

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Hubungan manusia yang didasarkan pada pemenuhan kebutuhan hidupnya atau bersifat ekonomi terlihat jelas di era persaingan dan perdagangan bebas saat ini, dimana setiap usaha yang dilakukan manusia hampir selalu merujuk pada maksimalisasi profit. Perekonomian yang telah mendominasi kehidupan sosial membuat segala sesuatunya dinilai dengan uang. Hal tersebut dapat terlihat melalui perputaran uang dalam aktivitas pasar yang sangat cepat, baik dalam pasar semu maupun pasar nyata seperti pasar tradisional. Perputaran uang yang terjadi tidak hanya melalui kegiatan jual beli atau pertukaran barang dan jasa, tetapi juga bisa dilihat dalam transaksi hutang piutang. Semua bersaing dan berusaha untuk menambah modal dan laba sebanyak-banyaknya.

Pasar merupakan tempat terjadinya interaksi antara pembeli dan penjual yang mampu menciptakan permintaan dan penawaran. Permintaan dan penawaran yang berlanjut pada suatu transaksi akan mendorong perputaran uang yang salah satunya direfleksikan dalam bentuk harga. Harga adalah nilai barang dan jasa yang diukur dengan uang. Biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi atau menghasilkan suatu barang berdasarkan alokasi sumber-sumber yang sudah digunakan akan dikalkulasikan sedemikian rupa sehingga menciptakan harga. Barang dan jasa yang

diciptakan melalui produk-produk masyarakat disalurkan ke titik temu konsumen yang membutuhkannya atau dengan kata lain distribusi. Jadi, pasar timbul dan terjadi untuk beredarnya baik faktor produksi (sumber alam, tenaga kerja, modal dan keahlian) maupun barang-barang dan jasa (komoditi) siap pakai (Chourmain dan Prihatin, 1994: 231).

Perputaran uang yang kuat dalam pasar, membuat para pedagang berusaha untuk mendapatkan laba maksimal dengan kombinasi yang paling efisien dari faktor-faktor produksi dan sumber daya yang diorganisasikan dalam usahanya untuk mendapatkan barang dan jasa. Namun demikian, dalam upaya memaksimalkan laba dari pengorganisasian faktor-faktor dan produksi barang yang dihasilkan berhadapan dengan kendala kelangkaan dan keterbatasan sumber daya yang dimiliki. Salah satu kendala yang dihadapi para pedagang adalah modal, padahal untuk membangun sebuah bisnis dibutuhkan dana atau dikenal dengan modal.

Menurut Ahmad (2006: 6) modal kerja menopang kegiatan produksi dan penjualan atau sebagai jembatan saat pengeluaran dalam melakukan kegiatan produksi dengan penjualan hasil produksi. Kegiatan tersebut akan memperoleh hasil pembayaran sehingga dapat menutup dana atau pengeluaran tetap dan dana yang tidak berhubungan secara langsung dengan produksi dan penjualan. Oleh karena itu, bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal, sehingga modal dapat dikatakan jantungnya

sebuah bisnis. Modal dengan dana sendiri biasanya memberikan arti bahwa dana tersebut dipersiapkan oleh pebisnis yang bersangkutan.

Pedagang di pasar-pasar pada umumnya adalah *self-employed*, artinya mayoritas pedagang hanya terdiri dari satu tenaga kerja. Modal yang dimiliki relatif tidak terlalu besar, dan terbagi atas modal tetap berupa peralatan dan modal kerja (Manurung, 2008: 23). Namun demikian, sumber dana yang berasal dari tabungan sendiri sangat sedikit, ini berarti hanya sedikit dari mereka yang dapat menyisihkan hasil usahanya. Hal tersebut dikarenakan rendahnya tingkat keuntungan dan ketidaktahuan cara mengelola uang, sehingga kemungkinan untuk mengadakan investasi modal maupun ekspansi usaha sangat kecil. Jika pedagang tidak memiliki simpanan pribadi atau keuntungan penjualan sangat kecil, maka jalan yang mereka tempuh untuk memperoleh modal adalah dengan mengajukan pinjaman/kredit kepada lembaga keuangan formal maupun informal.

Pada dasarnya kredit dapat diperoleh oleh siapapun termasuk pedagang. Untuk memperoleh kredit yang penting adalah kepercayaan dan dapat dipercaya (kata kredit berasal dari kata *credo* bahasa latin yang berarti percaya), memenuhi kriteria dari pemberi kredit dan memahami jalur pengajuan kredit (Rintuh dan Miar, 2003: 166). Seseorang yang ingin mendapatkan kredit harus tahu pasti penggunaannya, karena kelak pinjaman

kredit tersebut akan dikembalikan beserta bunga yang kisarannya tergantung pada masing-masing kreditur atau lembaga pemberi kredit.

Indonesia telah menyelenggarakan kredit bunga rendah untuk pedagang mikro melalui agen-agenya seperti bank berdasarkan Pasal 1 Angka 11 Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan. Secara garis besar pasal tersebut menjelaskan bahwa kredit yang dilakukan atas dasar kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utang dalam jangka waktu tertentu sesuai aturan yang berlaku. Peraturan dalam pelaksanaan pemberian kredit oleh bank dikenal dengan sebutan manajemen perkreditan bank. Manajemen perkreditan bank adalah kegiatan mengatur pemanfaatan dana-dana bank, supaya produktif, aman, dan giro wajib minimalnya tetap sehat. Kegiatan di dalamnya termasuk perencanaan, alokasi, dan kebijaksanaan penyaluran kredit (Malayu, 2008: 88).

Salah satu jenis kredit yang dilaksanakan oleh bank yang berkaitan langsung dengan kegiatan perekonomian rakyat adalah pemberian kredit kepada nasabah yang memiliki sektor usaha kecil dan menengah. Kredit usaha bagi usaha kecil dan menengah termasuk ke dalam kredit yang produktif. Meskipun demikian, dalam setiap pelaksanaan kredit tetap terdapat tata cara pelaksanaan. Rintuh dan Miar (2003: 167-168) mengatakan bahwa lembaga keuangan bank dalam pemberian pinjaman memiliki kriteria-kriteria tertentu

yang secara umum berisi persyaratan yang harus dipenuhi oleh peminjam kredit. Kriteria-kriteria tersebut ada lima macam, pertama adalah *character*. Prinsip *character* mengutamakan kebiasaan dan sifat pribadi calon debiturnya, yaitu orang-orang yang memiliki usaha mikro kecil dan menengah karena semua itu akan berdampak pada pembayaran kredit. Kedua, *capacity* yaitu penilaian terhadap kemampuan pihak peminjam dalam pengembalian pokok pinjaman dan bunga pinjaman. Ketiga, *capital*, prinsip ini merupakan penilaian skala besar kecilnya pemberian pinjaman dan distribusi pinjaman yang didasarkan pada posisi neraca calon debitur. Keempat, *collateral*, merupakan penilaian terhadap barang jaminan atas kredit bank yang diperolehnya, prinsip ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana nilai barang agunan dapat menutupi resiko kegagalan pengembalian kewajiban debitur. Terakhir adalah *condition*, kondisi ekonomi secara umum serta kondisi usaha calon debitur akan dipertimbangkan secara matang. Prinsip kelima ini bertujuan agar bank dapat memperkecil resiko yang mungkin timbul oleh kondisi ekonomi, keadaan perdagangan dan persaingan di lingkungan sektor usaha calon debitur sehingga bantuannya yang akan diberikan benar-benar bermanfaat bagi perkembangan usahanya.

Kredit yang ditawarkan oleh bank tidak selalu mencapai target. Berbagai persyaratan administrasi di atas yang diberlakukan lembaga formal menyulitkan sebagian golongan masyarakat, terutama masyarakat kecil yang

ingin meminjam uang. Dalam persyaratan administrasi, dilakukan uji kelayakan calon peminjam, mulai dari keadaan ekonomi sampai kelayakan usaha maupun pekerjaan. Setelah lembaga keuangan menganalisis kredit saat menerima permohonan kredit biasanya peminjam yang memiliki usaha atau pekerjaan menengah ke atas lebih mudah mengantongi dana segar dari lembaga keuangan tersebut karena persyaratannya dapat terpenuhi sedangkan masyarakat kecil tidak. Hal tersebut dikarenakan masyarakat kecil tidak akan mungkin bisa menjangkau persyaratan-persyaratan tersebut, itulah sebabnya masyarakat kelas bawah jarang meminjam uang ke bank.

Menurut Triandaru dan Budisantoso (2006: 121-122) ada beberapa faktor yang melatarbelakangi kesulitan masyarakat kecil untuk meminjam di bank, antara lain: a) usaha kecil dan mikro akan kesulitan dalam menyerahkan agunan tambahan untuk jaminan, karena agunan yang kelak akan digunakan untuk jaminan oleh masyarakat kecil hanyalah agunan utama, atau objek yang dibiayai oleh fasilitas kredit yaitu dagangannya. Agunan ini tidak dapat dipasarkan, nilainya tidak stabil, dan sulit sekali dikendalikan kepemilikannya, walaupun ada, agunan tambahan biasanya memiliki nilai lebih rendah daripada fasilitas kredit dan tidak dapat dipasarkan untuk meminimalisir kemacetan kredit, b) usaha kecil atau mikro biasanya memiliki keterbatasan dalam kemampuan administratif, pencatatan, dan perencanaan seperti laporan keuangan. Aspek-aspek tersebut akan dinilai memperbesar

peluang kegagalan usaha karena menyangkut pendistribusian dana pinjaman ke usaha, c) keterbatasan akses informasi dan biaya aplikasi kredit calon debitur akan berdampak pada proses pengajuan dan persetujuan kredit menjadi lebih lama dan rumit. Selain itu, calon debitur sering kali kurang bisa menerima apabila proses persetujuan kredit dianggap terlalu rumit dan tidak sebanding dengan besarnya dana pinjaman yang akan diperoleh.

Calon debitur terutama kelompok ekonomi rakyat kecil terkadang merasa sulit berhubungan dengan bank, apalagi untuk mengajukan pinjaman. Mereka takut karena bentuk bangunan kantor kreditur yang megah, serta tidak memahami prosedur yang berhubungan dengan kreditur (Rintuh dan Miar, 2003: 168). Oleh sebab itu, kredit yang ditawarkan oleh lembaga finansial informal lebih populer dan mudah diakses oleh siapapun dan dari lapisan manapun. Hal ini dikarenakan prosedur peminjaman uang yang diberlakukan oleh lembaga finansial informal cenderung lebih mudah dan tanpa agunan yang besar meskipun bunga yang diberikan sangat tinggi. Tingginya tingkat suku bunga kredit, sampai dengan taraf tertentu sebenarnya bukan masalah utama bagi usaha kecil dan mikro. Hal ini terbukti dari keberhasilan para pemberi pinjaman informal dalam menyalurkan dana pinjaman ke usaha kecil dan mikro dengan tingkat bunga yang relatif lebih tinggi dibandingkan tingkat bunga kredit pada bank umumnya (Triandaru dan Budisantoso, 2006: 122).

Lembaga keuangan informal terdiri dari makelaran uang, rumah gadai, pedagang-pedagang besar yang memberikan kredit, toko-toko, bank-bank tradisional dan koperasi. Sektor finansial informal ditandai dengan sikap fragmentasi dan spesialisasi yang terekspresi dalam aktivitas lokal dengan skala usaha kecil yang bebas kontrol resmi dan regulasi negara (Nugroho, 2001: 5-6). Bagi masyarakat, lembaga informal merupakan penopang dalam eksistensi mereka untuk tetap terus bergerak dalam sektor ekonomi. Pada kenyataannya masyarakat tidak dapat lepas dari lembaga informal yang dari waktu ke waktu jumlahnya semakin bertambah.

Salah satu bentuk lembaga keuangan informal yang sampai sekarang jumlahnya terus bertambah adalah *bank plecit*. *Plecit* diambil dari bahasa Jawa yang menunjuk pada seorang rentenir yang selalu mendesak atau menekan nasabah-nasabahnya dalam rangka memperoleh keuntungan (Nugroho, 2001: 89). *Stereotype* yang melekat pada para pelaku *bank plecit* tidak menghentikan kerjasama masyarakat terutama pedagang dengan *bank plecit*. Hal ini dikarenakan masyarakat menganggap kesulitan perekonomian yang dihadapi hanya mampu diselesaikan dengan meminjam uang kepada *bank plecit* sehingga *bank plecit* tetap eksis dalam sistem ekonomi.

Hal tersebut mampu dibuktikan, seperti diberitakan Harian Jogja, Senin (23/4), 90% pedagang di pasar-pasar di Jogja terjerat rentenir yang memberlakukan bunga tinggi, padahal banyak perbankan yang menyediakan

suku bunga pinjaman lebih rendah namun belum sepenuhnya mampu merangkul masyarakat terutama pedagang (Suryani: 2012). Daerah lain juga turut menjadi lahan aksi rentenir mengedarkan uang. Harian Jogja, Sabtu (28/1), Masyarakat Bantul, terkhusus pedagang justru lebih memilihnya karena mudahnya pencairan dana tanpa syarat yang ribet. Laporan dari Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Projo Artha Sejahtera (PAS) pada laporan akhir tahunnya mencatat terdapat 10% dari total 898 anggota penerima manfaat terjerat rentenir (Pamungkas: 2012)

Daerah Kulonprogo juga menjadi tempat beroperasinya rentenir, dalam Tribun Jogja, Senin (23/4), Banyak pedagang pasar tradisional di Kulonprogo yang terjerat praktik rentenir. Ini diketahui setelah anggota DPRD Kulonprogo melakukan sidak. Praktek rentenir ini sangat mencekik para pedagang karena bunga yang diterapkan sangat tinggi. Hasil sidak yang dilakukannya menunjukkan bahwa para pedagang di pasar tradisional bisa terjerat lebih dari satu rentenir. Hal ini tentu saja akan mengakibatkan usaha yang dijalankannya tidak bisa berkembang. Keuntungan yang seharusnya bisa diperoleh malah digunakan untuk membayar angsuran serta bunganya (Hary Susmayanti: 2012).

Praktek tersebut juga merambat ke daerah Gunungkidul bahkan mampu menciptakan angka fantastis, seperti diberitakan Solopos, Kamis (12/4), sebanyak 3.150 pedagang pasar tradisional di Gunungkidul terjerat

rentenir. Jumlah itu mencapai 90% dari total pedagang pasar yang mencapai 3500 orang. Para pedagang memilih rentenir karena pemerintah daerah belum memberikan penguatan modal, apalagi proses pengajuan kredit ke bank dinilai cukup rumit (Sunartono: 2012).

Angka 90% tersebut merupakan indikasi yang menunjukkan peluang masyarakat Gunungkidul untuk menjadi nasabah *bank plecit* besar sekali. Indikasi itu didukung oleh data yang menunjukkan bahwa jika dibandingkan dengan kabupaten atau kota lainnya di DIY, Kabupaten Gunungkidul masih memiliki tingkat persentase penduduk yang menamatkan pendidikan sampai tingkat SD yang terbesar yaitu 64,3 %. Secara umum kualitas penduduk yang berstatus bekerja di Kabupaten Gunungkidul masih relatif rendah (Badan Pusat Statistik Kabupaten Gunungkidul 2011: 13-21). Kurangnya pengetahuan dan rendahnya kualitas penduduk menyebabkan masyarakat Gunungkidul mudah terjerat *bank plecit*. Menurut Heru Nugroho (2001: 35), pengetahuan rendah membawa masyarakat termarginalkan dalam perekonomian serta kurangnya keterampilan akan membuat masyarakat bertahan dalam 1 usaha dan bertahan pada rutinitasnya saja

Berdasarkan data diatas salah satu daerah terbesar yang menjadi sasaran *bank plecit* adalah Gunungkidul. Masalah yang dihadapi oleh masyarakat Gunungkidul layaknya masyarakat pada umumnya, yaitu mengalokasikan pendapatan mereka untuk konsumsi sepanjang waktu. Untuk

mencapai hasil maksimum dalam memutar uang, setiap masyarakat harus memperhitungkan pendapatannya sekarang, pendapatan yang diharapkan di masa yang akan datang, kebutuhan hidup sekarang, dan kebutuhan yang diharapkan di masa depan sehingga dapat berjalan dengan seimbang antara pendapatan dan pengeluaran (Goldfeld dan Chandler, 2000: 39).

Bagi *bank plecit* sendiri hal tersebut sebenarnya menjadi peluang empuk untuk menumpuk keuntungan. *Bank plecit* memberikan pinjaman dengan suku bunga tinggi akan memperbesar peluangnya untuk mendapatkan untung yang tinggi pula. Berdasarkan pemaparan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul modal sosial *bank plecit* di Kabupaten Gunungkidul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang di atas, maka penulis mengidentifikasi berbagai macam masalah terkait dengan penelitian ini, yaitu:

1. Rumitnya prosedur peminjaman uang yang diberlakukan bank formal kepada masyarakat membuat masyarakat lebih memilih meminjam uang kepada *bank plecit*.
2. Masyarakat merasa tidak terbebani dengan tingginya bunga pinjaman yang diberikan *bank plecit*.

3. Adanya persaingan dalam mencari nasabah antara *bank plecit* dengan lembaga keuangan formal membuat *bank plecit* membutuhkan modal sosial.

C. Pembatasan Masalah

Peneliti memfokuskan penelitiannya pada *bank plecit* yang ada di Gunungkidul. Peneliti akan mengkaji modal sosial yang dimiliki *bank plecit* di Gunungkidul.

D. Rumusan Masalah

Bagaimana modal sosial *bank plecit* di Kabupaten Gunungkidul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta?

E. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana modal sosial *bank plecit* di Kabupaten Gunungkidul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

F. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan memberikan manfaat dan kontribusi yang positif bagi semua pihak. Adapun manfaat penelitian ini dapat diklasifikasikan sebagai berikut.

1. Manfaat teoritis
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi sumber referensi dalam menambah pengetahuan dan menjadi bahan acuan bagi penelitian sejenis di masa yang akan datang.

- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi dunia pendidikan dan juga dapat meningkatkan perkembangan ilmu pengetahuan terutama perkembangan ilmu sosiologi.
- c. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memperkaya ilmu pengetahuan sosial.

2. Manfaat praktis

a. Bagi Universitas Negeri Yogyakarta

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber bacaan yang mampu memberikan wawasan dan pengetahuan yang lebih luas tentang studi kajian Sosiologi yang ada dalam kehidupan masyarakat.

b. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan mahasiswa untuk mendapatkan informasi, pengetahuan, dan pemahaman yang lebih tentang realitas yang ada dalam masyarakat, sehingga dapat menumbuhkan pemikiran-pemikiran yang kritis yang unggul hingga mampu membuat solusi-solusi atas permasalahan yang timbul.

c. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat menjadi bekal pengetahuan dan pengalaman secara nyata bagi peneliti sehingga nantinya dapat memberikan kontribusi lebih dalam mengatasi permasalahan di masyarakat.

d. Bagi Pemerintah

Hasil penelitian ini dapat menjadi gambaran nyata dan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah dalam membuat suatu kebijakan yang bersentuhan langsung perekonomian rakyat kecil.

e. Bagi Masyarakat Umum

Hasil penelitian ini dapat memberikan pemahaman terhadap masyarakat pada umumnya agar mengetahui fenomena sosial dalam perekonomian di kalangan masyarakat menengah ke bawah.