.*, hlm. 90.

<sup>25</sup> Hasil wawancara dengan Pak Ip tanggal 5 Maret 2011.

Pak Ip yang kesehariaanya berjualan kue Awug dari suatu tempat ke tempat lainnya dikategorikan sebagai pedagang kaki lima dimana modal yang dimiliki berasal dari pinjaman, sehingga modalnya bersifat tidak kuat karena ia memiliki kewajiban untuk membayar cicilan hutang dan memiliki tanggung jawab sebagai kepala keluarga sehingga akan sulit baginya untuk terlepas dari rentenir. Pemilihan kredit rentenir memang dilatarbelakangi oleh faktor utama yaitu faktor ekonomi seperti yang terlihat pada tabel 3.2 di bawah ini, yaitu kekurangan uang untuk modal usaha dan dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari seperti biaya rumah sakit, sewa rumah, dan biaya anak sekolah. Dari faktor ekonomi inilah yang menuntut para pedagang untuk dapat memiliki uang secepatnya agar dapat melangsungkan kegiatan berikutnya. Berikut adalah tabel alasan umum pedagang meminjam pada rentenir:

**Tabel 3.2**  
**Alasan umum Pedagang Meminjam ke Rentenir**

No.	Pedagang	Alasan
1.	Mba At	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Butuh uang untuk modal dan dalam pemenuhan kebutuhan yang mendesak.</li> <li>• Praktis dan tidak banyak syarat.</li> </ul>
2.	Ibu Sr	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Butuh uang untuk modal dan untuk memenuhi kebutuhan dalam waktu yang mendesak.</li> <li>• Pembayaran cicilan dilakukan setiap hari sehingga terasa ringan ketimbang meminjam uang di bank.</li> </ul>
3.	Ibu Pn	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Butuh uang untuk modal dan untuk memenuhi kebutuhan dalam waktu yang mendesak.</li> <li>• Percaya bahwa sosok rentenir dapat menolongnya dari kesulitan seperti di kampungnya.</li> </ul>
4.	Pak Ud	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Butuh uang dalam pemenuhan kebutuhan.</li> </ul>
5.	Bang Ds	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Butuh uang untuk pemenuhan kebutuhan.</li> <li>• Tidak memerlukan barang jaminan</li> </ul>
6.	Pak Ip	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Butuh uang untuk modal dan pemenuhan kebutuhan yang mendesak.</li> <li>• Sederhana dan cepat.</li> </ul>

Sumber: Hasil temuan penelitian, tahun 2011

Pemilihan kredit rentenir memang pada dasarnya dilatarbelakangi karena faktor ekonomi yakni kebutuhan akan uang tunai, namun pemilihan kredit rentenir juga dipengaruhi oleh beberapa alasan lain yaitu pertama karena faktor kepercayaan, perpindahan tempat tinggal para pedagang Pasar Enjo dari luar Jakarta juga mempengaruhi alasan pemilihan kredit rentenir. Ibu Pn yang pernah meminjam uang kepada rentenir di kampungnya selama dua tahun, maka ia juga meminjam uang kepada Ibu Mn salah satu rentenir di Pasar Enjo. Berikut adalah hasil penuturan Ibu Pn yang menceritakan pengalamannya:

“..waktu itu saya masih di kampung, pas ayah saya sakit harus dirawat inap di rumah sakit yang kebetulan cuma ada di kota, buat sampe sana aja saya harus nyewa mobil, belum lagi bayar biaya rumah sakit, pas lagi bingung bayarnya gimana, dateng mas Yn nawarin minjem uang yang bisa diganti kapan aja, ya alloh baik bener itu si Mas, kalo enggak ada dia saya enggak tau gimana bayar rumah sakitnya...”<sup>26</sup>

Pada tabel 3.2 dipaparkan alasan menggunakan kredit rentenir, salah satunya adalah unsur kepercayaan seperti yang dialami oleh Ibu Pn. Kepercayaannya terhadap rentenir muncul ketika di desa ia membutuhkan uang untuk membayar biaya rumah sakit almarhum ayahandanya, saat itu bantuan dari rentenir sangat membantu ia karena ia diperbolehkan mulai membayar setelah 40 hari kepergian ayahandanya. Pengalaman meminjam uang kepada rentenir dikampungnya menjadikan Ibu Pn memiliki stigma positif terhadap Ibu Mn. Kepercayaan akan jasa rentenir yang telah membantunya di desa menuntunnya melakukan hal yang sama ketika ia sudah berada di Jakarta dengan harapan rentenir akan membantunya. Pengulangan perilaku

---

<sup>26</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Pn tanggal 26 Februari 2011.

meminjam kepada rentenir didasari atas rasa kepercayaan yang tumbuh dari pengalaman dimasa lalu Ibu Pn.

Faktor terakhir yang mempengaruhi pemilihan kredit rentenir adalah karena sifatnya yang efisien. Pembayaran yang dilakukan setiap hari dapat meringankan para pedagang. Bagi Ibu Sr yang pernah meminjam uang pada BRI merasa keberatan dalam hal cicilan pembayaran kredit yang dilakukan tiap bulannya. Keuntungan dari berdagang setiap harinya tidak dapat ditabung untuk mencicil pembayaran hutang yang harus dibayarkan setiap awal bulan karena tuntutan kebutuhan rumah tangga yang mendesak membuatnya memakai terlebih dahulu keuntungan yang sudah ditabung untuk membayar hutang sehingga pada tanggal jatuh tempo pembayaran kredit Ibu Sr harus menunggak. Seperti yang diungkapkan Ibu Sr “kalo minjem ke bank berat dicicilannya yang perbulan, kalo sama tante kan harian, jadi untung dagang hari itu bisa langsung disetor buat nyicil.”<sup>27</sup>

Dari pernyataan Ibu Sr di atas terlihat bahwa Ibu Sr yang kesehariannya berjualan kerupuk lebih memilih kredit Ibu Mn karena pembayaran cicilan hutang yang dilakukan setiap harinya sehingga tidak memberatkannya dalam pembayaran. Pedagang merupakan salah satu bagian dari sektor informal yang bergantung pada kekuatan modal usaha sehingga penghasilan yang diperoleh bergantung pada kesuksesan dari penjualan harian, oleh sebab itu penghasilan yang didapat tidak menentu dari hari kehari. Hal serupa juga diungkapkan oleh pedagang lainnya di Pasar Enjo. Seperti yang dituturkan Mba At berikut ini:

---

<sup>27</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sr tanggal 26 Febuari 2011.

“saya kan enggak punya gaji kaya orang-orang yang kerja di kantor, kalo saya honornyakan harian enggak tentu lagi, jadi kalo buat nyicil utang sama tante cocok dah kan sama-sama harian.”<sup>28</sup>

Salah satu daya tarik dari kredit rentenir adalah pembayaran cicilan hutang yang diambil secara langsung oleh rentenir kepada para peminjamnya di Pasar Enjo. Hal ini dirasakan sangat berguna bagi para pedagang, mereka tidak perlu menyisihkan sebagian waktu mereka untuk membayar hutang dengan menempuh jarak yang jauh dan membutuhkan biaya untuk menjangkanya.

### **C. Hubungan Patron- Klien antara Rentenir dan Pedagang**

Perbedaan dalam penguasaan sumber daya menjadi faktor penentu kedudukan pedagang dalam hubungan Patron-klien. Bagi yang menguasai sumber daya diposisikan sebagai patron dan sebaliknya bagi yang tidak menguasai sumber daya diposisikan sebagai klien, dan sumber daya yang dimaksud dalam hubungan rentenir dan pedagang di Pasar Enjo adalah kepemilikan uang oleh karena itu rentenir diposisikan sebagai patron dan pedagang sebagai klien.

Rentenir unggul karena memiliki sumber daya uang dimana dengan sumber daya uang rentenir memiliki kekuasaan yang besar dan disisi lain pedagang memiliki andalan dalam loyalitas kerja. Namun, kemampuan andalan yang dimiliki para pedagang yang menggunakan jasa rentenir tersebut tidak dianggap oleh rentenir, bagi rentenir kemampuan tersebut tidak ada yang istimewa karena dimiliki oleh setiap individu. Pandangan ini menunjukkan bahwa posisi pedagang sebagai peminjam rentenir adalah lemah karena bagaimanapun keandalan yang dimilikinya tidak dapat

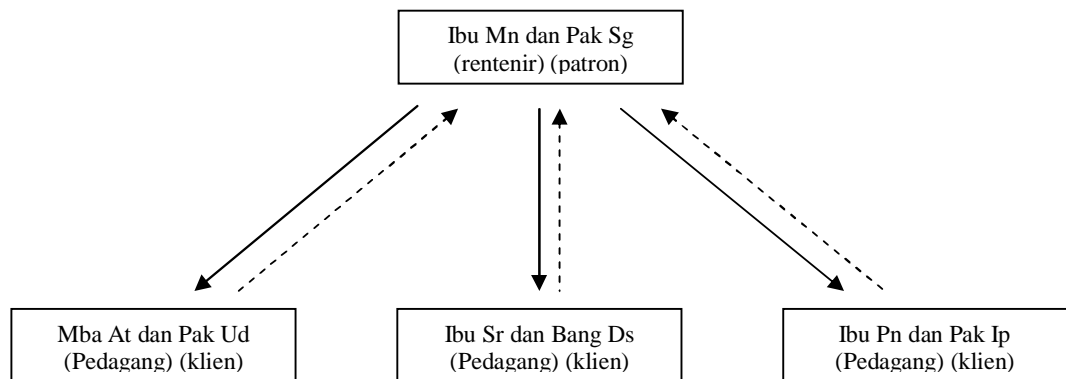
---

<sup>28</sup> Hasil wawancara dengan Mba At tanggal 26 Febuari 2011.



menyelamatkan mereka dalam kondisi kekurangan uang. Bahwasanya hubungan antara rentenir dan pedagang terjadi dengan saling bertukar sumberdaya yang mereka miliki. Rentenir memberikan suntikan modal atau memberikan pinjaman uang tunai sementara pedagang sebagai peminjamnya memberikan loyalitas kerjanya kepada rentenir dengan rajin berdagang sehingga dapat mengembalikan uang dengan bunga yang telah ditentukan.

**Bagan 3.1**  
**Pola Hubungan Rentenir dan Pedagang**



Patron —> Klien:

1. Pengawasan
2. Kepercayaan
3. Penghidupan Modal dasar
4. Jaminan Krisis Kebutuhan

Klien - - -> Patron :

1. Loyalitas
2. Kepercayaan
3. Keringanan Pembelian/ bonus pembelian

Sumber: Hasil temuan penelitian, tahun 2011

Hubungan antara rentenir dengan pedagang terjadi karena kegiatan pinjam meminjam uang, 4 dari 6 pedagang membutuhkan pinjaman rentenir sebagai modal awal untuk berjualan dan 100 % dari mereka menggunakan kredit rentenir untuk pemenuhan kebutuhan rumah tangga. Dalam menjalankan usahanya, rentenir sebagai sosok Patron memberikan kepercayaan kepada para peminjam dalam memberikan

pinjaman uang dan hal ini terlihat dari adanya toleransi yang diberikan jika terjadi penunggakan pembayaran cicilan hutang, yang terpenting bagi rentenir adalah pedagang dapat tetap berjualan sehingga pedagang dapat mempunyai penghasilan. Mengutip Aprilandini yang menjelaskan bahwa “interaksi antara patron dan klien dapat melibatkan unsur perasaan seperti yang terdapat dalam hubungan kekerabatan.”<sup>29</sup> Toleransi dan kepercayaan yang diberikan rentenir kepada para pedagang di Pasar Enjo memperlihatkan hubungan yang berlandaskan rasa saling percaya yang melibatkan unsur perasaan di antara keduanya. Hal tersebut diperkuat dengan penuturan Ibu Mn yang mengatakan “selama masih dagang disini sesekali tidak bayar cicilan sama tante tidak apa-apa tante ngerti kebutuhan mereka juga banyak.”<sup>30</sup>

Dari pernyataan Ibu Mn di atas dapat diperoleh kesimpulan, para peminjam keduanya kerap kali tidak membayar cicilan dengan alasan yang bernakeragam, seperti pedagang yang menderita kerugian dari sayuran yang dijualnya cepat busuk, dan toko mengalami kebakaran sehingga sebagian keuntungan yang diperuntukan untuk membayar cicilan harus dialihkan untuk keperluan lainnya. Baik Pak Sg maupun Ibu Mn, keduanya tidak mempermasalahkan jika para pedagang sesekali tidak membayar cicilan hutang, yang terpenting bagi mereka adalah para pedagang dapat tetap berjualan di Pasar Enjo agar perputaran uang pedagang dapat terus berlangsung sehingga pada akhirnya pedagang dapat membayar cicilan hutang

---

<sup>29</sup> Aprilandini, *Op.Cit.*, hlm. 118.

<sup>30</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Mn tanggal 3 April 2011.

mereka. Pada keenam pedagang yang tergabung dalam kelompok peminjam Ibu Mn dan Pak Sg yang menjadi subjek penelitian, keenam pedagang tersebut dapat melunasi seluruh pinjamannya kepada rentenir walaupun terkadang mundur dalam jangka waktu yang diberikan. Mundurnya pembayaran yang kerap kali dilakukan keenam pedagang tersebut tidak sampai berdampak pada jumlah bunga yang lebih besar dari jumlah pinjaman.

Interaksi yang dibangun dengan saling percaya dan toleransi yang terjalin antara antara Ibu Mn dan Pak Sg dengan para peminjamnya menghasilkan suatu kepercayaan bahwa rentenir membantu para pedagang dalam menyediakan kredit disamping bunganya yang jauh lebih tinggi karena kredit rentenir jauh lebih fleksibel. Interaksi antara keduanya memang dilandasi dengan hubungan yang bersifat saling menguntungkan dan untuk kepentingan ekonomi tetapi dalam prakteknya hubungan tersebut juga dilandasi rasa saling percaya dan terlibatnya unsur perasaan. Seperti yang diungkapkan Pak Sg “kalo kita percaya sama para pedagang ya otomatis mereka juga bakal percaya sama kita.”<sup>31</sup>

Dalam menjalankan usahanya Ibu Mn dan Pak Sg membangun komunikasi yang baik kepada para calon peminjam dan peminjamnya, Pak Sg biasa mendekati dirinya dengan cara berbincang dengan para pedagang di Pasar Enjo, perbincangan yang dimulai dengan isu nasional sampai dengan masalah pribadi. Pendekatan yang dilakukan oleh Pak Sg dengan cara bertukar pikiran dimaksudkan agar rentenir dapat mengetahui permasalahan yang sedang dihadapi oleh calon peminjam dan

---

<sup>31</sup> Hasil wawancara dengan Pak Sg tanggal 10 April 2011.

peminjamnya tersebut. Dari permasalahan yang dihadapi oleh pedagang, Pak Sg juga memberikan solusi sebagai masukan kepada pedagang. Dengan cara tersebut pedagang merasa diperhatikan sehingga secara perlahan pedagang merasa percaya dengan rentenir yang berniat untuk menolongnya. Pembangunan citra positif dalam mendekati diri dengan calon peminjamnya juga dimaksudkan untuk menggaet peminjam yang lebih banyak, sebagai rentenir, Pak Sg sadar citra merupakan modal yang utama untuk mendekati diri dengan para pedagang terlebih anjuran pemberian kredit Pak Sg tidak terlepas dari mulut ke mulut.

Pada sisi lain, kepercayaan rentenir kepada peminjamnya diperlihatkan dengan cara memberikan pujian kepada pedagang jika toko mereka ramai dikunjungi pembeli, hal ini dimaksudkan agar pedagang merasa dirinya terlihat mampu membayar cicilan hutang. Berikut penuturan Pak Sg dalam membangun kepercayaan kepada pedagang:

“..jangan cepet ngerasa puas sama sesuatu, jangan kalo udah dapet langsung ditinggalkan gitu aja, trus jangan pelit sama pujian sama candaan, saya suka bilang sama yang minjem, yang pernah minjem juga ‘rame ni, kantong penuh dong’ kalo dagangannya banyak yang beli, kan jadi senyum-senyum pedagangnya. Kalo yang lagi minjem sama saya, besokannya jadi langsung bayar enggak ditunda-tunda.”<sup>32</sup>

Dalam kegiatan rentenir memberikan pinjaman kepada pedagang, sebenarnya tidak 100% dilandasi rasa kepercayaan, menurut penuturan Ibu Mn dan Pak Sg mereka hanya dapat percaya 99% dan 1% nya adalah rasa siaga yang dipersiapkan jika pedagang tidak kunjung membayar cicilan hutang. Dan jika terjadi pedagang yang bermasalah dengan pembayaran cicilan hutang, pedagang akan tetap dapat

---

<sup>32</sup> *Ibid*, Hasil wawancara dengan Pak Sg tanggal 10 April 2011.

meminjam kembali kepada Ibu Mn dan Pak Sg hanya saja dengan nominal yang terbatas yaitu dengan maksimum pemberian pinjaman sebesar Rp. 1.000.000. Pedagang yang bermasalah dengan pembayaran tetap dibolehkan meminjam dikarenakan hubungan personal di antara keduanya sudah dekat dan biasanya sudah menjadi langganan tetap rentenir dan hal ini juga dilandasi oleh faktor kepentingan ekonomi yaitu rentenir tetap mengharapkan keuntungan dari bergulirnya pinjaman.

Pemberian bantuan oleh rentenir berupa penghidupan modal dasar dan jaminan krisis kebutuhan yang secara tidak langsung telah mengikat klien ke dalam arus klien kepada patron. Munculnya rasa wajib membalas pada diri klien muncul akibat pemberian bantuan tersebut. Kebiasaan dalam memberikan potongan harga kepada rentenir menjadi sebuah tradisi yang tidak diucapkan secara langsung oleh rentenir sebagai syarat pinjamannya melainkan hal ini dilakukan secara terus menerus karena rasa ingin membalas budi kepada rentenir yang telah menolong pedagang sekaligus sebagai usaha mendekatkan diri dengan tujuan mendapatkan keringanan lebih dalam hal pembayaran hutang. Seperti yang diungkapkan Pak Ud “kadang kalo si mas beli ke toko saya, saya suka kasih bonus bumbu ayam goreng sekantong gratis, biar betah belanja sama saya”.<sup>33</sup>

Potongan harga dalam pembelian dan adanya bonus barang diberikan para pedagang kepada rentenir merupakan suatu tindakan untuk mendekatkan diri kepada rentenir sekaligus sebagai tindakan balas jasa yang terjadi karena pemberian pinjaman ketika sedang membutuhkan. Sebagaimana yang dikemukakan Scott bahwa

---

<sup>33</sup> Hasil wawancara dengan Pak Ud tanggal 5 Maret 2011.

“kewajiban untuk membalas budi merupakan suatu prinsip moral yang paling utama yang berlaku bagi hubungan baik antara pihak-pihak yang sederajat maupun antara pihak yang tidak sederajat.”<sup>34</sup> Pedagang merasa perlu untuk membalas budi kepada rentenir yang secara bersamaan dilakukan dengan tujuan untuk mendekatkan diri kepada rentenir. Adanya pemberian bonus barang dan potongan harga dari klien kepada patron memiliki dua maksud yang hampir menyerupai, pada kasus Ibu Pn dan Pak Ud arus klien kepada patron terjadi karena ingin membalas budi kepada Ibu Mn dan Pak Sg yang telah memberikan pinjaman, dan tidak berkeberatan jika terjadi penunggakan pembayaran dan dengan maksud menjadikan patron mereka sebagai langganan mereka sama halnya yang dilakukan dengan rentenir. Berikut adalah penuturan Mba At perihal pemberian harga istimewa kepada rentenir:

“kalo didepan tante ya saya bilang belanjanya saya murahin dibanding yang laen biar dia tambah bae sama saya, tapi sebenarnya tiap tante belanja, saya mahalin seribu, orang saya aja ngutang sama dia dilebihin jadi dia belanja sama saya juga saya lebihin. ”<sup>35</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat dilihat pada kasus Mba At, tindakannya dengan berpura-pura memberikan potongan harga merupakan respon dari ketidakseimbangan yang diterimanya sebagai klien rentenir. Secara kasat mata memang ia melakukan tradisi yang ada dengan memberikan potongan harga kepada Ibu Mn seperti yang diberikan oleh pedagang lainnya untuk mendapatkan keringanan pembayaran dan dalam mendekatkan diri, namun sebenarnya ia bertindak karena perlawanan untuk mencapai kesetaraan, menurutnya rentenir dapat mengambil

---

<sup>34</sup> James C Scott, *Moral Ekonomi Petani Pergerakan dan Subsistensi di Asia Tenggara*, (Jakarta: LP3ES, 1981), hlm. 257.

<sup>35</sup> Hasil wawancara dengan Mba At tanggal 26 Februari 2011.

untung darinya dan ia pun dapat melakukan hal yang sama dengan rentenir yakni dengan berpura-pura memberikan potongan harga namun sebenarnya ia memberikan harga yang lebih mahal kepada patronya.

Pada beberapa kasus, interaksi antara rentenir dengan pedagang di Pasar Enjo akan berlangsung secara berkelanjutan. Seperti dalam kasus Mba At dengan rentenirnya Ibu Mn yang memberikan pinjaman sebesar Rp 1.000.000 dengan bunga 20 % harus dibayarkan sebanyak 40 kali cicilan, ketika Mba At sudah menyelesaikan pembayaran ke tiga puluh lima maka Ibu Mn menawarkan pinjaman kembali kepada Mba At dengan mulai mencicilnya setelah pinjaman pertamanya lunas. Hal ini dimaksudkan agar perputaran uang yang dilakukan Ibu Mn berlangsung secara terus menerus sehingga keuntungan yang didapatnya dari Mba At semakin banyak. Dalam menjalankan kegiatannya, rentenir sangat jeli dalam menarik peminjamnya untuk meminjam, jika pedagang sedang tidak memerlukan uang untuk modal dan pembayaran lainnya maka rentenir menawarkan pinjamannya untuk membeli barang elektronik seperti hp, tv, kulkas dan untuk membeli perhiasan. Ibu Mn sadar sekali salah satu dari pelanggannya yaitu Mba At merupakan sosok yang konsumtif jadi ia akan menawarkannya pinjaman secara berkelanjutan untuk memaksimalkan keuntungan.

Selain untuk target peminjam yang konsumtif rentenir juga jeli dalam mempertahankan peminjam yang memerlukan uang untuk produksi. Pak Ip merupakan pedagang kue keliling di Pasar Enjo dengan tempat berjualan pada pagi hari yang berada di depan toko perhiasan, sesuai dengan namanya pedagang keliling,

maka profesi Pak Ip dikategorikan sebagai pedagang kaki lima dengan karakteristik modal yang terbatas dan ketidaktetapan lokasi berdagang. Minimnya sumberdaya yang dimiliki membuatnya bergantung pada kredit Pak Sg, bahkan kerap kali Pak Ip meminjam secara terus menerus kepada Pak Sg untuk menutupi biaya kebutuhannya. Seperti yang diungkapkan oleh Pak Ip “jual kue kan hasilnya enggak tentu kadang banyak kadang dikit, pas lagi dikit saya selalu minjem ke Mas buat nutupin bikin kue.”<sup>36</sup>

Ketergantungan yang terjadi kepada patron dalam hal pengadaan modal juga terjadi kepada pedagang-pedagang yang mengalami permasalahan dalam berdagang. Seperti yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya dimana permasalahan dalam berdagang yang meliputi harga jual komoditi yang jauh lebih murah dibanding dengan harga pembelian, dan kurangnya variasi komoditi sehingga solusi yang dapat dilakukan klien adalah meminjam uang kepada patronya dan hal tersebut akan berlangsung terus menerus selama pedagang sebagai klien mengalami permasalahan keuangan dan membutuhkan bantuan patronnya.

Dari hubungan patron klien yang telah dijelaskan di atas, terdapat ketergantungan antara pedagang dan rentenir dalam hal jaminan krisis kebutuhan dan penghidupan modal dasar dalam berdagang hal ini dapat terlihat pada dua kasus yang berbeda di atas yaitu Mba At dan Pak Ip. Dalam buku Kredit Rakyat di Masa Depresi Djojohadikusumo menjelaskan bahwa “kepentingannya menghendaki agar ia terus

---

<sup>36</sup> Hasil wawancara dengan Pak Ip tanggal 5 Maret 2011.



mengikat orang yang berhutang sehingga melanggengkan ketergantungan ekonomi.”<sup>37</sup> Dimana pada kasus Mba At merupakan pribadi yang konsumtif sehingga rentenir menangkap peluang besar pada diri kliennya sehingga dalam waktu dekat rentenir akan terus memberikan penawaran peminjaman. Dan pada kasus kedua yaitu Pak Ip dimana modal yang dimilikinya rendah dan kebutuhan yang harus dipenuhinya tinggi sehingga ia membutuhkan pinjaman dari patronnya untuk menjamin kegiatan ekonomi yang dilakukannya dapat berjalan. Jika tidak adanya pinjaman dari patron maka tidak akan ada kegiatan ekonomi yang dapat dilakukan pedagang baik dalam perputaran uang dan untuk memenuhi kebutuhan. Keterikatan klien dalam hutang yang terjalin antara rentenir dengan pedagang tersebut terjadi secara berkelanjutan menyebabkan ikatan antara patron dan klien tidak akan berakhir dalam waktu yang singkat karena klien membutuhkan bantuan dari patronya untuk menjamin keberlangsungan usaha mereka.

#### **D. Kesadaran Rasional dalam Pemilihan Kredit Rentenir**

Pemilihan kredit rentenir bertujuan untuk menyambung kegiatan berdagang dengan tambahan modal usaha dan sebagai cara untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga. Pada bagian sebelumnya sudah dijelaskan tentang kepemilikan sumberdaya yang berbeda yaitu pedagang hanya memiliki loyalitas dan rentenir yang memiliki uang. Pedagang di Pasar Enjo memiliki keterbatasan sumberdaya berupa uang sehingga sangat sulit untuk mencapai tujuannya, oleh sebab itu maka pedagang membutuhkan bantuan aktor lain dalam pencapaian tujuannya yaitu rentenir.

---

<sup>37</sup> Sumitro Djojohadikusumo, *Kredit Rakyat di Masa Depresi*, (Jakarta : LP3ES, 1989), hlm. 22.

Dalam teori pilihan rasional, aktor didorong atas keinginan untuk mencapai tujuan. Dalam kasus ini adalah pedagang yang bertindak meminjam uang pada rentenir untuk memenuhi kebutuhan. Pedagang bertindak atas dasar informasi yang mereka miliki tentang kondisi yang sedang dialami dan bertindak lebih berani dalam menghadapi kendala yang ada yaitu nilai agama. Dimana dalam ajaran agama islam pinjam meminjam uang yang melibatkan bunga dianggap sebagai riba, dan bagi yang terlibat didalamnya dianggap sebagai perilaku yang berdosa. Karena mayoritas pedagang di Pasar Enjo adalah beragama islam, maka kendala juga muncul dari persepsi pedagang lain yang tidak pernah menggunakan kredit rentenir yaitu adanya sindiran halus kepada pedagang yang meminjam uang pada rentenir. Pedagang lain yang tidak pernah menggunakan kredit rentenir menjadi sinis yang seakan menghakimi para pedagang yang menggunakan kredit rentenir. Seperti yang dituturkan oleh yang tidak pernah meminjam uang pada rentenir “noh yang pada minjem sederetan depan, serem saya enggak berani minjem ke rentenir, amit-amit.”<sup>38</sup>

Sebagaimana yang disampaikan Coleman dalam Ritzer “aktor bertindak secara sengaja untuk mencapai suatu tujuan dan tindakannya dibangun oleh nilai atau preferensi.”<sup>39</sup> Bagi pedagang untuk mencapai tujuan yang mereka inginkan mereka juga harus membuat pilihan yang berkaitan dengan kendala yang dihadapi dan hasil yang akan didapat dari pilihannya. Pada teori pilihan rasional terdapat dua faktor yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan. Pertama, adalah faktor internal yaitu

---

<sup>38</sup> Hasil wawancara dengan pedagang perkakas rumah tanggal 10 April 2011.

<sup>39</sup> Ritzer dan Goodman, *Op.Cit.*, hlm. 480.

kesadaran rasionalitas, dimana keputusan yang diambil dianggap sebagai pilihan yang terbaik. Kedua, adalah faktor eksternal merupakan peluang kesempatan aktor yang dianggap lebih besar untuk mencapai tujuan.

**Tabel 3.3**  
**Terbentuknya Kesadaran Rasional Pedagang dalam Kredit Rentenir**

No.	Dimensi	Penjelasan
1.	Tujuan	Usaha berdagang dapat berjalan, dan dapat memenuhi kebutuhan rumah tangga.
2.	Faktor Internal	Kesadaran rasionalitas pedagang dalam meminjam uang pada rentenir karena dianggap sebagai pilihan yang terbaik.
3.	Faktor Eksternal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atas saran orang lain.</li> <li>• Prosedur yang mudah dan fleksibel.</li> <li>• Tingkat pendidikan.</li> </ul>

Sumber: Hasil temuan penelitian, tahun 2011

Faktor internal dalam pilihan rasional berasal dari dalam diri pedagang itu sendiri, pedagang dalam alam sadarnya meyakini pilihan meminjam ke rentenir adalah yang terbaik tanpa dipengaruhi oleh orang lain. Berbeda dengan faktor internal, faktor eksternal lebih mendominasi pengaruh keputusan pedagang dalam menentukan pemilihan kredit rentenir. Pertama, adalah pemberian saran orang lain khususnya adalah pedagang lain yang telah terlebih dahulu meminjam pada rentenir maupun dari saran orang terdekat pedagang. Berikut adalah hasil wawancara dengan Pak Ip yang keputusan pemilihan kredit dipengaruhi oleh orang lain:

“ awalnya itu saya lagi ngobrol-ngobrol sama bang Jajat tu tukang parkir disini, saya kebingungan buat modal dagang besokannya duitnya dari mana. soalnya hasil hari itu mau dipake buat nambahin bayar kontrakan, terus dia nyuruh saya buat minjem ke si Mas.”<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Hasil wawancara dengan Pak Ip tanggal 5 Maret 2011.

Selain adanya saran dari orang lain, keputusan memilih menggunakan kredit rentenir adalah prosedur dari kredit rentenir itu sendiri yang mudah dan fleksibel. Seperti yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, jika kredit rentenir tidak memerlukan persyaratan dan sifatnya yang luwes dan lunak menjadikan kredit ini dipilih pedagang. Sedangkan faktor eksternal yang ketiga adalah tingkat pendidikan. Tingkat pendidikan dari pedagang mendorong pemilihan kredit rentenir.

**Tabel 3.4**  
**Tingkat Pendidikan Pedagang**

No.	Pedagang	Pendidikan Terakhir
1.	Mba At	SD
2.	Ibu Sr	SMP
3.	Ibu Pn	SD
4.	Pak Ip	SD
5.	Pak Ud	D1
6.	Bang Ds	SMP

Sumber: Hasil temuan penelitian, tahun 2011

Dari tabel 3.4 dapat dilihat sebagian besar dari pedagang yang menjadi objek penelitian memiliki latar belakang pendidikan yang rendah. Dari latar belakang pendidikan tersebut mempengaruhi lapangan pekerjaan yang diperoleh, sebagian besar informan memiliki latar belakang pendidikan yang rendah sehingga para informan tertampung dalam pekerjaan sektor informal karena tidak mampu bersaing dengan masyarakat lainnya dalam pekerjaan formal. Dari pekerjaan inilah sebagai pedagang yang berbaur dengan pedagang lainnya di pasar menjadikan pemahaman mengenai penyedia kredit tertuju pada aktor informal yaitu rentenir yang juga memiliki tempat melakukan usaha di Pasar yang sama.

Dari pemaparan diatas faktor internal dan faktor eksternal tidak dapat berjalan seimbang didalam menentukan pilihan. Melainkan keduanya haruslah ada yang mendominasi sehingga memperkuat alasan dari keputusan yang telah diambilnya. Sehingga dalam hal ini pedagang memilih tindakan-tindakan yang berorientasi memaksimalkan keuntungan dan pemuasan kebutuhan. Dan pilihan pedagang dalam meminjam kepada rentenir dianggap sebagai pilihan yang tepat untuk mendapatkan pinjaman secara cepat.

#### **E. Penutup**

Berdasarkan penjelasan yang telah dipaparkan dalam bab ini, dapat disimpulkan bahwa faktor utama yang melatarbelakangi pemilihan kredit rentenir adalah faktor ekonomi. Keterbatasan uang untuk pemenuhan modal usaha dan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga menjadi latar belakang pedagang memilih menggunakan kredit rentenir. Selain faktor ekonomi, terdapat juga faktor kepercayaan yaitu pedagang percaya sosok rentenir dapat membantunya. Bagi para pedagang proses kredit yang cepat dan tidak banyak syarat merupakan pilihan yang tepat bagi pedagang yang merupakan salah satu bagian dari sektor informal dengan memiliki ciri yaitu modal yang lemah serta ketidakpastian pendapatan.

Dalam hubungan antara rentenir dengan pedagang yang terjadi adalah hubungan personal dimana kepercayaan di antara keduanya melandasi dari kegiatan ekonomi yang berjalan. Rentenir sebagai patron diharapkan mampu melindungi kliennya yaitu pedagang di Pasar Enjo dalam hal memenuhi kebutuhan-kebutuhan materilnya sedangkan arus klien kepada patronnya yaitu rentenir, dengan loyalitas

yang ditunjukkan dari kehadiran reguler dalam berdagang sehingga klien dapat memperoleh keuntungan yang sebagian dialokasikan untuk membayar cicilan hutang kepada patron. Hubungan rentenir dengan pedagang di Pasar Enjo juga dilandasi dengan pertukaran sumber daya dari kedua belah pihak.

Dalam menentukan pemilihan kredit rentenir dalam pemenuhan kebutuhan para pedagang memiliki tujuan utama yaitu agar usaha berdagang dapat berjalan, dan dapat memenuhi kebutuhan rumah tangga keduanya adalah untuk memperbaiki keadaan ekonomi mereka dengan berhutang. Dimana saat pengambilan keputusan berlangsung terdapat situasi pedagang yang berada pada kelangkaan sumberdaya berupa uang. Terdapat juga kendala yang menghalangi pedagang untuk meminjam uang kepada rentenir, yaitu nilai agama yang berlaku yang melarang umat muslim meminjam uang kepada seseorang dengan penggunaan riba. Dimana kendala tersebut mempengaruhi kondisi pedagang lain yang tidak meminjam kepada rentenir yaitu dengan bersikap sinis kepada pedagang yang meminjam pada rentenir.

Dimana dalam pemilihan kredit rentenir tersebut menjadi pilihan rasional yang dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal kesadaran rasionalitas pedagang sehingga pilihan meminjam kepada rentenir menjadi pilihan terbaik. Yang kedua adalah faktor eksternal, meliputi pertama adalah saran orang lain baik keluarga maupun pedagang lain yang telah terlebih dahulu meminjam kepada rentenir. kedua adalah kredit rentenir dengan prosedur yang mudah dan fleksibel menjadikan hal tersebut mendorong pedagang untuk meminjam. Ketiga adalah tingkat pendidikan pedagang, yang rata-rata berpendidikan rendah sehingga

mereka hanya berprofesi sebagai pedagang saja dan tidak memiliki cukup pengetahuan tentang kredit lainnya yang lebih terjamin. Sehingga dalam hal ini faktor eksternal menjadi dominasi dari pemilihan kredit rentenir dikarenakan peluang kesempatan yang lebih besar dalam meraih tujuan.

## **BAB IV**

### **RENTENIR DI TENGAH KREDIT MIKRO FORMAL DI PASAR ENJO**

#### **A. Pengantar**

Pada bab ini peneliti akan membahas mengenai posisi rentenir di tengah kredit mikro di perkotaan yang akan diawali dengan pemaparan tentang perbandingan kredit rentenir dengan lembaga kredit mikro yaitu Pegadaian. Alasan membandingkan kredit rentenir dengan kredit pegadaian dikarenakan kredit pegadaian merupakan lembaga kredit mikro formal yang ikut serta dalam menunjang perekonomian di Pasar Enjo. Penjelasan mengenai perbandingan rentenir dengan lembaga kredit mikro menjadi penting untuk mengantarkan kepada fenomena berikutnya yaitu penjelasan tentang pemilihan pedagang terhadap kredit rentenir atau Pegadaian.

Pembahasan mengenai pemilihan pedagang di antara rentenir dan Pegadaian sangat penting untuk menganalisa sejauh mana pedagang di Pasar Enjo sebagai bagian dari penduduk kota lebih memilih menggunakan kredit bersifat tradisional atau lebih memilih yang sudah modern. Dari penjalasan sebelumnya maka dapat mengantarkan kepada pemaparan mengenai keterlekatan antara rentenir sebagai penyedia jasa pinjaman dengan pedagang Pasar Enjo. Tindakan ekonomi baik produksi, distribusi dan konsumsi dapat melekat dalam hubungan sosial.



## **B. Di Antara Dua Pilihan : Rentenir dan Pegadaian**

Berbicara tentang mikro maka tidak dapat dipisahkan dengan kredit yang digalakan oleh rentenir yang menjadi primadona yang akrab dengan masyarakat yang membutuhkan dana pinjaman. Kredit rentenir merupakan usaha tunggal maka setiap kredit tersebut hanya dijalankan oleh satu orang saja yakni rentenir itu sendiri sebagai pemilik usaha yang merangkap memiliki tugas dalam mempromosikan dan mengurus pinjaman. Karena sifatnya yang informal sehingga kredit rentenir memiliki aturan yang sederhana dalam penentuan bunga, tata cara penagihan dan aturan dalam peminjaman.

Penentuan jumlah bunga dalam setiap pinjaman ditentukan berdasarkan pada pertimbangan akan resiko kehilangan jumlah uang akibat macetnya pembayaran cicilan pinjaman oleh para peminjam. Menurut rentenir Pak Sg bunga 20% dari jumlah pinjaman merupakan batas aman dan wajar dalam penentuan bunga, penentuan bunga yang lebih besar sebagai bentuk antisipasi jika mengalami kerugian. Dan pendapat berbeda disampaikan oleh rentenir Ibu Mn yang menganggap penentuan bunga 20% selain didasarkan pada untuk mengantisipasi kerugian, juga didasarkan pada kebiasaan rentenir lain yang memberlakukan jumlah bunga yang sama sehingga ia memberlakukan jumlah bunga yang sama dengan rentenir lain.

**Tabel 4.1**  
**Karakteristik Kredit Rentenir Ibu Mn dan Pak Sg**

No.	Jumlah pinjaman	Persyaratan	Jumlah cicilan
1.	Rp 100.000 < Rp 2.000.000	1. Jumlah barang dagangan banyak. 2. Cara bedagang. 3. Kehadiran reguler di pasar	Cicilan perhari dengan maksimum $\pm$ 40 kali cicilan untuk jumlah maksimum pinjaman.
2.	$\geq$ Rp 2.000.000 – < Rp 6.000.000	1. Jumlah barang dagangan banyak. 2. Cara bedagang. 3. Kehadiran reguler di pasar 4. a. Ibu Mn : Pernah menjadi peminjam dan jika peminjam baru, hanya dapat meminjam maksimal Rp 2.000.000. b. Pak Sg : kenal dengan rentenir, peminjam baru dapat meminjam sampai pada batas maksimum pinjaman.	Cicilan perhari dengan maksimum $\pm$ 120 hari untuk jumlah maksimum pinjaman.
3.	$\geq$ Rp 6.000.000 – Rp. Tertentu dan Tergantung pada ketersediaan uang pada setiap rentenir.	1. Jumlah barang dagangan banyak. 2. Cara bedagang. 3. Kehadiran reguler di pasar. 4. Tempat tinggal diketahui 5. a. Ibu Mn : Hanya berlaku pada yang pernah menjadi peminjam . b. Pak Sg : Kenal dengan rentenir , peminjam baru dapat meminjam.	Cicilan perhari.

Sumber: Hasil temuan penelitian,tahun 2011

Karakteristik kredit rentenir yang dipaparkan dalam tabel 4.1 didasarkan pada pengalaman Ibu Mn dan Pak Sg dalam memberikan jasa peminjaman uang kepada

para pedagang di Pasar Enjo selama bertahun-tahun. Pemberian kredit rentenir Ibu Mn dan Pak Sg dibagi menjadi tiga golongan, golongan pertama adalah dengan jumlah yang relatif kecil yakni peminjaman berkisar antara Rp 100.000 sampai dengan kurang dari Rp 2.000.000, golongan kedua dengan jumlah sedang yaitu lebih besar dari Rp. 2.000.000 sampai dengan Rp. 6.000.000 dan golongan terakhir yaitu mulai dari Rp 6.000.000 sampai dengan jumlah nominal tertentu tergantung pada ketersediaan uang rentenir.

Adanya penggolongan jumlah peminjaman dimaksudkan untuk mempermudah Ibu Mn dan Pak Sg dalam menentukan persyaratan yang layak bagi setiap kategori pinjaman. Pada pinjaman golongan pertama, kedua rentenir hanya memberlakukan tiga persyaratan yaitu pertama jumlah barang dagangan banyak yang meliputi jenis dan kuantitas komoditi, kedua adalah cara berdagang yang ditunjukkan dengan keuletan dan yang terakhir adalah kehadiran reguler yang diperlihatkan dengan kehadirannya yang rutin di Pasar Enjo untuk berdagang. Ketiga syarat tersebut mencerminkan keseriusan dalam berdagang yang dapat mempengaruhi pendapatan perhari para pedagang sebagai peminjam sehingga dari hasil berdagang tersebut dapat mempengaruhi kelancaran pembayaran cicilan pinjaman kepada rentenir. Tiga syarat yang telah dikemukakan di atas merupakan tiga syarat utama yang dilihat Ibu Mn dan Pak Sg dalam memberikan pinjaman kepada para pedagang di Pasar Enjo.

Pada pinjaman golongan kedua, ketiga syarat pada pinjaman golongan pertama tetap menjadi syarat utama. Pada kredit rentenir Ibu Mn peminjam baru

hanya dapat meminjam maksimum Rp. 2.000.000 sedangkan pada kredit rentenir Pak Sg, ditambah satu syarat yaitu kenal dengan rentenir sehingga peminjam baru dapat meminjam pada batas maksimal kredit golongan kedua yaitu sebesar Rp 6.000.000.

Pada golongan ketiga, syarat yang diberlakukan sama dengan golongan kedua dengan penambahan syarat yaitu mengetahui tempat tinggal peminjam. Karena jumlah pinjaman yang lumayan besar maka kedua rentenir harus mengetahui tempat tinggal peminjam, untuk mengetahui tempat tinggal peminjam yaitu dengan cara bertanya kepada peminjam yang bersangkutan dan kemudian akan dikroscek kebenaran informasi dengan cara bertanya dengan pedagang lain. Informasi tentang tempat tinggal ini dimaksudkan jika suatu saat peminjam menghilang di pasar dan tidak berjualan lagi di Pasar Enjo sementara ia masih memiliki kewajiban membayar cicilan pinjaman yang besar maka rentenir dapat berkunjung ke rumahnya. Perbedaan juga terjadi pada golongan tiga ini, pada rentenir Ibu Mn peminjam baru tidak diperbolehkan meminjam uang dalam jumlah nominal tersebut dan hal yang berbeda terlihat pada rentenir Pak Sg yang memperbolehkan bagi peminjam baru untuk meminjam uang dengan nominal yang besar.

Dari penjabaran tentang persyaratan peminjaman pada golongan satu, dua dan tiga maka dapat terlihat bagaimana pada kredit rentenir Pak Sg dapat lebih lunak untuk peminjam baru dalam hal meminjam uang dengan jumlah yang besar yang berbeda dengan rentenir Ibu Mn yang membatasi pinjaman pada peminjam baru. Perbedaan antara kedua rentenir tersebut dikarenakan faktor kepercayaan yang berbeda pada setiap peminjam. Seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya

bahwa cara mendekati calon peminjam Pak Sg yaitu dengan cara berbincang-bincang dengan pedagang-pedagang di Pasar Enjo, sehingga ia lebih supel dalam bergaul dan dapat mengenal orang lebih banyak sehingga secara tidak langsung ia sudah memiliki sedikit kepercayaan kepada para pedagang yang telah dikenalnya.

Pegadaian sebagai lembaga kredit mikro dengan sistem formal dan rentenir dengan sifatnya yang informal. Dimana keduanya hadir dengan tujuan yang sama yaitu memberikan kredit. Pegadaian yang menjargonkan waktu singkat yaitu maksimal lima belas menit dalam proses peminjaman memiliki prosedur yang mudah dan cepat sehingga nasabah tidak perlu mengantri lama. Persyaratan yang diperlukan untuk melakukan transaksi adalah mengisi formulir dan membawa foto copy KTP.

Pada bagan 4.1 di bawah ini terlihat prosedur peminjaman kredit kepada Pegadaian dilakukan dengan mudah, pertama nasabah menyerahkan marhun atau barang jaminan kepada petugas untuk dihitung jumlah taksiran, setelah itu nasabah mengisi formulir yang telah disediakan sekaligus menyerahkan foto copy KTP, setelah pengisian formulir selesai maka disaat yang sama proses penaksiran yang dilakukan petugas sudah mendapatkan hasil, kemudian petugas memberitahukan kepada nasabah jumlah total yang didapat dari barang anggunan dan bertanya apakah setuju dengan nominal tersebut dan ingin melanjutkan untuk menggadai barang.

**Skema 4.1**  
**Proses Peminjaman pada Pegadaian**



Sumber: Hasil temuan penelitian, tahun 2011

Berdasarkan bagan di atas dapat dilihat jika nasabah setuju dengan total nominalnya maka petugas Pegadaian menyerahkan uang tunai atau Pegadaian syariah menyebutnya sebagai Marhun Bih. Dan yang terakhir adalah penandatanganan akad persetujuan dari kedua belah pihak. Terdapat perbedaan dalam pengisian formulir bagi nasabah lama yaitu nasabah lama hanya mengisi nama dan tandatangan. Sedangkan kolom lainnya tidak perlu diisi karena data nasabah sudah masuk ke dalam arsip hal tersebut menjadi lebih efisien karena menghemat waktu proses administrasi.

Pemberian kredit dengan gadai syariah menerapkan biaya administrasi yang dibayar dimuka dengan nominal paling kecil sebesar Rp 1000 dan paling besar Rp 60.000. Selain pemberlakuan biaya administrasi, Pegadaian juga mengenakan tarif ijarah atau jasa penitipan barang yang meliputi biaya pemakaian tempat dan biaya

pemeliharaan marhun serta asuransi pada setiap barang anggunan. Untuk mengetahui berapa besar tarif ijaroh dari barang anggunan, berikut adalah cara menghitung ijaroh:

### **Perhitungan Ijaroh (bunga) Pegadaian**

$$\text{Ijaroh} = \frac{\text{Taksiran} \times \text{Tarif (Rp)}}{10.000,-} \times \frac{\text{jangka waktu}}{10 \text{ Hari}}$$

Sumber : Brosur Pegadaian Syariah, tahun 2011

Uang yang akad didapat nasabah dari hasil penggadaian emas adalah 92 persen dari total taksiran dan bukan seratus persen, hal ini dimaksudkan sebagai bentuk antisipasi kerugian jika harga emas mengalami penurunan ketika barang anggunan jatuh tempo dan sudah masuk kedalam proses lelang. Namun, jika pada proses lelang harga emas mengalami kenaikan maka kelebihan dari penjualan emas akan diberikan kepada nasabah.

UPS Pisangan Lama memberikan keleluasaan pengembalian pinjaman dengan maksimal 120 hari baik dengan cara diangsur maupun dengan satu kali pembayaran lunas. Dan apabila nasabah tidak dapat melunasi biaya pinjaman maka nasabah dapat memperpanjang waktu pengembalian sampai dengan 120 hari dengan membayarkan ijaroh terdahulu dan membayar biaya administrasi untuk perpanjang. Jika selama waktu yang ditentukan sampai mendekati waktu lelang, tetapi nasabah tidak dapat melunasi pinjamannya maka barang jaminan akan dieksekusi dengan proses lelang. Sebelum sampai pada proses eksekusi tersebut, pihak Pegadaian terlebih dahulu memberikan tenggang waktu dari jatuh tempo pembayaran agar nasabah dapat melunasi, namun jika selama waktu yang diberikan tetapi tidak ada respon dari

nasabah maka pihak Pegadaian akan mencoba menghubungi nasabah. Dan jika nasabah memberikan kabar ketidaksanggupannya melunasi pinjaman, maka barang anggunan akan dilelang. Hasil dari proses lelang barang anggunan yang didapat akan dipergunakan untuk menutupi sisa pinjaman beserta ijarah nasabah.

**Gambar 4.1**  
**Formulir Gadai**

Sumber: Dokumentasi peneliti tahun 2011

Pada setiap transaksi di Pegadaian nasabah diwajibkan menunjukkan KTP asli sebagai penanda identitas yang diakui keabsahannya. Dan dalam setiap transaksi yang berlangsung di Pegadaian tidak dapat diwakilkan kepada orang lain, baik dalam hal membayar angsuran pinjaman, maupun melunasi pinjaman, jika yang berkepentingan tidak dapat mengunjungi Pegadaian dan mengalihkannya kepada orang lain maka nasabah wajib mengisi formulir pengalihan hak yang disertai tanda tangan penerima dan pemberi hak seperti yang tertera pada foto 4.1. Pemberian kredit yang digalakan oleh kedua lembaga tersebut tentunya memiliki perbedaan, perbedaan tersebut dapat dilihat pada tabel 4.2 di bawah ini:



**Tabel 4.2**  
**Perbandingan Lembaga Kredit Mikro**

No.	Dimensi	Lembaga Kredit Mikro Formal : Perum Pegadaian	Lembaga Kredit Mikro Informal : Rentenir
1.	Efisiensi bagi peminjam	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membutuhkan waktu ±15 menit.</li> <li>• Mengharuskan adanya barang jaminan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membutuhkan waktu ± 5 menit.</li> <li>• Tidak membutuhkan barang jaminan.</li> </ul>
2.	Prosedur	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penyerahan barang jaminan.</li> <li>2. Pengisian formulir dengan membawa foto copy KTP.</li> <li>3. Penafsiran harga barang jaminan.</li> <li>4. Penyerahan uang tunai.</li> <li>5. Tanda tangan akad.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menunggu rentenir datang ke Pasar pada pagi atau siang hari.</li> <li>2. Mengajukan pinjaman.</li> <li>3. Rentenir mencairkan pinjaman ( terpenuhinya syarat pinjaman bagi setiap golongan hanya rentenir sendiri yang mengetahui).</li> </ol>
3.	Penetapan bunga	$\frac{\text{Taksiran} \times \text{Tarif (Rp)} \times \text{jangka waktu}}{10.000,- \quad 10 \text{ Hari}}$	20% dari pinjaman
4.	Perhitungan biaya keterlambatan	Memperpanjang akad dan membayar bunganya terlebih dahulu.	Maksimal tiga kali cicilan sebagai tenggang waktu pembayaran jika lebih maka dikenakan pembayaran ganda harian.
5.	Sanksi kredit macet	Pelelangan barang anggunan	Pengambilan paksa barang berharga.
6.	Mekanisme pengembalian	Pasif	Aktif
7.	Hubungan dengan peminjam	Impersonal	Personal

Sumber: Hasil temuan penelitian, tahun 2011

Baik kredit Pegadaian maupun rentenir keduanya membutuhkan waktu singkat dalam pencairan dana. Pegadaian membutuhkan waktu maksimal 15 menit dan pada kredit rentenir kurang lebih membutuhkan waktu 5 menit. Dari kedua lembaga kredit tersebut dapat terlihat bahwa keduanya sudah mempermudah

pencairan dana sehingga para peminjam dapat dengan mudah mendapatkan uang tunai dalam waktu singkat. Berbicara tentang pencairan kredit maka tentu saja terdapat prosedur yang harus dilalui peminjam agar pengajuan kredit mereka dapat segera cair. Pada Pegadaian, peminjam terlebih dahulu menyerahkan barang tanggungan, langkah kedua yaitu calon peminjam diharuskan mengisi formulir dengan melampirkan foto copy KTP, dan petugas pegadaian melakukan penaksiran barang tanggungan dan penentuan tarif ijarah seperti yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya. Pada tahap berikutnya, petugas pegadaian akan memberikan sejumlah uang yang diikuti dengan penandatanganan akad.

Pada kredit rentenir, calon peminjam menunggu rentenir datang ke Pasar Enjo pada pagi dan siang hari, di Pasar inilah calon peminjam mengajukan pinjaman kepada rentenir dengan berbicara langsung kepada rentenir. Dalam kredit rentenir tidak memerlukan barang tanggungan untuk menjamin pinjamannya, adapun persyaratan dalam kredit rentenir telah dijelaskan pada bagian sebelumnya. Jika dalam analisa rentenir, calon peminjam sudah memenuhi kriterianya maka pinjaman akan cair.

Seperti kredit pada umumnya maka kedua kredit Pegadaian dan rentenir memberlakukan bunga pada setiap pinjamannya. Dalam UPS Pisangan bunga disebut sebagai tarif ijarah atau jasa penyimpanan yang diperoleh dari perhitungan jumlah taksir dikali tarif dibagi sepuluh ribu rupiah yang dikalikan dengan jangka waktu. Pelunasan pembayaran pada Pegadaian diberikan waktu maksimal 120 hari, jika peminjam belum melunasi pinjaman pada waktu yang diberikan maka peminjam

dapat membayar terlebih dahulu bunga dan melakukan perpanjangan dengan membayar biaya administrasi seperti pada pinjaman awal. Namun, jika nasabah tidak sanggup membayar pinjaman maka dapat memberitahu Pegadaian sehingga barang tanggungan yang ada akan dilelang untuk menutupi sisa pembayaran.

Sedangkan pada kredit rentenir bunga ditetapkan rentenir berdasarkan pada lingkungan, dalam hal ini adalah rentenir lainnya dan berdasarkan pada antisipasi jika ada peminjam yang bermasalah. Peminjam diberikan tenggang waktu maksimal tiga kali menunggak cicilan dan jika melebihi dari batas waktu yang ditentukan maka peminjam harus membayar dua kali lipat dari cicilan perhari, sehingga pada hari yang sama peminjam membayar sejumlah tiga kali lipat, dua kali lipat untuk membayar tunggakan dan satu kali cicilan untuk membayar cicilan rutin. Jika peminjam melakukan penunggakan secara terus menerus akan mengakibatkan menumpuknya jumlah hutang menjadi dua kali lipat, dan jika keadaan seperti ini dibiarkan maka jumlah bunga akan menjadi lebih besar dari jumlah pinjaman.

Sadar akan jumlah bunga dan pinjaman yang menjadi semakin bertambah maka rentenir tidak begitu saja tinggal diam, dari penuturan pedagang yang tidak pernah meminjam pada rentenir namun mendapatkan cerita dari pengalaman pedagang lainnya, ia mengatakan bahwa pedagang yang menghilang dari pasar padahal mempunyai kewajiban membayar hutang akan didatangi oleh rentenir ke rumahnya dengan terlebih dahulu mencari tahu letak rumah pedagang tersebut. Kunjungan pertama rentenir dilakukan untuk memberikan peringatan pembayaran hutang dalam waktu dekat dan jumlah hutang yang harus dibayarkan, jika pedagang

tidak kunjung membayar maka rentenir mendatangi lagi rumah pedagang tersebut untuk meminta pembayaran, dan apabila pedagang tetap tidak menyanggupi membayar hutang maka rentenir yang dibantu dua orang asistennya akan mengambil paksa barang berharga yang dimiliki pedagang seperti barang elektronik, kendaraan bermotor, perhiasan dan bahkan sertifikat tanah. Barang-barang yang diambil paksa oleh rentenir juga disesuaikan dengan jumlah tunggakan sehingga barang sitaan menjadi pelunasan dari hutang para pedagang.

Mekanisme pengembalian pada pegadaian bersifat pasif dimana peminjam mendatangi langsung UPS Pisangan untuk membayar hutang sehingga hubungan yang terjadi antara Pegadaian dan peminjam bersifat impersonal. Pada kredit rentenir bersifat aktif dimana rentenir mendatangi langsung peminjam sehingga terjalin hubungan personal di antara rentenir dengan peminjam, pada bahasan bab sebelumnya dikatakan bahwasanya hubungan antara rentenir dan peminjam dapat melibatkan unsur perasaan.

Menurut Harry dalam buku *Kredit untuk Rakyat* mengemukakan “dalam hubungan pinjam meminjam memperlihatkan hubungan yang khas di antara tiga polar, yaitu kebutuhan hidup, sumber daya yang dikuasai dan pinjaman.”<sup>41</sup> Dalam hal ini kebutuhan hidup para pedagang dapat terpenuhi dengan memanfaatkan sumber daya yang mereka miliki dan apabila dari sumber daya tidak dapat terpenuhi maka pedagang melakukan mekanisme pinjam meminjam. Rentenir dan Pegadaian

---

<sup>41</sup> Harry Seldadyo Gunardi dkk, *Kredit untuk Rakyat dari Mekanisme Arisan Hingga BPR*, (Bandung : Akatiga, 1994), hlm. 22.

merupakan aktor dalam kredit mikro di Pasar Enjo. Kedua lembaga kredit tersebut memiliki keunggulan dalam meningkatkan nasabahnya masing-masing. Namun, perkembangan kedua penyedia kredit itu tergantung kepada pilihan pedagang sebagai nasabahnya apakah ingin menggunakan jasa rentenir atau pegadaian. Dari tiga peminjam Pak Sg yang menjadi objek penelitian hanya satu di antaranya yang beberapa kali meminjam ke Pegadaian, sedangkan dari peminjam Ibu Mn hanya satu dari tiga peminjam yang diteliti pernah meminjam ke Pegadaian Pisangan. Dua pedagang yang pernah meminjam pada Pegadaian menggap meminjam pada rentenir jauh lebih nyaman dikarenakan mereka tidak perlu mendatangi gerai untuk sekedar membayar hutang walaupun mereka menyadari bunga pinjaman yang dikenakan jauh lebihb besar.

Dari hal tersebut dapat dilihat bagaimana Pegadaian memberikan pinjaman atas barang anggunan dengan bunga yang lebih kecil dibandingkan dengan pinjaman rentenir. Namun, salah satu pedagang merasa keberatan dengan peraturan yang ditetapkan Pegadaian yang mengharuskan pihak yang meminjam mengurus pinjamanya secara langsung tanpa diwakili oleh orang lain. Dari penjelasan di atas maka dapat terlihat kedua peminjam yang pernah meminjam pada Pegadaian tersebut lebih menyukai kredit rentenir dari pada Pegadaian karena prosesnya yang simpel. Sedangkan empat pedagang lain yang menjadi objek penelitian memilih tidak menggunakan jasa Pegadaian sebagai penyedia kredit dikarenakan beberapa alasan yaitu, ketidakmampuan pedagang dalam menyediakan barang anggunan, keengganan

pedagang untuk meninggalkan tempat jualan dan karena hubungan personal yang mengakibatkan pedagang enggan berpaling.

Dari beberapa faktor yang telah disebutkan di atas yang paling mendasar dari alasan pedagang enggan meminjam pada Pegadaian adalah karena ketidakmauan pedagang untuk meminjam uang pada Pegadaian adalah tidak tersedianya barang anggunan. Senada dengan penjelasan Baker dan Breitenstein yang dapat memperkuat pernyataan di atas yaitu “ketika para konsumen kredit membutuhkan barang dan jasa yang tidak dapat dipenuhi secara legal maka mereka akan bertemu secara ilegal sehingga para konsumen kredit memilih rentenir untuk memenuhi kebutuhan akan uang tunai.”<sup>42</sup> Ketidakmampuan pedagang dalam menyediakan barang anggunan sehingga lebih memilih menggunkan kredit rentenir karena tidak adanya syarat yang menyulitkan pedagang dan hal ini didasarkan pada ketidakmampuan sektor formal dalam menyentuh masyarakat lapisan bawah.

Dan lebih lanjut dikemukakan oleh Aprilandini bahwa “lembaga finansial informal berkembang tidak hanya sebagai akibat dari perkembangan pasar tetapi juga merupakan respon terhadap ketatnya peraturan yang dibuat oleh lembaga-lembaga kredit formal.”<sup>43</sup> Pemilihan kredit rentenir merupakan respon dari ketidakmampuan sektor formal Pegadaian yang juga sebagai lembaga kredit mikro, hal ini dapat dilihat dari tidak semua pedagang memiliki akses yang sama untuk meminjam ke Pegadaian dalam hal ini adalah barang jaminan.

---

<sup>42</sup> Baker, dan Breitenstein, *Op.Cit.*, hlm 584.

<sup>43</sup> Aprilandini, *Op.Cit.*, hlm. 109

Selain tidak memilikinya barang jaminan alasan pedagang yang lebih memilih menggunakan rentenir karena tidak memiliki waktu untuk mendatangi gerai Pegadaian dan enggan untuk berpaling dari rentenir. Bagi keenam pedagang di Pasar Enjo berada dalam kondisi berhutang memang bukan kehendak mereka, keadaan ekonomi yang terbatas menyebabkannya terpaksa berhutang dan bagi pedagang di Pasar Enjo rentenir tetap menjadi favorit dalam menyediakan pinjaman uang tunai.

Mudah dan simpel dalam proses peminjaman membuat kredit rentenir menjadi pilihan utama pedagang di Pasar Enjo dalam membantu menyelesaikan masalah keuangan. Hal ini juga terjadi karena usaha rentenir dalam mendekati diri dengan calon nasabah atau nasabahnya sehingga ada kedekatan diri dan saling mengenal satu sama lain. Dimana rasa saling mengenal dalam hubungan antara rentenir dan pedagang dapat membantu memperlancar kegiatan usaha kedua pelaku ekonomi tersebut.

### **C. Keterlekatan Rentenir dengan Pedagang di Pasar Enjo**

Pedagang membutuhkan rentenir untuk memenuhi kebutuhannya dan rentenir membutuhkan pedagang dalam mempertahankan usahanya, kedua hubungan ini merupakan hubungan timbal balik yang saling terkait dengan tujuan yang berbeda. Aktifitas ekonomi rentenir di Pasar Enjo terus meningkat dikarenakan adanya kebutuhan akan peminjaman uang secara instan oleh pedagang dan ketidakmampuan pedagang dalam mengakses pada lembaga formal sehingga sosok rentenir sangat diperlukan bagi pedagang. Pemilihan pedagang dalam meminjam pada rentenir

dikarenakan beberapa alasan seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Proses yang cepat, dan penerapan pola jemput bola oleh rentenir menjadi daya tarik tersendiri bagi pedagang yang meminjam. Pada pola jemput bola sendiri rentenir mendatangi langsung peminjam sehingga peminjam tidak perlu meninggalkan tempat usahanya dan tidak perlu mengeluarkan tenaga untuk sampai pada tempat peminjaman.

Dari penjelasan pada bagian sebelumnya juga dipaparkan mengenai alasan pedagang yang tidak meminjam kepada pegadaian karena beberapa pedagang tidak memiliki waktu dan enggan untuk meninggalkan tempat jualannya. Selain itu bagi pedagang yang pernah atau sedang meminjam pada Pegadaian alasan rentenir menjadi pilihan favorit yaitu karena prosedur yang digunakan tidak menyusahkan. Dalam hal ini dapat dilihat bagaimana kultur masyarakat yang menginginkan segala sesuatu dengan instan, cepat dan mudah sehingga nampak terlihat sebagai suatu perilaku tidak mau susah. Hal ini diperkuat dengan penjelasan Baker tentang kredit mikro yang mengatakan bahwa “kredit yang dikururkan kepada masyarakat menengah ke bawah akan berhasil dengan maksimal bila dijalankan dengan tata cara yang mudah dan tidak menjadi beban bagi peminjam karena peminjam pada kredit mikro cenderung bersifat praktis.”<sup>44</sup>

Pada tabel 4.1 yang menjelaskan karakteristik kredit rentenir dapat terlihat bagaimana cara pembayaran hutang yang dibayarkan setiap harinya, hal ini dikarenakan penghasilan yang didapat pedagang berdasarkan pada penjualan

---

<sup>44</sup> Baker, dan Breitenstein, *Op.Cit.*, hlm. 587.



komoditi setiap harinya. Sehingga keuntungan pada penjualan komoditi dapat dibayarkan kepada rentenir. Pembayaran yang dilakukan setiap harinya dianggap tidak memberatkan pedagang karena dengan begitu mereka dapat melunasi hutang sekaligus memenuhi kebutuhannya.

Pada tabel karakteristik kredit pada bagian sebelumnya terdapat tiga kategori pinjaman, dari ketiga pinjaman tersebut golongan pertama yang berjumlah seratus ribu rupiah sampai dua juta rupialah yang paling banyak dipilih pedagang, hal ini dikarenakan pedagang memerlukan pinjaman dengan jumlah yang tidak terlalu banyak sehingga dapat dikembalikan dalam waktu yang tidak lama dan jika memerlukan pinjaman kembali maka dapat meminjamnya kepada rentenir. Kredit rentenir dengan jumlah yang relatif kecil dan dibayarkan secara setiap hari sangat diperlukan bagi pedagang di Pasar Enjo untuk menyambung hidupnya dan dengan jumlah yang kecil pula maka pedagang dapat mengembalikannya dengan mudah sehingga tidak mengganggu kestabilan ekonomi bagi pedagang dalam waktu yang lama.

Interaksi antara rentenir dengan pedagang atau sebaliknya dilandasi atas dasar kepercayaan dimana rentenir tidak memberlakukan barang jaminan pada setiap pinjaman. Lebih lanjut Granovetter dalam Damsar yang mengemukakan tentang kepercayaan bahwa “kepercayaan tidak muncul dengan seketika tetapi terbit dari proses hubungan antar pribadi dari aktor-aktor yang sudah lama terlibat dalam

perilaku ekonomi secara bersama.”<sup>45</sup> Kepercayaan rentenir dalam memberikan kucuran dana pada pedagang di Pasar Enjo ada tingkatannya yang didasari dari aktifitas ekonomi yang telah terjadi, seperti pada tahap awal seseorang meminjam, rentenir melihat banyaknya komoditi yang akan diperjualkan dari hal tersebut dapat terlihat apakah sang peminjam serius dalam berjualan, jika pada peminjaman pertama pedagang mengembalikan dengan tepat waktu maka kepercayaan rentenir kepada pedagang naik satu tingkatan, begitupun seterusnya dan jika *track record* dari peminjaman tidak pernah negatif maka jika sekali pedagang mengalami kesulitan dalam berdagang dan tentunya kesulitan dalam membayar cicilan maka rentenir akan memberikan kelonggaran.

Nugroho menjelaskan bahwa “cara di mana proses ekonomi terikat ke dalam hubungan-hubungan sosial, bahkan akan menjadi lebih jelas dalam transaksi pinjam meminjam uang.”<sup>46</sup> Hubungan personal antara rentenir dengan pedagang di Pasar Enjo cenderung meningkatkan intensitas bertransaksi di antara keduanya karena terdapat juga kepercayaan pedagang kepada rentenir. Hal ini dapat dilihat ketika pedagang dengan setia meminjam uang kepada rentenir langganannya maka ia tidak akan berpaling dengan rentenir lain maupun dengan lembaga lainnya. Selain hal tersebut adanya kedekatan personal antara rentenir dengan pedagang juga dapat meningkatkan tingkat informalitas di antara keduanya, misalnya pedagang yang sudah kenal baik dengan rentenir dapat dengan mudah mendapatkan pinjaman dengan

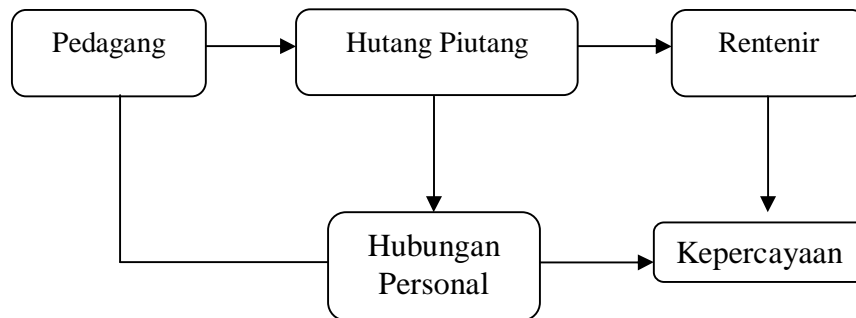
---

<sup>45</sup> Damsar, *Op.Cit.*, hlm. 42.

<sup>46</sup> Nugroho, *Op.Cit.*, hlm. 152.

tidak dibatasi jumlahnya pada golongan pinjaman seperti yang telah dijelaskan pada tabel 4.1 pada bagian sebelumnya dan dengan jangka waktu pengembalian yang lebih lama. Kedekatan personal antara rentenir dan pedagang di Pasar Enjo tersebut dapat dikatakan sebagai cara rentenir untuk mempertahankan eksistensinya dalam perkreditan di Pasar Enjo.

**Skema 4.1**  
**Keterlekatan Rentenir dengan Pedagang**



Sumber: Hasil analisis penelitian, tahun 2011

Dari skema di atas dapat dilihat bagaimana hubungan antara rentenir dengan pedagang terjadi dalam hubungan hutang piutang. Dalam hubungan hutang piutang tersebut dilandasi dengan hubungan personal di antara kedua aktor sehingga dari hubungan tersebut menimbulkan rasa kepercayaan. Adanya kedekatan personal rentenir dengan pedagang sehingga mengakibatkan kemudahan dalam mendapatkan pinjaman pada nominal tertentu juga dijadikan cara rentenir untuk membangun citra di tengah pedagang di Pasar Enjo. Citra positif yang dibangun rentenir merupakan upaya untuk menarik nasabahnya yang lebih banyak karena rentenir dianggap menolong pedagang dalam kesulitan ekonomi. Pernyataan tersebut didukung dengan

penjelasan Nugroho yang menyatakan bahwa “rentenir membangun citra yang menggambarkan rentenir sebagai *helpers in needed* dan bukan sebagai *cutthroats*.”<sup>47</sup> Pembangunan citra rentenir di Pasar Enjo juga sebagai cara rentenir untuk mendapatkan peminjam baru yang direkomendasikan dari peminjam lama rentenir tersebut. Dimana dalam hal ini jaringan antar pedagang di Pasar Enjo dapat meningkatkan transaksi hutang piutang di Pasar Enjo.

Pembangunan citra positif rentenir di Pasar Enjo juga sebagai cara rentenir untuk mendapatkan peminjam baru yang direkomendasikan dari peminjam lama rentenir tersebut. Pedagang yang pernah meminjam kepada rentenir akan memberikan saran dan pengalamannya dalam meminjam dari rentenir kepada pedagang lain yang berada dalam situasi kekurangan uang. Dari hal tersebut secara tidak langsung mengakibatkan pedagang yang belum pernah meminjam pada rentenir mencoba untuk meminjam kepada rentenir. Dimana dalam hal ini jaringan antar pedagang di Pasar Enjo dapat meningkatkan transaksi hutang piutang di Pasar Enjo. Sebagaimana yang telah disampaikan pada bab sebelumnya Granovetter dalam Damsar mengemukakan “tindakan ekonomi melekat dalam jaringan hubungan sosial.”<sup>48</sup> Bagaimana dalam hal ini rentenir menggunakan cara pendekatan personal, sistem kepercayaan dalam hubungan pinjam meminjam serta pembangunan citra positif di lingkungan Pasar Enjo sehingga pedagang di Pasar Enjo memilih meminjam kepada rentenir.

---

<sup>47</sup> Nugroho, *Ibid.*, hlm. 164.

<sup>48</sup> Damsar, *Op.Cit.*, hlm 33.

#### **D. Penutup**

Berdasarkan pemaparan yang telah dijelaskan pada bab ini berdampingannya sistem kredit formal dan informal membawa peneliti untuk membandingkan kedua lembaga kredit tersebut yang sama-sama fokus pada kredit mikro. Dilihat dari tipenya, maka tentu saja kredit Pegadaian sebagai kredit formal dikontrol oleh sistem legal perusahaannya dimana tingkat keamanan dalam transaksipun dijamin, sementara dalam kredit rentenir karena merupakan kredit informal maka tidak dikontrol oleh sistem legal dan keamanan dalam transaksinya pun rendah, dari segi prosedur kredit rentenir tidak memerlukan barang tanggungan, persetujuan pinjaman dilakukan dipasar dan membutuhkan waktu kurang lebih lima menit. Sementara pada Pegadaian memerlukan barang tanggungan dan foto copy KTP dan pengisian formulir dimana dalam transaksi memerlukan waktu maksimal 15 menit. Dan perbandingan juga terlihat dari segi penarikan cicilan dimana dalam rentenir dilakukan dengan mendatangi pasar secara langsung sehingga terjadi hubungan personal di antara keduanya, sementara di Pegadaian dilakukan secara pasif dengan menunggu peminjam datang.

Masyarakat kota pada pasar tradisional Pasar Enjo dengan *income* kecil dan tidak memiliki kemampuan untuk menggadaikan barang lebih memilih rentenir sebagai penyedia kredit. Adanya Pegadaian ternyata tidak membuat pedagang dapat berpaling dari rentenir, justru rentenir tetap menjadi favorit pilihan pedagang dalam meminjam uang. Pegadaian sebagai lembaga kredit formal era kekinian dirasa belum dapat mengakomodir masyarakat kelas bawah, sehingga banyak masyarakat

khususnya pedagang kecil lebih memilih meminjam uang di rentenir karena tidak adanya jaminan fisik dan yang ada hanya sistem kepercayaan yang menjadi jaminan pinjaman. Rentenir sebagai pilihan utama pedagang dalam penyedia kredit dikarenakan pedagang dengan hampir seluruh waktu yang dimiliki dihabiskan di Pasar memerlukan sistem peminjaman yang fleksibel dan praktis yang menunjang kegiatan pedagang di Pasar Enjo. Pinjaman instan menjadi daya tarik utama bagi para peminjamnya untuk kembali meminjam kepada rentenir.

Hubungan personal antara rentenir dengan pedagang di Pasar Enjo juga mendasari tindakan ekonomi di antara keduanya. Hal ini terlihat dari bagaimana kepercayaan di antara keduanya hadir dalam hubungan pinjam meminjam. Dengan kepercayaan dan kedekatan personal maka pedagang dapat meminjam pada jumlah yang tidak terbatas pada golongan peminjaman. Hubungan personal di antara keduanya digunakan rentenir untuk membangun citra positif pada lingkungan Pasar Enjo sehingga dengan cara ini rentenir dapat mempertahankan peminjamnya dan tidak menutup kemungkinan untuk memperbanyak peminjam baru yang direkomendasikan dari peminjam lama rentenir.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Para pedagang yang tidak memiliki kualifikasi pendidikan yang sesuai dengan standar perusahaan maka memaksanya untuk menekuni profesi jual beli di Pasar. Pedagang Pasar Enjo merupakan bagian dari sektor informal perkotaan dimana mereka tidak tertampung dalam persaingan pekerjaan dalam sektor formal. Layaknya pekerjaan dalam sektor informal maka modal yang dimiliki pedagang tidaklah cukup kuat untuk dapat bertahan. Permasalahan ekonomi kerap kali melanda para pedagang, baik dalam penyediaan modal usaha dan untuk keperluan rumah tangga. Untuk mengatasi dari permasalahan yang ada maka pedagang yang digolongkan kedalam dua kelompok oleh peneliti memilih meminjam uang pada rentenir Ibu Mn dan Pak Sg.

Kredit rentenir juga bersifat informal dimana dalam peminjaman tidak diberlakukan prosedur resmi. Adapun syarat yang diberlakukan adalah calon peminjam haruslah pedagang di Pasar Enjo dengan barang dagangan yang banyak atau pun serius dalam berdagang. Karena tidak adanya syarat yang membebankan pedagang maka kredit rentenir menjadi solusi dalam pemenuhan kebutuhan akan uang tunai. Selain tidak adanya syarat yang sulit, kredit rentenir juga memiliki satu keunggulan yakni rentenir mempraktekan pola jemput bola terhadap peminjamnya. Pola tersebut dianggap sangat efisien oleh pedagang karena rentenir mendatangi satu

persatu pedagang yang meminjam ataupun yang akan meminjam di Pasar Enjo pada pagi dan siang hari.

Satu persamaan antara rentenir dan pedagang adalah kedua-keduanya bekerja dalam satu ruang lingkup lingkungan yang sama yaitu Pasar Enjo sehingga di antara keduanya terjalin ikatan pribadi, dimana dalam kegiatan ekonomi yang terjalin di antara keduanya berlandaskan kepercayaan dan terlibatnya unsur perasaan. Oleh karena hal tersebut maka terjalin hubungan patron klien di antara rentenir dan pedagang di Pasar Enjo. Rentenir sebagai patron yang diharapkan melindungi klien yaitu pedagang dengan memberikan sumberdaya berupa uang yang dibutuhkan pedagang untuk pemenuhan kebutuhan rumah tangga dan modal usaha. Sedangkan arus klien kepada patron yaitu dengan loyalitas pedagang dalam kegigihannya melakukan usahanya, sehingga pedagang dapat melunasi uang yang dipinjamnya dari patron.

Unsur perasaan dalam hubungan patron klien juga dapat terlihat pada pemberian tenggang waktu pengembalian pinjaman kepada pedagang jika pendapatannya sedikit. Hal tersebut dilakukan rentenir karena rentenir mengerti jika para peminjamnya pun mengalami masalah dalam berdagang, dan jika keadaan membaik rentenir meyakini pengembalian pinjaman akan berjalan kembali. Adanya toleransi pengembalian pinjaman tersebut menyebabkan sebagian pedagang merasa hutang budi sehingga memberikan potongan harga atau bahkan pemberian gratis kepada rentenir yang berbelanja kepadanya. Selain karena hutang budi, tindakan tersebut juga dikarenakan agar rentenir merasa nyaman berbelanja kepada pedagang



sehingga pedagang dapat diberikan kelonggaran lebih. Namun, satu pedagang justru memberikan harga yang lebih mahal dibanding harga yang berlaku karena rentenir dianggap telah memberlakukan bunga pinjaman.

Seperti yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya tujuan peminjaman kepada rentenir yaitu untuk kebutuhan modal dan rumah tangga. Pada kredit rentenir diberlakukan bunga sebesar 20 % dalam satu periode pinjaman, bunga yang cukup besar tidak menghalangi para pedagang di Pasar Enjo untuk menggunakan kredit ini. Sebelum memutuskan menggunakan kredit rentenir, pedagang mendapatkan kendala dari pedagang lain yang antipati terhadap rentenir karena meminjam dengan riba dianggap sebagai perbuatan dosa. Pandangan agama tentang rentenir tidak menghalangi pedagang dalam meminjam uang, hal ini dikarenakan adanya dorongan faktor eksternal yang lebih besar dari pada faktor internal. Faktor eksternal meliputi saran pedagang lain untuk meminjam uang pada rentenir, prosedurnya yang mudah dan efisien serta tingkat pendidikan.

Pemilihan pedagang dalam meminjam uang pada rentenir dikatakan sebagai pilihan rasional karena tindakan yang dilakukan secara sengaja untuk mencapai tujuan yang dibangun berdasarkan nilai. Bagi para pedagang untuk mencapai tujuan yang mereka inginkan mereka juga harus membuat pilihan yang berkaitan dengan kendala yang dihadapi dan hasil yang akan didapat dari pilihannya tersebut. Dan pada akhirnya pemilihan rentenir dianggap dapat memaksimalkan keuntungan dan pemenuhan kebutuhan.

Kebutuhan akan kredit pada saat ini mengalami kenaikan, baik dalam memenuhi kebutuhan modal maupun untuk kepentingan konsumsi. Pemenuhan kredit bagi masyarakat khususnya mikro telah disediakan dalam bentuk kredit formal yang dihimpun oleh Perum Pegadaian. Keberadaan Pegadaian sendiri dimaksudkan untuk membantu masyarakat menengah ke bawah agar tidak terjerat rentenir, dengan jargonya “mengatasi masalah tanpa masalah”. Namun kenyataannya keberadaan rentenir tidak dapat dipungkiri justru menjadi favorit bagi para pedagang di Pasar Enjo salah satunya adalah karena ketidakmampuan Pegadaian sebagai sektor keuangan formal dalam memberikan kredit kepada pedagang. Selain itu pedagang membutuhkan pinjaman secara instan yang didapatnya dari meminjam ke rentenir. Pedagang Pasar Enjo memilih menggunakan kredit rentenir karena keterlekatan dalam sistem kekerabatan serta adanya kemudahan mendapatkan pinjaman tanpa jaminan. Oleh sebab itu rentenir menjadi pilihan yang dianggap paling tepat bagi sebagian pedagang.

Berdasarkan keseluruhan pemaparan dari bab-bab sebelumnya, peneliti membuat kesimpulan sekaligus jawaban dari permasalahan penelitian ini ke dalam garis besar sebagai berikut : Pertama, faktor-faktor yang mempengaruhi pedagang di Pasar Enjo meminjam kepada rentenir dilatarbelakangi oleh faktor ekonomi yakni kebutuhan akan uang tunai untuk pemenuhan modal usaha dan keperluan rumah tangga. Sifatnya yang efisien juga menjadi alasan peminjaman kepada rentenir. Kedua, hubungan yang terjadi antara pedagang dan rentenir merupakan hubungan patron klien, dimana patron memberikan perlindungan kepada klien dengan

memberikan pinjaman, dan arus dari patron ke klien, meliputi kepercayaan dan pengawasan. Sedangkan arus dari klien kepada patron yaitu loyalitas pedagang dalam bekerja sehingga ia dapat membayar hutang pada rentenir, dan sebagai bentuk balas jasanya kepada rentenir, maka beberapa pedagang memberikan perlakuan istimewa kepada rentenir. Ketiga, posisi pegadaian sebagai kredit formal yang hadir di tengah kredit rentenir di Pasar Enjo tidak mempengaruhi pedagang dalam hal meminjam uang. Rentenir menjadi aktor favorit dalam penyedia jasa pinjaman instan bagi pedagang di Pasar Enjo.

## **B. Saran**

Berada dalam situasi kekurangan uang untuk usaha maupun dalam pemenuhan kebutuhan menyebabkan pedagang menggunakan kredit rentenir dengan bunga yang besar dalam setiap pinjaman. Lembaga keuangan formal Pegadaian nyatanya tidak membantu pedagang, karena keterbatasan akses pedagang dalam memenuhi persyaratan yang ada. Dari hasil temuan tersebut maka peneliti berusaha memberikan saran agar pedagang dapat meminjam pada lembaga kredit yang aman sehingga penerapan seperti grameen bank diharapkan bisa membantu pedagang dari pinjaman yang tidak sehat.

Penggambaran grameen bank memiliki tujuan murni untuk membebaskan masyarakat miskin dengan kredit mikro. Lain halnya dengan Pegadaian yang memberikan kredit dengan menjaminkan emas yang dimiliki peminjam yang dianggap sebagai pertanggung jawaban atas pinjamannya. Sehingga jika terjadi

kegagalan dalam pembayaran kredit maka barang anggunan akan dilelang untuk melunasi hutang.

Grameen bank sendiri pada dasarnya mirip dengan kredit rentenir, tetapi tujuan yang dimiliki sangat bertolakbelakang, grameen murni untuk membantu dengan kredit mikro sedangkan rentenir berusaha mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya dari kredit mikro. Persamaan keduanya terletak dari bagaimana keduanya menanamkan kepercayaan pada setiap peminjam dan bagaimana keduanya mendekati diri kepada masyarakat kelas bawah. Sejatinya kredit mikro maka perlu diperhatikan bagaimana pedagang memiliki keterbatasan dalam mengakses kredit formal dalam penelitian ini adalah Pegadaian sehingga pedagang secara keseluruhan dapat menikmati kredit mikro tersebut. Dari konsep grameen bank dapat dijadikan contoh bagaimana kredit mikro benar-benar berjalan atas kesadaran sosial dan untuk tujuan sosial, kegagalan dalam pembayaran hutang dianggap sebagai pelajaran dalam berbuat lebih banyak untuk keberhasilan peminjam. Jika Pegadaian mampu mendekati diri dengan para pedagang maka kredit formalpun akan dipilih oleh pedagang. Dan jika konsep grameen bank diterapkan pada Pegadaian maka pedagang akan terhindar dari resiko transaksi yang tidak aman dalam kredit rentenir.