

## **ANALISIS FAKTOR EKSTERNAL YANG DIPERTIMBANGKAN MASYARAKAT MUSLIM PESISIR TUBAN UNTUK MENGGUNAKAN LAYANAN *BANK THITHIL***

**Ahmad Syaifudin, Marlina Ekawaty**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya

Email: [syaifudinahmad36@gmail.com](mailto:syaifudinahmad36@gmail.com)

**Abstract:** *Bank Thithil is an informal financial institution that offers high-interest loan services to the public. This study aims to determine the external factors considered by coastal Muslim society to use bank thithil financial services. The data were collected through survey with questionnaires and in-depth interviews with bank thithil customers at Bulu Meduro village, Tuban regency and analyzed by exploratory factor analysis methods. The results show that there are eight external factors that are considered by customers to use bank thithil services, namely: loan compensation and accessibility factors, customer parity and service, transaction time flexibility, ease of administration, brand image, location excellence, member advantage, and limited institutional coverage syariah finance. From the results of external factor analysis, then analyzed in depth using interviews with several customers, it was found that there were two factors that became a strong driver for Muslim society to use bank thithil services, namely the prime service factor of bank thithil and barriers of syariah financial institutions.*

**Keywords:** *External Factors, Coastal Muslim, Informal Financial Institutions*

### **Cara mencitasi:**

Syaifudin, A & Ekawaty, M. (2019). Analisis Faktor Eksternal Yang Dipertimbangkan Masyarakat Muslim Pesisir Tuban Untuk Menggunakan Layanan *Bank Thithil*. *Iqtishoduna: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*. Vol 15 (1): 17-38.

### **Pendahuluan**

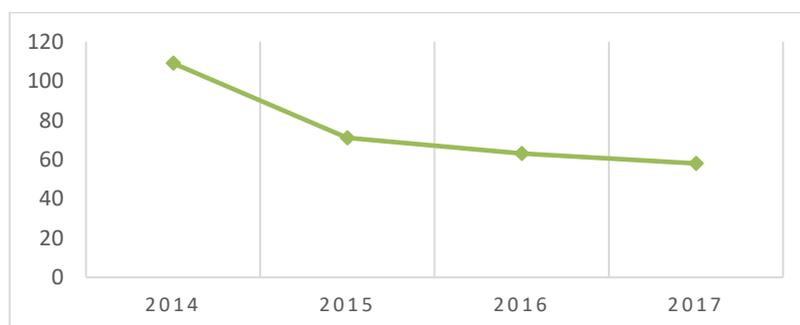
Masyarakat pesisir adalah sekumpulan manusia yang hidup secara komunal di wilayah pesisir dengan bergantung pada kehidupannya pada pemanfaatan sumber daya laut. Yustika (2013) mengategorikan kehidupan masyarakat pesisir sebagai komunitas yang hidup subsistem sebab sebagian besar pekerjaan masyarakat pesisir hanya sebagai nelayan dengan pendapatan yang kecil dan tidak menentu, sehingga Indarti dan Kuntari (2018) menyebut masyarakat pesisir sebagai kelompok yang hidupnya masih

tertinggal. Hal ini tidak berlebihan jika melihat data yang dikeluarkan BPS tahun 2015 yang menunjukkan bahwa sekitar 25% atau sekitar 7,87 juta orang miskin merupakan masyarakat pesisir yang berprofesi sebagai nelayan.

Kabupaten Tuban merupakan wilayah yang berada di garis pantai utara Jawa. Kondisi tersebut menjadikan Kabupaten Tuban menjadi salah satu wilayah penyumbang hasil perikanan terbesar di Jawa Timur dengan hasil perikanan laut tahun 2017 sebanyak 11.078 ton per tahun. Hal ini menjadi konsekuensi logis yang menjadikan masyarakat bekerja sebagai nelayan, tercatat pada tahun 2016 jumlah nelayan sebanyak 3.242 orang. Kehidupan sebagai nelayan nyatanya tidak dapat berdampak signifikan terhadap kesejahteraan. Penelitian Shofwan, et al. (2008) menunjukkan dari 5 kecamatan yang menjadi basis perikanan tangkap di Kabupaten Tuban menunjukkan bahwa pendapatan sebagian besar masyarakat pesisir masih di bawah garis kemiskinan. Kondisi inilah yang menjadikan lembaga keuangan menjamur untuk menawarkan pinjaman dana kepada masyarakat pesisir.

Fenomena menjamurnya lembaga keuangan, sejalan dengan penelitian dari Shofiah (2015) yang menunjukkan terjadinya fenomena peningkatan jumlah *bank thithil* dari waktu ke waktu yang sulit untuk dikendalikan. *Bank thithil* merupakan lembaga keuangan informal yang lazim dikenal oleh masyarakat Jawa (Jawa Timur dan Tengah). Penelitian dari Shofiah (2015) sejalan dengan penelitian dari Susila (2007) dan Syahfitri (2014) yang menunjukkan kecenderungan masyarakat pesisir untuk menggunakan lembaga keuangan informal dibandingkan lembaga keuangan formal.

Data yang diirilis OJK pada tahun 2017 semakin menguatkan pandangan beberapa peneliti sebelumnya atas kecenderungan masyarakat pesisir memilih lembaga keuangan informal dibandingkan lembaga keuangan formal. Kurva 1 menunjukkan pembiayaan yang diberikan Bank Syariah untuk nelayan.



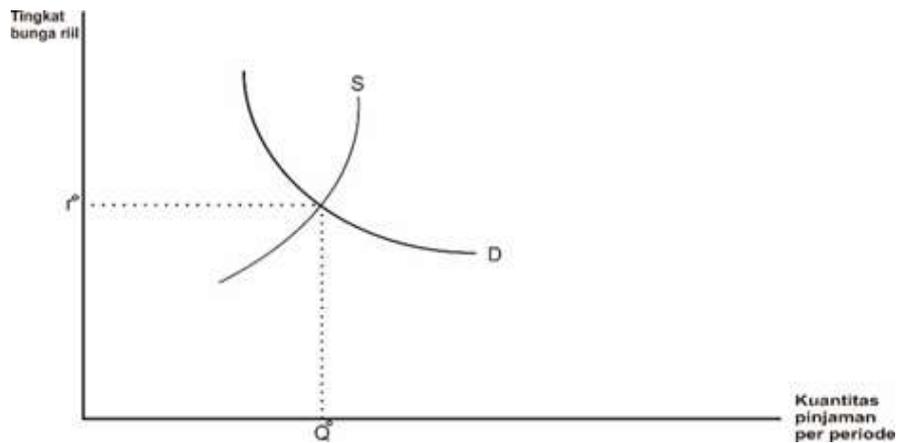
**Gambar 1. Kurva Pembiayaan Nelayan oleh Bank Syariah**

Pada kurva 1 terlihat bahwa pembiayaan yang diberikan Bank Syariah untuk nelayan terus mengalami tren penurunan selama 4 tahun terakhir. Pada tahun 2014 pembiayaan untuk nelayan sebesar 109 miliar rupiah, pada tahun 2015 pembiayaan untuk nelayan sebesar 71 miliar rupiah, pada tahun 2016 pembiayaan untuk nelayan sebesar 63 miliar rupiah, dan pada tahun 2017 pembiayaan untuk nelayan hanya sebesar 58 miliar rupiah. Secara rata-rata pembiayaan untuk nelayan mengalami penurunan 18% per tahun. Secara sosio-kultur, masyarakat pesisir Tuban merupakan masyarakat yang religius dan memiliki pemahaman luas terhadap Islam. Hal ini dikarenakan keterkaitan sejarah, dimana kawasan pesisir Tuban merupakan salah satu wilayah persebaran agama Islam yang masif di pulau Jawa (Rozi, 2018) sehingga Kabupaten Tuban mendapat sebutan "Kota Wali (Bumi Wali)". Keterlekatan sejarah tersebut menjadikan corak kultur yang ada di masyarakat sejalan dengan syariat Islam. Hadirnya fenomena peningkatan persebaran *bank thithil* pada masyarakat pesisir Tuban menjadi sebuah ketimpangan religiusitas sejarah yang serius. Untuk itulah penelitian ini akan melihat lebih detail dan komperhensif faktor eksternal apakah yang dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*.

## **Tinjauan Pustaka**

### **Pasar Kredit**

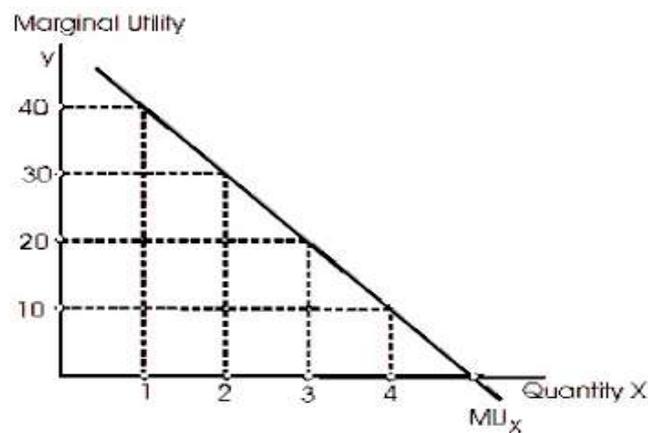
Teori permintaan dan penawaran kredit menerangkan tentang hubungan antara kuantitas pinjaman dan tingkat bunga riil. Kurva permintaan kredit mempunyai slope negatif karena adanya efek berlawanan dari semakin tingginya tingkat suku bunga terhadap penurunan minat nasabah untuk meminjam modal. Hal ini merupakan sesuatu yang logis dimana nasabah sebagai penikmat kredit akan mempertimbangkan nilai bunga atas pinjaman yang diminta. Sementara, kurva penawaran kredit memiliki slope positif karena sejalan dengan semakin tingginya tingkat suku bunga maka penawaran kredit akan bertambah. Keseimbangan terjadi pada  $r^*$  dan  $Q^*$ . Di mana, kuantitas pinjaman yang diminta sama dengan kuantitas yang ditawarkan. Tingkat bunga ekuilibrium ini memberikan harga yang menghubungkan beberapa periode ekonomi secara bersamaan. Gambar 2 menggambarkan keseimbangan dari permintaan dan penawaran kredit.



**Gambar 2. Kurva Equilibrium Kredit**

### Perilaku Konsumen

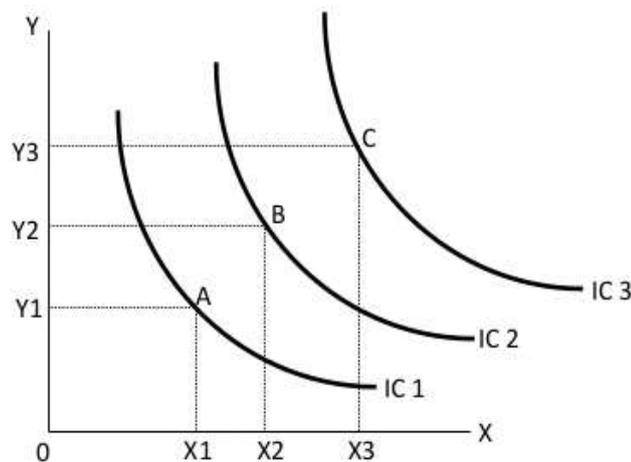
Multifiah (2011) menjelaskan bahwa perilaku seorang konsumen dapat digambarkan melalui hukum permintaan dengan dua pendekatan yakni *marginal utility approach* dan *indifference curve approach*. Nilai guna marginal adalah tambahan kepuasan yang diperoleh dari mengonsumsi satu unit barang. Kurva pada gambar 2 menunjukkan bahwa nilai guna marginal berslope negatif, artinya setiap tambahan konsumsi barang maka akan menurunkan nilai guna marginal barang tersebut.



**Gambar 3. Kurva *marginal utility***

Berbeda halnya dengan pendekatan nilai guna marginal, *indifference curve approach* merupakan penggambaran gabungan barang-barang yang akan memberikan kepuasan yang sama besarnya ketika dikonsumsi. Dimanapun titik konsumsi yang dipilih maka tidak akan mempengaruhi tingkat kepuasan yang didapatkan, dengan catatan berada pada garis

indifferen yang sama (Sriati, 2016). Pergeseran yang terjadi pada kurva indifferen menunjukkan perbedaan nilai utilitas yang dapat dinikmati. Garis kurva yang berada di atas garis kurva yang lain menunjukkan nilai kepuasan yang lebih besar dari pada kurva yang berada di bawahnya. Dengan demikian IC1, IC2, dan IC3 pada gambar 4 masing-masing menggambarkan suatu tingkat kepuasan tertentu.



**Gambar 4. Indifference curve**

### **Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen**

Kadiah-kaidah Islam telah mengatur bagaimana seorang manusia harus berperilaku dalam mengkonsumsi sesuatu. Mangkunegara (2003) mengidentifikasi faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah sebagai berikut:

a. *Budaya (Culture)*

Budaya merupakan sekumpulan nilai, persepsi, preferensi dan perilaku tertentu yang diperoleh dari lingkungan keluarga, agama, kebangsaan, ras, dan merupakan sesuatu yang dipercayai dan memiliki konsekuensi hukum sosial jika nilai-nilai tersebut diabaikan.

b. *Kelas Sosial (Social Class)*

Kelas sosial adalah pembagian kelompok masyarakat yang relatif homogen dan permanen yang tersusun secara sistematis, anggotanya menganut nilai, minat dan perilaku yang serupa. Dalam masyarakat tradisional, kelas sosial sangat berpengaruh dalam kehidupan masyarakat.

c. *Kelompok Acuan (Reference Group)*

Kelompok acuan adalah seseorang yang dalam kelompok tertentu memiliki pengaruh langsung terhadap sikap dan perilakunya (keanggotaan kelompok). Kelompok acuan berfungsi sebagai penentu kebijakan dalam skala mikro dan makro.

d. Keluarga (*Family*)

Keluarga merupakan organisasi kecil yang penting dalam mempengaruhi perilaku anggotanya yang bersumber dari orang tua. Dalam menjalankan rutinitasnya masing-masing anggota keluarga akan menjalankan tugas berdasarkan tanggung jawab sesuai dengan kewajibannya sehingga perilaku setiap anggota keluarga akan berbeda satu dengan yang lain.

### Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian *mix method* yaitu menggabungkan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Pendekatan kuantitatif menggunakan analisis faktor eksploratori yang merupakan analisis utama, sementara analisis kualitatif digunakan sebagai penjelas hasil dari analisis kuantitatif sehingga hasil penelitian yang didapatkan dapat lebih detail dan komperhensif. Penelitian dilakukan di Desa Bulu Meduro, yang merupakan wilayah pesisir dengan populasi nelayan terbesar se-Kabupaten Tuban. Metode *purpposive sampling* digunakan untuk mendapatkan jumlah sampel yang sesuai kriteria tertentu, kriteria sampel dalam penelitian ini yakni keluarga nelayan dan pedagang ikan. Sementara untuk penentuan informan didapatkan dari sampel yang ada selanjutnya di kerucutkan dengan kriteria tertentu, Penentuan jumlah sampel menggunakan pendapat Hair, et al. (2010) yang menunjukkan bahwa jumlah sampel dalam analisis faktor minimal 50 pengamatan, namun dalam penelitian ini menggunakan 60 sampel agar hasil penelitian yang didapatkan lebih bagus.

**Tabel 1: Instumen Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif**

No	Instrumen	Kuantitatif	Kualitatif
1	Sumber informasi	a. Populasi: Masyarakat Desa Bulu Meduro yang melakukan transaksi dengan <i>bank thithil</i> b. Sampel: 60 orang nasabah <i>bank thithil</i> c. <i>Sampling: purpposive sampling</i>	Informan: a. lulusan pondok/tokoh agama b. keluarga nelayan yang berpenghasilan paling rendah c. pedagang ikan dengan pendapatan paling tinggi

2	Metode pengumpulan data	Kuesioner	Wawancara
3	Metode analisis data	Analisis faktor eksploratori	a. Pengumpulan data b. Reduksi data c. Display data d. Verifikasi dan kesimpulan

Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dan wawancara mendalam. Analisis data kuantitatif menggunakan faktor eskploratori harus melalui langka-langka sebagai berikut (Yamin dan Kurniawan, 2009) : a) Merumuskan masalah, b) Memuat matrik korelasi, c) Menentukan jumlah faktor, d) Rotasi faktor, e) Intepretasi faktor, f) Menentukan ketepatan model. Sementara untuk analisis data kualitatif menggunakan metode wawancara mendalam kepada beberapa informan yang telah memenuhi ketentuan, selanjutnya hasil dari metode kualitatif diuji keabsahannya menggunakan triangulasi teknik dan data.

## Hasil Dan Pembahasan

### Karakteristik Desa Bulu Meduro

Desa Bulu Meduro merupakan desa yang berada di Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban yang memiliki salah satu pelabuhan ikan terbesar di Jawa Timur. Bila ditinjau dari masyarakatnya, 90 % masyarakat Bulu Meduro menggantungkan hidupnya dari potensi laut baik dalam bidang perikanan dan perdagangan (Data RPJM Desa Bulumeduro, 2015).

Dalam aktivitas sosial, masyarakat Desa Bulu Meduro memiliki tingkat integrasi sosial yang tinggi. Sikap gotong royong mereka sangat besar, sebagai bentuk konsekuensi dari sifat pekerjaan mereka yang harus saling bahu membahu untuk menghadapi berbagai kesulitan, khususnya ketika sedang melakukan kegiatan penangkapan ikan. Hal inilah yang menjadikan tingkat konflik antar masyarakat cenderung rendah, sehingga terbanggun suasana aman di masyarakat. Meskipun terjadi kedekatan sosial yang tinggi dalam masyarakat, tidak menjadikan masyarakat dapat selalu mengandalkan satu sama lain dalam hal ekonomi. Hal itu dikarenakan tingkat ekonomi masyarakat yang tergolong sama, sehingga ketika ada yang membutuhkan bantuan/pinjaman keuangan mereka cenderung akan mencari pinjaman pada lembaga keuangan.

Di Desa Bulu Meduro sendiri hanya terdapat satu kantor Bank Umum konvensional yaitu kantor BRI dan Koperasi Karya Mandiri. Tidak ada satupun

lembaga keuangan syariah baik koperasi syariah atau BMT. Lembaga keuangan syariah yang paling dekat berada di Desa Banjarejo. Selain lembaga keuangan formal, terdapat juga lembaga keuangan informal yakni *bank thithil* yang tetap eksis di dalam kehidupan masyarakat.

### **Analisis Faktor Eksternal**

Analisis faktor pada faktor eksternal merupakan reduksi item-item yang terdiri dari 31 pernyataan. Selanjutnya, item-item pernyataan tersebut akan diuji hingga menjadi beberapa faktor. Beberapa uji yang digunakan dalam analisis pada faktor eksternal yakni uji *anti image*, uji KMO-MSA dan uji *bartlett's*, uji *total variance explained* dan uji *rotated component matrix<sup>a</sup>*.

Uji *anti image* digunakan untuk menguji apakah setiap pernyataan dalam kuesioner diterima atau ditolak. Diterima suatu item instrumen dalam kuesioner dapat diketahui dengan melihat nilai signifikansi *anti image correlation* yang lebih besar dari 0,5. Dari hasil uji *anti image* dengan jumlah responden sebanyak 60, diketahui bahwa semua item dari pernyataan faktor eksternal adalah diterima, karena nilai *anti image correlation* terletak pada range 0,518-0,882.

Pengukuran analisis faktor selanjutnya, dilakukan dengan mengukur ada tidaknya tingkat interkorelasi antar item pernyataan dengan melihat hasil KMO-MSA (*Kaiser-Mayer-Olkin Measure of Sampling Adequacy*) dan uji *Bartlett's* pada tabel 2 berikut.

**Tabel 2. Uji KMO-MSA dan Uji Bartlett's**

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,731
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1079,221
	Df	465
	Sig.	,000

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan Tabel 2, didapatkan nilai KMO-MSA sebesar 0.731 yang berarti telah memenuhi syarat yaitu di atas 0.5 dan nilai signifikansi uji *Bartlett's* sebesar 0.000 yang telah memenuhi syarat yaitu di bawah 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa analisis faktor pada faktor eksternal dapat digunakan. Untuk mengetahui berapa faktor yang dihasilkan dari faktor eksternal maka dapat dilihat dari hasil uji *total variance explained*.

**Tabel 3. Uji Total Variance Explained**

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
Dimention	1	10.310	33.258	10.310	33.258	33.258	4.389	14.157	14.157
	2	2.938	9.476	42.734	2.938	9.476	42.734	4.273	13.783
	3	1.959	6.318	49.052	1.959	6.318	49.052	2.667	8.604
	4	1.792	5.779	54.831	1.792	5.779	54.831	2.547	8.215
	5	1.364	4.399	59.230	1.364	4.399	59.230	2.415	7.791
	6	1.330	4.290	63.520	1.330	4.290	63.520	2.277	7.345
	7	1.204	3.885	67.404	1.204	3.885	67.404	1.765	5.694
	8	1.056	3.405	70.810	1.056	3.405	70.810	1.618	5.220

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan Tabel 3, didapatkan hasil *total variance explained* pada faktor eksternal. Dari 31 item pernyataan faktor eksternal, terlihat bahwa terdapat delapan komponen dengan *eigenvalues* lebih besar dari satu (1), sehingga terbentuk delapan faktor baru yang merupakan reduksi dari item pernyataan awal. Kontribusi yang terbentuk sebesar 70.81% menunjukkan bahwa faktor baru yang terbentuk mampu menjelaskan 70.81% dari item pernyataan awal. Berikut merupakan pengelompokan item berdasarkan faktornya.

### Faktor 1: Kompensasi dan aksesibilitas pinjaman

Faktor pertama yang terbentuk dari hasil reduksi variabel yakni faktor kompensasi dan aksesibilitas pinjaman. Faktor ini menerangkan keragaman data sebesar 33,258 persen. Tabel 4 menunjukkan berbagai macam indikator yang termasuk ke dalam faktor kompensasi dan aksesibilitas pinjaman. Indikator yang tergabung dalam faktor 1 memiliki range faktor *loading* dari 0,533 hingga 0,853, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 53,3% hingga 85,3%.

Dari hasil tabel 4, indikator yang memiliki nilai *loading* tinggi yakni “pinjaman yang diberikan *bank thithil* dapat diberikan hari itu juga” dan “Nasabah tidak pernah ditolak ketika mengajukan pinjaman ke *bank thithil*”. Dari kedua indikator tersebut terlihat bahwa kecepatan pemberian pinjaman dan tingkat kompromi yang tinggi dari *bank thithil* nyatanya menjadi pilihan logis nasabah untuk menggunakan jasa *bank thithil*.

**Tabel 4. Faktor Kompensasi dan Aksesibilitas Pinjaman**

<b>Faktor (% of Varian)</b>	<b>Indikator</b>	<b>Nilai Loading</b>
<b>F1 Kompensasi dan Aksesibilitas Pinjaman (33,258)</b>	Pinjaman yang diberikan <i>bank thithil</i> dapat diberikan hari itu juga	<b>0,853</b>
	Nasabah tidak pernah ditolak ketika mengajukan pinjaman ke <i>bank thithil</i>	<b>0,755</b>
	Tingkat bunga yang dibebankan tidak memberatkan nasabah	<b>0,748</b>
	Jaminan yang digunakan tidak menggunakan benda bergerak seperti kendaraan bermotor	<b>0,668</b>
	Nasabah dapat meminjam lagi meskipun masih mempunyai hutang ke <i>bank thithil</i>	<b>0,629</b>
	Tidak ada denda ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu	<b>0,533</b>

**Faktor 2: Paritas Nasabah Dan Pelayanan**

Faktor kedua yang terbentuk dari hasil reduksi variabel yakni faktor paritas nasabah dan pelayanan. Faktor ini menerangkan keragaman data sebesar 9,476 persen. Tabel 5 menunjukkan berbagai macam indikator yang termasuk ke dalam faktor paritas nasabah dan pelayanan. Indikator yang tergabung dalam faktor 2 memiliki range faktor *loading* dari 0,444 hingga 0,846, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 44,4% hingga 84,6%.

Dari hasil tabel 5, indikator yang memiliki nilai *loading* tinggi yakni “Tidak terdapat perbedaan antara tingkat bunga yang dikenakan untuk nasabah pemula dan nasabah lama” dan “Proses administrasi hanya sebatas akad lisan”. Dari keseluruhan indikator menunjukkan bahwa *bank thithil* selalu mengedepankan pelayanan yang terbaik dan juga tidak pernah membedakan perlakuan kepada nasabah pemula dan nasabah lama.

**Tabel 5. Faktor Paritas Nasabah dan Pelayanan**

<b>Faktor (% of Varian)</b>	<b>Indikator</b>	<b>Nilai Loading</b>
	Tidak terdapat perbedaan antara tingkat bunga yang dikenakan untuk nasabah pemula dan nasabah lama	<b>0,846</b>
	Proses administrasi hanya sebatas akad lisan	<b>0,748</b>
	<i>Bank thithil</i> berpenampilan rapi dan menarik	<b>0,634</b>

<b>F2</b> <b>Paritas</b> <b>Nasabah dan</b> <b>Pelayanan</b> <b>(9,476)</b>	<i>Bank thithil</i> selalu memberikan pinjaman kepada nasabah pemula	<b>0,631</b>
	Terdapat perpanjangan waktu ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu	<b>0,597</b>
	Nasabah tidak pernah mengalami konflik dengan <i>bank thithil</i>	<b>0,584</b>
	Jaminan yang diminta tidak menggunakan benda tetap seperti tanah atau bangunan	<b>0,506</b>
	<i>Bank thithil</i> selalu mengunjungi rumah nasabah ketika transaksi dilakukan	<b>0,486</b>
	Nasabah dapat menerima 100% dana yang ingin dipinjam	<b>0,444</b>

### Faktor 3: Fleksibilitas Waktu Transaksi

Faktor ketiga yang terbentuk dari hasil reduksi variabel yakni faktor fleksibilitas waktu transaksi. Faktor ini menerangkan keragaman data sebesar 6,318 persen. Tabel 6 menunjukkan berbagai macam indikator yang termasuk ke dalam faktor fleksibilitas waktu transaksi. Indikator yang tergabung dalam faktor 3 memiliki range faktor *loading* dari 0,556 hingga 0,803, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 55,6% hingga 80,3%.

Dari hasil tabel 6, menunjukkan bahwa keseluruhan indikator pernyataan menunjukkan bahwa *bank thithil* dalam melakukan transaksi dengan nasabah tidak terbatas oleh waktu. Artinya, nasabah dapat mengakses layanan *bank thithil* kapanpun ketika dibutuhkan, walaupun hari libur atau di luar jam kerja (8.00-15.00).

**Tabel 6. Faktor Fleksibilitas Waktu Transaksi**

<b>Faktor</b> <b>(% of Varian)</b>	<b>Indikator</b>	<b>Nilai</b> <b>Loading</b>
<b>F3</b> <b>Fleksibilitas</b> <b>Waktu</b> <b>Transaksi</b> <b>(6,318)</b>	Nasabah bertemu <i>bank thithil</i> setiap hari	<b>0,803</b>
	Hari libur nasabah masih bisa bertransaksi dengan <i>bank thithil</i>	<b>0,655</b>
	Waktu transaksi bebas dan tidak terikat	<b>0,556</b>

### Faktor 4: Kemudahan Administrasi

Faktor keempat yang terbentuk dari hasil reduksi variabel yakni faktor kemudahan administrasi. Faktor ini menerangkan keragaman data sebesar

5,779 persen. Tabel 7 menunjukkan berbagai macam indikator yang termasuk ke dalam faktor kemudahan administrasi. Indikator yang tergabung dalam faktor 4 memiliki range faktor *loading* dari 0,561 hingga 0,644, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 56,1% hingga 64,4%.

Dari hasil tabel 7, terlihat bahwa *bank thithil* memberikan akses kemudahan administrasi kepada nasabah yang akan melakukan transaksi dengannya, yaitu dengan meniadakan biaya administrasi dan berkas-berkas pelengkap yang disertakan ketika akan melakukan pinjaman.

**Tabel 7. Faktor Kemudahan Administrasi**

Faktor (% of Varian)	Indikator	Nilai <i>Loading</i>
<b>F4 Kemudahan Administrasi (5,779)</b>	Tidak ada biaya administrasi dalam transaksi kepada <i>bank thithil</i>	<b>0,644</b>
	Tidak membutuhkan berkas-berkas pelengkap	<b>0,631</b>
	Nasabah dapat menentukan sendiri jangka waktu pinjaman yang diajukan	<b>0,568</b>
	Jaminan yang digunakan cukup menggunakan KTP/fotocopy KTP	<b>0,561</b>

**Faktor 5: Brand Image**

Faktor kelima yang terbentuk dari hasil reduksi variabel yakni faktor *brand image*. Faktor ini menerangkan keragaman data sebesar 4,399 persen. Tabel 8 menunjukkan berbagai macam indikator yang termasuk ke dalam faktor *brand image*. Indikator yang tergabung dalam faktor 5 memiliki range faktor *loading* dari 0,808 hingga 0,582, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 58,2% hingga 80,8%.

Dari hasil tabel 8, indikator yang memiliki nilai *loading* tinggi yakni “*Bank thithil* mudah berbaur di masyarakat”. Kesan negatif selalu tergambar kepada aktifitas lembaga keuangan informal, namun kesan itu secara perlahan memudar dikarenakan intensitas *bank thithil* berinteraksi dengan nasabah. Intensitas penarikan setiap harinya menjadikan *bank thithil* dapat berinteraksi lebih jauh kepada nasabah sehingga tidak heran jika *bank thithil* selalu mengedepankan sikap ramah dan sopan kepada nasabah meskipun nasabah tersebut tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu.

**Tabel 8. Faktor Brand Image**

Faktor (% of Varian)	Indikator	Nilai <i>Loading</i>
<b>F5 Brand Image</b>	<i>Bank thithil</i> mudah berbaur di masyarakat	<b>0,808</b>
	<i>Bank thithil</i> bersikap ramah dan sopan	<b>0,660</b>

(4,399)	Nasabah mengundang <i>bank thithil</i> ketika mengadakan suatu acara	0,582
---------	--	-------

### Faktor 6: Keunggulan Lokasi

Faktor keenam yang terbentuk dari hasil reduksi variabel yakni faktor keunggulan lokasi. Faktor ini menerangkan keragaman data sebesar 4,290 persen. Tabel 9 menunjukkan berbagai macam indikator yang termasuk ke dalam faktor keunggulan lokasi. Indikator yang tergabung dalam faktor 6 memiliki range faktor *loading* dari 0,667 hingga 0,753, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 66,5% hingga 75,3%.

Dari hasil tabel 9, terlihat bahwa lokasi juga merupakan sesuatu yang dipertimbangkan masyarakat ketika akan mengakses lembaga keuangan. Keunggulan lokasi yang ditawarkan *bank thithil* yakni dalam melakukan transaksi *bank thithil* selalu bertempat di wilayah yang sering dijadikan tempat kumpul nasabah dan tidak jarang mendatangi rumah nasabah satu-persatu, sementara lembaga keuangan syariah terpusat ke pusat perekonomian seperti pasar, sehingga yang terfasilitasi kebanyakan merupakan pedagang.

**Tabel 9. Faktor keunggulan Lokasi**

Faktor (% of Varian)	Indikator	Nilai <i>Loading</i>
F6 Keunggulan Lokasi (4,290)	Lokasi transaksi berada di wilayah yang strategis	0,753
	Jarak lembaga keuangan formal syariah yang jauh	0,667

### Faktor 7: *Member Advantage*

Faktor ketujuh yang terbentuk dari hasil reduksi variabel yakni faktor *member advantage*. Faktor ini menerangkan keragaman data sebesar 3,885 persen. Tabel 10 menunjukkan berbagai macam indikator yang termasuk ke dalam faktor *member advantage*. Indikator yang tergabung dalam faktor 7 memiliki range faktor *loading* dari 0,551 hingga 0,738, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 55,1% hingga 73,8%.

Dari hasil tabel 10, terlihat bahwa *bank thithil* memberikan layanan ekstra kepada nasabahnya. Layanan inilah yang membedakan dengan layanan dari lembaga keuangan formal sehingga menjadikan nasabah semakin tertarik untuk menggunakan layanan *bank thithil*.

**Tabel 10. Faktor *Member Advantage***

<b>Faktor (% of Varian)</b>	<b>Indikator</b>	<b>Nilai <i>Loading</i></b>
<b>F7 <i>Member Advantage</i> (3,885)</b>	Nasabah dapat menentukan sendiri cicilan hutang yang harus dibayar <i>Bank thithil</i> pernah memberikan bingkisan di luar prosedur kontrak kepada nasabah	<b>0,738  0,551</b>

**Faktor 8: Keterbatasan Jangkauan Lembaga Keuangan Syariah (LKS)**

Faktor kedelapan yang terbentuk dari hasil reduksi variabel yakni faktor keterbatasan jangkauan lembaga keuangan syariah (LKS). Faktor ini menerangkan keragaman data sebesar 3,405 persen. Tabel 11 menunjukkan berbagai macam indikator yang termasuk ke dalam faktor keterbatasan jangkauan lembaga keuangan syariah (LKS). Indikator yang tergabung dalam faktor 8 memiliki range faktor *loading* dari 0,629 hingga 0,697, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 62,9% hingga 69,7%.

Dari hasil tabel 11, dari kedua indikator variabel terlihat bahwa akses jangkauan lembaga keuangan syariah yang kurang memadai membuat masyarakat lebih memilih menggunakan jasa layanan keuangan informal. Hal ini dibuktikan dari jumlah masyarakat yang mengakses lembaga keuangan syariah hanya sebanyak 9 orang dari 60 responden.

**Tabel 11. Faktor Keterbatasan Jangkauan LKS**

<b>Faktor (% of Varian)</b>	<b>Indikator</b>	<b>Nilai <i>Loading</i></b>
<b>F8 <i>Keterbatasan Jangkauan LKS</i> (3,405)</b>	Akses pinjaman pada lembaga keuangan formal syariah yang tergolong sulit Tidak ada sosialisasi tentang produk Lembaga Keuangan Syariah	<b>0,697  0,629</b>

Tabel 12. Berikut merupakan rangkuman faktor eksternal yang dihasilkan dari analisis faktor eksploratori

**Tabel 12: Faktor Yang Dihasilkan dari Analisis Faktor Eksploratori**

<b>No</b>	<b>Faktor Eksternal yang Terbentuk</b>
1	Kompensasi dan aksesibilitas pinjaman
2	Paritas nasabah dan pelayanan
3	Fleksibilitas waktu transaksi
4	Kemudahan transaksi
5	<i>Brand image</i>

---

6	Keunggulan lokasi
7	<i>Member advantage</i>
8	Keterbatasan jangkauan lembaga keuangan syariah

---

### **Pelayanan Prima *Bank Thithil***

Dari delapan faktor yang terbentuk jika disederhanakan menjadi dua faktor eksternal yang menjadi penarik terkuat bagi masyarakat muslim untuk menggunakan jasa keuangan *bank thithil* yakni faktor pelayanan dan keterbatasan jangkauan lembaga keuangan syariah (LKS). Faktor pelayanan merupakan produk unggulan yang ditawarkan *bank thithil* untuk menarik nasabah. Faktor pelayanan yang diberikan *bank thithil* berupa kemudahan dalam tahap pra-kontrak, kontrak dan pasca kontrak. Dalam tahap pra-kontrak, *bank thithil* memberikan kemudahan bagi nasabah dalam bentuk tidak adanya berkas-berkas administrasi dan jaminan yang harus disertakan saat akan mengakses layanan pinjaman. Ketiadaan berkas-berkas administrasi dan jaminan akan mempercepat nasabah untuk mendapatkan pinjaman dari *bank thithil*. Selain itu, ketiadaan berkas administrasi dan jaminan membuktikan bahwa layanan *bank thithil* dapat dinikmati siapapun, sehingga dapat menarik masyarakat lain yang membutuhkan pinjaman agar mengakses layanan *bank thithil*. Hal tersebut ditegaskan dari pernyataan bu Sulinah yang merupakan salah satu nasabah setia *bank thithil*.

“*Bank thithil* itu sistemnya tidak menyulitkan, kalau pinjam ya dikasih. yang penting orang yang meminjam baik (selalu tepat waktu dalam membayar) nanti dikasih terus (kalau minta). Kadang saya ya ditawari (pinjaman) meskipun tidak meminta (pinjaman)”. (diterjemahkan)

Pendapat tersebut juga dikuatkan oleh pernyataan bu Nenok

“...Kalau di *bank thithil* itu mudah, tinggal bilang langsung dikasih, gak nunggu ngurus yang lain”. (diterjemahkan)

Pelayanan yang fleksibel terhadap permintaan masyarakat menjadikan masyarakat merasa nyaman untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*. Hal itu bisa dilihat dari pendapat bu Sulinah yang menyatakan bahwa “*bank thithil* itu sistemnya tidak menyulitkan”, serta dikuatkan dari pendapat bu Nenok yang menyatakan bahwa “kalau di *bank thithil* itu mudah, tinggal bilang langsung dikasih”. Dari sini terlihat jelas bahwa yang menjadi keunggulan dari *bank thithil* yakni kemudahan akses saat akan melaksanakan kontrak pinjaman ke nasabah. Hal ini berbeda dengan lembaga keuangan lain yang mengharuskan masyarakat menyertakan sesuatu tertentu untuk dapat mengakses layanan yang ditawarkan. Contohnya harus menyertakan BPKB

ataupun surat berharga lainnya sebagai jaminan atas pinjaman yang akan diterima.

Selanjutnya, bentuk layanan pada saat kontrak berlangsung yakni *bank thithil* memberikan 100% dana yang akan dipinjam nasabah tanpa adanya potongan dan penyerahan dana tersebut dapat diberikan kepada nasabah pada hari itu juga serta bunga yang dibebankan tidak memberatkan nasabah. Tahap ini merupakan tahap inti, dimana sesuai dengan tujuan nasabah melakukan pinjaman ke *bank thithil* yakni untuk bisa mendapatkan pinjaman sesuai dengan yang diminta, tempo penerimaan dana yang singkat serta tingkat bunga yang tidak memberatkan. Hal ini sesuai dengan yang diutarakan bu Lasti,

“Saya kalau meminjam ke *bank thithil* itu hanya karena kepepet dik, soalnya kalau di *bank thithil* itu saya bisa mendapatkan uang sesuai dengan keinginan saya. Ibaratnya minjam 10.000 ya, dapat 10.000. ....lalu uangnya juga dikasih langsung”. (diterjemahkan)

Dari pernyataan bu Lasti terlihat bahwa *bank thithil* selalu memberikan berapapun nominal pinjaman sesuai dengan yang diminta nasabah serta dengan cara penyerahannya hari itu juga sehingga menarik masyarakat untuk mengakses layanan tersebut. Meskipun begitu, seperti yang sudah lazim diketahui bahwa layanan pinjaman yang ditawarkan *bank thithil* merupakan layanan pinjaman berbunga tinggi sehingga akan memberatkan siapapun yang telah mengakses layanan tersebut. Jika dalam teori permintaan kredit tingkat bunga berpengaruh negatif terhadap minat masyarakat untuk meminta kredit, sehingga pada tingkat bunga tinggi masyarakat cenderung akan beralih ke lembaga keuangan lain yang menawarkan pinjaman dengan tingkat bunga rendah. Dalam kenyataannya, tingkat bunga yang tinggi tidak menyurutkan minat masyarakat untuk mengakses layanan keuangan *bank thithil* dikarenakan masyarakat tidak merasa terbebani atas tingginya tingkat bunga yang dikenakan. Hal ini sesuai dengan yang diutarakan bu Dahlia

“Dikarenakan sistem pembayarannya dicicil jadi tidak terasa berat, kalau tidak punya uang ya bilang libur. Yang penting hitungannya pas,.....”. (diterjemahkan)

Dari pendapat bu Dahlia terlihat bahwa nasabah tidak merasa diberatkan dengan besaran bunga yang dikenakan, asalkan jangka waktu pembayarannya fleksibel. Hal ini dapat dipahami bahwa *bank thithil* mempunyai cara agar masyarakat sebagai nasabah tidak merasa terbebani atas tingginya bunga yang harus dibayar. Pendapat tersebut jika digambarkan dalam kurva maka akan menghasilkan titik equilibrium antara permintaan dan penawaran pinjaman berbunga tinggi.

Terakhir, tahap pasca-kontrak merupakan tahap dimana *bank thithil* melakukan penarikan dana yang telah dipinjam kepada nasabah. *Bank thithil* akan berkunjung setiap harinya ke rumah nasabah atau ke tempat dimana transaksi dilakukan, meskipun *bank thithil* selalu berkunjung ke rumah nasabah setiap harinya, akan tetapi jika nasabah tidak mempunyai uang untuk mencicil tanggungannya maka nasabah dapat menunda cicilannya esok hari. Hal ini sesuai dengan pernyataan bu Nenok

“...kalau sudah waktunya (bayar) tetapi tidak punya uang, itu tinggal bilang ‘libur pak’, *bank thithil*nya akan pulang”. (diterjemahkan)

Dari pendapat bu Nenok didapatkan hasil bahwa *bank thithil* sangat fleksibel dalam melayani nasabah, ketika nasabah dalam keadaan tidak punya uang maka *bank thithil* akan memberikan tempo dengan cara mendatangi rumah nasabah keesokan hari, namun jika masih tidak dapat membayar maka *bank thithil* akan kembali lagi keesokan harinya sampai jumlah hutang nasabah tersebut dilunasi. Hal ini diungkapkan bu Sulinah

“Kalau tidak bisa membayar satu kali dua kali itu sebenarnya tidak apa-apa. (diterjemahkan)

Bentuk kemudahan lain yang ditawarkan *bank thithil* yakni nasabah dapat meminjam uang lagi meskipun masih memiliki hutang. Hal ini sesuai yang diutarakan bu Dahlia

“Orangnya memang baik, biasanya kalau waktu musim dapat ikan banyak, malahan bisa tambah utangnya, minta uang berapapun pasti dikasih”. (diterjemahkan)

Bu Dahlia sebagai pengepul terkadang meminta tambahan pinjaman ketika musim dapat ikan banyak, sebab dia harus membeli banyak ikan dari anak-anak yang meminta ikan kepada nelayan. Untuk memenuhi tingginya penawaran ikan dari anak-anak, bu Dahlia tidak jarang harus meminjam lagi ke *bank thithil* untuk tambahan modal. *Bank thithil* akan memberikan tambahan modal tersebut meskipun bu Dahlia masih memiliki hutang kepadanya. Hal ini dikarenakan pelanggan seperti bu Dahlia akan melakukan pelunasan hutang lebih cepat dibandingkan dengan nasabahnya yang lain, sehingga resiko untuk gagal bayar sangat rendah dan sangat menguntungkan bagi *bank thithil*.

Dari penjelasan yang dipaparkan dalam pelayanan terlihat bahwa *bank thithil* akan memberikan pelayanan terbaik untuk nasabahnya. Hal tersebut dapat dilihat dari tahap pra-kontrak yang memberikan kemudahan dengan tidak adanya berkas-berkas administrasi dan jaminan yang disertakan ketika akan mengakses layanan pinjaman. Selanjutnya, saat tahap kontrak terjadi nasabah akan mendapatkan pinjaman sesuai dengan yang diminta dan

sekaligus penyerahan dapat dilakukan saat itu juga. Sementara untuk pasca-kontrak, bentuk pelayanannya yakni nasabah akan dimudahkan dalam mencicil hutang dengan cara memberikan tempo hingga nasabah dapat membayar. Selain itu, *bank thithil* juga akan memberikan tambahan ketika nasabah meminta tambahan modal meskipun masih mempunyai hutang ke *bank thithil*.

### **Hambatan Lembaga Keuangan Syariah**

Faktor keterbatasan jangkauan lembaga keuangan syariah merupakan faktor eksternal lain yang juga dipertimbangkan masyarakat untuk memilih lembaga keuangan informal. Di Desa Bulu Meduro sendiri tidak terdapat lembaga keuangan syariah yang beroperasi. Masyarakat dapat mengakses BMT Bina Insan Mandiri (BIM) di luar desa dan untuk mengakses Bank Umum Syariah (BRI Syariah dan BNI Syariah) masyarakat harus ke pusat kota. Sulitnya akses lembaga keuangan syariah menjadi salah satu penyebab rendahnya minat masyarakat untuk menggunakan layanan keuangan berbasis syariah. Hal ini dibuktikan dari 60 orang sampel yang diteliti hanya terdapat 8 orang atau sekitar 13% saja yang mengakses layanan keuangan syariah. Hal ini sesuai dengan yang diutarakan bu Dahlia

“Ya ada BMT tapi tidak pernah kesini. Hanya anakku yang di Karang Duwur (Desa Banjarejo) saja yang bisa pinjam, kalau disini (Desa Bulu Meduro) ya tidak ada yang pinjam”. (diterjemahkan)

Dari sini terlihat bahwa layanan keuangan syariah yang ada belum dapat menjangkau Desa Bulu Meduro secara menyeluruh. Hal ini menjadi sesuatu yang logis jika minat masyarakat untuk menggunakan layanan keuangan informal masih tinggi dikarenakan masih belum adanya layanan keuangan syariah yang dapat dimanfaatkan. Hal tersebut diungkapkan bu Dahlia dalam pernyataan “kalau disini (Desa Bulu Meduro) ya tidak ada yang pinjam”. Melihat permasalahan tersebut BMT Bina Insan Mandiri juga telah menyediakan layanan antar jemput pinjaman yang memudahkan masyarakat ketika akan bertransaksi, namun layanan tersebut masih belum berjalan maksimal, dikarenakan kondisi BMT yang masih baru berdiri sehingga jumlah tenaga untuk memenuhi layanan tersebut masih terbatas. Akhirnya kegiatan operasionalnya pun belum dapat menjangkau wilayah-wilayah yang lebih luas, walaupun sudah dapat menjangkau akan terkendala oleh sistem penarikan yang tidak bisa rutin setiap harinya. Hal inilah yang menjadikan masyarakat lebih banyak memilih *bank thithil* dibandingkan dengan lembaga keuangan syariah.

Hasil penelitian dalam faktor eksternal ini sejalan dengan penelitian Hudoro (2014) tentang faktor-faktor yang memengaruhi pemilihan pinjaman dengan sistem rente di Desa Panulisan Timur Kecamatan Dayeuhluhur Kabupaten Cilacap tahun 2013-2014 yang menunjukkan bahwa faktor akses pinjaman berpengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk memilih pinjaman dengan sistem rente. Penelitian lain yakni penelitian dari Madestam (2014) serta Kgowedi, et al. (2007) yang mendapatkan hasil bahwa tingkat suku bunga informal berpengaruh positif terhadap minat masyarakat meminjam pada lembaga keuangan informal.

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan maka dapat ditarik kesimpulan yakni berdasarkan hasil analisis faktor eksternal, ditemukan 8 (delapan) faktor baru pada faktor eksternal yaitu faktor kompensasi dan aksesibilitas pinjaman, paritas nasabah dan pelayanan, fleksibilitas waktu transaksi, kemudahan administrasi, *brand image*, keunggulan lokasi, *member advantage*, dan keterbatasan jangkauan lembaga keuangan syariah (LKS). Jika disederhanakan terdapat dua faktor yang menjadi penarik bagi masyarakat muslim untuk menggunakan jasa keuangan *bank thithil* yakni faktor pelayanan *bank thithil* dan keterbatasan jangkauan lembaga keuangan syariah.

Dengan mengetahui faktor eksternal yang dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*, maka lembaga keuangan syariah dapat mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan layanan pinjaman bagi masyarakat pesisir. Identifikasi ini dilakukan sebagai bahan pertimbangan bagi lembaga keuangan syariah dalam merumuskan kebijakan apa yang tepat untuk memfasilitasi kesulitan dalam hal keuangan yang dihadapi masyarakat pesisir. Harapannya, dengan banyaknya permintaan masyarakat pesisir atas layanan keuangan syariah menjadikan praktik-praktik riba di lingkungan masyarakat muslim pesisir dapat berangsur hilang sehingga dapat terwujud cita-cita mubaligh terdahulu yang ingin menciptakan masyarakat Tuban yang religius dan mempunyai pengetahuan luas terhadap Islam.

### **Daftar Pustaka**

- Hair et al. 2010. *Multivariate Data Analysis, Seventh Edition*. Pearson Prentice Hall
- Hudoro, Prawito. 2014. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Pinjaman dengan Sistem Rente di Desa, Studi Kasus: Desa Panulisan

Ahmad Syaifudin, Marlina Ekawaty

Timur, Kecamatan Dayenuhlur, Kabupaten Cilacap, Periode Tahun 2013-2014. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor. Bogor

Indarti, Iin dan Kuntari, Yeni. 2018. Model Pemberdayaan Sumber Daya Masyarakat Pesisir Melalui Re-Engineering Ekonomi Berbasis Koperasi Berkelanjutan. *Prosiding Seminar Nasional Multi Disiplin Ilmu & Call For Paper Unisbank*

Kgowed, et al. 2007. Factors distinguishing the choice of moneylenders and non-moneylenders in Moletji District (Limpopo Province). *Department of Agricultural Economics, Extension and Rural Development. University of Pretoria. South Africa*. Vol. 07

Laporan BPS tahun 2016: Kecamatan Bancar dalam angka

Laporan RPJM Desa Bulu Meduro 2015

Laporan OJK tahun 2017: Pembiayaan Bank Syariah

Madestam, Andreas. 2014. Informal Finance: A Theory Of Moneylenders. *Journal of Development Economics*. Vol. 107, pp. 157-174

Mangkunegara, Prabu Anwar. 2003. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Penerbit Refika. Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA

Multifiah. 2011. *Teori Ekonomi Mikro*. Malang: UB Press.

Rozi, Teguh Fatchur. 2018. Peranan Pelabuhan Tuban dalam Proses Islamisasi di Jawa Abad XV-XVI. *Skripsi*. Fakultas Adab dan Humaniora. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel. Surabaya

Shofiyah, Aniyatus. 2015. Analisis Kompetitor Lembaga Keuangan Syariah: Studi Kasus pada KJKS BMT Bina Insan Mandiri Tuban dan *Bank thithil* di Kabupaten Tuban. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Brawijaya. Malang

Shofwan, et al. 2008. Pengelolaan Potensi Sumberdaya Kelautan Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Nelayan (Studi Kasus Community-Based Management Wilayah Pesisir di Kabupaten Tuban). *Journal of Indonesian Applied Economics*, Vol. 2 No. 1, Pp. 102-112.

Srianti, Afiah. 2016. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Bank Muamalat Cabang Malang). *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Brawijaya

Susila, Ihwan. 2007. Analisis Efisiensi Lembaga Keuangan Mikro. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. Vol. 8, No. 2, pp. 223-242

- Syahfitri, Delmira. 2014. Nelayan VS Rentenir (Studi Ketergantungan Nelayan terhadap Rentenir pada Masyarakat Pesisir). *Jurnal Ilmu Sosial Mamangan*. Vol. I No. 2 Pp. 67-74
- Yamin, Sofyan dan Kurniawan, Heri. 2009. *Structural Equation Modeling dengan Lisrel – PLS*. Jakarta: Salemba
- Yustika, Ahmad Erani. 2013. *Ekonomi Kelembagaan: Paradigma, Teori dan Kebijakan*. Jakarta: Erlangga

Ahmad Syaifudin, Marlina Ekawaty