



**STRATEGI SURVIVAL PEMBERI KREDIT HARIAN  
DI LINGKUNGAN CONDRU, KECAMATAN KALIWATES,  
KABUPATEN JEMBER  
TAHUN 2015**

**SKRIPSI**

Oleh:

**Uzlifatun Nailan Najaariyatil Mahbubati**

**NIM 080210301052**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2015**



**STRATEGI SURVIVAL PEMBERI KREDIT HARIAN  
DI LINGKUNGAN CONDRO, KECAMATAN KALIWATES  
KABUPATEN JEMBER  
TAHUN 2015**

**SKRIPSI**

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat  
untuk menyelesaikan Program Studi Pendidikan Ekonomi (S1)  
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

Oleh

**Uzlifatun Nailan Najaariyatil Mahbubati**

**NIM 080210301052**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2015**

## PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur kehadiran Allah SWT, saya persembahkan karya tulis sederhana ini untuk orang-orang yang saya sayangi:

1. Ibu saya (Siti Rukhaya) dan Bapak saya (M. Fauzie (Alm)) tercinta, Mama (Hj. Tri Istihandari, S.Pd) dan Papa (H. Husnul Effendy, S.Pd.,M.Si) tercinta, yang tidak pernah lelah terjaga dipagi, siang, dan malam hari untuk memanjatkan do'a bagi putra-putrinya. Terima kasih atas kasih sayang yang kau limpahkan tanpa mengenal waktu dan dukungan terhadap segala sesuatu yang saya lakukan. Seberapa banyak dan seberapa besar langkah yang saya tempuh, tidak akan pernah cukup untuk membayar semua yang telah kau lakukan. Kasih dan do'a yang selalu kau panjatkan seperti tetes embun di padang pasir.
2. Teman sepanjang usia sekaligus sahabat hidup saya, Aulia Rachman, yang selalu menjadi pemantik semangat ketika kaki terasa berat menapak. Terima kasih telah menjadi suami yang penuh inspirasi dan membimbing saya untuk memahami apa yang disebut harapan.
3. Kakak-kakak saya, Ariefah R, Arief R.H, Nur Faizah,S.H., Nurul Fauziah, dan Muhammad Nuh Hamzah yang selalu mendukung dan memberi semangat. Terima kasih atas kebersamaan yang banyak memberi arti.
4. Bapak dan Ibu Guru mulai tingkat TK, SD, SMP, dan SMA, serta Bapak dan Ibu Dosen yang terhormat di Pendidikan Ekonomi-FKIP-Universitas Jember, serta semua orang yang telah dengan tulus memberikan ilmu pengetahuan, bimbingan, dan pengalaman dengan penuh kesabaran dan keikhlasan;
5. Almamater Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember yang saya banggakan.

**MOTTO**

*“Memiliki pikiran cemerlang tidaklah cukup,  
yang penting bagaimana bisa menggunakannya dengan baik” \*)*  
(Rene Descartes)

*“Janganlah mencoba menjadi orang sukses. Jadilah orang yang bernilai.” \*\*)*  
(Albert Einstein)

*“Orang yang bijaksana adalah orang yang mengetahui bahwa dia tidak tahu” \*\*\*)*  
(Jostein Gaarder)

---

\*) Rene Descartes (1595-1650), Ilmuwan dan Filsuf Perancis

\*\*) Albert Einstein, Ilmuwan Jerman

\*\*\*) Jostein Gaarder, Penulis Norwegia

**PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Uzlifatun Nailan Najaariyatil Mahbubati

NIM : 080210301052

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul **“Strategi Survival Pemberi Kredit Harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember Tahun 2015”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 15 Desember 2015

Yang menyatakan,

Uzlifatun Nailan Najaariyatil Mahbubati

NIM 080210301052

**PERSETUJUAN**

**STRATEGI SURVIVAL PEMBERI KREDIT HARIAN  
DI LINGKUNGAN CONDRU, KECAMATAN KALIWATES,  
KABUPATEN JEMBER  
TAHUN 2015**

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat  
untuk menyelesaikan Program Studi Pendidikan Ekonomi (S1)  
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

**SKRIPSI**

Oleh

Nama : Uzlifatun Nailan Najaariyatil Mahbubati  
Nomor Induk Mahasiswa : 080210301052  
Tahun Angkatan : 2008  
Jurusan/Program Studi : P. IPS/P. Ekonomi  
Tempat/Tanggal Lahir : Jember, 04 April 1990

Disetujui oleh:

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,

Dr. Sri Kantun, M. Ed.

Titin Kartini, S. Pd., M. Pd.

NIP. 19581007 198602 2 001

NIP. 19801205 200604 2 001

**PENGESAHAN**

Skripsi berjudul **“Strategi Survival Pemberi Kredit Harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember Tahun 2015”** telah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal : Selasa, 15 Desember 2015

Tempat : Gedung I FKIP Universitas Jember.

Tim Penguji:

Ketua,

Dr. Sri Kantun, M. Ed.  
NIP. 19581007 198602 2 001

Anggota I,

Drs. Sutrisno Djaja, MM.  
NIP. 19540302 198601 1 001

Sekretaris,

Titin Kartini, S. Pd., M. Pd.  
NIP. 19801205 200604 2 001

Anggota II,

Drs. Umar H. M. S, M. Si.  
NIP. 19621231 198802 1 001

Mengesahkan  
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan  
Universitas Jember,

Prof. Dr. Sunardi, M.Pd  
NIP. 19540501 198303 1 005

## RINGKASAN

**Strategi Survival Pemberi Kredit Harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember Tahun 2015.** Uzlifatun Nailan Najaariyatil Mahbubati; 080210301052; 2015; 48 Halaman; Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan IPS, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Pemberi kredit harian merupakan salah satu penyedia jasa layanan kredit yang tumbuh dan berkembang di tengah masyarakat. Keberadaan pemberi kredit harian dianggap sebagai lintah darat karena besarnya bunga yang dibebankan, sedang di sisi lain pemberi kredit harian memiliki fungsi ekonomi sebagai *emergency* sumber keuangan konsumsi atau modal usaha. Banyaknya pemberi kredit harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember menggambarkan bahwa keberadaan pemberi kredit harian masih sangat dibutuhkan di tengah-tengah kehidupan masyarakat, terutama bagi masyarakat kota yang berstrata pendapatan menengah kebawah. Namun, kondisi tersebut dapat menimbulkan kendala yang terjadi antar pemberi kredit harian, yaitu persaingan yang dikhawatirkan memicu nasabah untuk berpindah kepada pemberi kredit harian lain. Oleh karena itu dibutuhkan strategi untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dalam menghadapi persaingan yang terjadi antar pemberi kredit harian yang berlandaskan modal sosial meliputi kepercayaan, norma sosial, dan jaringan sosial. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi survival yang diterapkan oleh pemberi kredit harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember.

Jenis penelitian penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif untuk mengetahui strategi survival yang dilakukan pemberi kredit harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember. Subjek penelitian adalah seluruh pemberi kredit harian yang berpraktik di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, dan dalam penelitian ini diambil informan peneliti sebanyak 3

(tiga) pemberi kredit harian ditentukan dengan menggunakan metode *purposive*, sedangkan Informan tambahan penelitian ini adalah nasabah yang memanfaatkan jasa pemberi kredit harian. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara, dokumen, dan observasi. Analisis data dilakukan dengan tahap - tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa strategi yang diterapkan para pemberi kredit harian yang beroperasi di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, meliputi kepercayaan, norma sosial, dan partisipasi dalam suatu jaringan. Strategi yang berlandaskan kepercayaan dalam hal ini berupa pemberian bunga yang lebih kecil dari bunga pinjaman sebelumnya dan pemberian jumlah nominal lebih besar dari pinjaman sebelumnya kepada nasabah yang memiliki catatan lancar, serta penambahan waktu pelunasan. Strategi yang berlandaskan norma sosial dalam hal ini berupa sikap baik, sopan santun, ramah, menghormati, dan menghargai satu sama lain serta berupa pemberian hadiah bagi nasabah dengan catatan lancar. Strategi partisipasi dalam suatu jaringan berupa keikutsertaan para pemberi kredit harian di Lingkungan Condro dalam kegiatan kelompok-kelompok sosial seperti pengajian dan arisan guna memperluas relasi.

## PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT. atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan naskah skripsi ini. Penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Sunardi, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
2. Dr. Sri Kantun, M. Ed., selaku Dosen Pembimbing I, Titin Kartini, S. Pd., M. Pd., selaku Dosen Pembimbing II, yang telah membimbing dan meluangkan waktu dalam penulisan skripsi ini;
3. Drs. Sutrisno Djaja, M.M., selaku Dosen Penguji I, dan Drs. Umar H.M.S, M. Si, selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan kritik dan masukan dalam penulisan skripsi ini;
4. Sahabatku Anna Widayani, Ahmad Dairobi, Dani Dharmawan, Karunia Abadi, Setya Nugraha, Lukman Febri, Ryan, Ayu Septiana, yang bersedia untuk saling menggenggam tangan. Suka-duka dan canda-tawa bersama kalian adalah hal besar yang membangkitkan tekad dan semangat. Seluruh teman-teman Pendidikan Ekonomi 2008, 2009, 2010 yang telah memberi pengalaman indah;
5. Para informan yang turut membantu dalam pengumpulan data skripsi ini;
6. Semua pihak yang turut membantu terselesaikannya skripsi ini.

Semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pembaca, Aamiin.

Jember, 15 Desember 2015

Penulis

**DAFTAR ISI**

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	v
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	vi
<b>RINGKASAN</b> .....	vii
<b>PRAKATA</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xiv
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b>	
<b>1.1 Latar Belakang</b> .....	1
<b>1.2 Rumusan Masalah</b> .....	4
<b>1.3 Tujuan Penelitian</b> .....	4
<b>1.4 Manfaat Penelitian</b> .....	4
<b>BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA</b>	
<b>2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu</b> .....	6
<b>2.2 Strategi Survival</b> .....	7
<b>2.3 Modal Sosial Sebagai Landasan Strategi Survival</b>	
<b>Pemberi Kredit Harian</b> .....	9
2.3.1 Kepercayaan .....	10
2.3.2 Norma Sosial .....	12
2.3.4 Jaringan Sosial .....	14
<b>2.4 Jasa Penyalur Kredit</b> .....	16
<b>2.5 Kerangka Berpikir Penelitian</b> .....	19

**BAB 3 METODE PENELITIAN**

<b>3.1 Rancangan Penelitian</b> .....	20
<b>3.2 Tempat dan Waktu Penelitian</b> .....	21
<b>3.3 Subjek Penelitian</b> .....	21
<b>3.4 Definisi Operasional Konsep</b> .....	21
<b>3.5 Jenis dan Sumber Data</b> .....	21
3.5.1 Jenis Data .....	21
3.5.2 Sumber Data .....	22
<b>3.6 Metode Pengumpulan Data</b> .....	22
3.6.1 Wawancara Secara Mendalam ( <i>In Depth Interview</i> ) .....	23
3.6.2 Dokumen .....	23
3.6.3 Observasi.....	24
<b>3.7 Metode Analisis Data</b> .....	24

**BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN**

<b>4.1 Gambaran Umum Tempat Penelitian</b> .....	27
<b>4.2 Gambaran Umum Subjek Penelitian, Informan Utama, dan Informan Tambahan</b> .....	27
<b>4.3 Temuan Penelitian</b> .....	33
4.3.1 Kepercayaan .....	33
4.3.2 Norma Sosial .....	35
4.3.3 Partisipasi Dalam Suatu Jaringan .....	37
<b>4.4 Pembahasan</b> .....	38

**BAB 5 PENUTUP**

<b>5.1 Kesimpulan</b> .....	45
<b>5.2 Saran</b> .....	45

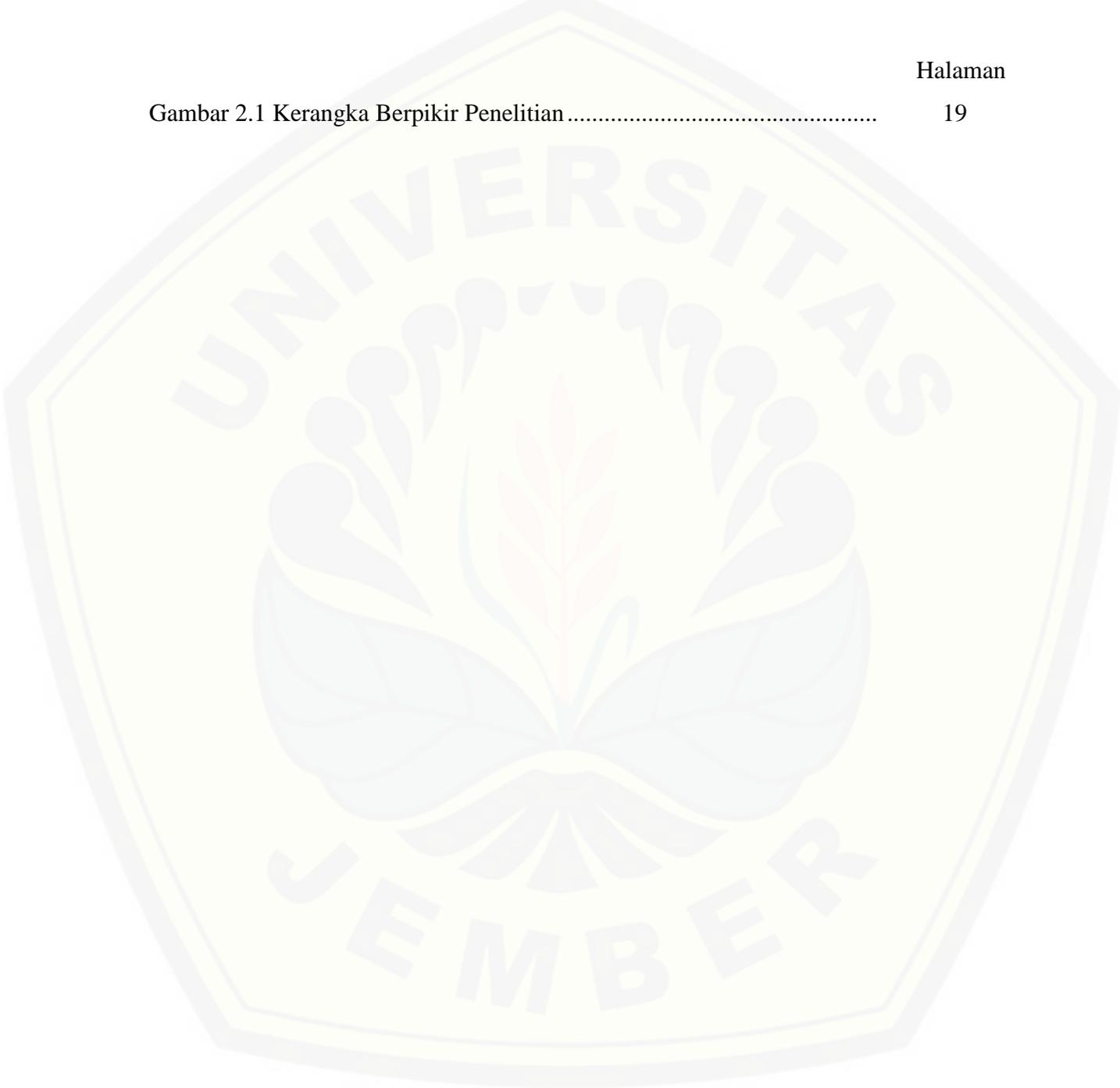
<b>DAFTAR BACAAN</b> .....	47
----------------------------	----

**DAFTAR TABEL**

	Halaman
Tabel 4.1 Pemberi Kredit Harian Berdasarkan Tingkat Usia, Status Perkawinan, dan Tingkat Pendidikan .....	28
Tabel 4.2 Pemberi Kredit Harian Berdasarkan Lama Menjalankan Usaha....	29
Tabel 4.3 Status Pekerjaan Pemberi Kredit Harian .....	30
Tabel 4.4 Data Informan Tambahan .....	31

**DAFTAR GAMBAR**

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian .....	19



**DAFTAR LAMPIRAN**

	<b>Halaman</b>
Lampiran A. Matrik Penelitian .....	49
Lampiran B. Display Data.....	50
Lampiran C. Pedoman Wawancara.....	52
Lampiran D. Transkrip Wawancara.....	55
Lampiran E. Dokumentasi.....	83
Lampiran F. Lembar Konsultasi .....	86
Lampiran G. Daftar Riwayat Hidup.....	88

## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Permasalahan ekonomi yang terjadi di masyarakat memang tidak ada habisnya. Hal ini disebabkan terjadinya krisis ekonomi berkepanjangan yang tentunya meresahkan masyarakat. Kesulitan ekonomi ini tak jarang membuat masyarakat sulit untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Kondisi seperti ini akan membuat masyarakat yang hanya pengusaha kecil akan menjadi sulit dalam membangun usaha mereka yang disebabkan modal mereka hanya sedikit dan tidak mudah untuk menemukan tempat untuk meminjam modal. Pada saat seperti inilah peran penyalur kredit di masyarakat akan sangat dibutuhkan.

Kredit merupakan suatu fasilitas yang memberikan kewenangan kepada seseorang atau badan usaha untuk meminjam uang demi kebutuhannya dan membayarnya kembali dalam jangka waktu yang ditentukan. Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan menyebutkan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Ketersediaan kredit yang memadai diharapkan dapat menciptakan pembentukan modal bagi usaha yang dilakukan sehingga mampu meningkatkan produksi dan surplus pendapatan yang dapat digunakan untuk membayar pinjamannya kembali.

Saat ini, beberapa lembaga penyedia kredit formal banyak menawarkan kredit seperti lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank Lembaga keuangan tersebut menawarkan berbagai program termasuk kredit yang mempermudah para pengusaha kecil dalam memperoleh modal atau pembiayaan. Namun, program yang ditawarkan sulit diakses oleh masyarakat, khususnya masyarakat menengah kebawah. Untuk pengajuan pinjaman kredit tersebut masyarakat dihadapkan pada prosedur yang formal dengan menggunakan agunan berupa surat-surat berharga dan waktu pencairan dana yang lama. Dengan

demikian masyarakat enggan memilih bank dan koperasi sebagai tempat meminjam dana dan cenderung memilih penyedia kredit yang tidak membutuhkan persyaratan yang rumit.

Penyalur kredit yang dipilih oleh masyarakat diantara penyedia jasa layanan kredit lainnya adalah pemberi kredit harian. Pemberi kredit harian ini biasanya meminjamkan uang kepada nasabahnya dengan tingkat bunga tinggi. Karena dihadapkan dengan kebutuhan yang mendesak, masyarakat yang umumnya berpenghasilan rendah cenderung mengambil kredit dari pemberi kredit harian.

*Stereotype* masyarakat luar tentang pemberi kredit harian sebagai “*lintah darat*” masih sangat kuat bahwa para pemberi kredit harian justru merugikan rakyat kecil. Akan tetapi, fakta di lapang, masyarakat kecil (pedagang golongan bawah dengan modal yang relatif kecil) yang membutuhkan tambahan modal sangat tergantung kepada pemberi kredit harian, bahkan bunga tinggi tidak dihiraukan lagi. Pemberi kredit harian dianggap sebagai “dewa penolong” karena bisa memberikan pinjaman uang dengan cepat dan tidak banyak membutuhkan persyaratan yang rumit. Masyarakat yang mengambil kredit dari pemberi kredit harian tidak hanya sektor usaha mikro dan kecil, namun juga sektor rumah tangga. Oleh sebab itu, baik pedagang-pedagang kecil maupun rumah tangga miskin berupaya untuk mencari alternatif dana pinjaman untuk memenuhi kebutuhan mereka. Salah satu alternatif yang dilakukan oleh masyarakat adalah dengan mencari dana talangan dari pemberi kredit harian atau yang dalam masyarakat Jawa dikenal dengan *Bank Thithil*.

Pemberi kredit harian pada satu sisi sering dianggap sebagai lintah darat karena menarik bunga yang tinggi. Sedang pada sisi lain memiliki fungsi-fungsi ekonomi yaitu sumber tambahan modal ataupun *emergency* sumber keuangan untuk kebutuhan konsumsi. Keunggulan pemberi kredit harian dapat dilihat dari proses peminjamannya. Pinjaman yang dikeluarkan oleh pemberi kredit harian lebih mudah, cepat dan tidak perlu agunan (didasarkan rasa saling percaya). Peminjam yang baru biasanya diperlakukan dengan sangat baik, selanjutnya disesuaikan dengan perilaku dari masing-masing peminjam.

Keberadaan pemberi kredit harian sebagai penyedia jasa layanan kredit tidak serta merta membawa dampak negatif bagi para nasabahnya. Layaknya lembaga keuangan formal pada umumnya, khususnya dalam meningkatkan peranan usaha masyarakat kecil dan menengah pemberi kredit harian berperan sebagai bank tradisional yang mampu memberikan akses dana pinjaman yang menjangkau kalangan menengah ke bawah. Praktek pemberi kredit harian tidak dilandasi oleh aturan hukum pemerintah. Hal ini sangat jelas dengan ditandai oleh bunga yang tinggi, meskipun demikian jasa pemberi kredit harian menjadi alternatif yang diminati di lingkungan masyarakat berstrata pendapatan rendah.

Melihat besarnya minat masyarakat Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, yang memanfaatkan jasa pemberi kredit harian, membuka peluang bagi pemberi kredit harian lainnya untuk menawarkan kredit sehingga pemberi kredit harian semakin tumbuh dalam masyarakat. Eksisnya pemberi kredit harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, menggambarkan bahwa keberadaan pemberi kredit harian masih sangat dibutuhkan di tengah-tengah kehidupan masyarakat. Terutama bagi masyarakat kota yang berstrata pendapatan menengah kebawah. Kondisi tersebut dapat menimbulkan kendala yang dihadapi pemberi kredit harian, yakni persaingan yang terjadi antar pemberi kredit.

Saat ini banyak bermunculan para pemberi kredit harian. Mereka menawarkan kredit di pasar-pasar dan lingkungan perumahan. Para pemberi kredit harian akan mendatangi langsung ke warung atau rumah nasabah untuk menawarkan kredit. Pemberi kredit harian sebagai penyedia jasa layanan kredit yang terus tumbuh dan berkembang di tengah masyarakat tergambar dari observasi awal yang dilakukan peneliti pada bulan April 2015, jumlah pemberi kredit harian sebanyak 13 orang. Dengan demikian ada beberapa nasabah tidak hanya meminjam dana kepada satu pemberi kredit harian saja, akan tetapi nasabah juga meminjam dana kepada pemberi kredit harian lain

Oleh karena ketatnya persaingan yang terjadi antar pemberi kredit, maka diperlukan strategi dengan berbagai cara untuk mempertahankan nasabah lama dan mendapatkan nasabah baru. Aktivitas sebagai penyedia jasa kredit, tumbuh

berdampingan dengan kehidupan masyarakat sehingga para pemberi kredit harian tidak hanya membutuhkan modal berupa uang saja, akan tetapi modal sosial juga berperan penting dalam menunjang aktivitas kredit hariannya. Dalam kegiatan hutang piutang, para pemberi kredit harian berusaha berbaur dengan masyarakat yang dilakukan dengan memulai obrolan santai seputar cuaca atau kegiatan calon nasabah.

Kedekatan yang dibangun dengan para nasabah dan pemberi kredit lainnya berguna untuk memperoleh informasi. Informasi inilah yang dimanfaatkan oleh para pemberi kredit harian untuk merancang strategi-strategi untuk menghadapi persaingan guna mempertahankan usahanya dengan menerapkan sistem kepercayaan sebagai pengganti agunan, norma sosial sebagai pengontrol tindakan, serta membentuk jaringan yang lebih luas guna menambah nasabah.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Survival Pemberi Kredit Harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember Tahun 2015.”

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan yaitu, bagaimana strategi survival yang dilakukan para pemberi kredit harian di Lingkungan Condro dalam mempertahankan kelangsungan usahanya?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk memaparkan strategi survival yang dilakukan pelaku pemberi kredit harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, dalam mempertahankan jasa layanan kreditnya.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, sebagai pengalaman yang berharga dan dapat menambah ilmu pengetahuan sesuai disiplin ilmu yang ditekuni.
2. Bagi perguruan tinggi, sebagai tambahan referensi dan kepustakaan bagi mahasiswa yang melakukan penelitian sejenis.
3. Bagi lembaga-lembaga keuangan, sebagai informasi dan sumbangan pemikiran dalam rangka meningkatkan pelayanan kredit yang efektif.



## BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini akan membahas beberapa teori yang menjadi tinjauan pustaka dan acuan yang digunakan sebagai dasar pandangan dalam penelitian. Pembahasan tinjauan pustaka meliputi penelitian terdahulu yang pernah dilakukan, dasar teori mengenai strategi yang diterapkan untuk mempertahankan usahanya, dasar teori rentenir.

### 2.1. Penelitian Terdahulu

Penelitian sejenis dilakukan oleh Aldrin Ali Hamka (2010) dengan judul Eksistensi Bank Thithil Dalam Kegiatan Pasar Tradisional (Studi Kasus di Pasar Kota Batu) Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk mendeskripsikan fenomena dengan prosesnya. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian tersebut bahwa eksistensi dari keberadaan bank thithil ditunjang oleh berbagai hal; yaitu adanya nasabah yang masih mau mengakses dana dari bank thithil, interaksi antar pedagang yang berlangsung secara terus-menerus dan melekat di dalam jejaring sosial, akses yang jauh lebih mudah bagi para pedagang tradisional yang telah memiliki jaringan. Selain itu, waktu beroperasinya bank thithil yang lebih fleksibel daripada lembaga keuangan formal, sehingga lebih mudah dijangkau oleh pedagang-pedagang tradisional di Pasar Kota Batu yang beraktivitas mulai dini hari. Eksistensi ini pula harus didukung dengan manajemen risiko kredit yang dipunyai bank thithil itu sendiri dalam mempertahankan usahanya.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama meneliti rentenir sebagai objek penelitian. Sedangkan perbedaannya yaitu apabila penelitian sebelumnya dilakukan untuk mendeskripsikan eksistensi bank thithil, maka penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi survival yang dilakukan para pemberi kredit harian (“Bank Thithil”).

## 2.2. Strategi *Survival*

Keinginan untuk selalu lebih baik dibandingkan pesaing, terjadi hampir di setiap aspek kehidupan, dalam hal ini adalah keunggulan sebuah usaha. Mempertahankan dan menjaga keunggulan yang dimiliki suatu usaha tidaklah mudah. Setiap usaha yang ada dihadapkan pada permasalahan persaingan yang ketat. Oleh karena itu untuk dapat unggul dalam hal persaingan, pelaku usaha harus mampu mengenali pesaing agar pelaku usaha memiliki pengetahuan yang cukup mengenai pesaing. Pada situasi kompetitif, pemenang adalah mereka yang memiliki cara terbaik untuk dapat menarik minat orang lain sehingga apa yang menjadi tujuan dari usaha tersebut dapat tercapai. Tindakan tersebut biasa dikenal sebagai strategi.

Menurut Marrus (2002:31) strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat tercapai. Sementara Quinn (1999: 10) mengartikan strategi adalah suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan, dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh. Strategi yang diformulasikan dengan baik akan membantu penyusunan dan pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi suatu bentuk yang unik dan dapat bertahan.

Dari kedua pendapat di atas, maka strategi dapat diartikan sebagai serangkaian tindakan yang terencana dan dilakukan dengan sadar oleh suatu perusahaan atau pelaku usaha dalam mempertahankan kelangsungan usahanya dalam rangka mencapai tujuannya.

Bertambahnya pemberi kredit harian yang beroperasi di Lingkungan Condro membawa dampak pada ketatnya persaingan para pemberi kredit harian untuk menawarkan jasa layanan kreditnya kepada masyarakat. Untuk menghadapi permasalahan tersebut, para pemberi kredit harian dituntut untuk dapat mengembangkan strategi mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Dalam hal ini Soejatmoko (1990:24) menyatakan bahwa strategi survival adalah pola-pola pertahanan hidup dan macam pemanfaatan sumber daya yang ada. Selanjutnya menurut Scoot (1994:317) strategi survival adalah penentuan sasaran

dan tujuan jangka panjang dan proses adopsi rangkain dalam pemanfaatan sumber daya yang di perlukan untuk mempertahankan hidup. Strategi bertahan hidup juga disebut juga dengan strategi *survival* yang berasal dari kata *survive* yang artinya mempertahankan hidup. Strategi bertahan hidup merupakan rencana tindakan atau kegiatan yang dikerjakan agar bertahan hidup dalam situasi apapun. Begitu pula strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh pemberi kredit di Lingkungan Condro yang bertujuan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya.

Setiap perusahaan atau organisasi, khususnya jasa, bertujuan untuk memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggannya. Oleh karena itu, setiap strategi perusahaan atau organisasi harus diarahkan untuk para pelanggan. Hal ini sejalan seperti yang dikemukakan Hamel dan Prahalad (1995:31) bahwa strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa datang.

Dalam lingkungan usaha, strategi memiliki peranan yang sangat penting bagi pencapaian tujuan karena strategi memberikan arah tindakan dan cara bagaimana tindakan tersebut harus dilakukan agar tujuan yang diinginkan tercapai. Menurut Grant (1999:21) strategi memiliki 3 peranan penting, yaitu:

- a. Strategi sebagai pendukung untuk pengambilan keputusan.

Strategi sebagai suatu elemen untuk mencapai sukses. Strategi merupakan suatu bentuk atau tema yang memberikan kesatuan hubungan antara keputusan-keputusan yang diambil oleh individu atau organisasi.

- b. Strategi sebagai sarana koordinasi dan komunikasi.

Salah satu peranan penting strategi sebagai sarana koordinasi dan komunikasi adalah memberikan kesamaan arah bagi perusahaan.

- c. Strategi sebagai target.

Konsep strategi akan digabungkan dengan misi dan visi untuk menentukan dimana perusahaan berada dalam masa yang akan datang. Penetapan tujuan tidak hanya dilakukan untuk memberikan arah bagi penyusunan strategi, tetapi juga untuk membentuk aspirasi bagi perusahaan. Dengan demikian strategi juga dapat berperan sebagai target perusahaan.

### 2.3. Modal Sosial Sebagai Landasan Strategi Survival Pemberi Kredit Harian

Aktivitas pemberi kredit harian erat kaitannya dengan hubungan sosial. Jasa kredit harian dalam kegiatan hutang piutang kerap kali berkembang dalam masyarakat. Oleh sebab itu, modal yang digunakan oleh pemberi kredit harian tidak hanya berupa uang, namun modal sosial turut mendukung usaha yang ditekuninya.

Modal sosial memiliki peran yang sangat penting pada beberapa kelompok masyarakat dalam berbagai aktivitas. Namun Fukuyama juga mengatakan bahwa tidak semua norma, nilai dan budaya secara bersama-sama dapat saling melengkapi untuk mendukung pertumbuhan ekonomi. Sama seperti halnya modal fisik dan modal finansial, modal sosial juga bisa menimbulkan dampak negatif. Fukuyama (2001) mengatakan bahwa modal sosial dibangun oleh kepercayaan-kepercayaan antar individu. Rasa saling percaya dibentuk dalam waktu yang tidak sebentar serta memerlukan proses-proses sosial yang berliku.

Sebelum teori modal sosial dikenal luas seperti pada saat ini Bordieu dan Wackman (1992:139) dalam Field (2005) menjelaskan tentang modal sosial yaitu sebagai berikut: Modal Sosial adalah jumlah sumber-sumber daya, aktual atau virtual (tersirat) yang berkembang pada seorang individu atau sekelompok individu karena kemampuan untuk memiliki suatu jaringan yang dapat bertahan lama dalam hubungan-hubungan yang lebih kurang telah diinstitusikan berdasarkan pengetahuan dan pengenalan timbal balik. Franke (2005:11) menjelaskan bahwa konsep dari modal sosial cenderung diasosiasikan dengan partisipasi sosial masyarakat dan dengan jaringan-jaringan kerja-sama dan solidaritas.

Dalam konsep modal sosial, hidup bermasyarakat tidak lepas dari interaksi. Sebagai makhluk sosial, manusia selalu berinteraksi baik secara individual maupun kelompok. Interaksi dapat terjadi melalui proses-proses sugesti, identifikasi, simpati, dan imitasi (Supardan, 2007:151). Proses interaksi yang terjadi terus menerus akan melahirkan suatu keterlekatan, yaitu tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat (*embedded*) dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung diantara para aktor (Damsar, 2009:139).

Modal sosial inilah yang akan mendasari strategi yang dilakukan pemberi kredit untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dengan cara mempertahankan nasabah lamanya untuk tetap menjadi pelanggan dan memperoleh nasabah baru. Menurut Coleman (1988:102-105), modal sosial memiliki tiga instrument penting, yaitu kepercayaan, norma, dan jaringan. Ketiga instrument ini yang mendasari terjadinya transaksi.

### **2.3.1. Kepercayaan**

Kemampuan berasosiasi menjadi modal yang sangat penting bagi kehidupan ekonomi dan aspek eksistensi sosial yang lain ketika komunitas itu mau saling berbagi untuk mencari titik temu norma-norma dan nilai-nilai bersama. Nilai-nilai bersama ini akan bangkit apa yang disebut kepercayaan (Fukuyama, 2002:13). Kepercayaan (*trust*) dalam kegiatan ekonomi sangat penting karena eksistensinya dapat mengurangi pengeluaran untuk melakukan pengawasan (*monitoring*) dan menegakkan kontrak (*enforcing contracts*) (Yustika, 2008:182). Dengan demikian, kepercayaan yang terjalin antara pedagang dan rentenir akan memuluskan aksi tindakan hutang piutang. Disamping itu kepercayaan ini akan memberikan mafaakat bagi pedagang maupun rentenir. Disisi pedagang, kepercayaan dapat dijadikan sebagai penghapus jaminan. Sedangkan disisi pemberi kredit harian, kepercayaan dapat mengurangi biaya untuk melakukan pengawasan serta meminimalisasi resiko kredit macet.

Kesulitan mendasar yang dihadapi usaha kecil adalah soal pembiayaan atau modal usaha. Umumnya usaha kecil memiliki keterbatasan pendanaan sehingga produktivitasnya kurang maksimal. Bagi seseorang yang ingin memulai usaha baru, kebutuhan modal akan sangat terasa penting. Sedang pada usaha yang sudah berjalan, persoalan modal tetap menjadi kendala dalam mengembangkan usaha, seperti memperbanyak jumlah dan atau varietas produk yang dijual dengan harapan dapat meningkatkan pendapatan.

Kendala yang dihadapi usaha kecil tersebut dapat diatasi dengan mencari sumber pendanaan lain yang berasal dari luar, yaitu mengajukan pinjaman ke bank. Namun, untuk mengajukan pinjaman ke bank tidaklah mudah karena

persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi. Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi usaha kecil adalah adanya ketentuan mengenai agunan karena tidak semua usaha kecil memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan. Terlebih lagi bagi para rumah tangga yang tergolong miskin, meminjam uang pada bank bukan pilihan setelah usahanya meminjam uang kepada saudara atau teman.

Melihat keterbatasan para pedagang kecil dalam hal agunan pada saat meminjam kredit bank, pemberi kredit harian muncul sebagai alternatif lain untuk persoalan pembiayaan, baik dalam bentuk modal usaha maupun untuk konsumsi rumah tangga. Praktik pemberi kredit harian ini menawarkan jasa layanan kredit dengan kemudahan akses, yakni untuk mengajukan pinjaman, calon nasabah tidak perlu mengeluarkan surat-surat berharga sebagai jaminan, namun cukup didasari oleh rasa percaya dari pihak pemberi kredit terhadap calon nasabah.

Kepercayaan merupakan dasar terbentuknya suatu hubungan antar individu maupun kelompok, dalam hal ini antara pemberi kredit harian dengan nasabahnya. Dapat dikatakan bahwa rasa saling percaya antara pemberi kredit harian dengan nasabahnya akan menjadi basis dari transaksi kredit. Para pemberi kredit harian akan memperlakukan masing-masing nasabah dengan cara yang berbeda, tergantung pada tingkat kepercayaan yang telah terbangun.

Kepercayaan yang terbangun akan menimbulkan kewajiban sosial, artinya dengan memberikan kepercayaan kepada seseorang maka akan menimbulkan kepercayaan kembali dari orang tersebut (resiprositas). Pretty Ward (dalam Badruddin, 2005:32) mengemukakan bahwa adanya hubungan-hubungan yang dilandasi oleh prinsip resiprositas dan pertukaran akan menumbuhkan kepercayaan karena setiap pertukaran akan dibayar kembali (*repaid and balanced*).

Demikian halnya dengan transaksi hutang piutang yang terjadi di Lingkungan Condro antara pemberi kredit harian dengan nasabahnya, apabila calon nasabah mendapat kepercayaan dari pihak pemberi kredit dengan diberinya sejumlah uang pinjaman atau kredit, maka calon nasabah tersebut memiliki rasa tanggung jawab untuk mengembalikan pinjaman yang diterimanya dengan cara mengangsur cicilan tepat waktu. Hal ini terjadi karena nasabah merasa berhutang

budi kepada pemberi kredit harian sebab pemberi kredit tersebut telah menolongnya dalam kondisi membutuhkan bantuan, khususnya bantuan finansial. Hal ini sejalan dengan pernyataan Nugroho (2001:108) bahwa jaminan sosial ini bisa berfungsi dalam sebuah masyarakat tanpa regulasi-regulasi formal, misalnya seseorang yang telah memberikan uang pada orang lain sebagai kontribusi sosial akan menciptakan hutang budi bagi penerimanya.

### 2.3.2. Norma Sosial

Norma merupakan bentuk peraturan tidak tertulis yang berfungsi sebagai pengatur sikap dan perilaku manusia dalam pergaulan sehari-hari di dalam masyarakat.

Norma sosial relatif banyak menekankan pada sanksi moral sosial sebagai unsur pengawasan terhadap sikap dan perilaku manusia dalam pergaulan tersebut. Secara umum, norma dipahami sebagai aturan main bersama yang menuntun perilaku seseorang. Norma memberikan suatu cara dimana seseorang mengorientasikan dirinya terhadap orang lain (Damsar, 2009:216). Sedangkan dasar pengertian norma yaitu memberikan pedoman bagi seseorang untuk bertingkah laku dalam masyarakat.

Praktik pemberi kredit harian erat hubungannya dengan interaksi sosial dalam masyarakat, khususnya masyarakat Lingkungan Condro. Kedekatan sosial yang dibangun oleh pemberi kredit harian ini bersifat interaktif apabila dilihat dari caranya mendapatkan nasabah. Pemberi kredit harian harus pandai bergaul dan berinteraksi dalam praktiknya dikarenakan para pemberi kredit ini bersifat aktif dalam mencari calon nasabah dengan mengunjungi warung-warung sehingga memungkinkan rentenir bertemu banyak orang dan mengharuskannya bersikap dengan sebaik dan seramah mungkin agar menarik simpati masyarakat sehingga tertarik memanfaatkan jasa layanan kreditnya.

Menurut Soekanto (2010:174), norma sosial dibedakan menjadi empat jenis berdasarkan sanksinya, antara lain:

a. Cara (*usage*),

Norma ini merupakan norma yang menunjuk kepada satu bentuk perbuatan dengan sanksi yang sangat ringan terhadap pelanggarnya. Suatu pelanggaran atau penyimpangan atas norma ini tidak akan mengakibatkan

hukuman yang berat, tetapi hanya sekedar celaan atau dinyatakan tidak sopan oleh orang lain.

b. Kebiasaan (*folkways*)

Kebiasaan merupakan cara-cara bertindak yang digemari masyarakat sehingga dilakukan berulang-ulang. Seperti halnya yang dilakukan pemberi kredit di Lingkungan Condoro yang selalu bertegur sapa ketika bertemu dengan nasabahnya atau calon nasabah. Tindakan tersebut dapat mengkonstruksi orang lain bahwa rentenir tersebut adalah pribadi yang ramah.

Norma kebiasaan ini memiliki kekuatan sanksi yang lebih berat daripada norma cara (*usage*). Sanksi yang dikenakan apabila melakukan penyimpangan atas norma ini berupa celaan, cemoohan, atau sindiran.

c. Tatakelakuan (*mores*)

Tatakelakuan merupakan norma yang bersumber dari filsafat, ajaran agama, atau ideologi yang dianut oleh masyarakat. Orang yang melanggar atau menyimpang dari norma ini akan dikenal sebagai sosok yang jahat.

d. Adat (*customs*)

Adat merupakan norma yang tidak tertulis, namun sanksinya sangat kuat mengikat sehingga anggota masyarakat yang melanggar adat istiadat akan menderita sanksi keras, yaitu pengucilan.

Norma merupakan aturan-aturan sosial yang tidak tertulis dan terorganisir. Dimana faktor-faktor tersebut bersifat kolektif yang dapat mencegah individu dari penyimpangan-penyimpangan sosial. Apabila nasabah dari para pemberi kredit harian ini tidak membayar hutangnya, maka terdapat norma yang berlaku pada masyarakat, dimana akhirnya mempengaruhi stabilitas dan interaksi sosial dari nasabah itu sendiri di mata masyarakat tertentu. Seperti yang diterapkan oleh rentenir di Lingkungan Condoro, apabila ada nasabah yang tidak membayar angsuran, maka akan ada sanksi yang ditanggung, yaitu berupa sindiran dan menjadi bahan gunjingan serta mendapat *blacklist* dari pemberi kredit harian.

Adapun fungsi norma sosial dalam masyarakat secara umum adalah sebagai berikut:

- a. Norma merupakan faktor perilaku dalam kelompok tertentu yang memungkinkan seseorang untuk menentukan terlebih dahulu bagaimana tindakan akan dinilai orang lain.
- b. Norma merupakan aturan, pedoman, atau petunjuk hidup dengan sanksi-sanksi untuk mendorong seseorang, kelompok, dan masyarakat mencapai dan mewujudkan nilai-nilai sosial.
- c. Norma-norma merupakan aturan-aturan yang tumbuh dan hidup dalam masyarakat sebagai unsure pengikat dan pengendali manusia dalam hidup masyarakat.

### **2.3.3. Jaringan Sosial**

Aktivitas dalam sebuah usaha tidak dapat dilakukan oleh satu orang, karena dalam suatu usaha diperlukan juga orang lain yang nantinya menjadi suatu objek yang akan melakukan aktivitas pembelian, penjualan, kerjasama, atau kemitraan. Dalam suatu usaha, jaringan merupakan kunci yang bisa membuka pintu komunikasi dengan orang lain.

Jaringan tidak terbentuk begitu saja dalam sebuah hubungan sosial di masyarakat tanpa didasari perkenalan dan komunikasi yang baik dari aktor. Seperti halnya yang dilakukan oleh para rentenir di Lingkungan Condro, mereka tidak serta merta membicarakan usaha yang mereka praktikkan, akan tetapi melalui sebuah perkenalan awal yang lebih menekankan pada pendekatan kepada setiap orang yang diajak bicara, misalnya mengenai obrolan seputar kondisi dagangan atau keluarga. Hal ini akan menciptakan kesempatan yang memungkinkan para pemberi kredit harian untuk mengenalkan jasa layanan kreditnya kepada setiap orang yang sebelumnya sudah berkenalan dengannya.

Jaringan sosial merupakan sarana penting untuk penyebaran sistem rentenir. Umumnya mekanisme yang ditempuh adalah melalui hubungan sosial. Jaringan informasi yang terjalin antar pedagang atau individu dengan pemberi kredit harian akan memudahkan keduanya dalam melakukan transaksi tindakan hutang piutang. Bagi pedagang atau individu lainnya, jaringan tersebut akan memudahkan mereka untuk mendapatkan modal usahanya. Sedangkan bagi

pemberi kredit harian, jaringan tersebut akan memudahkan dalam menyalurkan kreditnya.

Jaringan sosial menurut Marhaeni (1995:18) adalah kontak sosial yang terjadi akibat interaksi berbagai satuan sosial yang berbeda-beda dalam satuan masyarakat untuk saling membantu mengatasi kesulitan-kesulitan hidup. Sedangkan menurut Sears (1989:45) jaringan sosial merupakan penyikapan secara kreatif dan proses timbal balik yang saling mempengaruhi dalam merespon tekanan ekonomi keluarga. Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa jaringan sosial adalah proses penyikapan yang berbeda-beda terhadap masing-masing individu yang didukung oleh perasaan simpati sebagai proses timbal balik dalam membantu mengatasi kesulitan hidup.

Jaringan sosial dan *trust* (kepercayaan) menjadi mekanisme yang sangat penting dalam kegiatan pemberi kredit harian. Hal ini berguna untuk sistem *recruitment* dan seleksi terhadap peminjam dan terutama kontrol kepatuhan terhadap komitmen untuk membayar kembali pinjaman. Hal ini diperlukan karena dalam prosedur peminjaman uang pada pemberi kredit harian tidak dikenal adanya agunan.

Hubungan sosial dan kepercayaan menjadi dasar yang penting dalam pengelolaan jasa kredit rentenir ini. Pemberian tanda terhadap orang-orang yang melanggar komitmen hanya dapat dilakukan melalui keterlibatan yang mendalam di masyarakat dan sekaligus disebarkan di lingkungan masyarakat tersebut sebagai mekanisme sangsi sosial. Sindiran misalnya, merupakan bentuk kontrol sosial yang dipakai oleh rentenir ini.

Ketiga instrumen di atas sangat berperan dalam upaya mempertahankan kelangsungan usaha para pemberi kredit harian. Komunikasi secara langsung dan terus menerus yang dilakukan oleh pemberi kredit harian terhadap nasabahnya akan menuai rasa simpati. Kondisi seperti itu akan memudahkan para pemberi kredit harian untuk melakukan strategi khusus. Misalnya dengan menyesuaikan bunga yang ditetapkan berdasarkan kondisi keluarga. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan peneliti, Ibu Yk sebagai pemilik warung kecil di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, tidak pernah absen membayar cicilan di tengah kondisi ekonomi keluarganya yang sulit sehingga rasa simpati

dari pemberi kredit harian muncul dengan memberikan bunga pinjaman yang lebih rendah dari sebelum-sebelumnya. Selain itu, pendekatan dan kedekatan antara pemberi kredit harian dengan calon nasabah maupun nasabah merupakan faktor yang penting untuk menjaga interaksi. Tak jarang nasabah diperlakukan seperti teman lama oleh para pemberi kredit harian sehingga menimbulkan keakraban dan kenyamanan. Pola hubungan seperti itu akan mempengaruhi nasabah dalam mengembalikan pinjaman. Misalnya, Ibu Yk, salah satu pemilik warung kopi di lingkungan Condoro mengaku sudah menggunakan jasa layanan kredit dari pemberi kredit harian selama tujuh tahun dan diperlakukan baik oleh pemberi kredit harian yang menjadi langganannya tersebut sehingga terjadi keakraban melebihi partner kerja. Ibu Yk sudah menganggap pemberi kredit harian langganannya sebagai saudara sendiri. Dari hubungan yang akrab tersebut muncul perasaan tidak enak hati dan merasa kasihan jika terlambat membayar cicilan. Sebagai timbal balik, pemberi kredit harian memberikan bunga yang lebih kecil dari pinjaman sebelumnya. Begitu pula dengan penambahan waktu pelunasan yang lebih panjang, merupakan strategi yang dilakukan pemberi kredit harian dalam mempertahankan usahanya.

#### **2.4. Jasa Penyalur Kredit**

Kredit memiliki peranan yang cukup penting bagi dalam menentukan kondisi perekonomian, sebab dengan adanya kredit, perekonomian masyarakat, khususnya bagi pengusaha/pedagang kecil dan menengah akan dapat berjalan.

Keberadaan penyalur kredit tidak dapat dipisahkan dalam kehidupan perekonomian masyarakat. Seiring dengan pesatnya dunia usaha, maka jasa penyalur kredit semakin banyak dibutuhkan. Melalui peran penyalur kredit, maka interaksi antarpelaku ekonomi, seperti sektor rumah tangga dan perusahaan dapat termediasi.

Lembaga keuangan dimaksudkan sebagai perantara pihak-pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*) dengan pihak-pihak yang kekurangan dan membutuhkan dana (*deficit unit*). Menurut Undang-undang Negara Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Pokok-Pokok Perbankan, yang dimaksud lembaga keuangan adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat

dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pemberi kredit harian atau yang biasa disebut rentenir adalah orang yang mencari nafkah dengan membungakan uang; tukang riba; pelepas uang; lintah darat. Menurut Nugroho (2001:80) rentenir yaitu orang yang menawarkan pinjaman jangka pendek tanpa jaminan tetapi memiliki tingkat bunga yang relatif tinggi. Sedangkan Sukmadi (1994:14) menyatakan bahwa rentenir adalah orang yang memberikan pinjaman uang secara tunai kepada nasabahnya dengan mengenakan bunga yang sangat tinggi.

Dari pengertian tersebut, maka pemberi kredit harian dapat diartikan sebagai orang yang memberikan kredit untuk memperoleh pendapatan dari bunga tinggi atas jasa layanan kredit yang diberikan. Pemberi kredit harian adalah suatu jenis pekerjaan yang sesungguhnya tidak jauh berbeda dengan bank dan lembaga keuangan non bank yang bergerak dibidang jasa pelayanan simpan pinjam uang. Sebagai contoh lembaga tersebut seperti Pegadaian, Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan Bank Umum. Perbedaannya terletak distatusnya dimana pemberi kredit harian adalah wiraswasta yang tidak berbadan hukum, yang mengolah usahanya sendiri, dengan kebijakan dan peraturan sendiri. Sementara Penggadaian, KSP, BPR dan Bank Umum adalah suatu institusi berbadan hukum dengan peraturan dan kebijakannya disesuaikan pada ketentuan-ketentuan dan ketetapan-ketetapan pemerintah atau lembaga ekonomi lainnya.

Keberadaan pemberi kredit harian bagi sebagian masyarakat luar dinilai merugikan masyarakat bawah karena bunga yang ditetapkan sangat tinggi. Akan tetapi, rentenir dianggap sebagai dewa penolong bagi mereka yang membutuhkan dana cepat.

Para pelaku pemberi kredit harian ini memberikan pinjaman untuk keperluan perdagangan maupun konsumsi. Jangka waktu kredit bervariasi, yang pertama adalah harian, dan yang kedua adalah mingguan. Untuk jangka waktu pelunasan harian adalah 24 hari, sedangkan untuk sistem mingguan adalah 10

minggu. Tingkat suku bunga yang ditawarkan rentenir bekisar 20%-30% selama satu periode kredit.

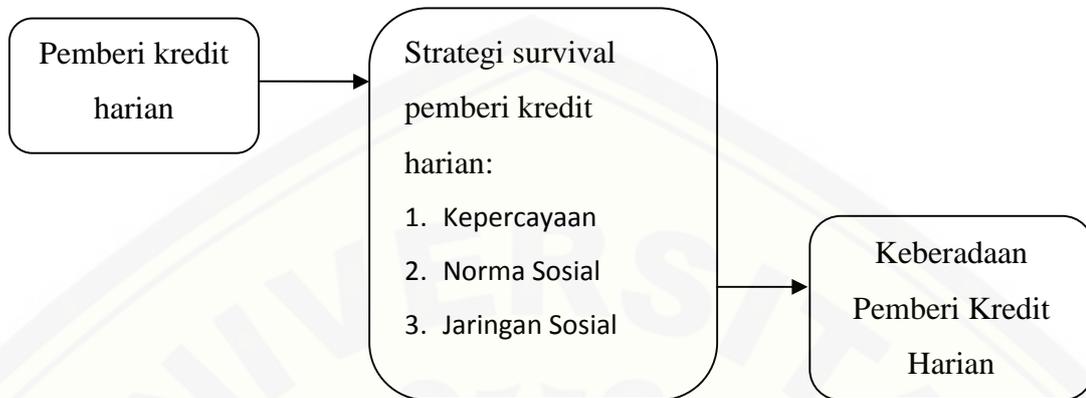
Prosedur yang diterapkan sederhana, tidak memerlukan adanya agunan, lebih fleksibel dalam menjalankan praktik untuk pemberian kredit kepada masyarakat, tidak menggunakan berkas-berkas untuk pengurusan, menggunakan bunga yang cukup tinggi, walaupun penggunaan bunga tinggi namun pada pemberi kredit harian bisa diadakan pembicaraan dari hati ke hati walaupun batas waktu yang ditentukan telah lewat. Kredit yang ditawarkan pemberi kredit harian lebih didasarkan pada kepercayaan antara peminjam dan yang meminjamkan uang.

Kredit yang ditawarkan pemberi kredit harian tidak hanya diminati oleh pedagang saja, akan tetapi juga dinikmati oleh kelompok-kelompok sosial lainnya seperti pegawai sipil dan pensiunan untuk tujuan konsumsi. Kredit konsumsi biasanya diperlukan ketika membutuhkan uang untuk keperluan tak terduga, misalnya biaya kesehatan biaya sekolah anak, dan biaya-biaya tak terduga lainnya.

Para pemberi kredit harian di wilayah ini biasa disebut bank thithil atau bank harian, yaitu orang yang menawarkan jasa layanan kredit dengan prosedur sederhana. Kualitas jasa layanan kredit sangat penting untuk menarik minat nasabah. Oleh karena itu diperlukan formula khusus agar masyarakat tertarik menggunakan jasa layanan kredit yang ditawarkan pemberi kredit harian. Salah satunya adalah persyaratan kredit tanpa agunan. Pengajuan kredit yang diminta rentenir atau bank harian tersebut cukup menyerahkan fotokopi KTP saja. Disamping itu, faktor lain yang membuat pemberi kredit harian lebih diterima oleh masyarakat Condro yakni untuk pencairan dana pinjaman tidak membutuhkan banyak waktu sehingga nasabah tidak perlu menunggu lama karena dana langsung cair pada saat itu juga.

Prosedur dan persyaratan mudah serta kedekatan dengan nasabah menjadi keunggulan pemberi kredit harian selaku alternatif tempat pinjaman. Bunga yang tinggi tidak menjadi soal bagi golongan masyarakat menengah ke bawah, namun yang menjadi faktor penting adalah kualitas pelayanan, dimana nasabah dapat dengan mudah mengakses jasa layanan kredit tersebut.

## 2.5. Kerangka Berpikir



Gambar 2.1. Kerangka Berpikir Penelitian

### Keterangan :

Berdasarkan skema di atas, strategi yang digunakan pemberi kredit harian dalam mempertahankan usahanya meliputi kepercayaan, norma sosial, dan jaringan sosial.

## BAB 3. METODE PENELITIAN

Adapun metode penelitian yang akan dijelaskan pada bab ini meliputi rancangan penelitian, metode penentuan lokasi penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data yang akan dijelaskan sebagai berikut:

### 3.1. Rancangan Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Menurut Moleong (2003:11) penelitian deskriptif adalah data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Penelitian ini dilakukan berdasarkan fenomena sosial yang terjadi pada para penyedia jasa layanan kredit di Jember, khususnya pemberi kredit harian yang terpusat di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember.

Data yang diperoleh dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara mendalam terhadap para pemberi kredit harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, dengan mengacu pada pedoman wawancara, dokumen, dan observasi. Tempat dan waktu penelitian ditentukan secara *purposive*. Analisis data yang digunakan yaitu analisis reduksi data dengan cara merangkum dan memilah data penting yang kemudian disajikan menjadi informasi yang layak mengenai strategi survival yang dilakukan oleh para pemberi kredit di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember tahun 2015.

### 3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Metode yang digunakan peneliti dalam menentukan tempat penelitian adalah *metode purposive area*, yaitu menentukan dengan sengaja daerah atau tempat penelitian yang didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan tertentu. Dalam penelitian ini peneliti menetapkan Lingkungan Condro sebagai lokasi penelitian, yaitu sebuah lingkungan yang berada di Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, dengan alasan di area tersebut banyak ditemukan penyedia jasa layanan kredit harian seperti rentenir. Selain itu, lokasi penelitian mudah

dijangkau sehingga mudah bagi peneliti untuk mengadakan riset. Pertimbangan pemilihan lokasi ini adalah karena peneliti ingin mengetahui secara pasti bagaimana strategi survival yang dilakukan para pemberi kredit di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, dalam rangka mempertahankan usahanya.

### 3.3. Subjek Penelitian

Penentuan subjek penelitian ini menggunakan metode *purposive* yaitu pemberi kredit harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, sedangkan obyek penelitiannya adalah strategi survival yang dilakukan para pemberi kredit harian guna mempertahankan usahanya.

### 3.4. Definisi Operasional Konsep

#### a. Strategi Survival

Strategi survival yang dimaksud dalam penelitian ini cara-cara yang dilakukan pemberi kredit harian dalam menarik minat calon nasabah baru dan cara untuk mempertahankan nasabah lama dengan tujuan untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya.

#### b. Pemberi Kredit Harian

Pemberi kredit harian yang dimaksud dalam penelitian ini adalah orang yang meminjamkan uang dengan bunga tinggi dengan sistem pelunasan harian dan mingguan. Dalam kehidupan sehari-hari, pemberi kredit harian ini dikenal dengan sebutan "*Bank Thithil*".

### 3.5. Jenis dan Sumber Data

#### 3.5.1. Jenis Data

Moleong (2003:112) menyatakan bahwa terkait dengan jenisnya, ada dua jenis data yang dapat dimanfaatkan dalam penelitian, yaitu data primer dan data sekunder.

- a. Data Primer adalah data yang secara langsung diperoleh dari sumber data, yaitu para narasumber (informan) yang terpilih untuk diwawancarai/diminta pendapatnya di lapangan. Data primer dalam

penelitian ini adalah para pemberi kredit harian yang berpraktik di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember.

- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh langsung tetapi tidak diolah lagi, yaitu diperoleh dari catatan-catatan pribadi, gambar, serta studi kepustakaan dengan mempelajari literatur yang berhubungan dengan objek penelitian.

### 3.5.2. Sumber Data

Sumber data merupakan pusat sumber informasi atau data penelitian diperoleh. Sumber data dalam penelitian ini didapat dari:

- a. Data utama: pemberi kredit harian yang berpraktik di Lingkungan Condro, kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember.
- b. Data pendukung: nasabah yang memanfaatkan jasa layanan kredit dari pemberi kredit harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember.
- c. Kepustakaan

Sumber data yang diperoleh meliputi data primer yang didapat melalui metode wawancara dan observasi. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui metode dokumentasi pada pemberi kredit harian di Lingkungan Condro, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember.

### 3.6. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data dan informasi yang sesuai dengan kebutuhan. Penelitian ini bersifat kualitatif, maka yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti sendiri dibantu dengan pedoman wawancara yang telah disiapkan. Hasil wawancara akan dicatat kemudian akan diinterpretasikan dalam bentuk data naratif. Peneliti akan secara langsung terjun ke lapangan untuk mengumpulkan data primer melalui partisipasi berperan serta (*participant observation*) dan wawancara mendalam (*in depth interview*) kepada pemberi kredit harian yang telah ditentukan sebagai informan.

### 3.6.1. Wawancara Secara Mendalam (*In Depth Interview*)

Wawancara secara mendalam dilakukan untuk menguak lebih dalam fakta-fakta yang ada di lapangan sesuai fokus dan tujuan penelitian. Wawancara mendalam ini dilakukan kepada informan melalui tanya jawab secara langsung dengan menggunakan pedoman wawancara berupa kisi-kisi pertanyaan yang telah peneliti siapkan. Pertanyaan dalam wawancara mendalam ini dapat berkembang pada saat tanya jawab berlangsung di lapangan apabila informasi atau data yang diperoleh dirasa masih kurang.

### 3.6.2. Dokumen

Metode dokumentasi dalam penelitian ini digunakan untuk mengumpulkan dokumen resmi berkaitan dengan pemberian kredit terhadap nasabah. Dokumen dimaksud mencakup data-data, catatan, foto-foto kegiatan, dan lainnya yang relevan dengan obyek yang diteliti.

Langkah awal yang peneliti lakukan adalah melakukan pendekatan kepada para pemberi kredit harian secara langsung dengan mengunjungi salah satu rumah nasabah rentenir tersebut. Rumah nasabah yang dipilih peneliti menjadi tempat berkumpulnya ibu-ibu lain yang juga menjadi nasabah pemberi kredit harian tersebut untuk membayar cicilan kredit. Peneliti berusaha membangun kedekatan dan hubungan baik dengan pemberi kredit harian. Setelah terjalin keakraban antara peneliti dan pemberi kredit harian proses wawancara dilakukan melalui obrolan santai namun tetap mengacu pada pedoman wawancara yang telah disiapkan. Selama proses wawancara peneliti juga dapat terlibat langsung maupun tidak langsung dalam aktivitas yang dilakukan rentenir.

Data sekunder dalam penelitian ini adalah data tertulis dan dokumentasi yang diperoleh secara tidak langsung dari sumber-sumber tertulis melalui literatur dan studi pustaka, foto, serta data lainnya yang diperoleh dari pemberi kredit harian terkait dengan kebutuhan penelitian.

### 3.6.3. Observasi

Observasi yang dimaksud adalah peneliti terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dengan aktivitas pemberi kredit harian yang sedang diamati untuk memperoleh data yang dibutuhkan hingga data yang diperlukan telah diperoleh. Pengamatan yang dilakukan pada penelitian ini adalah bagaimana para pemberi kredit harian menerapkan strategi usaha untuk menarik minat calon nasabah dan mempertahankan nasabah lamanya dalam rangka mempertahankan kelangsungan usahanya. Masing-masing pemberi kredit harian tentunya memiliki kiat-kiat khusus dan unik yang bisa saja berbeda dari pemberi kredit harian lainnya. Keunikan dan kiat-kiat tersembunyi inilah yang ingin peneliti ungkap.

### 3.7. Metode Analisis Data

Seluruh data yang terkumpul dalam penelitian ini dianalisis secara kualitatif dimana setiap gejala yang muncul diungkapkan secara mendalam dan terperinci dengan menggunakan analisis deskriptif. Data dalam penelitian ini dianalisis dengan cara mendeskripsikan secara menyeluruh data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan informan. Data wawancara dalam penelitian ini adalah sumber data utama yang menjadi bahan analisis data untuk menjawab masalah penelitian.

Miles dan Huberman (dalam Mukhtar, 2013:135) menyatakan ada empat aktivitas yang dilakukan dalam analisis data, yaitu: Pertama, pengumpulan data. Kedua, reduksi data. Ketiga, display data. Keempat, verifikasi/menarik kesimpulan.

#### a. Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan proses yang berlangsung sepanjang penelitian, dengan menggunakan seperangkat instrumen yang telah disiapkan. Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri. Analisis secara keseluruhan dimulai dengan mengumpulkan data sesuai dengan permasalahan yang diteliti untuk diuji kebenarannya berdasarkan teori-teori, dideskripsikan secara sistematis, dianalisis, dan diinterpretasikan. Pengumpulan data penelitian ini diperoleh dalam periode tertentu dari berbagai sumber, yaitu wawancara mendalam serta keterlibatan peneliti dalam aktivitas pemberi

kredit harian, gambar, foto, dan sebagainya. Pada saat wawancara peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban dari pemberi kredit harian sebagai informan, apabila dirasa belum memuaskan maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan sampai tahap tertentu. Proses analisis data pada penelitian ini yaitu: data mentah yang merupakan pengetahuan-pengetahuan dari informasi seperti bentuk apa adanya, kemudian melakukan wawancara yang hasilnya disusun berdasarkan sistematika topik dan kriteria yang diperlukan

b. Reduksi Data

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang tajam, ringkas, terfokus, membuang data yang tidak penting, dan mengorganisasikan data sebagai cara untuk menggambarkan dan memverifikasi kesimpulan akhir. Data dari lapangan yang jumlahnya cukup banyak, kompleks dan rumit, akan direduksi. Peneliti merangkum, memilih hal-hal yang pokok tentang proses, inti, dan pernyataan-pernyataan penting yang muncul dari para rentenir melalui wawancara yang telah dilakukan, memfokuskan pada hal-hal yang penting berdasarkan apa yang disampaikan sesuai tujuan penelitian. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

Reduksi data yang diperoleh, untuk mendapatkan pernyataan-pernyataan deskriptif berupa ringkasan-ringkasan pernyataan yang merupakan aspek peneliti untuk dapat dikaji lebih lanjut. Reduksi data tersebut dimaksudkan untuk menganalisis pemahaman realitas sosial yang diteliti. Pada akhirnya serangkaian proses diatas dilakukan supaya dapat menghasilkan pemahaman yang mengarah pada bagaimana gambaran bentuk strategi survival yang diterapkan pemberi kredit harian untuk menarik minat nasabah baru dan mempertahankan nasabah lama sebagai upaya dalam mempertahankan usahanya

c. Display Data

Display data adalah usaha merangkai informasi yang terorganisir dalam upaya menggambarkan kesimpulan dan mengambil tindakan. Tujuan dari penyajian data (*display data*) yaitu memudahkan untuk memahami apa yang