

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka disimpulkan bahwa

1. Modal sosial *bank plecit* di Kabupaten Gunungkidul berupa kepercayaan, jaringan dan norma sosial. Modal sosial tersebut di dalam *bank plecit* secara garis besar terletak pada pembagian tugas (struktur dan jabatan), rekrutmen, daerah operasi, strategi pemasaran uang, aturan peminjaman, target, sanksi, dan cara menjaga hubungan dengan nasabah.
2. *Bank plecit* memiliki strategi dalam bisnis hutang piutang agar usahanya tetap eksis. Strategi tersebut antara lain lebih gampang meminjamkan uang dan juga sering turun ke lapangan untuk mencari nasabah, tidak menggunakan agunan dalam meminjamkan uang kepada nasabah, cara pencairan pinjaman lebih mudah, tidak memakai syarat yang rumit. Strategi lain yang diterapkan *bank plecit* adalah dengan merayu calon nasabah.

Bagi “*bank plecit*” melayani kredit berskala kecil dengan jumlah nasabah yang banyak lebih menguntungkan secara ekonomi daripada seperti apa yang dilakukan bank formal. Dengan melakukan hal seperti itu sebenarnya “*bank plecit*” telah mendistribusikan resiko kredit macet.

3. Peran modal sosial dalam strategi pencarian nasabah oleh *bank plecit* lebih ditekankan dalam membangun hubungan personal antara pelaku dan nasabah. Kelangsungan dari praktek *bank plecit* diperkuat oleh hubungan-hubungan

ekonomi yang lebih personal dan tidak kaku. Hubungan sosial sehari-hari tersebut terus mendasarkan diri pada hubungan personal yang akrab. Hubungan tersebut pada gilirannya merupakan sebuah sarana yang efektif untuk mendukung aktivitas *bank plecit*. Keberadaan nilai-nilai tradisional seperti sikap saling percaya dan perasaan yang kuat terhadap hutang personal secara intensif digunakan oleh para pelaku *bank plecit* untuk meningkatkan ketergantungan nasabah.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti, para pelaku *bank plecit* di Kabupaten Gunungkidul selalu melayani nasabahnya dengan cara yang memuaskan nasabah. Hal ini dilakukan dengan mengunjungi nasabah di rumah atau di pasar dimana ia berdagang. Hubungan *bank plecit* biasanya akan lancar karena cara menagihnya lebih mengutamakan unsur hubungan personal, membuat orang akan kembali pada *bank plecit* untuk meminta kredit berikutnya.

Pada konteks di atas, pendekatan sosial budaya yang berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan kemanusiaan digunakan sebagai alat untuk melegitimasi praktek *bank plecit* di Gunungkidul. Hal ini bisa dilihat sebagai upaya yang dilakukan oleh *bank plecit* untuk membangun citra baru dari profesi mereka di masyarakat, yaitu citra yang menggambarkan *bank plecit* sebagai penolong ketika dibutuhkan dan bukan sebagai rentenir.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitaian maka peneliti memberikan beberapa saran untuk berbagai pihak

1. Pelaku *bank plecit*

- a. Memberikan pinjaman dengan disertai pengawasan secara berkala untuk menghindari kredit macet
- b. Melakukan koodiripasi dengan lembaga *bank plecit* lain agar kinerja lebih mudah
- c. Merubah gaya peminjaman dengan bunga tinggi diganti dengan bunga rendah karena dipastikan akan bertambah banyak nasabah yang meminjam

2. Pemerintah

- a. Untuk pemerintah daerah di Kabupaten Gunungkidul, harus bisa melakukan pengawasan secara ketat apabila bisnis *bank plecit* ini meresahkan masyarakat.
- b. Pemerintah pusat seharusnya membuat kebijakan dengan memberikan kemudahan pemberian pinjaman agar perekonomian masyarakat bawah tidak tergantung lagi pada *bank plecit*.