

## SISTEM MARKETING RENTENIR: SKEMA BARU PERLUASAN JANGKAUAN PERBANKAN SYARIAH

<sup>1</sup>Muhamad Izazi Nurjaman & <sup>2</sup>Fadli Daud Abdullah

<sup>1,2</sup>UIN Sunan Gunung Djati Bandung, Indonesia

Email: <sup>1</sup>[muh.izazi@uinsgd.ac.id](mailto:muh.izazi@uinsgd.ac.id), & <sup>2</sup>[fadli.daud31@gmail.com](mailto:fadli.daud31@gmail.com)

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem marketing rentenir yang dapat menjadi skema baru perluasan jangkauan perbankan syariah. Adapun penelitian ini termasuk penelitian pustaka dengan metode penelitian deskriptif analisis. Teknik analisis data dilakukan dengan tiga tahapan yaitu reduksi data, sajian data dan kesimpulan. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa keberhasilan marketing rentenir yang mampu menjangkau masyarakat pedesaan dalam menikmati layanan keuangan dapat diadopsi oleh bank syariah untuk berperan aktif di tengah-tengah masyarakat. Adapun untuk mewujudkan hal itu bank syariah dapat mendirikan pusat layanan (kantor cabang) di lokasi strategis, mengadopsi fleksibilitas dan kemudahan persyaratan peminjaman yang menjadi daya tarik dari rentenir serta merancang inovasi produk yang memberikan manfaat dan kemaslahatan bagi masyarakat pedesaan. Selain itu juga, bank syariah dapat melakukan edukasi dan pelatihan terkait produk perbankan syariah dalam rangka meningkatkan literasi keuangan syariah bagi masyarakat.

**Kata Kunci:** *Marketing, Rentenir, Jangkauan dan Bank Syariah.*

### Abstract

*This research aims to analyze the marketing system of moneylenders which can become a new scheme for expanding the reach of sharia banking. This research includes library research with descriptive analysis research methods. The data analysis technique is carried out in three stages, namely data reduction, data presentation and conclusions. The results of this research reveal that the successful marketing of moneylenders who are able to reach rural communities to enjoy financial services can be adopted by Islamic banks to play an active role in society. To make this happen, Islamic banks can establish service centers (branch offices) in strategic locations, adopt flexibility and ease of lending requirements which attract moneylenders and design product innovations that provide benefits and benefits to rural communities. Apart from that, sharia banks can provide education and training related to sharia banking products in order to increase sharia financial literacy for the public.*

**Keywords:** *Marketing, Loan sharks, Outreach and Sharia Banking.*

### A. PENDAHULUAN

Perkembangan perbankan syariah pada dekade ini mengalami pertumbuhan yang signifikan. Hal itu ditandai dengan meningkatnya aset bank syariah pada Oktober 2023 yang mencapai 811, 97 T (Santika, 2023). Namun kenaikan itu masih jauh apabila di dibandingkan dengan aset bank konvensional yang pada Oktober 2023 mencapai 11.030,30 T (Puspadini, 2023). Masih banyak pekerjaan rumah bagi bank syariah untuk terus meningkatkan asetnya. Salah satu faktor yang dihadapi bank syariah dalam rangka meningkatkan asetnya adalah faktor jangkauan pelayanan bank syariah (Aisy & Mawardi, 2016). Berkaitan dengan pelayanan perbankan

syariah, apabila diilustrasikan dengan penyebarannya adalah satu perbankan syariah berbanding dengan 101.426 jumlah penduduk Indonesia. Sedangkan satu bank konvensional berbanding dengan 7.951 jumlah penduduk Indonesia. Artinya, jangkauan satu kantor perbankan syariah hanya ada satu kantor yang beroperasi untuk satu wilayah kabupaten. Sedangkan jangkauan satu kantor perbankan konvensional sudah mencakup satu kantor untuk satu wilayah kecamatan (Syamsarina & Yusuf, 2022).

Perbandingan jangkauan antara perbankan syariah dan perbankan konvensional tersebut tidak ada artinya dengan jangkauan layanan jasa keuangan yang dimiliki oleh bank keliling atau rentenir. Bank keliling atau rentenir adalah yang mampu menembus jangkauan masyarakat hingga ke pelosok pedesaan. Rentenir telah berhasil menjangkau layanan keuangan masyarakat pedesaan dengan berbagai strategi yang efektif. Mereka memanfaatkan jaringan lokal yang kuat dan hubungan personal yang erat dengan para peminjam. Melalui pendekatan yang lebih fleksibel dan mudah diakses, rentenir mampu menarik minat masyarakat pedesaan yang seringkali kesulitan mengakses layanan keuangan formal (Desi, 2023).

Selain itu, menurut Desi (2023) dan Novida et al (2020) menyatakan bahwa faktor kebutuhan, agama, kemudahan dan jaminan memiliki pengaruh terhadap keputusan masyarakat melakukan pinjaman kepada rentenir dibandingkan kepada bank syariah. Kemampuan rentenir untuk memberikan pinjaman tanpa banyak persyaratan formal dan proses yang rumit membuatnya menjadi pilihan yang lebih menarik bagi masyarakat yang membutuhkan dana secara cepat (Fauziah et al., 2022). Faktor-faktor tersebut menurut Puspaningrum et al (2021) membuat masyarakat menjadi ketergantungan untuk terus melakukan peminjaman dana kepada pihak rentenir. Meskipun demikian, keberhasilan rentenir ini juga membawa risiko, sebagaimana menurut Parlina (2017) bahwa terkait dengan tingginya suku bunga yang ditetapkan pihak rentenir membuat masyarakat kesulitan membayar pokok utangnya. Untuk mengatasi kesulitan itu menurut Larasati & Setiawan (2022) banyak masyarakat melakukan peminjaman lebih dari satu bank keliling atau rentenir. Oleh karenanya, masyarakat terus terjatuh bahkan sulit untuk keluar dari jeratan utang tersebut (Hasan & Ilmi, 2022).

Keberhasilan sistem marketing rentenir tersebut dapat menjadi skema baru perluasan jangkauan bank syariah. Hal itu tentunya menjadi sorotan utama dalam konteks keuangan mikro di Indonesia. Sehingga kehadiran perbankan syariah diharapkan menjadi solusi layanan keuangan yang dapat memberikan keadilan dan keberlanjutan bagi masyarakat. Oleh karena itu perlu adanya upaya untuk melakukan pembebasan masyarakat dari jeratan rentenir. Seperti menurut Hasan & Ilmi (2022), upaya yang dapat dilakukan adalah meningkatkan pemberdayaan zakat, peran badan Wakaf Mikro dan meningkatkan inklusi keuangan syariah sebagaimana hasil penelitian Nengsih, (2023). Selain itu juga, Hikmawati et al (2023) menyatakan bahwa bank syariah dapat melakukan pembiayaan *qardul hasan* sebagai pembiayaan pinjaman tanpa bunga yang tidak memberatkan masyarakat.

Beberapa upaya tersebut dapat menjadi peluang bagi bank syariah dalam melakukan pemanfaatan skema marketing rentenir dalam menjangkau masyarakat pedesaan dan mengisi produk-produk layanannya sesuai dengan produk perbankan yang sesuai dengan prinsip-

prinsip syariah. Oleh karena itu, penting untuk mengembangkan alternatif yang lebih aman dan berkelanjutan, seperti melalui perluasan jangkauan layanan keuangan syariah yang lebih inklusif dan berorientasi pada kebutuhan masyarakat pedesaan, termasuk melalui kolaborasi dengan sistem marketing rentenir, guna mencapai tujuan perluasan jangkauan keuangan syariah di Indonesia.

## **B. TINJAUAN PUSTAKA**

### **Mekanisme Operasional Rentenir di Kalangan Masyarakat Pedesaan**

Mekanisme operasional rentenir di kalangan masyarakat pedesaan melibatkan serangkaian praktik yang seringkali merugikan dan meresahkan para peminjam. Rentenir, yang merupakan individu atau kelompok yang memberikan pinjaman uang tanpa melalui lembaga keuangan resmi (Marzuki & Benazir, 2023), memanfaatkan kebutuhan mendesak masyarakat pedesaan yang mungkin sulit mengakses layanan perbankan tradisional (Desi, 2023). Mereka biasanya beroperasi dengan cara mendekati calon peminjam dan menawarkan pinjaman dengan suku bunga yang tinggi (Hasan & Ilmi, 2022).

Adapun langkah-langkah yang dilakukan rentenir dalam melakukan penawaran pinjaman kepada masyarakat, antara lain: Pertama, rentenir melakukan survei di masyarakat pedesaan untuk mengidentifikasi individu atau keluarga yang membutuhkan dana cepat. Setelah itu, mereka menawarkan pinjaman dengan syarat-syarat yang sederhana tetapi dengan suku bunga yang jauh melebihi standar pasar. Kekurangan akses informasi dan pendidikan keuangan seringkali membuat masyarakat pedesaan menjadi rentan terhadap praktik ini (Novida et al., 2020). Dalam mekanisme operasional rentenir, seringkali terjadi praktik intimidasi dan penagihan yang tidak etis. Rentenir dapat menggunakan ancaman atau tindakan keras untuk memaksa peminjam membayar kembali pinjaman, menciptakan lingkungan yang penuh tekanan dan ketidakpastian bagi para peminjam (Siboro, 2015). Keberadaan rentenir dalam masyarakat pedesaan seringkali juga berkontribusi pada perangkap kemiskinan, karena beban pembayaran yang tinggi dapat membuat peminjam sulit untuk keluar dari siklus utang.

Selain itu, rentenir mungkin melibatkan praktik penahanan barang berharga sebagai jaminan, meningkatkan risiko kerugian finansial dan keamanan bagi para peminjam. Ketergantungan masyarakat pedesaan pada rentenir juga dapat menghambat perkembangan ekonomi lokal, karena dana yang diambil oleh rentenir tidak diarahkan ke investasi produktif atau pengembangan usaha (Arief & Sutrisni, 2013). Penting untuk mencari solusi yang berkelanjutan dan inklusif untuk mengurangi ketergantungan masyarakat pedesaan pada rentenir, seperti peningkatan akses terhadap lembaga keuangan formal, pendidikan keuangan, dan pengembangan program ekonomi inklusif yang memperkuat daya saing dan ketahanan ekonomi masyarakat pedesaan.

### **Jangkauan Rentenir**

Keunggulan jangkauan rentenir dapat ditemui dalam sejumlah praktik yang seringkali merugikan peminjam dan melibatkan pemanfaatan kebutuhan mendesak masyarakat yang

kesulitan mengakses layanan keuangan formal (Desi, 2023). Rentenir memanfaatkan kehadiran langsung mereka di tengah-tengah komunitas, sehingga dapat lebih cepat mengetahui siapa yang membutuhkan dana dan memberikan pinjaman tanpa prosedur yang rumit (Fauziah et al., 2022). Kemampuan rentenir untuk beroperasi di tingkat lokal dan membangun hubungan langsung dengan peminjam memungkinkan mereka memahami kebutuhan individu secara lebih personal.

Selain itu, keunggulan jangkauan rentenir terletak pada fleksibilitas dan kemudahan persyaratan pinjaman yang mereka tawarkan (Pratiwi et al., 2020). Seringkali, rentenir tidak memerlukan jaminan atau latar belakang kredit yang baik, membuatnya lebih mudah bagi individu yang sulit memenuhi syarat perbankan tradisional untuk mendapatkan akses cepat ke dana. Namun, di sisi lain, fleksibilitas ini sering kali diimbangi dengan suku bunga yang sangat tinggi, memberikan keuntungan finansial yang besar bagi rentenir (Hasan & Ilmi, 2022). Meskipun keunggulan jangkauan rentenir dapat memberikan solusi cepat untuk kebutuhan mendesak, praktik ini sering kali membawa risiko dan dampak negatif. Peminjam dapat terjebak dalam lingkaran utang yang sulit diputuskan, dan praktik penagihan rentenir yang agresif dapat menciptakan ketidakpastian dan tekanan psikologis (Siboro, 2015). Oleh karena itu, penting untuk mencari solusi alternatif yang lebih berkelanjutan dan melibatkan inklusi keuangan untuk mengurangi ketergantungan masyarakat pada praktik rentenir yang dapat merugikan.

Jangkauan rentenir yang menembus masyarakat pedesaan menciptakan sebuah dinamika yang unik dalam layanan keuangan di lingkungan tersebut. Rentenir memanfaatkan kebutuhan mendesak masyarakat pedesaan yang sering kali sulit dijangkau oleh lembaga keuangan formal (Desi, 2023). Keunggulan jangkauan ini terletak pada kemampuan rentenir untuk beroperasi di tingkat lokal dan membangun hubungan personal dengan masyarakat setempat. Dengan mengetahui secara langsung kebutuhan dan situasi peminjam potensial, rentenir dapat memberikan pinjaman tanpa prosedur yang rumit, memberikan solusi cepat untuk kebutuhan finansial mendesak (Tinakartika & Aminda, 2020). Jangkauan rentenir di pedesaan juga dapat memberikan dampak ekonomi yang kompleks, di mana sebagian masyarakat mungkin merasa terdorong untuk mengambil pinjaman demi memenuhi kebutuhan sehari-hari, tetapi pada saat yang sama terjebak dalam ketergantungan pada praktik rentenir yang merugikan (Tinakartika & Aminda, 2020). Oleh karena itu, perlu ditemukan solusi inklusif yang melibatkan pendekatan keuangan formal dan edukasi keuangan di pedesaan untuk mengurangi ketergantungan pada rentenir dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat.

### **Mekanisme Operasional Marketing Rentenir (Bank Keliling)**

Mekanisme operasional marketing rentenir atau disebut juga bank keliling melibatkan serangkaian strategi dan aktivitas yang dirancang untuk mempromosikan produk dan layanan perbankan secara langsung kepada nasabah di lokasi tertentu. Bank keliling umumnya mengadopsi pendekatan mobile, di mana mereka membawa layanan ke tempat-tempat strategis seperti pasar, perusahaan, atau acara komunitas (Puspaningrum et al., 2021). Pertama, bank keliling menentukan target pasar dan lokasi yang sesuai dengan profil nasabah potensial mereka. Setelah itu, mereka merancang kampanye pemasaran yang menarik dan informatif untuk menarik perhatian calon nasabah.

Selanjutnya, dalam mekanisme operasionalnya, bank keliling mempersiapkan staf yang terampil dan terlatih untuk berinteraksi langsung dengan nasabah. Staf ini tidak hanya memiliki pengetahuan mendalam tentang produk dan layanan bank, tetapi juga keterampilan komunikasi yang baik untuk membangun hubungan positif dengan nasabah potensial. Selama kegiatan bank keliling, staf tersebut menyampaikan informasi mengenai produk perbankan, kebijakan, dan manfaat yang ditawarkan oleh bank. Pentingnya teknologi juga tercermin dalam mekanisme operasional ini, dengan penggunaan perangkat mobile dan aplikasi perbankan yang memungkinkan transaksi langsung dan pendaftaran layanan tanpa harus mengunjungi kantor cabang. Bank keliling menggunakan teknologi untuk mempermudah proses pembukaan rekening, transfer dana, atau penyediaan informasi akun secara real-time.

Selain itu, bank keliling juga melibatkan kegiatan promosi khusus, seperti penawaran khusus atau diskon bagi nasabah yang melakukan transaksi selama kunjungan bank keliling. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan daya tarik dan mengkondisikan nasabah agar lebih responsif terhadap layanan perbankan yang ditawarkan. Dengan mekanisme operasional ini, bank keliling dapat mencapai lebih banyak calon nasabah, terutama di wilayah yang mungkin sulit dijangkau oleh kantor cabang tradisional. Selain itu, interaksi langsung dengan nasabah memungkinkan bank keliling untuk memahami kebutuhan dan preferensi nasabah secara lebih baik (Larasati & Setiawan, 2022), sehingga dapat meningkatkan strategi pemasaran dan mengoptimalkan layanan perbankan yang disesuaikan dengan kebutuhan lokal.

### **C. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kepustakaan dengan menggunakan pendekatan analisis. Sumber data berasal dari buku, artikel ilmiah dan sumber data yang lainnya yang memiliki keterkaitan dengan objek penelitian yaitu marketing rentenir sebagai skema baru perluasan jangkauan perbankan syariah. Jenis penelitian ini termasuk penelitian kualitatif dengan teknik analisis data yang dilakukan melalui tiga tahapan (Suryana, 2010) yaitu pertama, reduksi data. Tahap ini peneliti melakukan pemilahan data dari seluruh data yang berhasil dikumpulkan, dengan memfokuskan data kepada objek penelitian. Kedua, Sajian data. Tahap ini peneliti menyajikan data yang berhasil diseleksi dan difokuskan ke dalam bentuk yang mudah dibaca, dianalisis dan diinterpretasikan. Adapun dalam hal ini, peneliti menyajikan data dalam bentuk narasi deskripsi. Ketiga, kesimpulan. Peneliti menarik benang merah dari data yang sudah disajikan sebagai suatu kesimpulan berupa fakta yang dapat dipertanggungjawabkan.

### **D. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Marketing Rentenir menjadi skema baru perluasan jangkauan Bank Syariah**

Jangkauan rentenir yang berhasil menembus masyarakat pedesaan memberikan inspirasi bagi Bank Syariah dalam merancang strategi inklusif untuk melayani komunitas tersebut. Bank Syariah dapat mengadopsi keunggulan jangkauan rentenir, terutama dalam hal keberadaan langsung di tengah-tengah masyarakat pedesaan. Dengan mendirikan pusat layanan atau kantor cabang di lokasi-lokasi strategis, Bank Syariah dapat memperluas jangkauannya dan mendekati diri kepada masyarakat yang sulit dijangkau oleh lembaga keuangan formal

(Nengsih, 2023). Selain itu, Bank Syariah dapat mengadopsi fleksibilitas dan kemudahan persyaratan pinjaman yang seringkali menjadi daya tarik rentenir. Dengan menyusun produk-produk keuangan yang memperhatikan kebutuhan dan kondisi masyarakat pedesaan, Bank Syariah dapat memberikan solusi finansial yang sesuai dengan realitas ekonomi dan sosial di pedesaan (Siregar, 2023). Hal ini melibatkan pemahaman mendalam tentang kebutuhan lokal, praktik bisnis, dan pola konsumsi di masyarakat pedesaan.

Dalam mengadopsi praktik rentenir, Bank Syariah dapat menyesuaikan suku bunga dan syarat pinjaman mereka agar lebih bersaing dengan rentenir tanpa meninggalkan prinsip-prinsip keuangan syariah yang berlandaskan pada keadilan dan keberlanjutan ekonomi. Edukasi keuangan juga dapat menjadi bagian integral dari strategi Bank Syariah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat pedesaan tentang keuntungan menggunakan layanan keuangan formal dan syariah (Nafiyah et al., 2023). Dengan menciptakan model bisnis yang inklusif dan berkelanjutan, Bank Syariah dapat menjadi mitra yang kuat dalam pengembangan ekonomi pedesaan, memberikan alternatif yang lebih berkelanjutan daripada praktik rentenir yang seringkali merugikan. Pendekatan ini tidak hanya memperkuat peran Bank Syariah dalam inklusi keuangan, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan dan pembangunan ekonomi masyarakat pedesaan.

### **Program Bank syariah untuk menjangkau masyarakat pedesaan**

Bank Syariah dapat meluncurkan program-program khusus untuk menjangkau masyarakat pedesaan dengan lebih efektif. Salah satu program utama adalah pendirian unit-unit layanan atau cabang-cabang bank syariah di wilayah-wilayah pedesaan yang sebelumnya sulit diakses oleh lembaga keuangan. Dengan mendekatkan layanan keuangan ke tempat tinggal masyarakat pedesaan, Bank Syariah dapat memperluas jangkauan dan meningkatkan inklusi keuangan. Selain itu, Bank Syariah juga melakukan pendekatan yang berbasis pada kebutuhan masyarakat pedesaan, seperti menyediakan produk-produk keuangan yang sesuai dengan pola usaha dan kebutuhan ekonomi lokal (Suselo & Indarsari, 2023). Misalnya, mereka mengembangkan produk tabungan atau pembiayaan yang cocok untuk usaha pertanian atau usaha mikro di pedesaan.

Program edukasi dan pelatihan juga menjadi bagian penting dari upaya Bank Syariah dalam menjangkau masyarakat pedesaan. Mereka memberikan informasi dan pemahaman yang lebih baik tentang prinsip-prinsip keuangan syariah serta manfaat menggunakan layanan keuangan formal. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan dan membantu masyarakat pedesaan dalam mengelola keuangan mereka dengan lebih baik (Sikrul, 2023). Dengan program-program ini, Bank Syariah berharap dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan dan inklusi keuangan di masyarakat pedesaan, sekaligus mendukung pembangunan ekonomi yang berkelanjutan di berbagai wilayah Indonesia.

## E. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan di atas, menunjukkan bahwa keberhasilan marketing rentenir yang mampu menjangkau masyarakat pedesaan dalam menikmati layanan keuangan dapat diadopsi oleh bank syariah untuk berperan aktif di tengah-tengah masyarakat. Langkah yang paling krusial adalah dengan mendirikan pusat layanan (kantor cabang) di lokasi strategis, dengan megadopsi fleksibilitas dan kemudahan persyaratan peminjaman yang menjadi daya tarik dari rentenir serta merancang inovasi produk yang memberikan manfaat dan kemaslahatan bagi masyarakat pedesaan. Selain itu juga, melakukan edukasi dan pelatihan terkait produk perbankan syariah bagi masyarakat akan mampu meningkatkan literasi keuangan syariah. Adapun untuk mewujudkan hal itu, bank syariah dapat bekerja sama dengan pemerintah desa untuk sama-sama menciptakan layanan keuangan yang memberikan manfaat dan kemaslahatan bagi masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

- ARIEF, M. Z., & Sutrisni, S. (2013). Praktek Rentenir Penghambat Terwujudnya Sistem Hukum Perbankan Syari' Ah Di Kabupaten Sumenep. *PERFORMANCE " Jurnal Bisnis & Akuntansi,"* 3(2), 63–82. <https://doi.org/10.24929/feb.v3i2.103>
- Desi, M. (2023). Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat memilih melakukan peminjaman kepada rentenir dibandingkan Bank Syariah di Desa Sumber Sari Kecamatan Rimbo Ulu Kabupaten Tebo. *Jurnal Margin,* 3(1), 52–70.
- Diamantin Rohadatul Aisy, I. M. (2016). Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Aset Bank Syariah Di Indonesia Tahun 2006-2015. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan,* 3(3), 249–265.
- Fauziah, Achmad Abubakar, & Halimah Basri. (2022). Praktik Penyaluran Modal dari Rentenir ke Pedagang (Studi pada Pasar Induk Wonomulyo Kecamatan Wonomulyo). *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah,* 5(1), 117–127. [https://doi.org/10.25299/syarikat.2022.vol5\(1\).9524](https://doi.org/10.25299/syarikat.2022.vol5(1).9524)
- Hasan, N. F., & Ilmi, M. (2022). Bagaimana Terbebas dari Rentenir? Upaya Pemberantasan Praktik Riba di Desa Pekarungan Kabupaten Sidoarjo. *AL-MAQASHID: Journal of Economics and Islamic Business,* 2(01), 21–32. <https://doi.org/10.55352/maqashid.v2i01.553>
- Larasati, & Setiawan, R. (2022). Perilaku Meminjam Masyarakat Pengguna Jasa Bank Keliling. *Jurnal Pendidikan Tambusai,* 6(2), 10810–10817.
- Marzuki, F., & Benazir, B. (2023). Dampak Praktik Rentenir Terhadap Perekonomian Masyarakat Gampong Krueng Lala Kecamatan Mila Kabupaten Pidie. *HEI EMA : Jurnal Riset Hukum, Ekonomi Islam, Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi,* 2(1), 1–11. <https://doi.org/10.61393/heiema.v2i1.86>
- Nafiyah, I., Maulidya, A., Rosyada, N., & ... (2023). Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Masyarakat Desa Kebanggan Kecamatan Moga Melalui Program Literasi Bank Syariah. *Welfare: Jurnal ...,* 1(3), 508–512. <https://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/Welfare/article/view/648%0Ahttps://jurnalfebi.i>

[ainkediri.ac.id/index.php/Welfare/article/download/648/372](http://ainkediri.ac.id/index.php/Welfare/article/download/648/372)

- Nely Hikmawati, Versiandika Yudha Pratama, & Devy Arisandi. (2023). Konsep Bank Keliling Syariah Dalam Memenuhi Kebutuhan Di Desa Krandon Kecamatan Kesesi. *Jurnal Sahmiyya*, 2(1), 1–10.
- Nengsih, N. (2023). Strategi Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan Di Indonesia. *AL-ITTIFAQ: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(1), 1–13. <https://doi.org/10.31958/al-ittifaq.v3i1.9164>
- Novida, I., Dahlan, D., Teknologi, I., & Dahlan, A. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Berhubungan Dengan Rentenir. *AGHNIYA: Jurnal Ekonomi Islam*, 2(2), 181–202. <https://doi.org/10.30596/aghniya.v2i2.4837>
- Parlina, Y. (2017). Praktik Pinjaman Rentenir Dan Perkembangan Usaha Pedagang Di Pasar Prapatan Panjalin Majalengka. *Inklusif (Jurnal Pengkajian Penelitian Ekonomi Dan Hukum Islam)*, 2(2), 100. <https://doi.org/10.24235/inklusif.v2i2.1938>
- Pratiwi, N. R., Prajawati, M. I., & S, B. (2020). Kredit Rentenir dan Silaturahmi. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis*, 12(1), 102–116. <https://doi.org/10.33059/jseb.v12i1.2296>
- Puspadini, M. (2023). *Terbaru! Daftar 5 Bank Terbesar di Indonesia Sepanjang 2023*. <https://www.cnbcindonesia.com/market/20231017122039-17-481232/terbaru-daftar-5-bank-terbesar-di-indonesia-sepanjang-2023>
- Santika, E. F. (2023). *5 Bank dan Unit Syariah dengan Aset Jumbo di Indonesia 2023*. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2024/01/25/5-bank-dan-unit-syariah-dengan-aset-jumbo-di-indonesia-2023>
- Siboro, I. K. (2015). Rentenir (Analisis Terhadap Fungsi Pinjaman Berbunga Dalam Masyarakat Rokan Hilir Kecamatan Bagan Sinembah Desa Bagan Batu). *Jom Fisip*, 2(1), 1–23.
- Sikrul, M. (2023). *Program edukasi dan pelatihan yang menyeluruh dapat membantu meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip dan manfaat keuangan syariah*. Institut Agama Islam Palopo.
- Siregar, N. (2023). Support Lembaga Keuangan Syariah Dalam Kemandirian Ekonomi Masyarakat Desa. *Eksya: Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(2), 367–376.
- Suryana. (2010). *Metode Penelitian Metode Praktis Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. UPI Press.
- Suselo, D., & Indarsari, H. (2023). Analisis Tingkat Keuangan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Desa Bacem Kecamatan Ponggok Kabupaten Blitar. *Jurnal Masharif Al-Syariah : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 8(30), 1073–1082.
- Syamsarina, S., & Yusuf, M. (2022). Implikasi Kebijakan Merge Bank Syariah Indonesia terhadap Pertumbuhan Ekonomi. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah: AICONOMIA*, 1(1), 01–17. <https://doi.org/10.32939/acm.v1i1.1823>
- Tinakartika rinda, R., & Aminda, R. S. (2020). Perilaku Rentenir dan Kegiatan Sosial Ekonomi:



Studi Kasus Di Bo-gor. *Inovator*, 9(1), 49. <https://doi.org/10.32832/inovator.v9i1.3015>

Witantri Puspaningrum, Masrukin, F. S. D. (2021). Ketergantungan masyarakat terhadap rentenir. *Jurnal Interaksi Sosiologi*, 1(1), 122–135.