

**STRATEGI PEMASARAN PADA AKAD RAHN TASJILY DALAM MENARIK
MINAT NASABAH PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT-UGT
SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjan Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Oleh:

MUHAMMAD RIZQI HIDAYAT
NIM. 083143311

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
DESEMBER 2021**

**STRATEGI PEMASARAN PADA AKAD RAHN TASJILY DALAM MENARIK
MINAT NASABAH PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT-UGT
SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjan Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

MUHAMMAD RIZQI HIDAYAT
NIM.083143311

Disetujui pembimbing:

M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I
NIP. 19760812 200801 1 015

**STRATEGI PEMASARAN PADA AKAD RAHN TASJILY DALAM MENARIK
MINAT NASABAH PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT-UGT
SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI**

SKRIPSI

Telah diterima dan diuji untuk memenuhi salah satu persyaratan
Memperoleh gelar Sarjan Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Kamis
Tanggal : 16 Desember 2021

Tim penguji

Ketua





Daru Anondo, SE, M.Si
NIP. 197503032009011009

Sekretaris



Siti Indah Purwaning Yuwana, S.Si., M.M.
NIP. 198509152019032005

Anggota:

1. Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I ()
2. M.F. Hidayatullah S.H.I, M.S.I ()

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Dr. Khandan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP. 196808072000031001

MOTTO

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan. (QS. Annisa' ayat 29)*



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

* <http://quran.kemenag.go.id/surahannisa'4/29>

PERSEMBAHAN

Skripsi ini dipersembahkan kepada:

1. Orang tuaku tercinta bapak Ahmad Barizi dan ibu Ismami, yang tiada putus berdo'a, menyayangi dan memberikan kasih sayangnya setulus hati, menanamkan nilai-nilai pendidikan serta memberikan motivasi, sehingga terciptalah sebuah karya yang disebut skripsi ini. Terima kasih.
2. Guru-guruku yang telah membimbing dan memberikan wawasan keilmuan terhadap perjalanan studiku.
3. Untuk adikku tersayang Muhammad Ivan Fahrizi yang senantiasa membuat hari-hariku menjadi menyenangkan dengan tertawa riang dan yang lebih indah.
4. “ CB ROGEG “ (Dian, Rafait, Risky, Ivan, Noval,) yang selalu membuat perbedaan dan warna indah disetiap prosesku.
5. Untuk teman-teman kelas J6 yang telah bersama melewati perjalanan studi
6. Dan almamater saya, UNIVERSITAS KIAI ACMAD SIDDIQ JEMBER yang saya banggakan.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN PADA AKAD RAHEN TASJILY DALAM MENARIK MINAT NASABAH PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT- UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI”** Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW, yang telah membawa umatnya dari zaman kegelapan menuju zaman terang benderang.

Dalam proses penulisa ini penulis banyak menemui kesulitan dalam menjabarkan materi dan keterbatasan kemampuan yang dimiliki, namun penulis menyadari banyaknya kekurangan dalam menyajikannya. Oleh karena itu, penulis sangat menghargai bantuan dari segala pihak yang telah memberi bantuan berupa dukungan semangat

Karena itupula, dari lubuk hati yang paling dalam penulis mengucapkan rasa terimakasih kepada segenap pihak yang membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terimakasih dan rasa hormat penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE.,MM selaku Rektor Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’I, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

3. Ibu Hj. Nurul Setianingrum, SE., M.M selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah
4. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Dosen Pembimbing Skripsi penulis.
5. Ibu Hj. Nurul Setianingrum, SE., M.M Selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA)
6. Segenap Guru maupun Dosen yang sudah mendidik dan memberikan ilmunya kepada penulis.
7. Civitas Akademika Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Akhirnya penulis mengucapkan terimakasih sekali lagi yang tak terhingga kepada seluruh pihak yang tak dapat di sebutkan satu persatu atas semua bantuan dan masukan-masukannya kepada penulis dan semoga amal baik beliau senantiasa mendapat balasan dari Allah SWT. Lebih dari ucapan terimakasih kepada yang maha kuasa, semoga Allah SWT senantiasa selalu memberikan sinar terang serta kekuatan kepada para pemikir dan aktivis yang senantiasa berjuang merubah dunia kearah yang lebih baik lagi dan semoga skripsi ini bias bermanfaat bagi penulis dan pembaca dari semua kalangan.

Jember, 09 Desember 2021

Penulis

ABSTRAK

Muhammad Rizqi Hidayat., M.F Hidayatullah, S.H.I.,M.S.I. 2021; Strategi Pemasaran Pada Akad *Rahn Tasjily* Dalam Menarik Minat Nasabah Produk Multi Jasa Barokah Di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.

Kata Kunci ; strategi pemasaran, produk multi jasa barokah

Sejak lahirnya sistem perbankan syariah pada tahun 90-an di Indonesia, maka beberapa lembaga keuangan syariah (LKS) semaikn tumbuh dan berkembang pesat. LKS sendiri memiliki kedudukan yang sangat penting sebagai lembaga ekonomi yang berbasis syariah pada pembangunan nasional. Bagunnya sistem syariah sendiri adalah merupakan implementasi dari pemahama umat Islam terhadap prinsip-prinsip muamalat dalam konsep hukum ekonomi Islam. Selain itu juga perkembangan sistem ekonomi Islam Indonesia tidak terlepas dari mayoritasnya penduduk Indonesia yang beragama Islam, sehingga perkembangan pada lembaga keuangan syariah sangatlah pesat dalam pengimplementasiannya.

Adapun fokus penelitian dalam pokok permasalahan ini adalah sebagai berikut: 1). Bagaimana strategi pemasaran akad Rahn Tasjily dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari? 2). Bagaimana kesesuaian pelaksanaan akad *rahn tasjily* pada produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu mumbulsari berdasarkan fatwa N0.68/DSN-MUI/III/2008.

Sedangkan tujuan penelitian ini adalah: 1). Untuk mendeskripsikan penerapan akad *rahn tasjily* pada produk Multi Jasa Barokah di BMT UGT Sidogiri capem Mumbulsari. 2). Untuk mengetahui kesesuaian pelaksanaan akad *rahn tasjily* pada produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu mumbulsari berdasarkan fatwa N0.68/DSN-MUI/III/2008.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif karena dilakukan berdasarkan data di lapangan dan situasi yang nyata. Metode kualitatif dipilih karena memiliki tiga alasan. Pertama, penelitian ini lebih menekankan pada proses sehingga peneliti memiliki peluang dalam mengungkap peristiwa-peristiwa sosial yang terjadi dilapangan. Kedua, pendekatan ini mampu meminimalisir rasa canggung dengan subjek-subjek sasaran penelitian. Ketiga, pendekatan ini mampu menetapkan batas penelitian terkait fokus yang dikaji.

Hasil dari penelitian ini adalah pertama. Dalam konsep strategi pemasaran akad *Rahn Tasjily* dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari adalah lebih pada mempromosikan produk-produk unggulan yang terdapat di BMT UGT itu sendiri sehingga dalam peningkatan produktifitas nasabah semakin efektif. Selain itu juga BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari lebih menjunjung tinggi asas kekeluargaan dalam meningkatkan kepercayaan para nasabah pada BMT UGT Sidogiri itu sendiri. Strategi pemasaran dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari dengan menggunakan faktor demografi, geografi, psikografi dan tingkah laku. Faktor demografi lebih difokuskan oleh pihak BMT dalam melaksanakan strategi pemasaran untuk pengenalan produk.

ABSTRACT

Muhammad Rizqi., Hidayat, M.F Hidayatullah, S.H.I.,M.S.I. 2021; Marketing Strategy for Rahn Tasjily Dalam Contract Attracting Customer Interest in Multi-Service BarokahProducts at BMT-UGT Sidogiri, Mumbulsari.

Branch Keywords ; marketing strategy, multi service product blessing

Since the birth of the Islamic banking system in the 90s in Indonesia, several Islamic financial institutions (LKS) have grown and developed rapidly. LKS itself has a very important position as a sharia-based economic institution in national development. The establishment of the sharia system itself is an implementation of the understanding of Muslims against the principles of muamalat in the concept of Islamic economic law. In addition, the development of the Indonesian Islamic economic system cannot be separated from the majority of the Indonesian population who are Muslim, so that the development of Islamic financial institutions is very rapid in their implementation.

The research focus on this subject is as follows: 1). What is the marketing strategy of Rahn Tasjily's contract in attracting customers of Multi Jasa Barokah Products at BMT-UGT Sidogiri, Mumbulsari Sub-Branch? 2). How is the suitability of the implementation of the rahn tasjily contract on Multi Jasa Barokah products at BMT-UGT Sidogiri, mumbulsari sub-branch based on fatwa N0.68/DSN-MUI/III/2008.

While the objectives of this research are: 1). To describe the implementation of the rahn tasjily contract on Multi Jasa Barokah products at BMT UGT Sidogiri, Mumbulsari capem. 2). To find out the suitability of the implementation of the Rahn Tasjily contract on Multi Jasa Barokah products at BMT-UGT Sidogiri, Mumbulsari sub-branch based on fatwa N0.68/DSN-MUI/III/2008.

This study used a qualitative descriptive method because it was carried out based on data in the field and real situations. The qualitative method was chosen for three reasons. First, this study emphasizes the process so that researchers have the opportunity to uncover social events that occur in the field. Second, this approach is able to minimize awkwardness with the research target subjects. Third, this approach is able to set the limits of research related to the focus being studied.

The results of this study are the first. In the concept of Rahn Tasjily's contract marketing strategy in attracting customers' Multi Jasa Barokah Products at BMT-UGT Sidogiri Mumbulsari Sub-Branch is more about promoting superior products contained in BMT UGT itself so that in increasing customer productivity it is more effective. In addition, BMT UGT Sidogiri, Mumbulsari Sub-Branch, upholds the principle of kinship in increasing the trust of customers in BMT UGT Sidogiri itself. The marketing strategy is carried out by BMT UGT Sidogiri Mumbulsari sub-branch by using demographic, geographic, psychographic and behavioral factors. Demographic factors are more focused by BMT in implementing marketing strategies for product introduction.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Istilah.....	9
F. Sistematika Pembahasan	9
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	11
A. Penelitian Terdahulu	11
B. Kajian Teori	27
1. Pemasaran	27
2. Startegi Pemasaran	30

3. Baitul Maal Wa Tamwil	37
4. Pengertian Rahn	53
BAB III METODE PENELITIAN	63
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	63
B. Subyek Penelitian.....	65
C. Sumber Data	66
D. Teknik Pengumpulan Data.....	66
E. Keabsahan Data.....	69
F. Tahap-tahap Penelitian.....	69
G. Teknik Analisis Data	71
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	74
A. Gambaran Obyek Penelitian	74
B. Penyajian Data dan Analisis.....	109
C. Pembahasan Temuan.....	137
BAB V PENUTUP.....	149
A. Kesimpulan	149
B. Saran	150
DAFTAR PUSTAKA	151
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
Matrik Penelitian	
Surat Izin Penelitian	
Surat Izin Selesai Penelitian	
Galeri Foto Penelitian	
Jurnal Kegiatan Penelitian	
Surat Pernyataan Keaslian Tulisan	
Biodata Peneliti	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia modern sekarang ini, peranan perbankan dalam memajukan peranan suatu negara sangatlah besar, hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa perbankan. Oleh karena itu, saat ini dan masa mendatang kita tidak akan lepas dari dunia perbankan, jika hendak menjalankan aktifitas keuangan, baik perorangan ataupun suatu perusahaan.¹

Seiring digulirkannya sistem perbankan syariah pada pertengahan tahun 1990-an di Indonesia, beberapa lembaga keuangan syariah (LKS) tumbuh dan berkembang pesat di Indonesia. LKS mempunyai kedudukan yang sangat penting sebagai lembaga ekonomi berbasis syariah ditengah proses pembangunan nasional. Berdirinya LKS merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap prinsip-prinsip muamalat dalam hukum ekonomi Islam yang selanjutnya diwujudkan dalam bentuk pranata Ekonomi Islam.

Indonesia dengan mayoritas penduduk muslim terbesar di dunia, merupakan pasar utama bagi bank maupun LKS untuk menjaring nasabah khususnya yang beragama muslim. Dari sekian banyak LKS, *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) merupakan lembaga ekonomi Islam yang dibangun berbasis keumatan. Dari segi jumlah, BMT merupakan lembaga keuangan syariah

¹Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada),2.

yang paling banyak apabila dibandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya.

BMT terdiri dari dua istilah, yaitu *Baitul Maal* dan *Baitut Tamwil*. *Baitul Maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti: zakat, infaq dan shodaqoh. Sedangkan *Baitut Tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.²

Sebagai lembaga ekonomi yang berbasis keumatan, BMT berupaya memainkan peranannya sesuai dengan ketentuan hukum yang ditetapkan pemerintah bagi penyelenggaraan lembaga keuangan berdasarkan prinsip syariah. Undang-undang (UU) Nomor. 7/ 1992 tentang Perbankan (kini UU Nomor, 10/ 1998) dan Peraturan Pemerintah Nomor. 72/1992 tentang Bank berdasarkan prinsip bagi hasil telah memberikan peluang positif bagi BMT untuk beroperasi secara proporsional.³

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan hukum Koperasi dari Kantor Wilayah Dinas Koperasi Propinsi Jawa Timur dengan Surat Keputusan Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tanggal 22 Juli 2000.

²Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2007),96.

³Muhammad syafi’I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insane Press, 2002),25.

BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (UGT PPS). Yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan, dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.

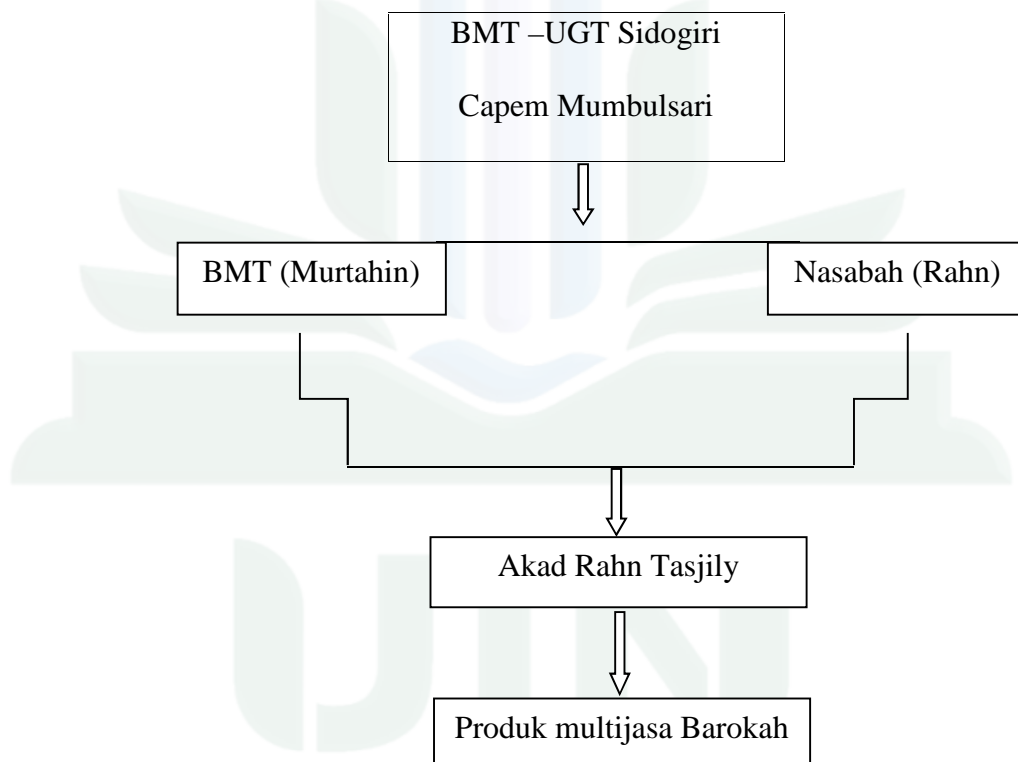
Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 18 tahun dan sudah memiliki 277 Unit Layanan BMT/KoperasiJasa Keuangan Syariah yang menyebar di berbagai wilayah Indonesia.

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter *Shiddiq* (jujur), *Tabligh* (transparan), Amanah (dapat dipercaya) dan *Fathanah* (profesional) atau STAF.

BMT UGT Sidogiri adalah satu koprasi yang menawarkan berbagai macam produk seperti produk pembiayaan/produk pendanaan, produk tabungan dan produk jasa. Produk-produk tersebut tentunya ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terutama masyarakat Mumbulsaridan sekitarnya. Salah satu produk yang ditawarkan adalah produk multi jasa barokah.

Akad yang digunakan dalam lembaga keuangan syariah terutama BMT dalam produk multi jasa barokah adalah akad *Rahn Tasjily*. Salah satu BMT yang menerapkan akad tersebut dalam produk multi jasa barokah adalah BMT-UGT Sidogiri capem Mumbulsari.

Gambar 1.1
Struktur BMT UGT Sidogiri



Setiap produk yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan khususnya BMT-UGT tentu selalu merencanakan adanya pemasaran. Karena penting sekali untuk memperkenalkan produk yang akan dijual kepada masyarakat supaya masyarakat bisa mengenal dan tertarik untuk memilih produk tersebut. Memperkenalkan prosuk yang dikeluarkan akan mempengaruhi meningkatnya minat dari produk tersebut.

Agar setiap perusahaan dapat bertahan hidup, maka perusahaan harus selalu berupaya menjadikan pemasaran sebagai konsep strategi bisnis yang mampu melakukan tindakan penyesuaian terhadap kondisi lingkungan yang terus berubah, tujuannya agar perusahaan dapat mengatasi persaingan, mencegah merosotnya pangsa pasar, dan mencegah kebangkrutan.

Adapun bentuk strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT-UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari dalam memperkenalkan akad rahn tasjily pada produk multijasa Barokah adalah strategi sosialisasi dan literasi. Meskipun sudah dilakukan beberapa strategi pemasaran namun BMT-UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari harus tetap mampu menjaga eksistensinya ditengah persaingan yang begitu ketat dengan cara memperhatikan situasi dan kondisi lingkungan sekitar yang kemungkinan dapat menjadi tolak ukur dalam melakukan perencanaan strategi pemasaran.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis ingin meneliti lebih dalam lagi tentang analisis pemasaran akad *Rahn Tasjily* pada produk multijasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari. Oleh karena itu peneliti menyusun skripsi dengan judul "**strategi pemasaran pada Akad *Rahn Tasjily* dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari**".

B. Fokus Penelitian

Dalam suatu penelitian, masalah menjadi ciri atau tolak ukur sebuah penelitian karena inti penelitian adalah memecahkan masalah-masalah. Dalam pemecahan masalah perlu beberapa teori yang dapat dijadikan sebagai acuan.

Permasalahan yang muncul biasanya dapat dilihat dari pengalaman pribadi atau dengan melihat kondisi sekitar.

Maka dari itu, penelitian menjadi fokus pada pokok permasalahan, penulis memberikan batasan yang jelas dalam pembahasan ini. Fokus penelitian dalam pokok permasalahan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran akad Rahn Tasjily dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari?
2. Bagaimana kendala, tantangan dan solusi pembiayaan *Rahn Tasjily* pada Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian dilakukan karena memiliki tujuan, tujuan pokok suatu penelitian adalah memecahkan permasalahan yang tergambar dalam latar belakang dan rumusan masalah. Oleh karena itu, tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu dan konsisten dengan masalah-masalah yang telah dirumuskan masalah sebelumnya. Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan penerapan strategi pemasaran akad Rahn Tasjily dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.

2. Untuk menganalisis kendala, tantangan dan solusi pembiayaan *Rahn Tasjily* pada Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.

D. Manfaat penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat.⁴ Berikut ini adalah manfaat yang diharapkan oleh peneliti:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis berupa

- a. Pengujian atas keterkaitan teori akad *rahn tasjily* dengan Fatwa DSN-MUI NO: 68/DSN-MUI/III/2008.
- b. Penguatan Fatwa DSN-MUI NO: 68/DSN-MUI/III/2008 terhadap adanya akad *rahn tasjily* pada Lembaga Keuangan non bank atau lembaga keuangan bank

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

1. Penelitian ini sebagai bagian dari studi untuk melengkapi syarat guna memperoleh gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah.

⁴ Babun Suharto, dkk, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah Iain Jember*, (Jember: Iain Jember Press, 2015), 45.

2. Sebagai bahan studi empiris bagi penyelesaian Skripsi di UIN Khas Jember dan sekaligus akan menjadi bahan kajian dalam mengembangkan pemikiran tentang penerapan akad *rahn tasjily*.
3. Menambah wawasan dan khazanah keilmuan bagi peneliti tentang penerapan akad *rahn tasjily* dalam suatu lembaga keuangan.
4. Merupakan wujud aebuah proses belajar bagaimana menulis sebuah karya ilmiah yang benar, sehingga nantinya peneliti benar-benar mampu menghasilkan karya tulis ilmiah yang sesuai dengan kaidah-kaidah yang berlaku.

b. Bagi lembaga

Diharapkan penelitian ini bisa memberikan kontribusi pemikiran dan sebagai bahan pertimbangan atau masukan dalam melakukan penerapan akad *rahn tasjily*.

c. Bagi Universitas Islam Negeri (UIN) Kiyai Haji Achmad Siddiq Jember

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dalam bidang manajemen lembaga keuangan syariah, khususnya mengenai penerapan akad *rahn tasjily*.

d. Bagi pembaca

Sebagai informasi bagi pihak-pihak yang ingin melakukan penelitian khususnya pada kajian yang sama yang berkenaan dengan masalah penerapan akad *rahn tasjily*.

E. Definisi Istilah

1. *Rahn tasjily*

Rahn Tasjily di sebut juga dengan *Rahn Ta'mini*, *Rahn Rasmi*, atau *Rahn Hukmi* adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diberikan kepada penerima jaminan (*Murtahin*) hanya bukti sah kepemilikannya, sedangkan fisik barang jaminan tersebut (*Marhun*) tetapa berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (*Rahin*).⁵

2. Multi jasa barokah

Multi jasa barokah adalah fasilitas pembiayaan Produktif atau Konsumtif yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.

Bab I Pendahuluan

Bab ini berusaha memberikan gambaran secara sigkat mengenai keseluruhan pembahasan sekaligus memberikan rambu-rambu untuk masuk

⁵ Dewan Syariah Nasional No 68 tentang *Rahn Tasjily*.

pada bab-bab berikutnya. Bab ini dimulai dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan metode penelitian serta sistematika pembahasan.

Bab II Kajian Pustaka

Pada bagian ini berisi kajian ringkasan kajian terdahulu yang memiliki relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan pada saat ini serta memuat kajian teori.

Bab III Metode Penelitian

Dalam bab ini membahas tentang metode yang digunakan peneliti meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi peneliti, sumber data, metode pengumpulan data, keabsahan data yang terakhir tahap-tahap penelitian.

Bab IV Hasil Penelitian

Pada bagian ini berisi tentang gambaran objek penelitian, penyajian dan analisis data serta pembahasan temuan. Bagian ini adalah pemaparan data yang diperoleh dilapangan dan juga untuk menarik kesimpulan dalam rangka menjawab masalah yang telah dirumuskan.

Bab V Kesimpulan dan Saran

Merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan penelitian yang dilengkapi dengan saran-saran dari peneliti/ penulis dan diakhiri dengan penutup. Kesimpulan ini berisi tentang berbagai temuan hasil analisis dari bab-bab sebelumnya, sedangkan sara-saran merupakan tindak lanjut dari hasil temuan.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa skripsi yang menjadi rujukan peneliti dalam membahas dan menelaah penelitian ini ialah diantaranya:

1. **Strategi Pengembangan Produk *Rahn Tasjily* pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah. Skripsi yang Disusun Oleh Saudari Delinsa Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Ilmu Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru Tahun 2013.**⁶

Penelitian yang ditulis oleh saudari Delinsa bertujuan untuk mengetahui apa saja jenis produk *rahn tasjily* dan bagaimana strategi pengembangan produk *rahn tasjily* Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris. *Rahn Tasjily* menurut brosur BPRS Berkah Dana Fadhlillah adalah pembiayaan berupa gadai dimana nasabah memerlukan uang tunai dengan menggadaikan BPKB (Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor) kendaraan mulai dari roda dua dan SHM (Sertifikat Hak Milik) dengan jangka waktu tertentu.

Dari penelitian yang dilakukan saudari Delinsa maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Adapun jenis produk *rahn tasjily* yang diberikan kepada nasabah di PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris adalah: Kendaraan sepeda

⁶ Delinsa *Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily pada PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah.* (Riau:Fakultas Ekonomi dan Ilmu Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim, 2013).

motor roda dua yang berupa BPKB, Kendaraan roda empat atau lebih dengan BPKB, Tanah, tanah dan bangun dengan SHM. Produk *rahn tasjily* Bank Syariah Berkah adalah pembiayaan berupa gadai dimana nasabah memerlukan uang tunai dengan menggadaikan BPKB (Bukti Pemilikan Bermotor) kendaraan mulai dari roda dua dan SHM (Sertifikat Hak Milik) dengan jangka waktu tertentu. Nasabah dikenakan biaya sewa dengan biaya pemeliharaan BPKB dan SHM tergantung jangka waktu yang diperlukan nasabah. Rahn (gadai) ini bertujuan membantu nasabah untuk mendapatkan pembiayaan atau pinjaman mulai dari 10.000.000 – 40.000.000.

- b. Strategi yang dilakukan oleh pihak bank ataupun marketing dalam mengembangkan produk rahn PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris belum efektif, hal ini terlihat dengan strategi yang dijalankan antara lain: Target yang akan dituju, Promosi yang berupa perikalan yaitu yang melalui radio ataupun brosur-brosur, dan pelayanan. Adapun faktor kendala yang menyebabkan tidakberkembangnya produk *rahn tasjily* ini yaitu: persaingannya banyak, nilai pembiayaan yang diminta nasabah terlalu besar dari yang telah ditetapkan oleh pihak bank, Masyarakat kurang familiar dengan produk *rahn* dilembaga keuangan syariah.⁷

Kedua poin diatas merupakan strategi pengembangn produk *rahn tasjily* yang dilakukan oleh PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah.

⁷ Delinsa *Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily pada PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah*. (Riau:Fakultas Ekonomi dan Ilmu Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim, 2013).

Dari penelitian saudara Delinsa dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat beberapa persamaan dan perbedaan. Persamaannya yakni bahwa keduanya membahas tentang *rahn tasjily* pada suatu lembaga keuangan, adapun persamaan yang lain adalah pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif. Adapun perbedaannya penulis meneliti di lembaga keuangan non bank sedangkan saudara Delinsa meneliti di lembaga keuangan bank, adapun perbedaan yang lain adalah penulis meneliti penerapan akad sedangkan saudara Delinsa meneliti strategi pengembangan produk.

2. Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional NO. 68/DSN-MUI/ III/2008 Tentang *Rahn Tasjily* Ditinjau Dari Perspektif *Maqasid Asy-Syari'ah*. Skripsi Yang Disusun Oleh Ifrohatus Salamah, Mahasiswa Fakultas Syari'ah Dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Tahun 2016.⁸

Penelitian yang ditulis oleh saudara Ifrohatus bertujuan untuk menganalisis apa saja barang jaminan (*marhun*) dan Menganalisis bagaimana hukum pemanfaatan *marhun* pada *rahn* terhadap *murtahin* didalam fatwa No. 68/DSN MUI/III/2008 tentang *rahn tasjily* sesuai konsep *maqasid asy-Syariah*. Serta Menjelaskan metode *Istinbat* hukum yang digunakan DSN-MUI dalam merumuskan *rahn tasjily*. Barang yang ditetapkan dalam fatwa tersebut berupa barang yang mempunyai surat kepemilikan yang mana barangnya itu dapat bergerak seperti motor, mobil. Sedangkan pemanfaatan barangnya tetap ditangan pemiliknya,

⁸ Ifrohatus Salamah, *Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional NO. 68/DSN-MUI/ III/2008 Tentang Rahn Tasjily Ditinjau Dari Perspektif Maqasid Asy-Syari'ah*. (Fakultas Syari'ah Dan Hukum UIN Sunan Kalijaga, 2016).

karena yang ditahan hanyalah surat kepemilikannya yaitu hanya BPKBnya. Tujuan adanya jaminan dalam *rahn tasjily* adalah untuk melindungi hak pemilik barang demi kemaslahatannya *aruriyyat*, *ajiyyat*, dan *tasniyyat*, serta *rahin* dapat menggunakan barang tersebut untuk kehidupan sehari-harinya yang mana sesuai dengan *maqasid asy-Syari'ah*.

Dari penelitian saudara Ifrohatus dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat persamaan dan perbedaan.

3. Analisis Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan Modal Kerja Di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Kaliwates Jember. Skripsi Yang Disusun Oleh Fitriatul Hasanah, Mahasiswi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember Tahun 2017.⁹

Penelitian yang ditulis oleh saudara Fitria bertujuan untuk mengetahui dan memahami penerapan akad *Murabahah* pada pembiayaan modal kerja di BMT UGT Sidogiri capem Kaliwates dan untuk mengetahui dan memahami mekanisme pelaksanaan pembiayaan modal kerja dengan akad *murabahah* di KSPS BMT UGT Sidogiri capem Kaliwates. Penerapan akad *murabahah* pada pembiayaan modal kerja di KSPS BMT UGT Sidogiri capem Kaliwates dilakukan dengan pemberian kuasa kepada nasabah untuk menjadi wakil pihak KSPS BMT UGT Sidogiri capem Kaliwates untuk membeli barang-barang yang diperlukan dengan aplikasi dua akad *murabahah wakalul am* dan akad *murabahah*

⁹ Fitriatul Hasanah, *Analisis Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan Modal Kerja Di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Kaliwates Jember*. (Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2017).

wakalul khos. Mekanisme pelaksanaan pembiayaan modal kerja dengan akad *murabahah* di KSPS BMT UGT tidak jauh beda dengan proses pembiayaan lainnya yang melalui beberapa tahap yaitu: a. Pengajuan pembiayaan, b. Proses analisis data, c. Proses survey, d. Penandatanganan akad, e. Proses pencairan, untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah *Account officer* menggunakan prinsip 5C.

Dari penelitian yang dilakukan oleh saudari Fitria dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat perbedaan dan persamaan. Adapun perbedaannya adalah saudari Fitria menggunakan akad *murabahah*. Sedangkan persamaannya adalah pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif dan persamaan yang lain ialah saudari fitria dan penulis meneliti penerapan tentang akad.

4. Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan *Rahn Tasjily* Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota. Skripsi Yang Disusun Oleh Suhadak, Mahasiswa Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Tahun 2017.¹⁰

Penelitian yang ditulis oleh saudara Suhadak bertujuan Untuk mengetahui perlakuan akuntansi atas pembiayaan *Rahn Tasjily* pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota berdasarkan PAPSI bagian VII tentang akad pinjaman *qardh* dan PSAK 107 tentang akuntansi *ijarah*. Serta kesesuaian pembiayaan *Rahn Tasjily* dengan Fatwa DSN MUI No.68/DSN-MUI/III/2008 tentang *Rahn Tasjily*.

¹⁰ Suhadak, *Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan Rahn Tasjily Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota*, (Malang: Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim, 2017).

Dari penelitian yang dilakukan saudara Suhadak maka dapat ditarik kesimpulan antara lain:

- a. Pengakuan dan pengukuran pembiayaan *rahn tasjily* pada setiap transaksi yang dilakukan, yaitu: 1) Pada saat pencairan pinjaman kepada anggota, pengakuan tersebut sudah sesuai dengan PAPSI bagian VII Pinjaman Qardh Akad Pinjaman *Qardh* poin D.1 nomer 2 yang menyatakan, pinjaman *qardh* diakui sebesar jumlah yang dipinjamkan pada saat terjadinya. 2) Pengakuan pendapatan *ujrah* (pendapatan sewa) pada saat manfaat atas jasa penjagaan sudah diberikan, hal tersebut telah sesuai dengan PSAK 107 tentang akuntansi ijarah paragraf 14 yang menyatakan, Pendapatan sewa selama masa akad diakui pada saat manfaat atas aset telah diserahkan kepada penyewa. 3) Pada saat mengeluarkan kebutuhan untuk penjagaan (biaya) mengakui pada saat kebutuhan tersebut dikeluarkan/pada saat terjadi, hal tersebut sesuai dengan PSAK 107 tentang akuntansi ijarah paragraf 16a yang menyatakan, pengakuan biaya perbaikan (biaya kebutuhan penjagaan) tidak rutin obyek *ijarah* diakui pada saat terjadinya.¹¹
- b. Penyajian pembiayaan *rahn tasjily* belum menunjukkan kesesuaian dengan PSAK 107 dalam menyajikan pendapatan *ijarah*, dan sudah sesuai dengan PAPSI bagian VII dalam menyajikan pinjaman berbasis akad dasar yaitu *qardh*. Namun dalam pengungkapan belum ada

¹¹ Suhadak, *Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan Rahn Tasjily Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota*, (Malang: Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim, 2017).

kesesuaian dengan PSAK 107 dan PAPSI bagian VII dari transaksi *akad ijarah* dan *akad qardh*.

Dari penelitian saudara Suhadak dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat persamaan dan perbedaan. Adapun persamaannya adalah pada metode penelian menggunakan metode kualitatif dan pada salah satu variabelnya yaitu *rahn tasjily*. Adapun perbedaannya adalah menggunakan PSAK 107 tentang *ijarah* dasar perlakuan akuntansi sedangkan penulis menggunakan Fatwa DSN MUI.

5. Analisis Penerapan Akad Ijarah Pada Produk Pembiayaan Multijasa Barokah Di BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt. Jurnal Yang Disusun Oleh Ita Rofiqa, Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja Tahun 2017.¹²

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesesuaian penerapan akad ijarah dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional, kendala yang dihadapi dalam menerapkan akad ijarah, dan upaya dalam menyelesaikan kendala akad ijarah pada produk pembiayaan multijasa di Baitul Maal wa-Tamwil Usaha Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri Cabang Seririt.

Dari penelitian yang dilakukan saudari Ita maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Penerapan akad ijarah pada produk pembiayaan multijasa barokah meliputi prosedur pembiayaan dari awal pemberian pembiayaan sampai berakhirnya masa akad dan praktek pembiayaan multijasa di

¹² Ita Rofiqa, *Analisis Penerapan Akad Ijarah Pada Produk Pembiayaan Multijasa Barokah Di BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt*. (Singaraja: Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, 2017).

BMT UGT (Usaha gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt sudah sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia dan Fatwa Dewan Syariah Nasional.

- b. Kendala-kendala dalam penerapan akad ijarah yaitu kendala pengajuan dan kendala penagihan. Adapun kendala pengajuan yakni ketidaktransparanan anggota dalam mengajukan pembiayaan. Seperti kasus yang pernah dialami oleh BMT: nasabah datang untuk mengajukan permohonan pembiayaan dengan maksud untuk berobat di rumah sakit, namun pada kenyataannya dana yang diberikan digunakan untuk modal usaha. Hal ini sudah sangat keluar dari akad yang sebenarnya. Selain itu kurang terbukanya nasabah terhadap kondisi keuangan usahanya sehingga BMT kesulitan dalam menganalisa usaha nasabahnya begitu pula informasi yang didapat di lapangan fiktif atau 50% benar. Adapun kendala dalam penagihan yakni nasabah tidak membayar angsuran kepada BMT UGT Sidogiri Cabang Seririt tanpa memberikan penjelasan kepada pihak BMT baik melalui via SMS maupun datang secara langsung ke BMT. Setelah dilakukan penagihan langsung ke rumah anggota, anggota tidak dapat ditemui atau tidak ada di rumah.¹³
- c. Upaya menyelesaikan kendala dalam pembiayaan adalah dengan cara melakukan pendekatan secara personal kepada pihak mitra usaha dan menggali lagi informasi ke orang-orang atau tetangga terdekat, terjun

¹³ Ita Rofiqo, *Analisis Penerapan Akad Ijarah Pada Produk Pembiayaan Multijasa Barokah Di BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt*. (Singaraja: Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, 2017).

langsung ke pasar, dan door to door. Sedangkan upaya penyelesaian penagihan dilakukan dengan cara penagihan secara intensif kepada nasabah, apabila nasabah telat bayar dalam hitungan hari maka pihak BMT akan menghubungi nasabah via SMS untuk mengingatkan. Apabila nasabah telat bayar sampai empat bulan maka akan diberikan surat peringatan, jika nasabah menunjukkan itikad baik maka pihak BMT akan menjadwalkan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran jika diperlukan.

Dari penelitian saudara Ita dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat persamarevisian dan perbedaan. Adapun persamaannya adalah pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif, adapun persamaan yang lain yaitu pada salah satu variabelnya menggunakan produk multijasa barokah. Sedangkan perbedaannya adalah pada salah satu variabelnya menggunakan akad *ijarah* sedangkan penulis menggunakan akad *rahn tasjily*.

6. Startegi Segmentasi Pasar Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari. Skripsi Yang Disusun Oleh Fathur Rosi, Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember Tahun 2018.¹⁴

Penelitian yang ditulis oleh saudara Fathur bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan segmentasi pasar yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari dan mengetahui dampak

¹⁴ Fathur Rosi, " *Startegi Segmentasi Pasar Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari*", (Jember: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2018).

penerapan segmentasi pasar terhadap peningkatan jumlah nasabah. Strategi segmentasi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari dengan menggunakan faktor demografi, geografi, psikografi dan tingkah laku. Faktor demografi lebih difokuskan oleh pihak BMT dalam melaksanakan strategi segmentasi pasar untuk pengenalan produk dan peningkatan jumlah nasabah. Sementara itu dampak dari penerapan segmentasi pasar yang dilakukan oleh BMT relevan dengan peningkatan jumlah nasabah, terbukti peningkatan jumlah nasabah penabung pertahun mencapai rata-rata 28,002%, jumlah nasabah pembiayaan mencapai 25,31% dan DPK sebesar 16,30%.

Dari penelitian yang dilakukan oleh saudara Fathur dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat perbedaan dan persamaan. Adapun perbedaannya adalah saudara Fathur meneliti tentang strategi segmentasi pemasaran sedangkan penulis meneliti tentang produk pembiayaan. Adapun persaannya adalah pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif dan objek penelitiannya di BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari.¹⁵

7. Analisis Implementasi Pembiayaan *Rahn Tasjily* Terhadap Kesesuaiannya Dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 68/DSN-MUI/III/2008 (Studi Kasus Pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Balongpanggung). Jurnal Yang disusun Oleh

¹⁵ Fathur Rosi, " *Strategi Segmentasi Pasar Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari*", (Jember: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2018).

Misriani Mahyuddin dan Ana Fitriyatul Bilgies, *Journal of Management Accounting Tahun 2018.*¹⁶

Penelitian yang disusun oleh Misriani dan Ana bertujuan untuk mengetahui Pembiayaan *Rahn Tasjily* di BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Balongpanggung sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No.68/DSN-MUI/III/2008. Implementasi pada BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Balongpanggung menggunakan dua akad yaitu akad *qardh* dan *ijarah*. Biaya yang dibebankan antara lain biaya administrasi sebesar Rp 10.000,-, biaya materai sebesar Rp 7.000,-, infaq 1,5% dari pembiayaan, biaya penyimpanan (*ijarah*) sebesar 1,6% perbulan dan 2,25% permusiman dari besarnya pembiayaan.

Dari jurnal yang disusun oleh Misriani dan Ana terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, adapun perbedaannya adalah penelitian Misriani dan Ana meneliti implementasi pembiayaan *rahn tasjily* sedangkan penulis meneliti penerapan *rahn tasjily*. Adapun persamaannya yaitu pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif dan objeknya meneliti di suatu lembaga keuangan.

8. Pengawasan Pmbiayaan *Rahn Tasjily* Dalam Upaya Mengurangi Risiko Pembiayaan Bermasalah Di BMT-UGT Sidogiri Sidoarjo. Skripsi Yang Disusun Oleh Nailul Haromaini Ishfar, Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya Tahun 2018.

¹⁶ Misriani Mahyuddin dan Ana Fitriyatul Bilgies, “Analisis Implementasi Pembiayaan Rahn Tasjily Terhadap Kesesuaiannya Dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 68/DSN-MUI/III/2008”, (Balongpanggung : KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur, 2018).

Penelitian yang ditulis saudara Nailul bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengawasan pembiayaan rahn tasjily dalam upaya mengurangi risiko pembiayaan bermasalah di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Sidoarjo.

Dari penelitian yang dilakukan saudara Nailul maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:¹⁷

- a. Analisis pengawasan pembiayaan *rahn tasjily* di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Sidoarjo adalah melalui penilaian 5C yang meliputi (*character, capacity, capital, collateral* dan *condition of economic*) dan juga melalui kepercayaan serta kekeluargaan terhadap calon debitur yang menjadi pioneer dalam setiap pembiayaan yang dilakukan.
- b. Pembiayaan *rahn tasjily* di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Sidoarjo memiliki permasalahan dalam pembiayaan yang disebabkan oleh dua faktor, yaitu internal dan faktor eksternal. Faktor internal dalam hal ini disebabkan oleh kurang tajam dalam menilai dan mensurvei calon debitur yang sebelum melakukan pembiayaan di BMT. Sedangkan faktor eksternal dipengaruhi oleh keadaan ekonomi dari debitur yang disebabkan oleh kerugian usaha milik debitur karena kondisi pasar sepi. Juga disebabkan oleh debitur yang kurang bertanggungjawab terhadap pelunasan angsuran kepada pihak BMT,

¹⁷ Nailul Haromaini Ishfar, *Pengawasan Pmbiayaan Rahn Tasjily Dalam Upaya Mengurangi Risiko Pembiayaan Bermasalah Di BMT-UGT Sidogiri Sidoarjo*. (Surabaya; Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018).

hal ini berupa debitur yang melarikan diri, barang jaminan rusak ataupun hilang, serta dari pribadi debitur yang meremehkan atas keringanan yang diberikan oleh pihak BMT berupa tidak adanya denda jika terlambat. Analisis yang diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri adalah dengan melakukan 3R (*Reconditioning, rescheduling dan reconstruction*).

Dari penelitian saudari Nailul dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat persamaan dan perbedaan. Persamaannya yakni bahwa keduanya membahas tentang *rahn tasjily*, adapun persamaan yang lain ialah pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif. Adapun perbedaannya pada salah satu variabelnya yaitu risiko pembiayaan sedangkan penulis variabelnya produk pembiayaan.

9. Peneliti yang dilakukan oleh Joni Ahmad Mughni yang berjudul “Analisis SWOT Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas Di BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu BantarKalong”. Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan, dan Akuntansi). Universitas Siliwangi, 2019.¹⁸

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis SWOT pemasaran produk pembiayaan kepemilikan emas di BJB Syariah KCP Bantarkalong. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan hasil EFAS (Ekstrenal Factors Analysis Summary) dan IFAS (Internal Factors Analisis Summary) analisis SWOT Pemasaran produk PKE BJBS KCP

¹⁸ Joni Ahmad Mughni, *Analisis SWOT Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas Di BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu BantarKalong*.(Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan, dan Akuntansi). Universitas Siliwangi, 2019).

Bantarkalong ini memiliki total skor masing-masing 1,75 dan 2,45. Berdasarkan Matriks Grand Strategi maka diketahui skor EFAS dan IFAS bertemu di kuadran I, Sehingga tampak bahwa strategi yang sesuai bagi pemasaran produk PKE BJBS KCP Bantarkalong adalah strategi pertumbuhan. Artinya, lembaga dapat melakukan perluasan usaha dengan menambah SDM yang berkualitas untuk dapat fokus melakukan pemasaran PKE BJBS KCP Bantarkalong.

10. Penelitian yang dilakukan oleh Selvira Yunitia yang berjudul analisis SWOT terhadap strategi pemasaran produk rahn tasjily tanah dalam menarik minat nasabah. Lampung: Universitas Islam Negeri Radin Intan Lampung, 2020.¹⁹

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan dalam memasarkan produk Rahn tasjily Tanah dan bagaimana analisis SWOT terhadap strategi pemasaran yang diterapkan tersebut kemudian dikaitkan dengan teori-teori yang ada untuk selanjutnya ditelaah secara mendalam.

Berdasarkan hasil analisis SWOT strategi pemasaran produk Rahn Tasjily tanah dalam menarik minat nasabah Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung yang dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Kekuatan yang dimiliki Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung adalah terkenal luasnya perusahaan dan memiliki citra yang baik, pelayanan yang cepat,

¹⁹ Selvira Yunitia, *Analisis SWOT terhadap strategi pemasaran produk rahn tasjily tanah dalam menarik minat nasabah*. (Lampung: Universitas Islam Negeri Radin Intan Lampung, 2020).

mudah, dan aman. Kelemahan yang dimiliki Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung adalah kurangnya pengetahuan pegawai terkait produk Rahn Tasjily tanah dalam melakukan pemasaran. Peluang yang dihadapi Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung adalah keunggulan dari produk Rahn Tasjily tanah ini yang memudahkan masyarakat yang sedang membutuhkan dana besar untuk usahanya. Dan ancaman yang dihadapi Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung terdapat produk yang serupa dengan perusahaan lain sehingga menambah tingkat persaingan.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Skripsi	Persamaan	Perbedaan
1	Delinsa (2013)	Strategi Pengembangan Produk <i>Rahn Tasjily</i> pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah.	Membahas tentang rahn tasjily.	Objek penelitian.
2	Ifrohatus Salamah (2016)	Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional NO. 68/DSN-MUI/ III/2008 Tentang <i>Rahn Tasjily</i> Ditinjau Dari Perspektif <i>Maqasid Asy-Syari'ah</i> .	Menganalisis Fatwa Dewan Syariah Nasional NO. 68/DSN-MUI/ III/2008 Tentang <i>Rahn Tasjily</i>	Terletak pada perspektif penelitiannya
3	Fitriatul hasanah (2017)	Analisis Penerapan Akad <i>Murabahah</i> Pada Pembiayaan Modal Kerja Di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Kaliwates Jember.	Objek penelitiannya.	Terletak pada subjek penelitiannya
4	Suhadak (2017)	Aanalisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan <i>Rahn Tasjily</i> Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota.	Subjek dan objeknya sama.	Terletak pada metode penelitiannya
5	Ita rofiqo (2017)	Analisis Penerapan Akad <i>Ijarah</i> Pada Produk Pembiayaan Multijasa	Objeknya sama	Perbedaan subjeknya terletak pada titik ijarah dan rahn tasjily

		Barokah Di BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt.		
6	Fathur Rosi (2018)	Strategi Segmentasi Pasar Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.	Hanya objeknya yang sama	Subjek dan metode serta perspektif penelitiannya berbeda
7	Misriani Mahyuddin dan Ana Fitriyatul Bilgies (2018)	Analisis Implementasi Pembiayaan <i>Rahn Tasjily</i> Terhadap Kesesuaiannya Dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 68/DSN-MUI/III/2008 (Studi Kasus Pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Balongpanggang).	Subjek dan objek serta perspektif penelitian yang sama	Letak objek penelitian.
8	Nailul Haromaini Ishfar (2018)	Pengawasan Pembiayaan <i>Rahn Tasjily</i> Dalam Upaya Mengurangi Risiko Pembiayaan Bermasalah Di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Sidoarjo.	Subjek dan objek serta perspektif penelitian yang sama	Letak objek penelitian.
9	Joni Ahmad Mughni (2019)	Analisis SWOT Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas Di BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu Bantar Kalong.	Analisis sama-sama menggunakan SWOT.	Letak pada objek penelitiannya.
10	Selvira Yanitia (2020)	Analisis SWOT terhadap strategi pemasaran produk <i>Rahn Tasjily</i> tanah dalam menarik minat nasabah (studi pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung)	Analisis dan produknya sama yaitu analisis SWOT pada Produk <i>Rahn Tasjily</i>	Terletak pada objek penelitiannya.

B. Kajian Teori

1. Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, definisi menurut William J. Stanton adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.²⁰

Pemasaran adalah proses social dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain.²¹

Tujuan pemasaran adalah mengubah orientasi falsafah manajemen pemasaran lain yang ternyata telah terbukti tidak berhasil mengatasi berbagai persoalan, karena adanya perubahan dalam ciri-ciri pasar dewasa ini yang cenderung berkembang. Perubahan tersebut terjadi antara lain karena penambahan jumlah penduduk, penambahan daya beli, peningkatan dan meluasnya hubungan atau komunikasi, perkembangan teknologi, dan perubahan faktor lingkungan pasar lainnya. Kotler mengemukakan bahwa pemasaran mempunyai tujuan membangun hubungan jangka panjang yang saling memuaskan dengan pihak-pihak

²⁰ Bashu Swasta Dhamemesta, *Manajemen Pemasaran (Analisa Perilaku Konsumen)*, BPFE Yogyakarta, 2002, 4.

²¹ Philip Kotler dan Kevin Lane Kotler, *Manajemen Pemasaran, Jilid I*, Jakarta : Erlangga, 2008,5.

yang memiliki kepentingan utama pelanggan, pemasok, distributor dalam rangka mendapatkan serta mempertahankan referensi dan kelangsungan bisnis jangka panjang mereka.²²

Dari definisi di atas, pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang di pengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi, dan manajerial. Akibat dari pengaruh berbagai factor tersebut adalah masing-masing individu maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan yang menciptakan penawaran dan penukaran produk yang memiliki nilai komoditas.

Konsep paling dasar yang melandasi pemasaran adalah

- a. Kebutuhan (needs) adalah suatu pernyataan dari perasaan kekurangan
- b. Keinginan (wants) adalah kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang.
- c. Permintaan (demands) adalah keinginan manusia yang didukung oleh daya beli.

Buchari Alma mengemukakan tentang tujuan pemasaran sebagai berikut:

- 1) Untuk mencari keseimbangan pasar, antara buyer's market dan seller's market, mendistribusikan barang dan jasa dari daerah surplus ke daerah minus, dan produsen ke konsumen, dari pemilik barang dan jasa ke calon konsumen.

²² Kotler Philip dan Keller K Lane, *Manajemen Pemasaran*. New jersey, Prentice Hall. 2007, 15

- 2) Tujuan pemasaran yang utama ialah memberi kepuasan kepada konsumen. Tujuan pemasaran bukan komersial atau mencari laba. Tapi tujuan pertama ialah memberi kepuasan kepada konsumen, Dengan adanya tujuan memberi kepuasan ini, maka kegiatan marketing meliputi berbagai lembaga produsen.²³

Istilah marketing meliputi marketing yayasan, marketing lembaga pendidikan, marketing pribadi, marketing masjid, marketing nonprofit organization. Tujuan pemasaran lembaga-lembaga non profit ini ialah membuat satisfaction kepada konsumen, nasabah, jamaah, murid, rakyat, yang akan menikmati produk yang dihasilkannya. Oleh sebab itu lembaga-lembaga tersebut harus mengenal betul siapa konsumen, jamaah, murid yang akan dilayaninya. Jika konsumen merasa puas, maka masalah keuntungan akan datang dengan sendirinya. Produsen akan memetik keuntungan secara terus menerus, sebagai hasil dari memberi kepuasan kepada konsumennya.

Selanjutnya dapat dipahami bahwa tujuan akhir pemasaran adalah membantu organisasi mencapai tujuannya. Tujuan utama dalam perusahaan adalah mencari laba. Sedangkan tujuan lainnya adalah mendapatkan dana yang memadai untuk melakukan aktivitas-aktivitas sosial dan pelayanan publik.²⁴

²³ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta. 2004, 5

²⁴ Kotler, Philip & Gary Armstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2008, 6

2. Strategi Pemasaran

1) Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran (marketing strategy) menurut Sofjan Assauri adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.²⁵

Suliyanto menyatakan bahwa strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.²⁶

Kotler dan Amstrong yang dikutip oleh Nana Herdiana dalam buku *Manajemen Strategi Pemasaran* menyatakan bahwa strategi pemasaran merupakan logika pemasaran di mana unit bisnis berharap untuk mencapai tujuan pemasaran.²⁷

Berdasarkan pendapat-pendapat di atas, strategi pemasaran merupakan sebuah rencana terarah perusahaan untuk menjalankan kegiatan pemasaran guna mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan secara optimal.

²⁵ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 154.

²⁶ Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2010), 93.

²⁷ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 16.

2) Tahapan Strategi Pemasaran

- a. Tahapan-tahapan dalam mengembangkan dan menerapkan sebuah strategi pemasaran meliputi:²⁸

Mengidentifikasi dan mengevaluasi kesempatan Salah satu pekerjaan yang dapat dilakukan oleh riset pemasaran adalah mengawasi lingkungan kompetisi untuk melihat tanda yang mengindikasikan adanya kesempatan bisnis. Sebuah deskripsi semata dari beberapa kegiatan sosial atau ekonomi, seperti tren dalam perilaku pembelian pelanggan, akan dapat membantu manager mengenali suatu permasalahan dan mengidentifikasi kesempatan untuk memperkaya usaha pemasaran.

- b. Menganalisis segmen pasar dan memilih target pasar

Tahap kedua dalam pengembangan strategi pemasaran adalah menganalisis segmen pasar dan memilih target pasar. Riset pemasaran adalah sumber informasi utama untuk menentukan karakteristik dari segmen pasar yang membedakan mereka dari keseluruhan pasar. Riset seperti ini dapat membantu “menentukan lokasi” atau mendiskripsikan sebuah segmen pasar dalam kaitannya dengan demografi dan karakteristik. Geo-demografi (geo-demographics) merujuk pada informasi yang menjelaskan profil demografis dari konsumen di dalam suatu wilayah geografis tertentu.

²⁸ Zikmund dan Babin, *Menjelajahi Riset Pemasaran Buku 1 Edisi 10*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), 21.

Merencanakan dan menerapkan bauran pemasaran yang akan memberikan nilai bagi pelanggan dan sesuai dengan tujuan dari organisasi. Jika telah menggunakan informasi yang diperoleh dari dua tahapan sebelumnya, manajer pemasaran merencanakan dan melaksanakan strategi bauran pemasaran. Riset pemasaran mungkin diperlukan untuk mendukung keputusan-keputusan tertentu tentang berbagai aspek bauran pemasaran.²⁹

c. Menganalisis kinerja perusahaan.

Setelah sebuah strategi pemasaran diterapkan, riset pemasaran akan memberitahukan kepada manajer apakah kegiatan yang direncanakan telah dijalankan dengan baik dan apakah memenuhi apa yang mereka harapkan. Dengan kata lain, riset pemasaran dilakukan untuk mendapatkan masukan dari evaluasi dan pengawasan program pemasaran. Aspek dari pemasaran ini sangat penting bagi kesuksesan manajemen nilai total (total value management), yang berusaha mengatur keseluruhan proses, di mana konsumen mendapatkan manfaat. Riset pengawasan kerja (performance monitoring research) merujuk pada suatu riset yang teratur, terkadang secara rutin, memberikan umpan balik (masukan) untuk evaluasi dan pengendalian dari kegiatan pemasaran.

²⁹ Zikmund dan Babin, *Menjelajahi Riset Pemasaran Buku 1 Edisi 10*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), 21.

Berdasarkan uraian-uraian tersebut, maka ke empat tahapan-tahapan dalam pengembangan dan penerapan strategi pemasaran sangat penting untuk dilakukan oleh para pelaku usaha agar proses pemasaran dapat berjalan secara maksimal sesuai tujuan. Misalnya tahapan dalam merencanakan dan menerapkan bauran pemasaran, perusahaan perlu merancang bauran pemasaran yang terintegrasi, terdiri dari empat P yaitu product, price, place, dan promotion.

d. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Bauran pemasaran (marketing mix) adalah variabel-variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan, yang terdiri dari Produk (Product), Harga (Price), Distribusi (Place), dan Promosi (Promotion).³⁰ Ke empat strategi tersebut saling mempengaruhi, sehingga semuanya penting sebagai satu kesatuan strategi, yaitu strategi bauran pemasaran yang berfungsi sebagai pedoman dalam menggunakan unsur-unsur atau variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan pimpinan perusahaan, untuk mencapai tujuan perusahaan dalam bidang pemasaran. Program pemasaran yang efektif memadukan semua elemen bauran pemasaran ke dalam suatu program pemasaran yang terintegrasi yang dirancang untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan dengan menghantarkan nilai bagi konsumen. Bauran pemasaran merupakan sarana taktis

³⁰ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2009), 220

perusahaan untuk menentukan positioning yang kuat dalam pasar sasaran.

Berdasarkan pemahaman di atas, dapat dipahami bahwa pemaduan 4 P dalam program pemasaran dengan tepat dapat membentuk pemasaran yang terintegrasi untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan serta dapat menentukan posisi yang kuat dalam pasar sasaran. Berikut adalah penjelasan mengenai 4 P:

a) Produk (Product)

Produk secara konseptual adalah segala sesuatu yang dibuat dan dihasilkan oleh produsen untuk ditawarkan, dibeli, dikonsumsi, dan diminta oleh konsumen untuk menciptakan pertukaran, pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen.³¹

Produk menurut Wahyudi Saidi yang dikutip oleh Sudaryono dalam buku Manajemen Pemasaran adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Dalam pengertian luas, produk mencakup apa saja yang bisa dipasarkan, termasuk benda-benda fisik, jasa manusia, tempat, organisasi, dan ide atau gagasan.³²

Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut, produk merupakan segala sesuatu yang dihasilkan oleh produsen yang

³¹ Zulkarnain, *Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 86.

³² Sudaryono, *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*, (Yogyakarta: CV. andi Offset, 2016), 207.

kemudian dapat dibeli oleh konsumen untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen.

b) Harga (Price)

Menurut Kotler dan Amstrong yang dikutip oleh Nana Herdiana Abdurrahman dalam buku *Manajemen Strategi Pemasaran* mendefinisikan harga secara lengkap, yaitu sejumlah uang yang ditagihkan, atas suatu produk atau jasa atau jumlah dan nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dan memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.³³

Harga menurut Deliyanti Oentoro yang dikutip oleh Sudaryono dalam buku *Manajemen Pemasaran* adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu.³⁴

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, harga merupakan nilai atau uang yang ditetapkan dan ditagihkan oleh penjual sebagai alat tukar atas barang yang dibeli oleh pembeli.

Distribusi (Place) Distribusi menurut Kotler dan Amstrong meliputi kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran.³⁵

³³ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran.*, 109

³⁴ Sudaryono, *Manajemen Teori dan Implementasi.*, 216

³⁵ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi ke-12*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 63

Menurut Suliyanto, distribusi merupakan semua kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan membuat produk yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen dapat dengan mudah diperoleh pada waktu dan tempat yang tepat

Proses distribusi biasanya melibatkan:

- 1) Perantara, yaitu individu atau perusahaan yang membantu mendistribusikan produk.
- 2) Pengecer (retail), yaitu perantara yang menjual produknya secara langsung kepada konsumen.
- 3) Pedagang Grosir (wholesaler), yaitu perantara yang menjual produk ke perusahaan lain untuk dijual kembali kepada konsumen akhir.
- 4) Agen Penjualan (sales agent) atau Pedagang Perantara (broker), yaitu perantara independen yang mewakili perusahaan dan menjual ke pedagang grosir atau pengecer.

Berdasarkan pengertian dan pemahaman tersebut, distribusi merupakan kegiatan yang menyangkut cara penyampaian produk ke tangan konsumen. Pelibatan para penyalur dapat menjadi alat perusahaan dalam mendapatkan umpan balik konsumen. Misalnya dalam kecepatan dan ketepatan penyalur pengumpulan pendapat atau komentar konsumen mengenai produk, maka perusahaan dapat secara cepat mengetahui apa yang diinginkan oleh

konsumennya dan perusahaan segera mengembangkan produk-produknya tersebut sesuai keinginan konsumen.

c) Promosi (Promotion)

Promosi menurut Pandji Anoraga merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan secara aktif dilakukan oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.

Promosi menurut Kotler dan Amstrong kutipan Doni Juni Priansa dalam buku Manajemen Pemasaran bahwa promosi adalah suatu unsur yang digunakan untuk memberitahukan dan membujuk pasar tentang produk atau jasa yang baru pada perusahaan, hak dengan iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan maupun publisitas.³⁶

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, promosi merupakan tindakan-tindakan aktif suatu perusahaan dalam mengenalkan produk kepada para konsumen supaya konsumen tertarik untuk membeli produknya.

3. Baitul Maal Wa Tamwil

a. Pengertian Baitul Maal wa Tamwil

BMT merupakan kependekan dari baitul maal wa tamwil atau dapat juga ditulis baitul maal wa baitul tamwil. Secara lughowi/harfiah, baitul maal berarti rumah dana, dan baitul tamwil berarti rumah usaha. Baitul maal berfungsi sebagai pengumpulan

³⁶ Donni Juni Priansa, *Prilaku Konsumen dalam Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 12.

dana dan men-tasyaruf –kan untuk kepentingan sosial, sedangkan baitul tamwil merupakan lembaga bisnis yang bermotif keuntungan (laba). Sehingga dalam baitul maal wa tamwil adalah lembaga yang bergerak di bidang sosial, sekaligus juga bisnis yang berorientasi pada profit.³⁷

Menurut Arief Budiharjo, baitul maal wa tamwil adalah “Kelompok swadaya masyarakat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil-bawah dalam upaya pengentasan kemiskinan”.

Tujuan didirikannya BMT adalah untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Dengan menjadi anggota BMT maka diharapkan masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui usahanya. BMT bersifat usaha bisnis, tumbuh dan berkembang secara swadaya dan dikelola secara profesional.³⁸

b. Prinsip Utama BMT

Prinsip utama BMT, antara lain:

- 1) Keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.

³⁷ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 353.

³⁸ Ibid., 354.

- 2) Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif, adil, dan berakhlak mulia.
- 3) Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dan setiap lininya serta anggota dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- 4) Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap, dan cita-cita antar sesama elemen BMT. Antara pengelola dan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- 5) Kemandirian, yakni mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan „bantuan“ tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana dari masyarakat sebanyak-banyaknya.
- 6) Profesionalisme, yakni semangat kerja tinggi („amalus sholih/ahsanu „amala), yakni dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akhirat. Kerja keras dan cerdas yang dilandasi dengan bekal pengetahuan (knowledge) yang cukup, keterampilan (skill) yang terus ditingkatkan serta niat dan ghirah yang kuat. Semua itu dikenal

dengan kecerdasan emosional, spiritual, dan intelektual. Sikap profesionalisme dibangun dengan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang tinggi.

- 7) Istikomah, konsisten, konsekuen, kontinuitas tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai satu tahap, maka maju lagi ke tahap berikutnya serta berharap hanya kepada Allah SWT.³⁹

c. Peranan BMT

Menurut Ahmad Sumiyanto dalam Abdul Manan, peranan BMT adalah sebagai berikut:

- 1) Mengumpulkan dana dan menyalurkannya pada anggota maupun masyarakat luas.
- 2) Menyejahterakan dan meningkatkan perekonomian anggota secara khusus dan masyarakat secara umum.
- 3) Membantu baitul maal dalam menyediakan kas untuk alokasi pembiayaan non komersial atau biasa disebut qardhul hasan.
- 4) Menyediakan cadangan pembiayaan macet akibat terjadinya kebangkrutan usaha anggota baitul tamwil yang berstatus gharim.
- 5) Menjadi lembaga sosial keagamaan dengan pemberian beasiswa, santunan kesehatan, sumbangan pembangunan sarana umum, peribadatan, dan lain-lain. Disisi lain, hal ini juga dapat membantu

³⁹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004, 130-131.

baitul tamwil dalam kegiatan promosi produk-produk penghimpunan dana dan penyalurannya kepada masyarakat.⁴⁰

d. Produk Simpanan BMT

Salah satu kegiatan BMT dalam menjalankan operasionalnya adalah dengan menghimpun dana dari pihak lain dalam bentuk simpanan. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota koperasi, koperasi lain dan atau anggotanya kepada koperasi dalam bentuk simpanan/tabungan dan simpanan berjangka.¹³ Penghimpunan dana dalam bentuk simpanan di BMT dapat dimanistasikan dalam beberapa bentuk produk simpanan.

Beberapa hal yang terkait dan perlu diperhatikan dalam produk simpanan antara lain:

1) Akad dalam Produk Simpanan

Akad adalah salah satu hal yang sangat krusial dalam sebuah transaksi. Akad merupakan bagian penentu untuk setiap transaksi ekonomi. Sehingga akad harus dibuat oleh kedua belah pihak yang bertransaksi.

Beberapa prinsip dasar yang harus terpenuhi dalam pembuatan akad yaitu:

a) Saling ridha

Akad harus dibuat atas dasar ridha kedua belah pihak, sehingga tidak boleh ada unsur paksaan. Hal ini ditegaskan oleh Allah SWT dalam QS An Nisa ayat 29:

⁴⁰ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi* ..., 364

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
 إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
 إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٦٦﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

b) Tidak ada unsur dzalim

Prinsip ini menegaskan adanya kesetaraan posisi sebelum terjadinya akad. Seseorang tidak boleh merasa didzalim-i karena kedudukannya yang karena kedudukannya terpaksa melepaskan hak miliknya. Itulah sebabnya dilarang bertransaksi dengan orang gila, anak-anak, atau mereka yang tidak tahu terhadap apa yang dikerjasamakan.

c) Keterbukaan.

Prinsip ini menegaskan pentingnya pengetahuan yang sama antar pihak yang bertransaksi terhadap obyek kerjasama. Jika salah satu pihak tidak mengetahui, maka pihak lainnya wajib memberitahu. Obyek kerjasama harus benar-benar terbebas dari adanya manipulasi (najsyi) data atau kondisi.

Allah SWT berfirman dalam QS An Nisa^o ayat 5:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا
وَأَرْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا ﴿٩١﴾

Artinya: dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik.

- d) Penulisan, prinsip ini menegaskan pentingnya dokumentasi yang ditandatangani dan disaksikan oleh para pihak yang bekerja sama.⁴¹

Secara umum akad dibagi dua yakni akad tabarru" dan akad mu"awaddah. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut:

1) Akad Tabarru"

Akad tabarru" merupakan jenis akad yang berkaitan dengan transaksi non profit/transaksi yang tidak bertujuan untuk mendapatkan laba/keuntungan. Akad tabarru" lebih berorientasi pada kegiatan ta"awun atau tolong menolong.

Dalam akad ini pihak yang berbuat baik tidak boleh mensyaratkan adanya imbalan tertentu. Imbalan yang boleh diharapkan hanyalah pahala dari Allah SWT. Namun, pihak yang berbuat baik dapat memintakan sejumlah dana sekadar untuk menutupi biaya yang timbul akibat kontrak tersebut kepada mitranya.

⁴¹ Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul, 86-87

2) Akad mu'awadah–tijarah

Akad mu'awadah bertujuan untuk mendapatkan imbalan keuntungan tertentu. Akad ini menyangkut transaksi bisnis dengan motif laba.

Jumlah dana yang dapat dihimpun oleh BMT pada dasarnya tidak terbatas. Namun, BMT harus mampu mengidentifikasi berbagai sumber dana dan mengemasnya dalam bentuk produk-produk sehingga memiliki nilai jual yang layak. Prinsip simpanan di BMT menganut azas wadi'ah dan mudharabah.

1) Prinsip Wadi'ah

Wadi'ah adalah menitipkan barang kepada seseorang agar dijaga dan dipelihara sebagaimana mestinya. Terdapat dua jenis akad wadi'ah yaitu:

a) Wadi'ah Amanah

Yaitu penitipan barang atau uang tetapi BMT tidak memiliki hak untuk mendayagunakan titipan tersebut.

Atas pengembangan produk ini BMT dapat mensyaratkan adanya jasa (fee) kepada penitip (muwaddi'), sebagai imbalan atas pengamanan, pemeliharaan, dan administrasinya. Nilai jasa tersebut sangat tergantung pada jenis barang dan lamanya penitipan. Prinsip wadi'ah amanah ini sering berlaku pada bank dengan jenis produknya (save deposit box).

Ketentuan mengenai wadi'ah amanah:

- 1) Pihak yang dititipi tidak boleh memanfaatkan barang yang dititipkan.
 - 2) Pada saat dikembalikan, barang yang dititipi harus dalam keadaan sama ketika dititipkan.
 - 3) Jika selama masa penitipan barangnya mengalami kerusakan dengan sendirinya (karena terlalu tua, lama, dll), maka yang menerima titipan tidak berkewajiban menggantinya, kecuali kerusakan tersebut karena kecerobohan yang dititipi, atau yang menerima titipan melanggar kesepakatan.
 - 4) Sebagai imbalan atas tanggung jawab menerima amanah, maka yang dititipi berhak menetapkan imbalan.
- b) Wadi'ah dhamanah

Wadi'ah dhamanah merupakan akad penitipan barang atau uang (umumnya berbentuk uang) kepada BMT, namun BMT memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut. Atas akad ini deposan akan mendapatkan imbalan berupa bonus, yang besarnya sangat bergantung pada kebijakan manajemen BMT. Ketentuan yang berlaku dalam produk ini adalah:

- 1) Penerima titipan berhak memanfaatkan barang/uang yang dititipkan dan berhak pula memperoleh keuntungan.
- 2) Penerima bertanggungjawab penuh akan barang tersebut, jika terjadi kerusakan atau kehilangan.
- 3) Keuntungan yang diperoleh karena pemanfaatan barang titipan, dapat diberikan sebagian kepada pemilik barang sebagai bonus atau hadiah.

2) Prinsip Mudharabah

Prinsip mudharabah merupakan akad kerjasama modal dari pemilik dana (shohibul maal) dengan pengelola dana atau pengusaha (mudharib) atas dasar bagi hasil. Dalam hal penghimpunan dana, BMT berfungsi sebagai mudharib dan penyimpan sebagai shohibul maal. Prinsip ini dapat dikembangkan untuk semua jenis simpanan di BMT.

Berbagai ketentuan yang berlaku untuk sistem mudharabah meliputi:

a) Modal

- (1) Harus diserahkan secara tunai
- (2) Dinyatakan dalam nilai nominal yang jelas
- (3) Langsung diserahkan kepada mudharib untuk segera memulai usaha

b) Pembagian hasil

(1) Nisbah bagi hasil harus disepakati diawal perjanjian.

(2) Pembagian bagi hasilnya dapat dilakukan disaat mudharib telah mengembalikan seluruh modalnya atau sesuai dengan periode tertentu yang telah disepakati di awal akad.

c) Resiko

(1) Apabila terjadi kerugian usaha, maka semua kerugian akan ditanggung oleh shohibul maal, dan mudharib tidak akan mendapat keuntungan usaha.

(2) Untuk memperkecil resiko, shohibul maal dapat mensyaratkan batasan-batasan tertentu kepada mudharib.⁴²

Secara umum akad mudharabah dibagi dua, yaitu:

a. *Mudharabah Muthlaqah* (bebas)

Mudharabah mutlaqah adalah akad kerjasama antara dua orang atau lebih, atau antara shohibul maal selaku investor dengan mudharib selaku pengusaha yang berlaku secara luas. Artinya akad tersebut tidak ada batasan tertentu, baik dalam jenis usaha, daerah bisnis, waktu usaha

⁴² Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul, 152-153.

maupun yang lain. Dengan demikian, pengusaha memiliki kewenangan penuh untuk usahanya sesuai peluang bisnis yang ada sesuai dengan ketentuan syariah.

b. *Mudharabah Muqayyadah* (terikat)

Mudharabah muqayyadah adalah kerjasama dua orang atau lebih atau antara shohibul maal selaku investor dengan mudharib atau pengusaha, dimana investor (shohibul maal) memberikan batasan tertentu baik dalam jenis usaha, waktu, maupun tempat. Persyaratan ini tidak boleh dilanggar oleh pengusaha (mudharib).⁴³

2) Landasan Dasar Hukum Produk Simpanan Dasar hukum produk simpanan antara lain sebagai berikut:

1) Dasar Hukum Al Qur'an, antara lain Firman Allah SWT sebagai berikut:

a) Qur'an Surat An-Nisa' ayat 29:

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan

⁴³ Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul, 98-99.

janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

b) Qur'an Surat Al Baqarah ayat 283

Artinya: Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

c) Qur'an Surat Al Maidah ayat 1

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah

menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendakinya.

2) Dasar hukum Hadits Nabi Muhammad SAW, antara lain sebagai berikut:⁴⁴

a. Hadits Nabi riwayat Ibnu Abbas:

“Abbas bin Abdul Muthallib jika menyerahkan harta sebagai Mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar oleh Rasulullah, beliau membenarkannya”. (HR. Thabrani dari Ibnu Abbas).

b. Hadits Nabi riwayat Ibnu Majah:

“Nabi bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, Muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual”. (HR Ibnu Majjah dari Suhaib).

c. Hadits Nabi riwayat Tirmidzi:

“Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang

⁴⁴ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, 136.

halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram” (HR. Tirmidzi dari „Amr bin 'Auf).

- 3) Ijma“. Diriwayatkan, sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, mudharib) harta anak yatim sebagai mudharabah dan tidak ada seorangpun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai ijma“ (Wahbah Zuhailly, al fikih al-Islami wa Adillatuhu, 1998, 4/838).
- 4) Qiyas. Transaksi Mudharabah diqiyaskan kepada musaqah.
- 5) Kaidah Fikih:
 - a) “Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”
 - b) Para ulama menyatakan, dalam kenyataan banyak orang yang mempunyai harta namun tidak mempunyai kepandaian dalam usaha memproduktifkannya; sementara itu, tidak sedikit pula orang yang tidak memiliki harta namun ia memiliki kemampuan dalam memproduktifkannya. Oleh karena itu, diperlukan adanya kerja sama diantara kedua pihak tersebut.⁴⁵

⁴⁵ Ahmad Ifham Sholihin, Pedoman Lembaga, 136.

- 6) Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2014 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Syariah Bab VII Produk dan Layanan Bagian Pertama mengenai Produk dan Layanan.
- a) Koperasi jasa Keuangan Syariah/Unit Jasa Keuangan Syariah dapat menghimpun dana dari anggota, calon anggota, koperasi lainnya, dan atau anggotanya dalam bentuk tabungan dan simpanan berjangka.
 - b) Tabungan dan simpanan memungkinkan untuk dikembangkan yang esensinya tidak menyimpang dari prinsip wadi'ah dan mudharabah sesuai dengan kepentingan dan manfaat yang ingin diperoleh, selama tidak bertentangan dengan syariah yang berlaku, dengan merujuk pada fatwa syariah Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.⁴⁶
 - c) Perhitungan bagi hasil untuk Tabungan dan Simpanan Berjangka sesuai pola bagi hasil (syariah) dilakukan dengan Distribusi Pendapatan.
 - d) Penetapan distribusi pendapatan diperoleh dari perhitungan saldo rata-rata perklasifikasian dana dibagi total saldo rata-rata seluruh klasifikasi dana, dikalikan

⁴⁶ Ahmad Ifham Sholihin, Pedoman Lembaga, 136.

dengan komponen pendapatan dikalikan nisbah bagi hasil masing-masing produk tabungan/simpanan berjangka yang dibagikan.⁴⁷

4. Pengertian Rahn

Transaksi hukum gadai dalam fikih Islam disebut *ar-rahn*. *Ar-rahn* adalah suatu jenis perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai tanggungan utang. Pengertian *ar-rahn* dalam bahasa arab adalah *ats tsubut wa ad dawam*, yang artinya tetap dan kekal, seperti dalam kalimat *maun rahin*, yang artinya air yang tenang.

Hal ini berdasarkan firman Allah SWT dalam QS. Al-Mudatsir ayat 38 yang berbunyi:

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ ﴿٣٨﴾

Artinya: “setiap orang bertanggung jawan atas apa yang telah diperbuatnya”.

Pengertian tetap dan kekal merupakan makna yang tercangkup dalam kata *al-habsu*, yang berarti menahan. Kata ini merupakan makna yang bersifat materiil, sehingga secara bahasa kata *ar-rahn* berarti “menjadikan sesuatu barang yang bersifat materi sebagai pengikat utang”.

Sedangkan menurut istilah, pengertian *rahn* adalah menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, dan dapat dismbil kembali sejumlah harta dimaksud sesudah ditebus.⁴⁸

⁴⁷ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Lembaga*, 137.

⁴⁸ Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 1.

Adapun pengertian syara', ia berarti menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan utang, sehingga orang yang bersangkutan boleh mengambil hutang atau ia bisa mengambil sebagian (manfaat) barangnya itu.⁴⁹

Berdasarkan beberapa definisi rahn di atas, maka dapat disimpulkan bahwa gadai (rahn) merupakan suatu proses penyerahan harta benda sebagai jaminan atas utang, dimana hak kepemilikannya dapat diambil alih pada saat orang yang berhutang kesulitan untuk membayar kembali hutangnya.

Selain pengertian rahn yang dikemukakan di atas, terdapat juga pengertian rahn menurut para ahli yaitu sebagai berikut:

- a) Menurut Nurul Huda dan Mohamad Heykal, skim gadai Islam atau rahn merupakan skema di mana pihak bank memberikan pinjaman kepada nasabah atas dasar jaminan, dan atas pemeliharaan jaminan tersebut, maka bank akan mengenakan biaya pemeliharaan tertentu. Hal yang paling penting diperhatikan adalah metode penentuan biaya pemeliharaan dan sewa tempat penyimpanan barang jaminan, di mana biaya tersebut tidak dibenarkan menggunakan sistem bunga yang didasarkan pada nilai pinjaman.⁵⁰
- b) Menurut Ascarya, rahn (Mortgage) adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak ke pihak lain (bank) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.

⁴⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah Jilid 12 (Terjemah)*, Cetakan Ke 11, (Bandung: PT. Al-Ma'rifah, 1997), 139.

⁵⁰ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), 98.

Atas jasanya, maka penerima kekuasaan dapat meminta imbalan tertentu dari pemberi amanah.⁵¹

Transaksi gadai menurut syari'ah haruslah memenuhi rukun dan syarat tertentu:

- a. Rukun gadai, adanya ijab dan qabul, adanya pihak yang berakad yaitu pihak yang menggadaikan (rahin) dan yang menerima gadai (murtahin), adanya jaminan (marhun) berupa barang atau harta, adanya utang (marhun bih).
- b. Syarat sah gadai, rahin dan murtahin dengan syarat-syarat kemampuan juga berarti kelayakan seseorang untuk melakukan transaksi pemilikan, setiap orang yang sah melakukan jual beli sah melakukan gadai.⁵²

1. *Rahn Tasjily*

Rahn Tasjily di sebut juga dengan *Rahn Ta'mini*, *Rahn Rasmi*, atau *Rahn Hukmi* adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diberikan kepada penerima jaminan (*Murtahin*) hanya bukti sah kepemilikannya, sedangkan fisik barang jaminan tersebut (*Marhun*) tetapa berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (*Rahin*).⁵³

Definisi rahn *tasjily* tersebut menunjukkan tiga hal penting, yaitu: (1) tujuan pembebanan *rahn tasjily*, (2) kedudukan *marhun*, dan

⁵¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 108.

⁵² Andri Soemitra, M.A., *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Edisi Kedua* (Jakarta: Kencana, 2009), 402.

⁵³ Dewan Syariah Nasional No 68 tentang *Rahn Tasjily*.

(3) dokumen *marhun*. Selain itu, *rahn tasjily* tidak dapat dilepaskan dari ruang lingkup keberlakuannya yang meliputi keadaan dan jenis kegiatan yang memerlukan akad jaminan tersebut. Pada dasarnya *rahn* timbul akibat muamalah tangguh dan tidak dijumpainya juru tulis untuk mencatat muamalah tersebut. Hal demikian berlaku pula terhadap *rahn tasjily*. Sebagai akad yang lahir akibat muamalah tangguh, maka pembebanan *rahn tasjily* dimungkinkan sebatas muamalah tangguh atau transaksi yang mengandung unsur utang-piutang. Pasal 1 Angka 25 Huruf c jo. Huruf d UU Perbankan Syariah memberi penegasan pembiayaan bersifat piutang terdapat pada pembiayaan jual beli dan pembiayaan pinjam meminjam. Kedua pembiayaan inilah yang menjadi ruang lingkup *rahn tasjily* sehingga akad jaminan tersebut dapat dibebankan pada utang murni dan utang jual beli.⁵⁴

a. Dasar hukum

1. Al-Qur'an QS Al Baqarah (2): 283

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَىٰ
بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا
تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang

⁵⁴ Dewan Syariah Nasional No 68 tentang *Rahn Tasjily*.

penulis, hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagai yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya, dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Ayat tersebut memerintahkan kepada siapa saja yang mengadakan perjanjian dengan orang lain dan tidak memperoleh seorang penulis yang dapat dijadikan kepercayaan atau jaminan, hendaknya barang yang menjadi jaminan (yang digadaikan) diserahkan kepada pemberi utang agar pemilik uang dapat tenang dan menjaga agar orang yang berhutang itu sanggup membayar hutang.⁵⁵ Dengan begitu, maka menurut ayat di atas, Al-Quran secara tegas memperbolehkan adanya transaksi .

2. Hadits

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ . (روا البخاري و مسلم)

Artinya: Dari Aisyah RA, bahwasanya Nabi SAW membeli makanan dari seorang Yahudi dengan pembayaran tempo hingga waktu tertentu, dan beliau menggadaikan sebuah baju besinya. (H.R. Al Bukhari dan Muslim).

⁵⁵ Nasrun Haroe, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), 253.

وَفِي لَفْظٍ : تُوْفِي وَدِرْعُهُ مَرْهُونَةٌ عِنْدَ يَهُودِيٍّ بِثَلَاثِينَ صَاعًا مِنْ شَعِيرٍ . (رواه
البحاري و مسلم)

Artinya: Dalam lafazh lainnya disebutkan: “Ketika beliau meninggal, baju besinya masih digadaikan pada seorang Yahudi dengan nilai gadaian tiga puluh Sha’ gandum”. (H.R. Al Bukhari dan Muslim)⁵⁶

Hadits-hadits tersebut menunjukkan beberapa hal. Pertama, Rasulullah memperbolehkan seorang menggadaikan sesuatu atau barang miliknya untuk dijadikan jaminan terhadap utang-utangnya, sebagaimana dicontohkannya sendiri. Kedua, hidup Rasulullah sangat sederhana sebagaimana ia pernah menggadaikan bajunya untuk kebutuhan makan. Ketiga, melakukan transaksi bisnis, termasuk gadai, diperbolehkan oleh islam baik orang-orang muslim maupun non-Muslim. Sebagaimana tidak ada anjuran agar orang-orang islam berbisnis dengan orang-orang islam saja. Keempat, boleh menjadikan barang apa saja sebagai jaminan asalkan mempunyai nilai harta (dapat diperjualbelikan). Kelima, barang jaminan dapat diambil kembali setelah orang yang berutang melunasi hutangnya.⁵⁷

3. Fatwa DSN-MU

Bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* dibolehkan dengan ketentuan yang tertera pada lampiran. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN- MUI) menjadi salah satu rujukan yang berkenaan gadai syariah, di antaranya dikemukakan sebagai berikut:

⁵⁶ Syaikh Faishal BIN Abdul Azizi Alu Mubarak, Bustanul Ahbar Mukhtashar Nail Al Authar, Penerjemah Amir Hamzah Fachrudin, Asep Saefullah. *Ringkasan Nailul Authar*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2006), 123.

⁵⁷ H. Idri, *Hadis Ekonomi Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2015), 201.

- 1) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia no 25/DSNMUI/III/2002, tentang Rahn.
- 2) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 09/DSNMUI/IV/2000 tentang Pembiayaan ijarah.

b. Rukun

Dalam menjalankan syariah, rahn harus memenuhi rukun rahn (gadai syariah). Rukun rahn(gadai syariah) antara lain:

1) Ar-Rahin (yang menggadaikan)

Orang yang telah dewasa, berakal, bisa dipercaya, dan memiliki barang yang akan digadaikan.

2) Al-murtahin (yang menerima gadai)

Orang, bank, atau lembaga yang dipercaya oleh rahin untuk mendapatkan modal dengan jaminan barang (gadai).

3) Al-Marhun/rahn (barang yang digadaikan)

Barang yang digunakan rahin untuk dijadikan jaminan dalam mendapatkan utang.

4) Al-Marhun bih (Utang)

5) Sejumlah dana yang diberikan murtahin kepada rahin atas dasar besarnya fsiran marhun.

6) Sighat, ijab dan qabul

Kesepakatan antara rahin dan murtahin dalam melakukan transaksi gadai.

c. Syarat

Para ulama fikih mengemukakan syarat-syarat *rahn* sesuai dengan rukun *ar-rahn* itu sendiri, yaitu:

- 1) Para pihak yang ada dalam pembiayaan *rahn* (*rahin* dan *murtahin*) harus cakap bertindak menurut hukum (*ahliyyah*).
- 2) Adanya kesepakatan (*sighat*) atau ijab kabul.

Sighat tidak boleh terikat dengan syarat tertentu dan juga dengan suatu waktu di masa depan. *Rahn* mempunyai sisi pelepasan barang dan pemberian utang seperti halnya akad jual beli. Maka tidak boleh diikat dengan syarat tertentu atau dengan dengan suatu waktu dimasa depan.

- 3) *Marhun bih* (utang) wajib dibayarkan kembali oleh debitur (*rahin*) kepada kreditur (*murtahin*).

Utang boleh dilunasi dengan agunan dan utang harus jelas dan terntu yakni dapat dikualifikasikan atau dihitung jumlahnya.

- 4) *Marhun* (barang)

Secara umum barang gadai harus memenuhi beberapa syarat,

antara lain:

- a) Harus bisa diperjualbelikan, *marhun* itu boleh dijual dan nilainya seimbang dengan *marhun bih*.
- b) Harus berupa harta yang bernilai.
- c) *Marhun* harus bisa dimanfaatkan secara syariah.
- d) Harus dimiliki oleh *rahin* (peminjam atau penggadai) setidaknya harus seizin pemiliknya.

d. Tujuan

Tujuan Rahn adalah member rasa aman dan ketenangan kepada murtahin (yang menerima gadai) karena murtahin dapat menahan agunan sampai rahn melunasi hutangnya. Dalam Rahn tasjily, agunan (marhun) yang di terima (qod) oleh murtahin (penerima gadai) hanya berupa surat-surat kepemilikan atas agunan. Hal ini hukumnya boleh menurut Ulama Malikiyyah.

1) Produk Multi Jasa Barokah

a) Pengertian

Multi jasa barokah adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.

Pembiayaan multijasa merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang tidak bertentangan dengan syariah seperti pendidikan, kesehatan, umrah, haji, pernikahan dan lainnya.

Dengan demikian, pembiayaan multi jasa memberikan nilai manfaat kepada anggota atau nasabah yang akan membayar fee (upah) sebagai kompensasi atas manfaat yang telah diperolehnya dengan cara mengangsur atau melunasi sekaligus sesuai dengan kesepakatan di awal akad.

b) Akad pembiayaan

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli dan sewa (*Bai' al Wafa* atau *Ba'i* dan *Ijarah Muntahiyah Bittamlik/IMBT*) atau berbasis sewa (*Ijarah* atau *Rahn Tasjily*).

c) Penggunaan

- 1) Biaya sekolah/pendidikan, Biaya rumah sakit (Rahn Tasjili atau Bai' al Wafa' atau Bai' dan IMBT).
- 2) Biaya sewa tempat usaha (Akad Ijarah Paralel).
- 3) Biaya resepsi pernikahan atau lainnya (Multi Akad Murabahah & Ijarah parallel atau Bai' al Wafa' atau Bai' dan IMBT).
- 4) Melunasi tagihan Hutang (Rahn Tasjili, Bai' al Wafa' atau Bai' dan IMBT).

d) Manfaat:

- 1) Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana konsumtif dengan mudah dan cepat.
- 2) Akad sesuai syariah dijamin halal.

e) Ketentuan :

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan Konsumtif.
- 2) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan.
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 3 tahun.
- 4) Plafon pembiayaan mulai diatas Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 500.000.000.

f) Persyaratan Khusus :

- 1) Fotokopi rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
- 2) Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- 3) Fotokopi Agunan (SHM/SHGB/BPKB).

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Dalam hal ini peneliti menentukan suatu metode penelitian untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Oleh karena itu, metode penelitian sangat penting agar dapat mengumpulkan dan memperkuat data-data dalam suatu penelitian, sehingga menjadikan hasil dari penelitian dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya.

Pada umumnya, dalam menentukan kebenaran para ilmuwan cenderung untuk mendasarkan diri kepada observasi melalui faktor empiris, artinya melalui pengalaman-pengalaman yang secara objektif dapat diamati oleh ilmuwan lain, untuk itu ditopang dengan penelitian-penelitian yang relevan.⁵⁶

Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Artinya tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental berlangsung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.⁵⁷

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif karena dilakukan berdasarkan data di lapangan dan situasi yang nyata.⁵⁸ Analisis kualitatif yaitu penelitian yang lebih menekankan pada *field research*

⁵⁶ Kholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), 38.

⁵⁷ Lexy Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004), 3.

⁵⁸ Moh Kasiran. *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*. (Malang: UIN Maliki Press, 2010).

(penelitian lapangan). Metode penelitian kualitatif ini sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*) karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif.

Metode kualitatif dipilih karena memiliki tiga alasan. Pertama, penelitian ini lebih menekankan pada proses sehingga peneliti memiliki peluang dalam mengungkap peristiwa-peristiwa sosial yang terjadi dilapangan. Kedua, pendekatan ini mampu meminimalisir rasa canggung dengan subjek-subjek sasaran penelitian. Ketiga, pendekatan ini mampu menetapkan batas penelitian terkait fokus yang dikaji.

Menurut Sugiono 2006, metode kualitatif deskriptif adalah suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok.⁵⁹ Dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif peneliti menelaah realitas tentang apa yang sedang terjadi ditengah-tengah kehidupan masyarakat ataupun lembaga keuangan yang mana lembaga keuangan yang dipilih adalah BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari. Pada prinsipnya penelitian lapangan bertujuan untuk memecahkan masalah-masalah dalam masyarakat ataupun lembaga keuangan.

⁵⁹ Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. (Bandung: ALFABETA, 2008), 240

B. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian

Subjek penelitian adalah sumber di mana tempat untuk mendapatkan keterangan penelitian⁶⁰. Dalam pedoman karya ilmiah subjek penelitian yang dimaksudkan yaitu melaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi apa saja yang ingin dieproleh, siapa yang hendak dijadikan informan atau subjek penelitian, bagaimana data akan dicari dan difilter sehingga validitasnya terjamin.

Teknik pengumpulan data menggunakan purposive. Artinya penulis sudah mengetahui yang akan bisa menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh penulis.

2. Obyek penelitian

Obyek penelitian adalah yang menjadi fokus perhatian dari suatu penelitian⁶¹ (Suharsimi, 1989). Dalam hal ini subyek peneliti ialah sumber manusia yang sekaligus menjadi informan adalah:

- a. Pimpinan BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari.
- b. *Account officer* simpan pinjam BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari.
- c. *Teller* BMT-UGT Sidogir cabang pembantu Mumbulsari.

⁶⁰ Nana Syaodih Sukmadinata. *Metode penelitian Pendidikan*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005).

⁶¹ Suharsimi dan Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), 139.

C. Sumber Data

Sumber data yang dibutuhkan untuk penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Berdasarkan sumber pengambilannya, data dapat dibedakan menjadi dua, yaitu⁶²

1. Data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli⁶³. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak pimpinan, *Account officer*, *Teller* dan para nasabah BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari tersebut.
2. Data sekunder adalah data-data yang diperoleh dari dokumen-dokumen, arsip-arsip, dan literatur perpustakaan yang berhubungan dengan penelitian itu sendiri seperti disertasi, jurnal atau dokumen-dokumen lainnya yang bersangkutan.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Studi kepustakaan (*Library Research*)

Riset ini dimaksudkan untuk mendapatkan acuan teori untuk melengkapi data yang ada. Dengan cara membaca buku-buku, teks, jurnal, dan melengkapi literature dan catatan yang sesuai dengan masalah yang dibahas dalam skripsi. Agar data yang diperoleh benar-benar memiliki landasan teori acuan yang jelas.

⁶² Kholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT. Bumi Aksara cet 14, 2015). 45.

⁶³ Kholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*, 44.

2. Observasi

Observasi adalah pengamatan dari seorang peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap obyek yang diteliti dengan menggunakan instrumen penelitian. Teknik ini memiliki dua cara yaitu pengamatan berstruktur dan tidak berstruktur⁶⁴

Observasi disini untuk mendapatkan data-data tentang penerapan akad *Rahn Tasjily* di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari. Peneliti dalam melakukan pengumpulan data menyatakan terus terang kepada sumber data, bahwa ia sedang melakukan penelitian jadi mereka yang diteliti mengetahui sejak awal sampai akhir tentang aktivitas peneliti. Tetapi dalam suatu saat peneliti juga tidak terus terang dan tersamar dalam observasi, hal ini untuk menghindari kalau suatu data yang dicari merupakan data yang masih dirahsiakan. Kemungkinan kalau dilakukan dengan terus terang, maka peneliti tidak diijinkan untuk melakukan observasi. Adapun yang menjadi objek observasi peneliti adalah

- a. Kinerja Karyawan.
- b. Proses Penarapan Akad.

3. Wawancara

Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya. Situasi wawancara ini berhubungan dengan waktu dan tempat wawancara.

⁶⁴ Imam Suprayogo. *Metodologi Penelitian Sosial Agama*. (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006), 163.

Waktu dan tempat wawancara yang tidak tepat dapat menjadikan pewawancara merasa canggung mewawancarai dan informanpu enggan untuk menjawab pertanyaan. Dalam hal ini peneliti menggunakan tipe wawancara bebas terpimpin. Wawancara ini merupakan perpaduan antara wawancara bebas dan wawancara terpimpin. Dalam pelaksanaannya, pewawancara membawa pedoman yang hanya merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan⁶⁵.

Adapun informan yang diwawancarai meliputi: Pimpinan, *account officer* simpan pinjam dan *account officer* analisis pembiayaan. Adapun data yang akan digali dari teknik wawancara adalah proses penerepan akad Rahn Tasjily di BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari.

4. Dokumentasi

Selain dengan wawancara dan observasi, teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dengan teknik dokumentasi dokumentasi yaitu teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan menjelaskan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah yang diteliti. Pengumpulan data dalam dokumentasi peneliti akan menggunakan dokumen data.

Dokumen merupakan pelengkap dari metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Adapun data yang ingin diperoleh dari bahan dokumen adalah:

⁶⁵ Arikunto dan Suharsimi. *Prosedur Penelitian*. (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), 145.

- 1) Produk-produk BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.
- 2) Jumlah nasabah

Dokumen lain yang relevan diperoleh dari berbagai sumber yang dilakukan validitasnya dalam memperkuat analisis objek pembahasan.

E. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep yang menunjukkan kesahihan dan keadaan data dalam suatu penelitian. Untuk menguji keabsahan data yang diperoleh, peneliti menggunakan triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data. Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian membandingkan atau mengecek baik informasi yang telah diperoleh dengan sumber lainnya. Ada empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan pengguna sumber, metode, penyidik, dan teori.

F. Tahapan-Tahapan Penelitian

Bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan sampai pada penulisan laporan.

1. Tahap pra penelitian

Dalam hal ini sebelum turun langsung ke lapangan peneliti mempersiapkan proposal penelitian sebagai rancangan awal nantinya

ketika di lapangan. Dalam tahap penelitian lapangan terdapat enam tahapan. Tahapan tersebut juga dilalui oleh peneliti sendiri, adapun enam tahapan penelitian tersebut ialah:

a. Penyusunan rancangan penelitian

Pada tahapan ini peneliti membuat rancangan penelitian terlebih dahulu, dimulai dari pengajuan judul, penyusunan matrik, penelitian yang selanjutnya dikonsultasikan kepada dosen pembimbing dan dilanjutkan penyusunan proposal penelitian hingga presentasi.

b. Memilih lapangan penelitian

Sebelum melakukan penelitian seorang peneliti harus terlebih dahulu memilih lapangan penelitian. Lapangan penelitian yang dipilih adalah Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

c. Mengurus perizinan

Sebelum mengadakan penelitian, peneliti mengurus perizinan terlebih dahulu yakni meminta surat permohonan penelitian kepada pihak kampus. Setelah meminta surat perizinan, peneliti menyerahkan kepada Pimpinan BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari untuk mengetahui apakah diizinkan mengadakan penelitian atau tidak.

d. Menjajaki dan menilai lapangan

Setelah diizinkan meneliti, peneliti mulai melakukan penjajakan dan menilai lapangan untuk mengetahui latar belakang objek penelitian. Hal ini dilakukan agar memudahkan peneliti dalam menggali data.

e. Memilih dan memanfaatkan informan

Pada tahap ini peneliti mulai memilih informan untuk mendapatkan informasi. Informan yang dipilih dalam hal ini ialah Pimpinan dan Karyawan BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari.

f. Menyiapkan perlengkapan penelitian

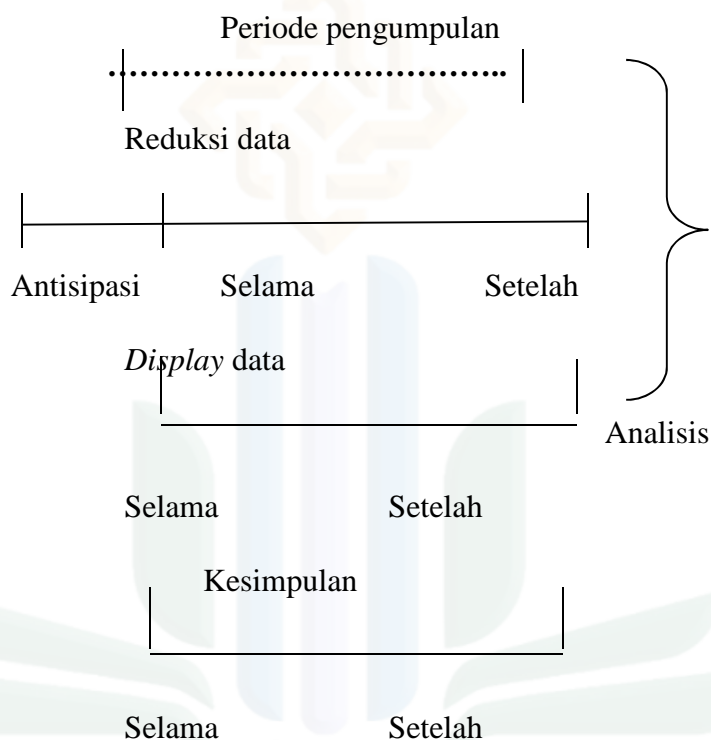
Setelah semua selesai mulai dari rancangan penelitian hingga memilih informan maka peneliti menyiapkan perlengkapan penelitian sebelum terjun kelapangan.

2. Tahap pekerjaan lapangan

Pada tahap ini peneliti mulai mengadakan kunjungan langsung ke lokasi penelitian untuk mengumpulkan data-data dengan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi, namun disamping itu peneliti sudah mempersiapkan diri, baik fisik maupun mental.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan langkah-langkah yang dilakukan penulis untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan dari seluruh informan sebagai sesuatu yang harus dilalui sebelum mengambil keputusan. Setelah semua data yang diperlukan penelitian ini terkumpul, maka peneliti menggunakan analisis model Miles *and* Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisa data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas.



Gamabar 3.1. Komponen dalam analisis data (*flow model*).

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas, dan akan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data dapat dilakukan dengan bantuan peralatan elektronik seperti komputer mini, dengan memberikan kode aspek-aspek tertentu.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori,

flowchart dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut maka data akan terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga semakin mudah dipahami. Untuk penyajian data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3. Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles *and* Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau masih gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Profil Lembaga

Nama lembaga dalam penelitian ini yaitu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari yang beralamat di Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

Kantor BMT UGT Sidogiri Mumbulsari terletak di jalan Budi Utomo No.2 RT.05 RW.01 Krajan Mumbulsari Jember (68174). Adapun batas-batas kantor BMT UGT Mumbulsari sebagai berikut:

- a. Sebelah Timur: BPR ADY Jember
- b. Sebelah Barat: toko Basmalah
- c. Sebelah Selatan: Warung bakso (jalan Kamboja)
- d. Sebelah Utara: Perkampungan

2. Sejarah Berdirinya BMT-UGT Sidogiri

Sejarah berdirinya BMT Sidogiri di latar belakang oleh rasa keprihatinan para ustadz alumni Sidogiri yang masuk dalam pengurus Urusan Guru Tugas (UGT) akan merebaknya praktek riba yang terjadi disekitar pondok Sidogiri.

Usaha ini diawali oleh keprihatinan Bapak KH. Nawawi Thoyib (Alm) pada tahun 1993 akan maraknya praktek-praktek rentenir di Desa Sidogiri, maka beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga dan alhamdulillah

program tersebut bisa berjalan hampir 4 tahun meskipun masih terdapat sedikit kekurangan dan praktek rentenir masih belum punah. Dari semangat dan tekad itulah para pendiri Koperasi yang pada waktu itu dimotori oleh Ust H. Mahmud Ali Zain bersama beberapa Asatidz Madrasah ingin sekali meneruskan apa yang menjadi keinginan Bapak KH. Nawawi Thoyib (Alm) agar segera terwujud lembaga yang diatur rapi dan tertata bagus. Seperti dawuhnya Sayyidina Ali R.A. bahwa” *Suatu kebaikan yang tidak diatur secara benar akan terkalahkan oleh Keburukan yang terencana dan teratur*”.

Pada tahun 1996 di Probolinggo, tepatnya di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong sedang berlangsung acara seminar dan sosialisasi tentang Konsep Simpan Pinjam Syariah yang dihadiri oleh KH.Nur Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta sebagai ketua Inkopontren, DR. Subiakto Tjakrawardaya Menteri Koperasi dan DR. Amin Aziz sebagai ketua PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pusat. Kemudian Ust H. Mahmud Ali Zain mengajak teman-teman *asatidz* untuk mengikuti acara tersebut.⁶⁷

Tidak hanya berhenti disitu saja, namun dilanjutkan dengan kegiatan sosialisasi tentang perbankan syariah di Pondok Pesantren Sidogiri yang dihadiri oleh Direktur utama Bank Muamalat Indonesia Bapak H. Zainul Bahar yang dilanjutkan dengan pelatihan BMT dengan mengirim 10 orang untuk mengikuti acara tersebut selama 6 hari. Maka

⁶⁷ BMT-UGT Sidogiri, “Tentang Kami”. Dalam www.bmtugt.co.id/tentangkami.html diakses pada 5 Agustus 2021.

dari panduan dan materi yang telah disampaikan itulah para Asatidz yang terdiri dari Ust H. Mahmud Ali Zain (saat itu sebagai Ketua Kopontren Sidogiri), M. Hadlori Abd. Karim (saat itu sebagai Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), A. Muna'i Achmad (saat itu sebagai Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), M. Dumairi Nor (saat itu sebagai Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) dan Baihaqi Ustman (saat itu sebagai TU Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) serta beberapa pengurus Kopontren Sidogiri yang terlibat, berdiskusi, dan bermusyawarah yang pada akhirnya seluruh tim pendiri sepakat untuk mendirikan Koperasi BMT yang diberi nama Baitul Mal wat-Tamwil Masalah Mursalah lil Ummah Pasuruan disingkat BMT MMU. Mengapa memakai nama MMU?, karena seluruh pendiri pada waktu itu adalah guru-guru MMU (Madrasah Miftahul Ulum) Pondok Pesantren Sidogiri. Dan ditetapkanlah pendirian Koperasi BMT MMU Pasuruan pada tanggal 12 Rabi'ul Awal 1418 H (ditepatkan dengan tanggal lahir Rasulullah SAW) atau 17 Juli 1997 yang berkedudukan dikecamatan Wonorejo Pasuruan.⁶⁸

Disaat itu kantor pelayanan pertama BMT MMU masih sewa dengan ukuran luas + 16 m² dan Modal awal sebesar Rp 13.500.000 ,- yang terkumpul dari anggota sebanyak 148 orang, terdiri dari para asatidz, pengurus dan pimpinan MMU Pondok Pesantren Sidogiri. Menurut sumber dan pelaku langsung, bahwa dari dana sebesar Rp 13.500.000,-

⁶⁸<http://bmtugt.wordpress.com/2012/04/13/sekilas-sejarah-bmt-ugt-sidogiri/> akses pada 1 April 2018

pada waktu itu untuk bisa memutar dan memproduktifkan dana tersebut sangat banyak sekali hambatan, rintangan dari lingkungan sekitar. Namun sedikitpun para pendiri ini tidak ada yang putus asa ataupun menyerah bahkan menjadikan semangat untuk terus maju. Seiring berjalannya waktu pada tanggal 4 September 1997, disahkanlah BMT MMU Pasuruan sebagai Koperasi Serba Usaha dengan Badan Hukum Koperasi nomor 608/BH/KWK.13/IX/97.

Setelah Koperasi BMT MMU berjalan selama dua tahun maka banyak masyarakat Madrasah diniyah yang mendapat bantuan guru dari Pondok Pesantren Sidogiri lewat Urusan Guru Tugas (UGT) mendesak dan mendorong untuk didirikan koperasi dengan skop yang lebih luas yakni skop Koperasi Jawa Timur, juga ikut mendorong berdirinya koperasi itu adalah para alumni Pondok Pesantren Sidogiri yang berdomisili di luar Kabupaten Pasuruan, maka pada tanggal 05 Rabiul Awal 1421 H (juga bertepatan dengan bulan lahirnya Rasulullah SAW) atau 22 Juni 2000 M diresmikan dan dibuka satu unit Koperasi BMT UGT Sidogiri di Jalan Asem Mulyo 48 C Surabaya, Lalu tidak terlalu lama mendapatkan Badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi, PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan Surat Keputusan no: 09/BH/KWK/13/VII/2000, tertanggal 22 Juli 2000 dengan nama Koperasi Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri. Mengapa memakai nama UGT?, karena Mayoritas pendiri pada waktu itu adalah Pondok Pesantren atau Madrasah yang tergabung dalam

Urusan Guru Tugas (UGT) / mengambil guru tugas dari Pondok Pesantren Sidogiri

Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di Kabupaten / Kota yang dinilai potensial. Saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 18 tahun dan sudah memiliki 280 Unit Layanan BMT / Koperasi Jasa Keuangan Syariah yang menyebar di berbagai wilayah Indonesia.

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter *Shiddiq* (jujur), *Tabligh* (transparan), Amanah (dapat dipercaya) dan *Fathanah* (profesional) atau STAF.⁶⁹

Koperasi BMT MMU bermitra dengan koperasi UGT ini karena memiliki kesamaan dalam mengelola usaha BMT atau simpan pinjam dan saling mengisi aktiva dan pasiva BMT. Salah satunya di BMT-UGT Capem Mumbulsari Jember. BMT-UGT Capem Mumbulsari yang berkantor Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember, yang berdiri sejak tahun 2011 dengan karyawan yang berjumlah 6 orang, didirikannya BMT di Mumbulsari dikarenakan banyaknya rentenir di pasar wedoro sehingga BMT pusat mempunyai inisiatif untuk membuka cabang BMT yang

⁶⁹ www.bmtugtsidogiri.co.id/ akses pada 16 Maret 2018

bertujuan untuk menyelamatkan para pedagang dari rentenir yang menggunakan riba.⁷⁰

Sementara itu latar belakang berdirinya BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari karena permintaan dari alumni Pondok Pesantren Sidogiri di Kecamatan Mumbulari dan sekitarnya. Selain itu sebelum adanya BMT UGT Sidogiri di Mumbulsari terdapat BMT juga namun tidak bertahan lama karena mengalami *mismanagement* antar pengurusnya.⁷¹ Sehingga masyarakat mendesak kepada para alumni Pesantren Sidogiri untuk didirikan sebuah BMT agar mereka bisa terhindar dari praktik riba, dan sebagai akses pengiriman uang untuk anak-anak masyarakat Mumbulsari yang kebetulan mondok di Pesantren Sidogiri.⁷²

3. Maksud dan Tujuan

Koperasi ini bermaksud menggalang kerja sama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan. Koperasi ini bertujuan memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta ikut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945 serta di ridhoi oleh Allah SWT.

⁷⁰ Ibid.

⁷¹ Saiful Bahri, Wawancara, Jember, 16 April 2018.

⁷² Farid Wahyudi, Wawancara, Jember, 19 April 2018.

4. Visi dan Misi

Visi dan Misi perusahaan merupakan salah satu aspek penting sebagai dasar pelaksanaan berbagai kegiatan perusahaan untuk membangun dan mencapai tujuan perusahaan. Visi dan misi akan menjadi landasan dasar bagi seluruh komponen dalam perusahaan. Adapun visi dan misi BMT-UGT SIDOGIRI adalah sebagai berikut:

a. Visi

- 1) Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.
- 2) Terwujudnya budaya *ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi”.

b. Misi

- 1) Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
- 2) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan *maslahah*.
- 3) Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota. Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF⁷³

5. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

a) Struktur **Pengurus BMT UGT Sidogiri**

Pengurus

Ketua : H. Mahmud Ali Zain

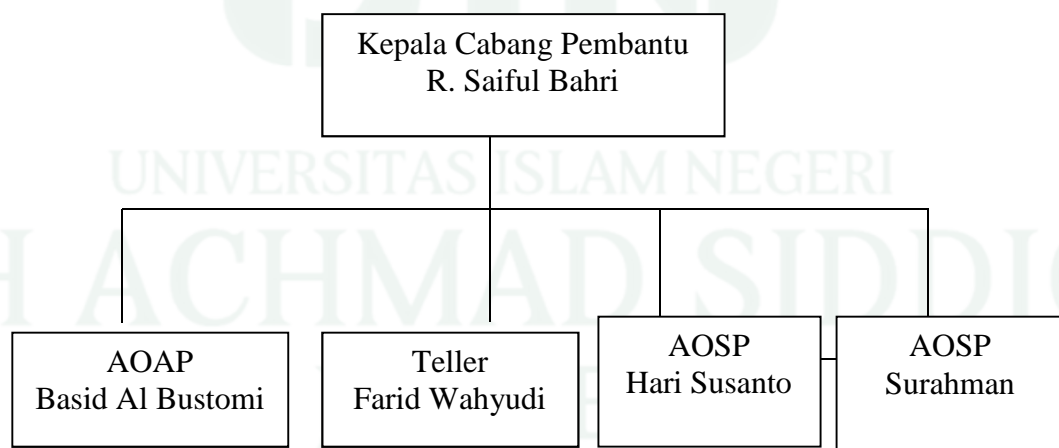
⁷³ BMT-UGT Sidogiri, “Tentang Kami”. Dalam www.bmtugt.co.id/tentangkami.html diakses pada 5 Agustus 2021

Wakil Ketua I	: H. Abdulloh Rahman
Wakil Ketua II	: H. A. Saifulloh Naji
Sekretaris	: A. Thoha Putra
Bendahara	: A. Saifulloh Muhyiddin
Pengawas	
Pengawas Syariah I	: KH. A. Fuad Noer Chasan
Pengawas Syariah II	: M. Sholeh Abd. Haq
Pengawas Manajemen	: H. Bashori Alwi
Pengawas Keuangan	: H. Abdul Majid Umar
Direksi	
Direktur I	: HM. Sholeh Wafie
Direktur II	: H. Abd. Rokhim ⁷⁴

b) Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu

Mumbulsari

Gambar 4.1



⁷⁴www.bmtugtsidogiri.co.id/ akses pada 16 Maret 2018

c) **Deskripsi Jabatan**

a. Kepala Cabang Pembantu

- 1) Memimpin dan mengontrol pelaksanaan operasional kantor cabang pembantu.
- 2) Membina, memotivasi, mengawasi, mengontrol dan mengevaluasi kinerja bawahannya.
- 3) Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan dan akad pencairan pembiayaan sesuai Dengan *plafond* yang ditentukan.
- 4) Mengatur dan menjaga kestabilan likuiditas kantor cabang pembantu.
- 5) Bertanggung jawab terhadap pencapaian target sesuai dengan proyeksi yang telah dibuat dan ditetapkan.

b. *Account Officer* Analisis Pembiayaan

- 1) Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan dan akad pencairan pembiayaan sesuai dengan *plafond* yang ditentukan.
- 2) Penangan pembiayaan macet.
- 3) Memeriksa dan memastikan kondisi maupun kepemilikan dari setiap agunan serta menetapkan taksiran nilai nominal agunan.

c. *Account Officer* Simpan Pinjam

- 1) Memasarkan semua produk jasa keuangan yang dimiliki oleh koperasi.
- 2) Melakukan survey pembiayaan.

- 3) Memeriksa dan memastikan kondisi maupun kepemilikan dari setiap agunan serta menetapkan taksiran nilai nominal agunan.
- 4) Bertanggung jawab terhadap penagihan pembiayaan dan mengawal kelancaran setoran tagihan angsuran pembiayaan dengan mengawasi calon anggota / anggota peminjam.
- 5) Melayani penyetoran dan penarikan produk simpanan umum.
- 6) Melayani setoran angsuran pembiayaan.

d. Teller

- 1) Bertanggung jawab terhadap pencatatan keuangan.
- 2) Melayani penyetoran dan penarikan produk simpanan baik umum maupun simpanan berjangka.
- 3) Melayani setoran angsuran pembiayaan.
- 4) Menyusun dan menyerahkan laporan keuangan kepada pemimpin.
- 5) Merapikan dan menertibkan pemberkasan serta administrasi kantor.
- 6) Menyusun laporan keuangan.

d) **Deskripsi Kinerja BMT UGT Sidogiri Capem Mumbulsari**

Jember

- 1) Rapat anggota merupakan lembaga tertinggi dalam BMT-UGT Sidogiri. Rapat anggota dapat memutuskan perubahan AD dan ART (anggaran dasar dan anggaran rumah tangga), menetapkan susunan pengurus, pengawas dan lain-lainnya.

- 2) Pengurus BMT-UGT Sidogiri diangkat dan dipilih oleh anggota melalui mekanisme rapat anggota. Pengurus mengemban amanah dari anggota dan menjalankan program kerja yang telah ditetapkan oleh dalam rapat anggota. Pengurus berhak mengangkat manajer atau direktur untuk menjalankan roda usaha BMT-UGT Sidogiri. Pengangkatannya dituangkan melalui kontrak kerja dengan batas waktu tertentu.
- 3) Pengawas memiliki kedudukan yang sejajar dengan pengurus yang diangkat dan diberhentikan oleh anggota dalam rapat anggota. Susunan pengawas terdiri dari pengawas bidang manajemen, pengawas bidang keuangan, dan pengawas bidang syariah.
- 4) Manajer diangkat dan diberhentikan oleh pengurus dengan sistem kontrak kerja dalam waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan bersama. Tugas utama manajer adalah menjalankan usaha BMT-UGT Sidogiri sesuai dengan mekanisme kerja yang telah ditetapkan oleh pengurus. Dalam menjalankan tugasnya, manajer berkoordinasi dengan kepala-kepala unit dan para karyawan.
- 5) Kepala unit diangkat dan diberhentikan oleh manajer dengan berkonsultasi dengan pengurus. Kepala Unit yang telah ditentukan, dibantu oleh beberapa orang karyawan.

Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember.

6. Produk BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari

BMT Capem Mumbulsari Jember adalah baitul mal wat tamwil atau balai usaha mandiri terpadu yang menerapkan simpan pinjam pola syariah, produk-produk pada BMT UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember sebagai berikut:

a. Produk Simpanan

1) Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT

a) Manfaat dan keuntungan:

- 1) Aman dan transparan.
- 2) Bebas riba, transaksi mudah dan sesuai syariah.
- 3) Bagi hasil menguntungkan dan halal.
- 4) Tanpa biaya administrasi bulanan.
- 5) Ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*)

b) Ketentuan:

- 1) Setoran awal minimal Rp 10.000.
- 2) Setoran berikutnya minimal Rp 1.000.
- 3) Administrasi pembukaan tabungan Rp 5.000.

c) Persyaratan:

- 1) Foto kopi Kartu identitas (KTP/SIM).
- 2) Tabungan Haji, tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 50% Anggota : 50% BMT.⁷⁵

a) Manfaat dan Keuntungan:

- 1) Kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat.
- 2) Mudah memantau perkembangan dana dengan mendapatkan laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan.
- 3) Mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif.
- 4) Ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*).
- 5) Aman, terhindar dari riba dan haram.
- 6) Dapat mengajukan dana talangan bagi calon jama'ah haji yang ingin memperoleh porsi keberangkatan haji pada tahun yang direncanakan.

b) Ketentuan:

- 1) Pembukaan rekening di kantor BMT UGT Sidogiri sesuai domisili / tempat tinggal calon jamaah haji.
- 2) Setoran awal minimal Rp. 500.000 dan selanjutnya minimal Rp. 100.000.
- 3) Penarikan hanya untuk kebutuhan keberangkatan haji atau karena ada *udzursyar'i*.

⁷⁵ www.bmtugtsidogiri.co.id

- c) Ketentuan pendaftaran porsi keberangkatan haji:
- 1) Saldo Tabungan Al Haromain minimal Rp 25.000.000.
 - 2) Menyerahkan 2 lembar foto kopi KTP suami istri, surat nikah, dan Kartu keluarga.
- d) Persyaratan:
- 1) Menyerahkan foto kopi KTP yang masih berlaku
 - 3) Tabungan Umrah, tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Tabungan diadkan berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.
- a) Manfaat dan Keuntungan :
- 1) Kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat.
 - 2) Mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif.
 - 3) Ikut membantu sesama ummat (ta'awun).
 - 4) Aman, terhindar dari riba dan haram.
 - 5) Dapat mengajukan dana talangan umrah maksimal 30% dari kekurangan biaya umrah dengan ketentuan pembiayaan yang berlaku
- b) Ketentuan:
- 1) Setoran awal minimal Rp 1.000.000.
 - 2) Setoran berikutnya sesuai perencanaan keberangkatan.
 - 3) Ketentuan pemberangkatan adalah sesuai jadwal dari travel umrah.
 - 4) Perencanaan keberangkatan minimal 3 bulan dan maksimal 36 bulan.
 - 5) Setoran dapat dilakukan setiap pekan, bulan, atau musiman.

- 6) Dana dapat dicairkan hanya untuk keperluan keberangkatan ibadah umrah kecuali udzur syar'i.
 - 7) Administrasi pembukaan tabungan Rp 150.000.
- 4) Tabungan Hari Raya Idul Fitri, tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya Idul Fitri. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.⁷⁶
- a) Manfaat dan Keuntungan:
- 1) Transaksi mudah dan transparan sehingga memudahkan melihat perkembangan setiap saat.
 - 2) Aman, terhindar dari riba dan haram.
 - 3) Ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*).
 - 4) Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan atau dapat dirupakan barang untuk kebutuhan hari raya sesuai kebijakan BMT UGT Sidogiri.
 - 5) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.
- b) Ketentuan:
- 1) Setoran awal minimal Rp 10.000.
 - 2) Setoran berikutnya minimal Rp 1.000.
 - 3) Biaya administrasi Rp 5.000.
 - 4) Penarikan tabungan dapat dilakukan paling awal 15 hari sebelum hari Raya Idul Fitri.

⁷⁶ www.bmtugtsidogiri.co.id

c) Persyaratan:

- 1) Menyerahkan foto kopi identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku
- 5) Tabungan Pendidikan, tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Tabungan diadkan berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT

a) Manfaat dan Keuntungan:

- 1) Aman dan transparan sehingga dengan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan.
- 2) Transaksi mudah dan bebas dari riba.
- 3) Pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa di akhir tahun pendidikan.
- 4) Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan.
- 5) Mendapatkan dana bea siswa untuk siswa tidak mampu sebesar Rp 150.000 sesuai kebijakan BMT UGT Sidogiri.
- 6) Gratis biaya administrasi.

b) Ketentuan:

- 1) Setoran awal Rp 100.000 dan setoran berikutnya minimal Rp 50.000.
- 2) Penarikan tabungan hanya boleh dilakukan di akhir tahun pelajaran.
- 3) Pengajuan BEA SISWA apabila dana simpanan mencapai saldo rata-rata Rp 5.000.000 dengan masa simpanan minimal 5 bulan.
- 4) Pengambilan BEA SISWA di akhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil.

c) Persyaratan:

- 1) Foto Kopy KTP / SIM.
- 2) Formulir pembukaan rekening ditandatangani oleh Pengurus lembaga, ketua dan bendahara serta dibubuhi setempel.
- 3) Rekening tabungan atas nama Ketua/Bendahara QQ nama lembaga
- 6) Tabungan Kurban, tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.⁷⁷

a) Manfaat dan Keuntungan:

- 1) Mempermudah perencanaan keuangan untuk pembelian hewan kurban dan aqiqah.
- 2) Mendapatkan Bagi hasil yang halal dan kompetitif.
- 3) Membantu sesama ummat (ta'awun).

b) Ketentuan:

- 1) Setoran awal minimal Rp 50.000.
- 2) Setoran berikutnya minimal Rp 25.000.
- 3) Saldo setelah pelaksanaan Aqiqah dan ibadah Kurban minimal Rp 50.000. .
- 4) Hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah kurban atau aqiqah

⁷⁷ Brosur BMT UGT Sidogiri

c) Persyaratan:

- 1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- 2) Menunjukkan asli bukti identitas diri wali (KTP/SIM) dan menyerahkan Foto copy bukti identitas dimaksud.

d) Spesifikasi biaya:

- 1) Biaya administrasi dan tabarru' asuransi Rp. 15,000 (untuk kurban kambing) dan Rp 100.000,- (untuk kurban sapi).
- 2) Biaya penutupan rekening Rp. 10,000,-
- 7) Tabungan Tarbiyah, tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan asuransi. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 25% Anggota : 75% BMT

a) Manfaat dan Keuntungan :

- 1) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan untuk biaya pendidikan putra / putri.
- 2) Mendapatkan perlindungan asuransi secara otomatis tanpa melalui pemeriksaan kesehatan.
- 3) Mendapatkan souvenir BMT UGT sesuai persyaratan yang berlaku.

b) Ketentuan:

- 1) Periode Simpanan 1 tahun s/d 10 tahun.
- 2) Usia anggota penabung minimal 17 tahun dan maksimal 55 tahun saat jatuh tempo.

- 3) Setoran bulanan minimal Rp.50.000.- s/d Rp 2 juta dengan kelipatan 50,000.
- 4) Jumlah setoran bulanan dan periode simpanan tidak bisa dirubah namun dapat dilakukan setoran tambahan diluar setoran bulanan.
- 5) Cover asuransi secara Gratis dengan syarat memenuhi setoran awal simpanan sesuai ketentuan BMT UGT.
- 6) Memiliki Tabungan umum syariah sebagai rekening asal (source account) bila setoran bulanan tidak masuk selama tiga bulan berturut turut,maka cover asuransi dihentikan, dan dana simpanan tazkia akan dipindah bukukan kesimpanan umum syariah secara otomatis.

c) Syarat :

- 1) Foto copy kartu Identitas (KTP / SIM)

d) Contoh :

Pilih paket setoran perbulan Rp 1 juta, Periode kontrak 60 bulan pada bulan ke 30 ternyata Nasabah meninggal dunia, maka dia akan mendapatkan asuransi pendidikan Rp100 juta dan pihak asuransi juga akan melanjutkan setoran simpanan bulannya Rp1juta perbulannya yang sisa 30 bulan.

- 8) Tabungan Berjangka, tabungan Berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah sebagai berikut

- 1) Jangka waktu 1 Bulan Nisbah 50% Anggota : 50% BMT
- 2) Jangka waktu 3 Bulan Nisbah 52% Anggota : 48% BMT

- 3) Jangka waktu 6 Bulan Nisbah 55% Anggota : 45% BMT
 - 4) Jangka waktu 9 Bulan Nisbah 57% Anggota : 43% BMT
 - 5) Jangka waktu 12 Bulan Nisbah 60% Anggota : 40% BMT
 - 6) Jangka waktu 24 Bulan Nisbah 70% Anggota : 30% BMT⁷⁸
- a) Manfaat dan Keuntungan :
- 1) Mendapatkan Bagi Hasil yang lebih besar dan kompetitif
 - 2) Bisa dijadikan jaminan pembiayaan
 - 3) Nisbah (proporsi) bagi hasil lebih besar daripada tabungan umum syariah
- b) Ketentuan:
- 1) Setoran minimal Rp 500.000.
 - 2) Jangka waktu yang fleksibel : 1, 3, 6, 9, 12 dan 24 bulan
- c) Persyaratan :
- 1) Mengisi formulir permohonan pembukaan Tabungan berjangka (Deposito).
 - 2) Foto kopi identitas diri KTP / SIM).
- 9) Tabungan MDA Berjangka Plus, tabungan berjangka khusus dengan manfaat asuransi santunan kesehatan secara gratis. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 50% Anggota : 50% BMT
- a) Manfaat dan keuntungan:
1. Mendapatkan santunan asuransi kesehatan sebagai berikut:

⁷⁸ www.bmtugtsidogiri.co.id

- 1) Rawat inap rumah sakit Rp.200.000. Perhari (maksimal 180 hari setahun).
 - 2) Rawat ICU Rp.400.000.-perhari (maksimal 10 hari setahun).
 - 3) Santunan biaya operasi Rp 2 juta (dalam setahun)
2. Mendapatkan santunan asuransi meninggal dunia sebagai berikut :
- 1) Santunan meninggal biasa Rp 5 juta.
 - 2) Santunan meninggal kecelakaan Rp 10 juta
- b) Ketentuan:
- 1) Jangka waktu deposito 36 bulan.
 - 2) Nominal deposito mulai dari Rp 25 juta dan berlaku kelipatannya (santunan kesehatan dan kematian juga berlaku kelipatan).
 - 3) Tidak boleh ditarik sebelum berakhirnya masa kontrak deposito kecuali ada udzur syar'i.
- c) Persyaratan :
- 1) Harus menjadi anggota koperasi BMT UGT.
 - 2) Membuka rekening tabungan umum syariah.
 - 3) Mengisi formulir deposito berasuransi.
 - 4) Menyerahkan Foto copy KTP⁷⁹

b. Produk Pembiayaan

1. UGT GES (Gadai Emas Syariah) Adalah Fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai

⁷⁹BrosurProdukSimpananBMTUGTSidogiri

dengan cepat dan muda. Akad yang digunakan adalah Akad Rahn Bil Ujah.

- a) Keuntungan dan manfaat
 - 1) Proses cepat dan mudah.
 - 2) Pembiayaan langsung cair tanpa survey.
 - 3) Ujah lebih murah dan kompetitif.
 - 4) Perhitungan Ujah sistem harian.
 - 5) Transaksi sesuai syariah
- b) Ketentuan:
 - 1) Jangka waktu maksimal 4 bulan dan bisa diperpanjang maksimal 2 kali.
 - 2) Pembayaran Ujah bisa dilakukan sesuai kesepakatan maksimal setiap bulan.
 - 3) Maksimal pinjaman gadai syariah 5 rekening aktif.
- c) Persyaratan Khusus :
 - 1) Agunan berupa emas.

2. UGT MUB (Modal Usaha Barokah) Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (Mudharabah/Musyarakah) atau jual beli (*Murabahah*)

- a) Keuntungan dan Manfaat:
 - 1) Membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem yang mudah, adil dan maslahah.

- 2) Anggota bisa sharing risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan riil usaha anggota.
- 3) Terbebas dari Riba dan Haram.

b) Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil.
- 2) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan atau badan usaha.
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan.
- 4) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta

c) Persyaratan Khusus :

- 1) Anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus untuk akad yang berbasis bagi hasil).
- 2) Usaha sudah berjalan minimal 1 tahun.
- 3) Menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir.
- 4) Menyerahkan Dokumen yang diperlukan:
 - Foto copy rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
 - Foto copy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
 - Foto copy Agunan (SHM/SHGB/BPKB).
 - Foto copy legalitas Usaha ; NPWP,TDP dan SIUP (untuk badan usaha)

3. UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan) Adalah Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau berbasis sewa (*Ijarah & Kafalah*).

a) Penggunaan:

- 1) Modal usaha (*Murabahah*).
- 2) Biaya sekolah / pendidikan (Akad Kafalah).
- 3) Biaya rawat inap rumah sakit (Akad Kafalah).
- 4) Pembelian perabot rumah tangga (Akad *Murabahah*).
- 5) Pembelian alat-alat elektronik (akad *Murabahah*).
- 6) Melunasi tagihan Hutang (Kafalah)

b) Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat.
- 2) Anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang diletakkan di BMT

c) Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha dan Konsumtif.
- 2) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 1 tahun.
- 4) Harus aktif menabung minimal setiap kali angsuran.
- 5) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 1.000.000

d) Persyaratan Khusus

- 1) Foto copy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.

4. UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) Adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*).

a) Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah.
- 2) Bisa memilih kendaraan sesuai keinginan.
- 3) Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas Pembiayaan KBB.
- 4) Kendaraan di cover asuransi Syariah (Kehilangan dan Kerusakan diatas 75%).
- 5) Terbebas dari Riba dan Haram

b) Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembelian kendaraan berupa Mobil atau motor Baru maupun bekas.
- 2) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun (baru) sedangkan kendaraan bekas maksimal 3 tahun.
- 4) Umur kendaraan maksimal 10 tahun untuk mobil dan 5 tahun untuk motor pada saat jatuh tempo fasilitas KBB.
- 5) Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap.
- 6) Usia pemohon pada saat pengajuan KBB minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas KBB.

7) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 100 juta untuk kendaraan bekas dan Rp 200 juta untuk kendaraan baru.

8) Uang muka minimal 25%.⁸⁰

c) Persyaratan Khusus :

- 1) Foto copy rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
- 2) Slip gaji yang disahkan oleh instansi / perusahaan tempat pemohon bekerja.
- 3) Foto copy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- 4) Keterangan mengenai kendaraan bermotor yang akan dibeli meliputi jenis kendaraan, tahun pembuatan, fotocopy BPKB, STNK, nama pemilik sebelumnya dan harga kendaraan (untuk kendaraan bekas)

5. UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik) adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Jenis barang elektronik yang bisa diajukan adalah:

- 1) Barang elektronik yang dijual secara legal (Baru atau bekas).
- 2) Bergaransi (Pabrik atau Toko).
- 3) Barangnya marketable seperti Laptop, Komputer, TV, Audio, Kulkas, dan lain-lain.

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*.

⁸⁰ www.bmtugtsidogiri.co.id

a) Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu anggota dalam memiliki barang elektronik dengan mudah dan barokah.
- 2) Bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan.
- 3) Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas Pembiayaan.
- 4) Terbebas dari Riba dan Haram.

b) Ketentuan Umum:

- 1) Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap.
- 2) Jangka waktu maksimal sesuai jangka waktu garansi
- 3) Jaminan bisa berupa barang yang diajukan atau jaminan berharga yang lain seperti BPKB dan sertifikat tanah.
- 4) DP atau uang muka 25% dari ketentuan harga.
- 5) Usia pemohon pada saat pengajuan minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo.
- 6) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 10 juta.
- 7) Pengajuan dapat dilakukan sendiri-sendiri atau dikoordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.

c. Persyaratan:

- 1) Foto copy rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
- 2) Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja..
- 3) Foto copy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.

- 4) Keterangan mengenai barang elektronik yang akan dibeli meliputi jenis, merk dan spesifikasi yang penting.
6. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Akad yang digunakan adalah akad Kafalah bil Ujrah dan Wakalah bil Ujroh.⁸¹
- a) Penggunaan :
 - 1) Take Over talangan haji dari bank syariah (Kafalah bil Ujroh).
 - 2) Talangan porsi ke BMT UGT (Kafalah bil Ujrah dan Wakalah bil Ujroh)
 - b) Keuntungan dan Manfaat:
 - 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah.
 - 2) Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Layanan BMT UGT.
 - 3) Dapat dipenuhinya kebutuhan dana untuk menutupi kekurangan dana sebagai persyaratan dalam memperoleh porsi haji.
 - 4) Solusi terbaik serta lebih berkah untuk mewujudkan langkah ke Baitullah karena pembiayaan sesuai syariah.
 - 5) Pembiayaan tanpa agunan.
 - 6) Jangka waktu sampai 5 (lima) tahun.

⁸¹ Brosur tabungan Haji BMT UGT Sidogiri

- 7) Proses pendaftaran ke kantor KEMENAG didampingi oleh petugas BMT UGT.
- c) Ketentuan:
- 1) Biaya legalisasi surat kuasa pembatalan porsi di Notaris sebesar Rp 100.000,- (tergantung masing-masing notaris setempat).
 - 2) Maksimal dana Kafalah sebesar 90% dari biaya setoran awal BPIH untuk mendapatkan nomor saat porsi haji.
- d) Sistem Angsuran ;
- 1) Secara tetap (pokok + ujarah kafalah) setiap bulan.
 - 2) Angsuran pokok kafalah secara musiman (panenan) dan Ujarah Kafalah dibayar diawal.
- e) Persyaratan Khusus:
- 1) Telah memiliki rekening Tabungan Haji al-Haromain.
 - 2) Melampirkan surat kuasa pembatalan porsi haji dan surat kuasa debit rekening tabungan haji di Bank Syariah atas nama CJH
7. UGT MJB (Multi Jasa Barokah) adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang / hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli dan sewa (*Bai' al Wafa* atau *Ba'i* dan IMBT) atau berbasis sewa (*Ijarah* atau *Rahn Tasjili*).

a) Penggunaan:

- 1) Biaya sekolah / pendidikan, Biaya rumah sakit (*Rahn Tasjili* atau *Bai' al Wafa'* atau *Bai'* dan IMBT).
- 2) Biaya sewa tempat usaha (*Akad Ijarah Paralel*).
- 3) Biaya resepsi pernikahan atau lainnya (*Multi Akad Murabahah & Ijarah parallel* atau *Bai' al Wafa'* atau *Bai'* dan IMBT).
- 4) Melunasi tagihan Hutang (*Rahn Tasjili, Bai' al Wafa'* atau *Bai'* dan IMBT)⁸²

b) Manfaat:

- 1) Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana konsumtif dengan mudah dan cepat.
- 2) Akad sesuai syariah dijamin halal

c) Ketentuan :

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan Konsumtif.
- 2) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan.
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 3 tahun.
- 4) Plafon pembiayaan mulai diatas Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 500.000.000

d) Persyaratan Khusus :

- 1) Foto copy rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
- 2) Foto copy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- 3) Foto copy Agunan (SHM/SHGB/BPKB)

⁸² www.bmtugtsidogiri.co.id

8. UGT MGB (Multi Griya Barokah) adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer maupun non developer, atau membangun rumah atau renovasi rumah. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*, *Bai' Maushuf Fiddhimmah* atau *Istishna'*) atau Multi Akad (*Murabahah* dan *Ijarah Paralel*).

a) Penggunaan:

- 1) Pembelian rumah jadi, baru atau bekas (*Akad Murabahah*).
- 2) Pembangunan rumah (*Akad Istishna' atau Bai' Maushuf Fiddhimmah*).
- 3) Beli tanah kavling dan bangun rumah (*Murabahah dan Istishna'/Bai Maushuf Fiddhimmah*).
- 4) Beli tanah kavling (*Murabahah*).
- 5) Renovasi rumah (Multi akad *Murabahah* dan *Ijarah paralel*)

b) Manfaat:

- 1) Membiayai kebutuhan anggota dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, membeli rumah jadi atau membangun sendiri.
- 2) Membantu anggota yang ingin merenovasi rumah.
- 3) Anggota dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.
- 4) Proses permohonan yang mudah dan cepat

c) Ketentuan ;

- 1) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta.
- 2) Jangka waktu pembiayaan maksimal 10 tahun.
- 3) Fasilitas angsuran auto debet dari Tabungan Umum Syariah.
- 4) Usia minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan.
- 5) DP atau uang muka 15%.
- 6) Besar angsuran tidak melebihi 40% dari penghasilan bulanan bersih.

d) Persyaratan Khusus :

- 1) Asli slip Gaji & Surat Keterangan Kerja.
- 2) Foto copy Tabungan 3 bulan terakhir.
- 3) Foto copy NPWP untuk pembiayaan di atas Rp 100 juta.
- 4) Foto copy rekening telepon dan listrik.
- 5) Foto copy SHM/SHGB.
- 6) Foto copy IMB dan Denah Bangunan.

9. UGT MPB (Modal Pertanian Barokah) adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau multi akad (*Murabahah* dan *Ijarah* parallel atau *Bai' al Wafa* dan *Ijarah*).⁸³

⁸³Ust. H Sholeh Romli dkk, Buku Pedoman Akad Syariah BMT UGT: 'ala Madzhab Al Arba'ah antara teori dan Praktik dalam Produk Pembiayaan, (Buku Panduan: Tidak Diterbitkan), 10.

a) Penggunaan:

- 1) Pembelian bibit, pupuk dan obat-obatan (Akad *Murabahah*).
- 2) Seluruh biaya pertanian yaitu biaya sewa tenaga kerja atau mesin dan pembelian bibit, pupuk dan obat-obatan (Multi akad *Murabahah* dan *Ijarah Paralel* atau *bai' al Wafa*)

b) Manfaat:

- 1) Membantu menanggulangi kesulitan anggota yaitu kebutuhan dana untuk modal pertanian.
- 2) Anggota bisa mendapatkan kepastian atas penjualan hasil taninya..
- 3) Membantu mengembangkan usaha sektor pertanian

c) Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal Usaha pertanian.
- 2) Merupakan pertanian produktif.
- 3) Memiliki pengalaman dan kecakapan.
- 4) Jangka waktu pembiayaan 6 bulan dan dapat diperpanjang maksimal 2 kali..
- 5) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 50 juta

d) Persyaratan Khusus :

- 1) Foto copy rekening telepon dan listrik.
- 2) Foto copy dan asli Sertifikat sawah atau lahan atau BPKB.

e) Persyaratan Umum Pembiayaan ;

- 1) Foto copy KTP pemohon.

- 2) Foto copy KTP suami/istri/wali.
- 3) Foto copy Kartu Keluarga.
- 4) Foto copy Surat Nikah (bila sudah menikah)

c. Tabungan Masa Depan (TAMPAN)

1. Tabungan umum berjangka untuk membantu merencanakan keuangan masa depan dengan fasilitas GRATIS perlindungan asuransi. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah. dengan nisbah 35% Anggota : 65% BMT

a) Pilihan paket:

- 1) Paket Silver: Setoran per bulan Rp. 250.000,-
- 2) Paket Gold: Setoran per bulan Rp. 500.000,-
- 3) Paket Platinum: Setoran per bulan Rp. 1.000.000,-
- 4) Paket Diamond: Setoran per bulan Rp. 2.000.000,-

b) Ketentuan:

- 1) Periode Tabungan adalah 5 (lima) tahun sampai dengan 20 (dua puluh) tahun.
- 2) Usia anggota penabung minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun serta maksimal umur 60 tahun saat jatuh tempo.
- 3) Setoran sesuai paket yang dipilih.
- 4) Memiliki Tabungan umum syariah sebagai rekening asal (source account) bila setoran bulanan tidak masuk selama tiga bulan berturut turut, maka cover asuransi dihentikan, dan dana

tabungan masa depan akan dipindah bukukan ke tabungan umum syariah secara otomatis.

- 5) Bila anggota meninggal dunia :
 - a) Saldo Tabungan masa depan bisa dicairkan 100%.
 - b) Santunan akan diserahkan kepada Ahli waris (wakil), 3 tahun setelah anggota Meninggal dunia (diberikan dalam bentuk MDA Berjangka selama 36 bulan)
- 6) Bila anggota cacat tetap total :
 - a) Saldo Tabungan masa depan bisa dicairkan 100%.
 - b) Anggota/ Ahli waris anggota berhak mendapatkan santunan asuransi, setelah 1 (satu) tahun dari pendaftaran Tabungan Masa Depan.
 - c) Anggota yang berhenti sebelum masa 2 (dua) tahun dikenakan biaya administrasi penutupan rekening sebesar Rp. 500.000,-
- c) Syarat:
 - 1) Foto copy kartu Identitas (KTP/SIM).
 - 2) Mengisi formulir keanggotaan koperasi.
 - 3) Mengisi formulir pembukaan rekening tabungan.⁸⁴

⁸⁴ Hari Susanto, *wawancara*, BMT-UGT Sidogiri, 5 Agustus 2021.

B. Penyajian Data dan Analisis

1. Strategi Pemasaran Akad *Rahn Tasjily* Dalam Menarik Minat Nasabah Produk Multi Jasa Barokah Di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari?

Pada umumnya masyarakat tidak mengetahui pemasaran, mereka hanya melihat bahwa pemasaran hanyalah sebuah penjualan. padahal secara definisi pemasaran adalah suatu proses yang teratur dan jelas untuk memikirkan dan merencanakan pasar. Proses pemasaran sendiri dapat diterapkan tidak hanya sebatas barang dan jasa saja akan tetapi juga pada segala sesuatu yang dapat dipasarkan seperti ide, kejadian, organisasi, tempat dan kepribadian. Namun penting untuk dikenakan bentuk pemasaran tidak dimulai dengan suatu produk atau penawaran tetapi dengan pencarian peluang pasar.⁸⁵

Pemasaran dari definisi tersebut merupakan suatu aktifitas yang dimulai dari proses pembuatan dan pendistribusian suatu produk dengan tujuan untuk memberikan kepuasan terhadap para nasabahnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pembiayaan *rahn tasjily* yaitu pembiayaan dimana anggota menggadaikan harta yang tidak bergerak untuk memperoleh pinjaman, namun anggota hanya menyerahkan surat berharga (Surat Bukti Kepemilikan Harta), seperti sertifikat tanah, sertifikat rumah, dll.”

⁸⁵ Hendra dkk. *Manajemen pemasaran: analisis, perencanaan, implementasi dan kontrol*, jilid 1 (Jakarta: PT Prenhallindo, 1997), 18.

Pernyataan diatas menjelaskan bahwa pelaksanaan pembiayaan *rahn tasjily* di BMT UGT Sidogiri Cabang pembantu Mumbulsari Jember adalah mempertimbangkan jaminan yang akan digunakan oleh anggota dalam rangka menjamin sejumlah pinjaman yang diberikan oleh BMT. Pertimbangan tersebut terbatas pada harta yang tidak dapat bergerak seperti tanah, rumah dll, namun anggota hanya menyerahkan surat bukti kepemilikannya saja. Kemudian dari penyerahan surat bukti kepemilikan tersebut BMT meminta *ujrah* kepada anggota atas penjagaannya

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Farid Wahyudi selaku Kasir/Teller BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Berdasarkan dari kitab *i"anatuth tholibin* menjelaskan ada 3 (tiga) perkara dalam pinjaman: pertama, jika pinjaman tersebut memberikan manfaat kepada pemberi pinjaman, maka rusak akad tersebut. Kedua, jika pinjaman tersebut memberikan manfaat kepada si peminjam, maka rusak pula akad tersebut, dan ketiga, jika pinjaman tersebut memperoleh jaminan, maka itulah yang benar. Adanya jaminan itulah yang akan dijaga oleh BMT yang menjadi dasar *ujrah* tersebut dan *ujrah* yang ditetapkan dan diminta atas penjagaan surat berharga oleh BMT tidak boleh disampaikan berdasarkan plafon pembiayaan pada saat akad,”⁸⁶

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa pihak BMT tidak boleh menyampaikan *ujrah* yang ditetapkan berdasarkan prosentase dari plafon pinjaman pembiayaan yang diberikan kepada anggota pada saat akad pembiayaan *rahn tasjily* dilaksanakan, karena hal tersebut dapat merusak akad. Maka pihak BMT langsung meminta *ujrah* dengan besar nominal, misalnya *ujrahnya* dari penyimpanan surat berharga per

⁸⁶ Farid Wahyudi, wawancara . 20 Juli 2021.

bulannya Rp.300.000,00 (tiga ratus ribu rupiah). Namun untuk melaksanakan akad tersebut (pembiayaan *rahn tasjily*) terdapat prosedur yang harus dilaksanakan oleh kedua pihak (Anggota dan BMT) untuk melakukan transaksi tersebut.

Prosedur tersebut terdiri dari prosedur pengajuan dan proses pembiayaan *rahn tasjily* seperti pada pembiayaan yang lainnya yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari Jember. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Basid Al Bustomi selaku *Account Officer* Analisis Pembiayaan BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 25 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Prosedur pembiayaan *rahn tasjily*, iya sama seperti prosedur pembiayaan yang lain yang ada disini yaitu ada tiga, mulai permohonan dengan membawa berkas-berkas yang disyartakan, kemudian diproses, dan terakhir realisasi pembiayaan jika permohonannya diterima”⁸⁷

Dalam memberikan pembiayaan, tentunya setiap BMT memiliki tahapan dan prosedur yang harus dilewati oleh anggota yang mengajukan pembiayaan. Oleh karena itu, prosedur yang ada harus dipatuhi dan dilaksanakan sebelum memberikan pinjaman kepada anggotanya, proses pencairan pembiayaan sampai pembiayaan tersebut terpenuhi.

Prosedur pembiayaan *rahn tasjily* ada tiga prosedur, yaitu: permohonan, proses, dan realisasi. Pernyataan tersebut dibuktikan dengan arsip BMT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari Jember tentang

⁸⁷ Basid Al Bustomi, wawancara, 25 Juli 2021

prosedur dan proses pembiayaan yang diperoleh pada tanggal 5 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB, yaitu:

a. Pengajuan/Permohonan

1) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan

a) Menyerahkan persyaratan pengajuan pembiayaan

(1) Foto copy KTP suami dan istri

(2) Foto copy Kartu Keluarga

(3) Foto copy surat jaminan (Surat Akta Tanah, BPKB, dll)

(4) Foto copy rekening Tabungan 3 bulan terakhir.

(5) Foto copy rekening listrik 3 bulan terakhir.

(6) Foto copy rekening PDAM 3 bulan terakhir.

2) Proses

a) Penerimaan dan pemeriksaan pengajuan pembiayaan

b) Survey dan wawancara kepada pemohon pembiayaan

c) Analisa pembiayaan

3) Realisasi

a) Melengkapi persyaratan administrasi pembiayaan

b) Pelaksanaan akad pembiayaan dan penandatanganan surat pengajuan pembiayaan

c) Penyerahan uang pembiayaan kepada pemohon

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Surahman selaku

Account Officer Simpan Pinjam BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu

Mumbulsari Jember Pada tanggal 1 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pembiayaan ini (*rahn tasjily*) memiliki ketentuan tersendiri kalau di cabang yaitu batas maksimum pemberian pinjaman adalah Rp.75.0000.000 (tujuh puluh lima juta rupiah), batas maksimum angsuran pinjaman 36 (tiga puluh enam) bulan.”⁸⁸

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa ketentuan pembiayaan *rahn tasjily*, yaitu:

- 1) Batas maksimum pinjaman yaitu Rp.75.0000.000 (tujuh puluh lima juta rupiah)
- 2) Batas maksimum angsuran 36 (tiga puluh enam) bulan

Penjelasan diatas mengenai pembiayaan *rahn tasjily* di BMT Sidogiri cabang Pembantu Mumbulsari Jember dapat disimpulkan dengan ilustrasi transaksi sesuai dengan pelaksanaannya seperti dibawah ini:

- 1) Anggota mengajukan pembiayaan *rahn tasjily* kepada BMT UGT Sidogiri dengan menyerahkan persyaratannya
- 2) Kemudian pihak BMT UGT Sidogiri melakukan survey dan analisis atas hasil survey dan menetapkan layak atau tidak layak anggota diberikan pembiayaan.
- 3) Jika anggota ditetapkan layak, maka anggota diinformasikan oleh BMT dan anggota datang ke BMT dengan menyerahkan sertifikat tanah asli (dapat menggunakan sertifikat selain sertifikat tanah, namun atas harta yang tidak bergerak)

⁸⁸ Surahman, *wawancara*, 1 Agustus 2021

- 4) Selanjutnya pihak BMT dan anggota melakukan akad *rahn tasjily*, dalam akad BMT menyampaikan jangka waktu angsuran dan besar *ujrah* yang harus dibayar oleh anggota untuk bulan pertama sebagai jasa penjagaan sertifikat tanah yang dilakukan oleh BMT.
- 5) Pihak BMT menyerahkan uang pembiayaan kepada anggota
- 6) Terakhir anggota wajib membayar pokok pinjaman dan *ujrah* atas penjagaan sertifikat tanah sampai lunas

Pembiayaan *rahn tasjily* atas *ujrah* (pendapatan sewa) yang diperoleh di BMT UGT Cabang Pembantu Mumbulsari Jember pada hakikatnya memiliki perhitungan, walaupun pada pelaksanaan akad pembiayaan tidak disampaikan kepada anggota perhitungan asal mula angka nominal *ujrah* yang diminta oleh BMT, karena angka nominal *ujrah* dihitung sesuai besar pinjaman anggota, maka hal tersebut tidak disampaikan karena dapat merusak akad, penjelasan tersebut berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak R. saiful Bahri selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

”Ujrah yang ditetapkan tidak boleh berdasarkan plafon pembiayaan karena dapat merusak akad itu sendiri sesuai dengan aturan yang ada, maka kita hanya menyampaikan dan meminta langsung *ujrah* dengan besar nominal misalnya *ujrah* tiap bulannya 250.000 (dua ratus lima puluh ribu).”⁸⁹

Perhitungan *ujrah* yang tidak disampaikan dengan melihat keabsahan akad pada saat pelaksanaan dan pihak BMT hanya

⁸⁹ R. saiful Bahri, *wawancara*. 2 Agustus 2021.

menyampaikan nominal *ujrah* secara langsung. Pada dasarnya ada tarif yang ditetapkan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Pembantu Mumbulsari.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hari Susanto selaku *Account Officer* Simpan Pinjam BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Dasar penentuan *ujrah* adalah besar plafon pembiayaan dan penentuan tarif *ujrah* berdasarkan jangka waktu pelunasan (angsuran), jika jangka waktu dibawah 1 (satu) tahun tarifnya 2,5% dan jika diatas 1 (satu) tahun tarifnya 3%, tarif tersebut menggunakan metode efektif. Tarif *ujrah* di BMT UGT Sidogiri capem Mumbulsari ini juga terdapat yang berdasarkan metode flat dengan tarif 3% namun ini jarang digunakan.”⁹⁰

Pernyataan di atas menjelaskan bahwa perhitungan *ujrah* yang diminta oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember didasarkan pada besar pembiayaan yang diberikan kepada anggota. Tarif yang digunakan ada 2 (dua), yaitu: (1) Tarif metode *flat* dengan tarif 3%, dimana *ujrah* yang akan dibayarkan oleh anggota akan tetap sama setiap kali mengangsur, (2) tarif metode efektif, dimana ditetapkan berdasarkan jangka waktu pinjaman yang telah disepakati antara BMT dan anggota, jika jangka waktu pembiayaan dibawah 1 (satu) tahun tarifnya yang digunakan oleh BMT adalah 2,5% dan jika diatas 1 (satu) tahun, maka tarifnya tarifnya 3%, dengan tarif metode efektif besar *ujrah* yang akan dibayarkan oleh anggota akan memiliki dua macam penurunan nilainya.

⁹⁰ Hari Susanto. *Wawancara*, 2 Agustus 2021.

Penjelasan tersebut didukung oleh hasil wawancara peneliti dengan Bapak Basid Al Bustomi sebagai *Account officer* Analisis Pembiayaan BMT UGT Sidogiri Cabang pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Dalam menarik peminat dari akad ini (*rahn tasjily*) kami lebih mengutamakan pada sistem kekeluargaan. Yang mana kami anjurkan kepada para karyawan, anggota tetap dan nasabah untuk memberikan informasi dan kontribusi dalam pengajuan pinjaman dengan akad tersebut. Gunanya adalah agar pantauan dan kordinasi pada masing-masing individu semakin kuat”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hari Susanto selaku *Account Officer* Simpan Pinjam BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Dalam konsep pemasaran akad *rahn tasjily* ini kami lebih memprioritaskan pada nasabah yang sudah lama serta tidak ada kenakalan (tertib dalam pembayaran) agar dalam pengkordiniran pada pembayaran setiap bulannya aman terkendali”.⁹¹

Adanya pengawasan dalam seluruh proses pembiayaan *rahn tasjily* yang diberikan oleh anggota di BMT-UGT Sidogiri mulai dari persyaratan, pengajuan pembiayaan hingga akhir selesainya pembiayaan adalah untuk mengurangi risiko pembiayaan bermasalah agar pembiayaan sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pihak BMT-UGT Sidogiri dan pihak penerima pinjaman/hutang (debitur), yaitu berjalan lancar hingga proses pelunasan pembiayaan selesai.

⁹¹ Hari Susanto, *wawancara*, 2 Agustus 2021.

Oleh sebab itulah untuk dapat mempermudah pengawasan yang dilakukan oleh para karyawan BMT adalah dengan memberikan kepercayaan kepada para nasabah terdekat serta kerabat dekat dari nasabah tersebut, selain itu juga BMT terus melakukan kordinasi dan konsolidasi terkait BMT di mata masyarakat sehingga masyarakat merasa sangat dihargai serta tidak hanya dimanfaatkan saja sebagai penarik dana demi keuntungan BMT sendiri.

Hal tersebut juga berdasarkan hasil wawancara dengan bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Jadi nasabah yang sudah ada atau anggota tetap pada BMT Sidogiri Capem Mumbulsari ini kami kordinasikan secara terus menerus guna menjaga silaturahmi serta tetap terjaga kekompakan antar individu, selain itu juga apabila ada produk baru pasti akmi informasikan pada para nasabah melalui komunikasi yang inten”.

Hal tersebut juga didukung berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Abdur Rahman selaku nasabah BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 23 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Iya mas kami sebagai nasabah BMT Sidogiri Capem Mumbulsari merasa sangat dihargai, selain komunikasi yang cukup sering juga mereka memberikan toleransi kepada kita. Misalkan nih kalo kita tidak bisa bayar bulan ini atau telat bayar maka ada karyawan yang mengkonsultasikan kepada kami bahwa sudah telat pembayaran bulan ini dan pasti menanyakan problem kenapa bisa telat. Jadi kami jawab dengan jujur alasan telat bayar dan pihak BMT sendiri memahami itu mas”.⁹²

⁹² Abdur Rahman, *wawancara*, 23 Juli 2021.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapa Mulyadi selaku nasabah BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 23 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Kami disini merasa sangat dihargai oleh pihak BMT Sidogiri Capem Mumbulsari karna apa, kalo kami telat bayar bulanan maka kami disamperin dengan baik-baik serta ditanyakan alasannya kenapa telat bayar dan diberikan solusi oleh pihak BMT. Beda mas dengan koperasi yang sudah ada mereka kebanyakan maksa (tidak semua maksa sih mas) tapi kalo BMT Sidogiri Capem Mumbulsari ini datang baik-baik mas”.

Setelah pembiayaan terealisasi, upaya pengawasan selanjutnya yaitu khusus untuk pembiayaan *rahn tasjily* di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember ada model pengawasan tersendiri supaya para debitur tidak meleset saat membayar angsuran yaitu kami mendatangi ke tempat usaha debitur di pasar setiap hari agar menabung. Dengan melakukan car tersebut maka akan dapat meringankan debitur dalam membayar angsuran apabila langsung dibayarkan pada tanggal tempo pembayaran. Ini juga merupakan salah satu upaya kami untuk mempromosikan serta menarik nasabah baru khususnya pada produk pembiayaan *rahn tasjily*.

Hal tersebut juga berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Romli selaku nasabah BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 23 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Biasanya mas kalo ada produk-produk baru pada BMT Sidogiri Capem Mumbulsari ini kami diberikan informasi terkait produk itu secara jelas mas. Jadi kami tergiur (penasaran) dengan produk yang

baru maka kami akan langsung mengambilnya apabila sudah tidak ada tanggungan pada BMT Sidogiri Capem Mumbulsari mas”.⁹³

Produk pembiayaan BMT UGT Sidogiri memiliki 4 (empat) produk secara umum, menurut Sumiyanto (2008) pola pembiayaan BMT secara umum tersebut diklasifikasikan berdasarkan kategori, yaitu: 1) Prinsip bagi hasil (*Syirkah*), 2) Prinsip jual beli, 3) Prinsip sewa, 4) Prinsip jasa. Di mana salah satu produk pembiayaan BMT UGT Sidogiri yang ditawarkan kepada anggota adalah produk pembiayaan *Rahn Tasjily* yang merupakan produk dengan prinsip jasa.

Pernyataan diatas sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Dalam pembiayaan *rahn tasjily* di BMT UGT cabang Mumbulsari Jember ada beberapa akad yang menjadi dasar, yaitu akad qardh saat kita memberi pinjaman, *rahn tasjily* sebagai dasar menahan surat berharga dan akad ijarah sebagai dasar ujah atas penjagaan surat berharga.”

BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang berbadan hukum koperasi dan memiliki kegiatan yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit seperti zakat, infaq dan sedekah dan di sisi lain sebagai pengumpulan dan penyaluran dana yang komersial. Lembaga ini didirikan dengan maksud memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank syariah.⁹⁴

⁹³ Romli, *wawancara*, 23 Juli 2021.

⁹⁴ Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), 363.

Pernyataan diatas sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak Surahman selaku *Account Officer* Simpan Pinjam BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Kami memberi kemudahan kepada mereka bahwa tidak ada denda jika terlambat membayar angsuran, hal ini merupakan salah satu kelebihan yang ada di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember. Tidak adanya denda ini menimbulkan efek malu oleh para debitur yang telat membayar sehingga tidak menunggak sampai melebihi batas tempo bulan depan pembayaran angsuran”.

Banyaknya kemudahan dalam melakukan pinjaman. Anggota memilih melakukan pinjaman ini karena banyaknya kemudahan yang mereka rasakan, dimana kemudahan tersebut diantaranya ada jaminan yang tidak begitu memberatkan nasabah, toleransi pembayaran yang telat dan angsuran jempot oleh pengurus sehingga para nasabah tidak perlu ke kantor untuk membayar angsuran.

Pernyataan diatas sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak Farid Wahyudi selaku Kasir/Teller BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Kelebihan BMT-UGT Sidogiri dalam pemberian pembiayaan *rahn tasjily* ini, kami juga lebih mengutamakan orang yang dekat seperti keluarga atau kerabat dekat dan teman dekat. Karena selain mudah untuk memantaunya, mereka lebih terpercaya dan kemungkinan untuk pembiayaan macet itu lebih sedikit”.⁹⁵

Dalam setiap pemberian pembiayaan kepada anggotanya, staff BMT-UGT Sidogiri harus teliti dan sesuai dengan prosedur agar tidak

⁹⁵ Farid Wahyudi, *wawancara*, 2 Agustus 2021.

terjadi suatu kesalah pahaman antara pihak BMT-UGT Sidogiri dengan anggota yang akan menimbulkan pembiayaan macet atau bermasalah. Oleh karena itu, pengawasan pembiayaan harus dilakukan secara preventif (pencegahan) yaitu pemahaman dan pelaksanaan proses pembiayaan yang benar antara pihak internal dan anggotanya, pemantauan. Kemudian dilanjutkan dengan tahap kuratif (penyelesaian) yaitu analisis-evaluasi hingga pembiayaan terselesaikan.⁹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hari Susanto selaku *Account Officer* Simpan Pinjam BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 5 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Di dalam transaksi pembiayaan *rahn tasjily* tidak ada biaya admintrasi, kecuali materai, itupun bukan biaya dalam melaksanakan pembiayaan *rahn tasjily*, karena materai bisa dari anggota atau dari BMT anggota hanya mengganti uangnya saja. Jadi di BMT tidak ada pendapatan dari administrasi yang diakui atas pembiayaan *rahn tasjily*.”

Penjelasan diatas menunjukkan bahwa pembiayaan *rahn tasjily* di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember menggunakan 3 (tiga) dasar akad dalam pelaksanaannya, akad pertama adalah akad *qardh*, dimana BMT meminjamkan sejumlah uang kepada anggota yang meminta pembiayaan, akad kedua yaitu akad *rahn tasjily*, dimana anggota menyerahkan surat berharga dari kepemilikan harta sebagai *tautsiq* atau memperkokoh kepercayaan (Ria, 2012), yang bertujuan menjaga kejujuran

⁹⁶ Ali Hamdan, Saifuddin, *Koperasi Syariah, Panduan Praktis Pendirian dan Pengelolaan*, (Surabaya: Staina Press, 2015), 79.

anggota untuk mengembalikan sejumlah pinjaman yang diberikan oleh BMT dan dalam rangka meminimalkan kecurangan yang akan diperbuat oleh anggota. Terakhir, yaitu akad *ijarah* yang menjadi dasar BMT memperoleh jasa dengan dasar BMT menjaga keamanan dari surat berharga yang diserahkan oleh anggota pada waktu akad pembiayaan dilaksanakan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala Cabang Pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Namun dari kelebihan BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember berupa kepercayaan penuh atas pembiayaan kepada debitur, hal ini dibanding BMT yang lain bisa menimbulkan kekurangan. Kelebihan terletak pada keteraturan debitur dalam mengangsur kewajiban karena mereka malu jika tidak tepat angsurannya, sedangkan kekurangannya adalah jika debitur lari dari tanggung jawab”.⁹⁷

“Pembiayaan *rahn tasjily* yaitu pembiayaan dimana anggota menggadaikan harta yang tidak bergerak untuk memperoleh pinjaman, namun anggota hanya menyerahkan surat berharga (Surat Bukti Kepemilikan Harta), seperti sertifikat tanah, sertifikat rumah, dll.”

BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember memiliki berbagai jenis produk yang dapat digunakan masyarakat sebagai solusi dalam mengatasi permasalahan yang dibutuhkan. Beberapa produk pembiayaan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif maupun untuk kebutuhan modal suatu usaha.

⁹⁷ R. Saiful Bahri, *wawancara*, 3 Agustus 2021.

Salah satu jenis produk yang dimiliki BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember yaitu: Pembiayaan *Rahn Tasjily*, *Rahn Tasjily* adalah fitur produk BMT-UGT Sidogiri Rahn yang jaminannya berupa bukti kepemilikan tanah atau sertifikat tanah atau barang jaminan lainnya untuk mendapatkan pinjaman sebagai bahan jaminan dari pinjaman tersebut. Hal diatas diperkuat oleh Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala Cabang Pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pemberian pembiayaan *rahn tasjily* ini dikhususkan untuk orang terdekat dalam hal lokasi yaitu pedangang pasar, agar mudah dijangkau dan diawasi keberlangsungan usaha dagangnya dan pengawasan khusus terhadap barang-barang yang digadaikan (BPKB) dengan selalu bertanya kondisi kendaraan”.

Hal diatas diperkuat oleh Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala Cabang Pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Sampai saat ini ada 4656 nasabah, untuk nasabah aktif 70 % dari data keseluruhan, untuk nasabah yang mengajukan pembiayaan berjumlah 396 dari total nasabah aktif, ya bisa dikatakan sih ada peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap kami sih mas”.

Berdasarkan pada hasil wawancara diatas maka peneliti dapat memberikan deskripsi bahwa Pembiayaan *rahn tasjily* tidak seperti gadai yang pada umumnya barang yang digadaikan menjadi jaminan atas hutang dan barang jaminan tersebut dalam penguasaan murtahin, namun dalam akad ini jaminan dalam bentuk barang atas utang, barang jaminan tersebut (marhun) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) rahin dan bukti

kepemilikannya diserahkan kepada pemberi pinjaman (murtahin).⁹⁸ Akad ini didalamnya, penerima pinjaman (rahin) menyerahkan bukti kepemilikan barang kepada murtahin dan penyerahan ini tidak memindahkan kepemilikan barang. Meskipun demikian, murtahin berkewenangan untuk mengeksekusi barang tersebut apabila terjadi wanprestasi.

Pada BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember produk pembiayaan rahn *tasjily* merupakan salah satu pembiayaan yang diminati oleh para anggota dari beberapa pembiayaan yang ada. Dari data anggota BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember yang melakukan pembiayaan *rahn tasjily* adalah sekitar 70% dari total anggota yang melakukan pembiayaan dari 4656 anggota, selain itu hanya pembiayaan dengan menggunakan akad *qardh*, jual beli dan sewa.

Hal diatas diperkuat oleh Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala Cabang Pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Dalam pembiayaan *rahn tasjily* ini kami menggunakan sistem kekeluargaan yang lebih mengutamakan nasabah/anggota lama untuk tetap kordinasi dan konsolidasi dalam memasarkan produk baru kami. Selain itu kami juga sering melakukan komunikasi yang terus menerus pada para nasabah sehingga para nasabah akan tetap menjadi anggota/nasabah setia BMT UGT cabang Mumbulsari meski banyak koperasi simpan pinjam yang menghampiri dan menawarkan produk-produknya”.⁹⁹

⁹⁸ Fatwa DSNMUI No: 68/DSN-MUI/III2008.

⁹⁹ R. Saiful Bahri, *wawancara*, 13 Agustus 2021.

Setiap produk yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan khususnya BMT-UGT Sidogiri tentu selalu merencanakan adanya pemasaran. Karena penting sekali untuk memperkenalkan produk yang akan dijual kepada masyarakat supaya masyarakat bisa mengenal dan tertarik untuk memilih produk tersebut. Memperkenalkan produk yang dikeluarkan akan mempengaruhi meningkatnya peminat dari produksi tersebut.

Hasil wawancara diatas sama halnya dengan hasil wawancara dengan bapak Suherman selaku nasabah BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Kami menjadi nasabah BMT UGT cabang Mumbulsari sudah cukup lama kira-kira sekitar 15 tahunan lah mas jadi pihak BMT sudah percara kepada saya. Juga pihak BMT memasrahkan semua pada saya contohnya dalam pembayaran para nasabah baru atau nasabah yang cukup lama untuk mengumpulkan uangnya kesaya dan pihak BMT tinggal datang kesaya dan meminta setoran yang sudah ada”.¹⁰⁰

Adapun bentuk strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember dalam memperkenalkan produk *Rahn Tasjily* pada produk multi jasa adalah strategi sosialisasi dan strategi literasi. Meskipun sudah dilakukan beberapa strategi pemasaran namun BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember harus tetap mampu menjaga eksistensinya ditengah persaingan yang begitu ketat dengan cara memperhatikan situasi dan kondisi lingkungan sekitar yang kemungkinan

¹⁰⁰ Suherman, *wawancara*, 20 Agustus 2021.

dapat menjadi tolak ukur dalam melakukan perencanaan strategi pemasaran.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Basid Al-Bustomi selaku AOAP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 18 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pemberian pembiayaan *rahn tasjily* ini dikhususkan untuk orang terdekat dalam hal lokasi yaitu pedangang pasar, agar mudah dijangkau dan diawasi keberlangsungan usaha dagangnya dan pengawasan khusus terhadap barang-barang yang digadaikan (BPKB) dengan selalu bertanya kondisi kendaraan”.

Para nasabah yang sudah menjadi nasabah tetap (nasabah lama) dan nasabah yang baru pada hakikatnya tidak mau terjebak hutang yang lebih besar. Anggota memilih melakukan pinjaman pada BMT-UGT Sidogiri karena takut terjebak hutang yang lebih besar, hal ini dikarenakan usaha yang dijalankan oleh anggota sifatnya membantu menambah penghasilan keluarga. Selain itu peminjaman di BMT-UGT Sidogiri ini disesuaikan dengan kemampuan anggota dalam membayar angsuran, sehingga tidak mempunyai hutang yang lebih besar.

Hal diatas sesuai dengan apa yang disampaikan oleh bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala cabang pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pemberian pembiayaan ini biasanya banyak dari pedagang yang berada dipasar-pasar mas ada juga yang tidak dipasar seperti pedagang dikampung-kampung tapi membutuhkan tambahan modal untuk usahanya. Selain itu juga pihak BMT UGT Capem Mumbulsari sering melakukan komunikasi pada masyarakat sekitar

sini jadi banyak yang percaya kepada BMT ketimbang koperasi-koperasi mas”.¹⁰¹

Dengan demikian apabila usaha yang telah dinyatakan layak dari segi ekonomi, dalam pelaksanaan jarang mengalami kegagalan kecuali disebabkan faktor-faktor lain seperti bencana alam. Untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu usaha. Dapat diketahui melalui 3 tahap yaitu:

- a. Investigasi: pengendalian informasi berdasarkan dokumen, OTS lapangan serta informasi yang relevan
- b. Verifikasi: pengecekan atau kecocokan untuk menilai kewajaran atau kebenaran dari suatu objek/data/kegiatan/informasi dari calon nasabah.
- c. Analisa pembiayaan: meyakini calon nasabah dapat memenuhi persyaratan dan memiliki kemauan serta kemampuan memenuhi kewajiban finansial dan administratif dengan menggunakan berbagai pendekatan, informasi dan data.

Para karyawan pembiayaan akan survey dan membuat analisa kelayakan pembiayaan calon anggota baik dari segi kualitatif, meliputi: karakter, watak, kepribadian, serta komitmen calon anggota nasabah dan juga dari segi kuantitatif, yaitu menghitung kemampuan membayar calon anggota dengan menghitung pendapatan dan biaya-biaya yang menjadi beban calon anggota untuk mengetahui pendapatan bersih calon anggota untuk membayar angsuran kepada BMT.

¹⁰¹ R. Saiful Bahri, *wawancara*, 20 Agustus 2021.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hari Susanto selaku AOSP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 24 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Namun dari kemudahan yang kami berikan tersebut, ada juga orang yang memanfaatkannya sehingga menunggak berbulan-bulan. Kami juga selalu menghubungi mereka dan kami selalu bilang bahwa kami telah memberi kepercayaan kenapa tidak mampu membayar hingga saat ini”.¹⁰²

BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember membantu mitra memperoleh kemudahan dalam mendapatkan dana, dalam bentuk modal usaha, maupun guna keperluan konsumtif. Demi keefektifan dan efisiensinya suatu proses pemberian pembiayaan, maka perlu adanya suatu pedoman atau prosedur dalam pemberian pembiayaan yang layak, sehingga terjadi saling kontrol antara satu dengan yang lainnya yang diharapkan tidak terjadi penyalahgunaan tugas dan wewenang dalam penanganan pembiayaan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Saiful Bahri selaku kepala cabang pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Apabila terjadi tidak mampu bayar oleh anggota, kita menggunakan sistem kekeluargaan, ditanya enakanya seperti apa dari pembiayaan ini, apa dijual barang tersebut. Jika anggota bersedia, dia bisa menjual sendiri atau kita yang membantu menjualkan”¹⁰³

¹⁰² Hari Susanto, *wawancara*, 24 Agustus 2021.

¹⁰³ Saiful Bahri, *wawancara*, 15 Agustus 2021.

Hal diatas diperkuat oleh Surahman Selaku AOSP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 15 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Kita tidak terlalu menekan pada semua nasabah untuk langsung bayar pada hari itu juga (apabila tidak memiliki uang) tapi kami menyarankan ketika nasabah punya uang kapan saja bisa bayar lunas tanpa margin secara keseluruhan, jika melebihi jatuh tempo maka ada perpanjangan akad (reschedule) kekurangannya selama ini ketika terlambat dalam pembayaran angsuran”.

Apabila sudah ada tanda-tanda menunggak, bayar angsuran tidak tepat waktu, bayar angsuran dan jumlahnya tidak sesuai jumlah angsuran. Maka BMT juga tidak hanya melakukan penagihan rupiah saja tetapi juga ada sentuhan rukyah. Kekuatan Perilaku Negosiator yang dimiliki oleh pihak BMT yaitu:

- 1) *Power of Morality*: Memakai moral, belas kasihan, hati nurani, dan nilai kerohanian. Pada intinya apapun yang terjadi hubungan baik tetap berkomunikasi itu masih terjalin untuk menghindari nasabah lari dari hutangnya.
- 2) *Power of Commitment*: Memakai komitmen, surat pernyataan, minutes meeting.
- 3) *Power of Persuasi*: Melakukan persuasi bujukan d. *Power of Attitude* : Jangan memperlihatkan sikap tertekan kepada nasabah.
- 4) *Power of Persistence*: Ketahanan negosiasi terhadap nasabah dapat dilakukan terus menerus.
- 5) *Power of Knowledge of Needs*: Dengan mengetahui keinginan nasabah, kita bisa mengarahkan ke needs nasabah atau melakukan penekanan.

2. Bagaimana Kendala, tantangan dan solusi pembiayaan *Rahn Tasjily* pada Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari

Saat ini BMT-UGT Sidogiri telah berusia delapan belas (18) tahun dan memiliki 280 Cabang unit BMT, yang salah satu cabangnya yaitu di Binuang. Seluruh anggota Koperasi BMT-UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari Jember yaitu 1.497 anggota (\pm 2 tahun) 8.

Di tengah banyaknya lembaga keuangan yang berada di Jember, Koperasi BMT-UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari yang baru beroperasi harus berusaha keras untuk bersaing di antara lembaga keuangan yang lebih dahulu memasarkan produknya. Hal tersebut dilakukan untuk memenangkan persaingan dalam meraih pangsa pasar. Strategi pemasaran yang ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar serta sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala Cabang Pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Di BMT UGT Sidogiri beda dengan bank, dimana tidak ada akumulatif ujah, maksudnya jika anggota mampu membayar pinjaman dengan waktu satu bulan, walupun pada saat akad disepakati jangka waktu pelunasan 12 (dua belas) bulan, maka ujah yang dibayarkan hanya 1 (satu) bulan itu saja.”¹⁰⁴

¹⁰⁴ R. Saiful Bahri, *wawancara*, 3 Agustus 2021.

Salah satu BMT yang terkenal di Indonesia adalah BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri. BMT ini mempunyai banyak cabang dan cabang pembantu, salah satunya yang terdapat di Jember yaitu di daerah Mumbulsari. BMT-UGT Sidogiri capem Mumbulsari Jember memfasilitasi masyarakat setempat dalam menggunakan jasa keuangan dengan produk-produk yang sesuai syariah. Beberapa produk yang terdapat di BMT-UGT Sidogiri capem Mumbulsari Jember antara lain: Produk Tabungan, Produk Pembiayaan, Produk Jasa-jasa.

Diantara produk pembiayaan yang menjadi pilihan anggota di BMT-UGT Sidogiri adalah pembiayaan *rahn tasjily*. Pembiayaan *rahn tasjily* merupakan pembiayaan yang diberikan oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember menjadi solusi dalam mengatasi pemecahan problem yang diajukan oleh anggotanya dan setiap anggota berhak untuk mengajukan pembiayaan yang sesuai dengan kondisi ekonomi yang mereka butuhkan.

Rahn tasjily adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang tetapi barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) *Rahin* dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada *murtahin*.

Prosedur tersebut terdiri dari prosedur pengajuan dan proses pembiayaan *rahn tasjily* seperti pada pembiayaan yang lainnya yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari Jember. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Basid Al Bustomi selaku *Account Officer*

Analisis Pembiayaan BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 25 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Prosedur pembiayaan *rahn tasjily*, iya sama seperti prosedur pembiayaan yang lain yang ada disini yaitu ada tiga, mulai permohonan dengan membawa berkas-berkas yang disyartakan, kemudian diproses, dan terakhir realisasi pembiayaan jika permohonannya diterima”

Dalam memberikan pembiayaan, tentunya setiap BMT memiliki tahapan dan prosedur yang harus dilewati oleh anggota yang mengajukan pembiayaan. Oleh karena itu, prosedur yang ada harus dipatuhi dan dilaksanakan sebelum memberikan pinjaman kepada anggotanya, proses pencairan pembiayaan sampai pembiayaan tersebut terpenuhi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pembiayaan *rahn tasjily* yaitu pembiayaan dimana anggota menggadaikan harta yang tidak bergerak untuk memperoleh pinjaman, namun anggota hanya menyerahkan surat berharga (Surat Bukti Kepemilikan Harta), seperti sertifikat tanah, sertifikat rumah, dll.”

Hasil wawancara dengan Bapak Farid Wahyudi selaku Kasir/Teller BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 1 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Adanya pengawasan dalam seluruh proses pembiayaan *rahn tasjily* yang diberikan oleh anggota di BMT-UGT Sidogiri mulai dari persyaratan, pengajuan pembiayaan hingga akhir selesainya pembiayaan adalah untuk mengurangi risiko pembiayaan bermasalah agar pembiayaan sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pihak BMT-UGT Sidogiri dan pihak penerima

pinjaman/hutang (debitur), yaitu berjalan lancar hingga proses pelunasan pembiayaan selesai”.¹⁰⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Basid Al Bustomi selaku AOAP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 15 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Selain itu, kami juga menanyai mengenai usaha dagangnya dan melihat bagaimana perkembangan usaha dagangnya juga melihat dan mengawasi kendaraan yang BPKBnya digadaikan kepada BMT. Apakah kendaran tersebut dimanfaatkan dengan baik atau hanya dibiarkan di rumah dan tidak dimanfaatkan dalam mengembangkan usahanya. Kami juga melihat kondisi kendaraan tersebut apakah masih terawat atau sudah rusak, apalagi jika kendaraan tersebut tidak ada atau hilang”.¹⁰⁶

Pembiayaan *rahn tasjily* tidak seperti gadai yang pada umumnya barang yang digadaikan menjadi jaminan atas hutang dan barang jaminan tersebut dalam penguasaan murtahin, namun dalam akad ini jaminan dalam bentuk barang atas utang, barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) rahin dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada pemberi pinjaman (*murtahin*). Akad ini didalamnya, penerima pinjaman (*rahin*) menyerahkan bukti kepemilikan barang kepada murtahin dan penyerahan ini tidak memindahkan kepemilikan barang. Meskipun demikian, murtahin berkewenangan untuk mengeksekusi barang tersebut apabila terjadi wanprestasi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Bahrowi selaku nasabah BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 7 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

¹⁰⁵ Farid Wahyudi, *wawancara*, 1 Agustus 2021.

¹⁰⁶ Basid Al Bustomi, *wawancara*, 15 Agustus 2021.

“Banyak Koperasi-koperasi yang datang untuk menawarkan produknya pada saya tapi saya lebih percaya pada BMT UGT cabang Mumbulsari karna kepercayaan yang diberikan kepada saya itu saya rasa sudah cukup mas. Selain itu juga pihak BMT selalu datang kesini meski tidak ada tagihan (ya katakanlah menjaga silaturahmi dan memberikan informasi terkait BMT) jadi kan saya merasa terpanggil untuk menolong tetangga yang membutuhkan uang pinjaman dan menolong BMT yang sudah memberikan kepercayaan kepada saya mas”.

Hal tersebut di dukung oleh pernyataan bapak Samsul sebagai nasabah BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember.

“Banyak bank-bank yang menawarkan kredit yang bermacam-macam juga konsepnya. Ada yang cicilannya kecil, ada yang bunganya kecil, ada juga yang tanpa biaya administrasi. Pokonya banyak mas yang menawarkan pada kami, tapi kami tetap memilih BMT-UGT Sidogiri sebagai tempat pinjaman kami karena sudah lama juga dan prosesnya gampang mas. Jadi ya kami disini sudah mulai percaya dan akan menjadi nasabah tetap BMT-UGT Sidogiri lah mas”¹⁰⁷

Banyaknya persaingan di dunia perbankan sehingga para lembaga keuangan perbankan harus benar-benar dapat memberikan pelayanan yang terbaik untuk para nasabahnya sehingga para nasabah akan tetap percaya dan dapat dipastikan akan menjadi nasabah tetap, apalagi pelayanan kami sangat ekstra pada setiap nasabah maka dapat dipastikan kepercayaan nasabah akan semakin bertambah pada lembaga keuangan bahkan akan mengajak orang lain untuk dapat menjadi nasabah di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Surahman selaku AOSP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

¹⁰⁷ Samsul, *wawamcara*, 20 Agustus 2021.

“Terkadang kami juga sudah melakukan survei dengan benar dan teliti sesuai dengan prosedur yang ada. Namun, tetap saja ada yang meleset ketika angsuran pembiayaan atau tidak membayar sesuai waktu pembayaran angsuran pembiayaan *rahn tasjily* ini”.

Dalam setiap pemberian pembiayaan kepada anggotanya, staff BMT-UGT Sidogiri harus teliti dan sesuai dengan prosedur agar tidak terjadi suatu kesalah pahaman antara pihak BMT-UGT Sidogiri dengan anggota yang akan menimbulkan pembiayaan macet atau bermasalah. Oleh karena itu, pengawasan pembiayaan harus dilakukan secara preventif (pencegahan) yaitu pemahaman dan pelaksanaan proses pembiayaan yang benar antara pihak internal dan anggotanya, pemantauan. Kemudian dilanjutkan dengan tahap kuratif (penyelesaian) yaitu analisis-evaluasi hingga pembiayaan terselesaikan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hari Susanto selaku AOSP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 24 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Namun dari kemudahan yang kami berikan tersebut, ada juga orang yang memanfaatkannya sehingga menunggak berbulan-bulan. Kami juga selalu menghubungi mereka dan kami selalu bilang bahwa kami telah memberi kepercayaan kenapa tidak mampu membayar hingga saat ini”.¹⁰⁸

Melalui tahap analisa tersebut merupakan pencegahan dini untuk mengantisipasi terjadinya kendala/permasalahan kedepannya. Tahap analisa tersebut kami lakukan sebelum pembiayaan *rahn tasjily* terealisasi atau dicairkan. Apabila tahap analisa tersebut kami nilai sesuai dan tepat, maka kami cairkan pembiayaan tersebut dengan akad dan perjanjian

¹⁰⁸ Hari Susanto, wawancara, 24 Agustus 2021.

pembiayaan yang disepakati bersama yaitu jumlah angsuran dan jangka waktu pembayaran angsuran.

Apabila tidak sesuai dengan survei dan analisa, maka data mereka (calon debitur) dikembalikan. Keputusan bahwa pembiayaan tersebut dapat dicairkan atau tidak adalah keputusan dari kepala kantor Capem Mumbulsari Jember.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Saiful Bahri selaku kepala cabang pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Apabila terjadi tidak mampu bayar oleh anggota, kita menggunakan sistem kekeluargaan, ditanya enakunya seperti apa dari pembiayaan ini, apa dijual barang tersebut. Jika anggota bersedia, dia bisa menjual sendiri atau kita yang membantu menjualkan”¹⁰⁹

BMT-UGT Sidogiri memberi kemudahan kepada para nasabah bahwa tidak ada denda jika terlambat membayar angsuran, hal ini merupakan salah satu kelebihan yang ada di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember. Tidak adanya denda ini menimbulkan efek malu oleh para debitur yang telat membayar sehingga tidak menunggak sampai melebihi batas tempo bulan depan pembayaran angsuran.

Penyebab adanya kendala pada pembiayaan akad *rahn tasjily* antara lain beberapa alasan dari para nasabah yang tidak bisa membayar adalah karena tidak adanya uang untuk mengangsur dan ada keperluan mendadak yang tidak terduga. Tidak punya uang karena pasar sepi. Kadang juga

¹⁰⁹ Saiful Bahri, *wawancara*, 20 Agustus 2021.

nasabah akhir-akhir itu sedang dalam keadaan sakit sehingga tidak pergi ke pasar dan tidak ada penghasilan. Selain itu juga penyebab terjadinya kendala pada pembiayaan akad *rahn tasjily* berupa bencana alam yang sering terjadi jika musim hujan di daerah pasar berupa banjir. Hal lainnya juga disebabkan kendaraan motor yang hilang dicuri oleh orang juga pernah terjadi. Begitu juga rusak dan hilang barang jaminan yang BPKBnya digadaikan kepada BMT.

C. Bahasan Temuan

1. Pemasaran Akad Rahn Tasjily Dalam Menarik Minat Nasabah Produk Multi Jasa Barokah Di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.

Dewasa ini, kedudukan lembaga keuangan memiliki pengaruh penting dalam perkembangan perekonomian di Indonesia, karena lembaga keuangan berperan aktif dalam mendorong praktek perekonomian yang baik dan sehat suatu bangsa. Sebaliknya, jika lembaga keuangan suatu bangsa mengalami krisis, dapat diartikan bahwa perekonomian bangsa tersebut sedang mengalami keterpurukan (collapse).¹¹⁰

Perbankan syariah berdiri di Indonesia didukung dengan keadaan masyarakat yang mayoritas memeluk agama Islam. Berdirinya lembaga keuangan yang beroperasi berlandaskan hukum-hukum Islam diharapkan

¹¹⁰ Nurul Huda, Mustafa Edwin Nasutin, *Current Issue Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: kencana 2009, 3

dapat memberi kemudahan jasa-jasa perbankan kepada semua umat Islam di Indonesia yang beroperasi tanpa riba.¹¹¹

Kebutuhan masyarakat yang meningkat atas jasa keuangan pada lembaga keuangan, mengakibatkan bank kurang dapat memenuhi kebutuhan tersebut secara keseluruhan, baik dalam hal operasional atau produk yang dibutuhkan masyarakat. Maka dalam hal ini, lembaga keuangan non bank membantu peranan bank dalam melayani masyarakat yang tidak dapat dijangkau oleh bank.

Oleh sebab itulah dalam proses pengembangan serta dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dalam ranah ekonominya lembaga perbankan harus lebih inovatif dan produktif dalam pengembangannya pada lingkungan masyarakat secara menyeluruh. Dari sinilah lembaga keuangan dituntut untuk dapat memberikan pemahaman serta pengarahan yang optimal kepada masyarakat guna mempermudah setiap proses dalam menjangkau kehidupan masyarakat sehingga pada pemerataan pentingnya lembaga keuangan pada masyarakat lebih terjamin. Segala proses yang dilakukan oleh lembaga keuangan kepada masyarakat adalah sebagian dari proses marketing dalam dunia perbankan.

Pemasaran (marketing) adalah aspek penting dalam sebuah praktik bisnis. Praktik bisnis tidak hanya menitikberatkan pada persoalan penjualan produk (orientasi kinerja penjualan) yang berkualitas dan memenuhi kebutuhan (need) dan keinginan (want) pelanggan saja, namun

¹¹¹ Edy Wibowo, Untung Hendy, *Mengapa Memilih Bank Syariah?* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2005, 10.

juga terdapat proses jalinan komunikasi yang kontinue yaitu proaktif membina rangkaian jaringan bisnis melalui pemasaran produk atau jasa yang dapat berkesan pada pelanggan (loyalitas pelanggan).¹¹²

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang member arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.¹¹³

Di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember memberi pelayanan kepada masyarakat terdekat yang mengalami hambatan psikologis apabila berhubungan dengan pihak bank. Produk lembaga keuangan non bank lebih dapat memenuhi sasaran bagi yang membutuhkan dalam aspek tertentu. Sehingga dapat dipresentasikan bahwa lembaga keuangan non-bank atau BMT-UGT Sidogiri lebih menggunakan pendekatan secara kekeluargaan agar mendapatkan simpati dari masyarakat yang pada kemudian akan mendapatkan kepercayaan untuk dapat menyelesaikan permasalahan pada tingkat ekonomi masyarakat.

¹¹² Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah : Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), 119.

¹¹³ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015),.

Pada BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember produk pembiayaan *rahn tasjily* merupakan salah satu pembiayaan yang diminati oleh para anggota dari beberapa pembiayaan yang ada. Dari data anggota BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember yang melakukan pembiayaan *rahn tasjily* adalah sekitar 70% dari total anggota yang melakukan pembiayaan dari 4656 anggota, selain itu hanya pembiayaan dengan menggunakan akad *qardh*, jual beli dan sewa.

Hal tersebut menunjukkan produk pembiayaan *rahn tasjily* menjadi salah satu produk unggulan yang dimiliki oleh BMT UGT Sidogiri, atas dasar tersebut menjadikan peneliti memiliki ketertarikan untuk mengetahui secara mendalam seputar pembiayaan *rahn tasjily*

Selain itu juga BMT juga memberikan pembiayaan/kredit terhadap anggotanya seperti yang diberikan oleh perbankan kepada nasabahnya. Karena prinsip dari sebuah koperasi adalah dari anggota untuk anggota, serta mensejahterakan anggotanya.

BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember memfasilitasi masyarakat setempat dalam menggunakan jasa keuangan dengan produk-produk yang sesuai syariah. Beberapa produk yang terdapat di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember antara lain: Produk Tabungan, Produk Pembiayaan, Produk Jasa-jasa.

Diantara produk pembiayaan yang menjadi pilihan anggota di BMT-UGT Sidogiri adalah pembiayaan *rahn tasjily*. Pembiayaan *rahn tasjily* merupakan pembiayaan yang diberikan oleh BMT-UGT Sidogiri

Capem Mumbulsari Jember menjadi solusi dalam mengatasi pemecahan problem yang diajukan oleh anggotanya dan setiap anggota berhak untuk mengajukan pembiayaan yang sesuai dengan kondisi ekonomi yang mereka butuhkan.¹¹⁴

Pembiayaan *rahn tasjily* tidak seperti gadai yang pada umumnya barang yang digadaikan menjadi jaminan atas hutang dan barang jaminan tersebut dalam penguasaan murtahin, namun dalam akad ini jaminan dalam bentuk barang atas utang, barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) rahin dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada pemberi pinjaman (*murtahin*).

Secara teknis pelaksanaan pembiayaan *rahn tasjily* yakni pembiayaan kepada anggota yang menjaminkan barangnya yang disertai dengan bukti kepemilikan terbatas untuk harta yang tidak bergerak seperti tanah, rumah, dll. Namun hartanya tetap pada kuasa orang yang menjaminkan (*Rahin*) dan pihak BMT (*Murtahin*) hanya menerima bukti kepemilikannya serta memberikan pinjaman sejumlah dana, kemudian pihak BMT berjanji untuk menjaga bukti kepemilikan dari harta yang digadaikan dengan aman dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati antara anggota dan pihak BMT. Transaksi pembiayaan ini didasarkan pada aturan umum yang termuat dalam Al-Qur'an QS. Al-Baqarah ayat 283.

¹¹⁴ <http://bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-7.html>, “diakses pada”, 17 September 2021.

2. Kendala, tantangan dan solusi pembiayaan *Rahn Tasjily* pada Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.

Dalam memasarkan produk kepada masyarakat bukanlah hal yang mudah. Hal ini terbukti masih ada kendala yang dialami oleh pihak bank Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember. Kendala tersebut, yaitu:

1. Pesaing antar koperasi

Pesaing antar koperasi yang terjadi bukan hanya antar koperasi syariah saja, namun juga koperasi syariah dengan koperasi konvensional. Pesaingan yang ketat membuat koperasi berlomba-lomba dalam menciptakan pemasaran produknya. Untuk dapat bersaing dengan produk koperasi lainnya, koperasi BMT-UGT Sidogiri harus melakukan strategi pemasaran dengan baik yaitu meningkatkan dari segi promosi dan memperluas daerah dalam promosi serta melakukan inovasi pada produk.

2. Minimnya pengetahuan masyarakat tentang sistem syariah

Kesulitan lain dalam memasarkan produknya adalah karena kurangnya pengetahuan/pemahaman masyarakat yang masih rendah terhadap sistem syariah. Meskipun jumlah penduduk mayoritasnya beragama Islam. Namun jumlah ini tidak menjamin keberadaan Koperasi syariah diakui oleh masyarakat. Mereka terkadang ada yang menganggap bahwa sistem syariah sama dengan konvensional.

Namun, Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember dengan melakukan promosi secara langsung dengan masyarakat dapat mengatasi kendala tersebut.

3. Minat calon nasabah terhadap produk Haji dan Umroh yang masih

Kurang Kurangnya minat calon nasabah terhadap produk Haji dan Umroh dapat di rasakan pihak Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember yang menghambat lakunya pemasaran produk Haji dan Umroh. Untuk mengatasi hal tersebut perlu adanya upaya yang dilakukan pihak Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember yaitu dengan melakukan promosi langsung kepada calon nasabah dan menjelaskan kelebihan dari produk Haji dan umroh. Misalnya rendahnya harga daripada perusahaan yang lain, karena Koperasi BMT-UGT Sidogiri mempunyai travel sendiri.

Dengan adanya kendala dan tantangan dalam hal pemasaran tersebut, maka disinilah kemampuan, keuletan, dan kreatifitas dalam berbisnis dituntut. Agar bisnis dapat tetap bertahan dalam persaingan.

Walaupun sulitnya persaingan yang dihadapi, dalam pemasaran Islam strategi pemasaran tidak boleh keluar dari etika pemasaran.

Pemasaran dalam Islam mengajarkan bahwa tanggung jawab seseorang pemasar, berakhir tidak hanya kepada perusahaan tetapi juga mempertanggung jawabkan segenap produk dan proses pemasaran dihadapan Allah Swt. Karena pemasaran merupakan salah satu bentuk muamalah yang dibenarkan dalam Islam, sepanjang dalam

segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal yang terlarang oleh ketentuan syariah. Sebagaimana yang terdapat dalam Q.S an-Nis /4: 29.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang”.¹¹⁵

Dengan demikian, bagi perusahaan menjadi suatu keharusan untuk melaksanakan pemasaran dengan cara yang benar dan tepat agar dapat memenuhi sasaran yang efektif.

Pada BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember dalam merealisasikan pembiayaan dijalankan dari awal pengajuan pembiayaan hingga tahap akhir pembiayaan selesai guna meminimalisir terjadinya kendala-kendala pada pembayaran. Khusus untuk pembiayaan *rahn tasjily* model yang dilakukan adalah dengan mendatangi setiap hari tempat dagang debitur dan pemberian pembiayaan dikhususkan untuk pedagang pasar karena keterjangkauan lokasi dengan kantor.

¹¹⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, (Bogor: Yayasan Penerjemah Al-Qur'an, 2007), hal. 83

Selain itu upaya yang dilakukan oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember dalam memberikan pembiayaan dari tahap awal pengajuan pembiayaan yaitu dengan cara menilai calon peminjam dengan menggunakan analisa penilaian 5C (*character, capacity, collateral, capital dan condition of economic*) seperti yang jelaskan oleh pak mustakim “Setelah data kami terima, kemudian proses analisa selanjutnya yaitu dengan menyurvei calon debitur, sesuai dengan prosedur yang ada bahwa dalam tahap ini kami menganalisa calon debitur menggunakan prinsip analisa 5C”. Sesuai dengan teori yang ada pada Manajemen Perbankan karya Ismail bahwa “Sebelum bank atau lembaga keuangan memberikan pembiayaan, hal yang harus dilakukan adalah dengan memberikan penilaian ataupun analisa terhadap nasabah. Penilaian tersebut dikenal dengan istilah 5C”.

Dalam penilaian 5C tersebut mungkin sedikit berbeda pada penilaian *condition of economic* yang pada teori melihat dari kondisi ekonomi yang terjadi di Negara namun, jika di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember lebih menekan pada kondisi dari si debitur apabila dalam keadaan sakit kemampuan dalam mengangsurnya apakah bisa baik dan melihat dari kekeluargaan yang terjalin di antara suami istri.

Namun atas dasar kekeluargaan dan kepercayaan yang menjadi pioner BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember, analisa diatas

akan gugur satu persatu. Sehingga pengajuan pembiayaan akan dapat dicairkan sesuai dengan jaminan yang diberikan. Hal ini dilihat dari pihak BMT lebih mengutamakan teman dekat dan keluarga sebagai debitur dalam pembiayaan rahn tasjily dengan alasan lebih dapat dipercaya dan kemungkinan pembiayaan macet lebih sedikit.

Upaya yang dilakukan oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember dalam menanggulangi kendala-kendala yang akan terjadi ataupun sudah terjadi membagi tingkatan debitur menjadi 5 yaitu:

- 1) Lancar
- 2) Dipertanyakan (1-3 bulan)
- 3) Kurang lancar (3-6 bulan)
- 4) Diragukan (6-9 bulan) dan
- 5) Macet (9 bulan keatas).

BMT UGT Sidogiri menggunakan dua analisa dalam menyikapi perilaku debitur tersebut, yaitu *Monitoring* dan 3R (reconditioning, rescheduling, restructuring).

Monitoring adalah sebuah upaya menanggulangi kendala-kendala yang akan terjadi ataupun sudah terjadi dimulai dari debitur yang membayar kewajiban diatas perjanjian atau klausul yang telah disepakati. Dalam hal ini pihak BMT memantau apa saja yang membuat debitur terlambat dalam pembayaran. Kami selalu menghubungi dan menanyai mengenai keadaan usaha debitur.

Sedangkan analisa 3R adalah sebuah upaya yang dilakukan BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember untuk mencari solusi dalam penyelamatan pembiayaan bermasalah. Upaya ini dimulai dengan:

- 1) Penjadwalan kembali (*rescheduling*), pihak BMT melihat dari sisi bahwa pihak debitur menunjukkan i'tikad baik dan karakter yang jujur kemudian memiliki kemauan untuk membayar dan melunasi.
- 2) Persyaratan ulang (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan atau pemberian potongan selama tidak menambah sisa kewajiban yang harus dibayarkan. Dalam hal ini pihak BMT melihat jika debitur memenuhi kriteria *rescheduling*, kemudian dari usaha anggota sedang mengalami kesulitan keuangan dan dapat diperkirakan dapat beroperasi dengan menguntungkan.
- 3) Penataan ulang (*restructuring*), perubahan persyaratan pembiayaan yaitu penambahan fasilitas pembiayaan dan konversi akad pembiayaan. Hal ini dapat dilakukan apabila memenuhi persyaratan *rescheduling* dan *reconditioning* dengan melakukan permohonan secara tertulis dari debitur.

Apabila dari semua upaya penyelamatan diatas tidak mampu menyelamatkan pembiayaan yang dilakukan oleh debitur, maka akan dilakukan eksekusi oleh pihak BMT sebagai alternatif terakhir.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Dalam konsep strategi pemasaran akad *Rahn Tasjily* dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari adalah lebih pada mempromosikan produk-produk unggulan yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari sehingga dalam peningkatan produktifitas nasabah semakin efektif. Selain itu juga BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari lebih menjunjung tinggi asas kekeluargaan dalam meningkatkan kepercayaan para nasabah pada BMT UGT Sidogiri itu sendiri. dengan menggunakan faktor demografi, geografi, psikografi dan tingkah laku. Faktor demografi lebih difokuskan oleh pihak BMT dalam melaksanakan strategi pemasaran untuk pengenalan produk.
2. Kendala yang dialami oleh pihak bank Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember. Kendala tersebut berupa pesaing antar koperasi, minimnya pengetahuan masyarakat tentang sistem syariah, Minat calon nasabah terhadap produk Haji dan Umroh yang masih kurang. Dengan adanya kendala dan tantangan dalam hal pemasaran tersebut, maka disinilah kemampuan, keuletan, dan kreatifitas dalam berbisnis dituntut. Solusinya adalah dengan penjadwalan kembali (*rescheduling*), penataan ulang (*restructuring*), untuk memasarkan produk yang akan dipromosikan kepada calon nasabah.

B. Saran

1. Bagi Lembaga Peneliti

- a. Lebih meningkatkan jaringan akademik pada mahasiswa khususnya pada bidang penelitian guna pengembangan intelektual pada mahasiswa.
- b. Mampu bersinergi dalam dunia research yang semakin berkembang dengan banyak metodologi yang diterapkan.
- c. Adanya penelitian terbaru pada bidang lembaga keuangan bank atau non-bank sehingga dapat menambah wawasan pada mahasiswa.
- d. Diharapkan adanya penelitian selanjutnya guna dapat lebih menganalisis secara berkelanjutan khususnya dalam bidang BMT
- e. Para peneliti yang dihasilkan oleh Universitas dapat bersinergi dengan paneliti diluar universitas.

2. Bagi Lembaga Penelitian

- a. Lebih meningkatkan kualitas produk yang sudah ada sehingga dapat bersain lebih luas baik denga lembaga perbankan ataupun lembaga perkoperasian
- b. Mampu bersian dalam bidang lembaga keuangan syariah secara umum guna menarik minat masyarakat pada BMT UGT Sidogiri
- c. Mampu bersaing secara sehat dalam bidang keuangan syariah
- d. Penguatan dalam tubuh BMT UGT Sidogiri lebih ditekankan guna mempererat pada kalangan masyarakat secara umum.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Asnawi Nur. Muhammad Asnan Fanani. 2017. *Pemasaran Syariah : Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer*, Depok: Rajawali Pers.
- Assauri, Sofjan. 2013. *Strategik Management: Sustainable Competitive Advantages*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- _____. 2015. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- _____. 2016. *Strategic Management: Edisi 2*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Aulya, Fiqih Septi. 2019. *Analisis Kesesuaian Syariah Pada Pelaksanaa Akad Rahn Tsjily*
- Balompanggung: KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur. *Berdasarkan Fatwa No.68/DSN-MUI/III/2008 Dan No.92/DSN-MUI/IV/2014 Di BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt*. Singaraja: Fakultas Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim.
- Buchari, Alma, 2004. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta.
- Delinsa. 2013. *Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily pada PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah*.
- Dewan Syariah Nasional. Fatwa DSN MUI No 68 tentang *Rahn Tasjily*.
- Dhamemesta, Bashu Swasta. 2002. *Manajemen Pemasaran (Analisa Perilaku Konsumen)*. BPFE Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha.
- Fahmi, Irham. 2015. *Manajemen Strategis*, Bandung: CV Alfabeta.
- Hendra dkk. *Manajemen pemasaran: analisis, perencanaan, imlimentasi dan kontrol*, jilid 1 (Jakarta: PT Prenhallindo, 1997).
- Huda, Nurul dkk. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Kencana.
- _____. dkk. 2009. *Current Issue Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: kencana.
- _____. dkk. 2017. *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*. Depok: Kencana, 2017.
- Husen, Umar. 2000. *Metode penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta:

Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

Jember. Jember: IAIN Jember Press.

Kasmir. 2002. *Dasar-dasar perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Kotler, Philip & Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

_____ dan Kevin Lane Kotler. 2008. *Manajemen Pemasaran, Jilid I*. Jakarta: Erlangga.

_____ dan Keller K Lane, 2007. *Manajemen Pemasaran. New jersey*, Prentice Hall.

Mahyuddin, Misriani dan Ana Fitriyatul Bilgies. 2018. *Analisis Implementasi Pembiayaan Rahn*

Manan, Abdul, 2010. *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Pegadaian Syariah Cabang Pondok Aren Tangerang Selatan. Jakarta: Universitas PT. RajaGrafindo.

Rachmat. 2014. *Manajemen Strategik*, Bandung: CV Pustaka Setia.

Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia, 2008.

Riau: Fakultas Ekonomi dan Ilmu Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim.

Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta: UII Press.

Rofiqo, Ita . 2017. *Analisis Penerapan Akad Ijarah Pada Produk Pembiayaan Multijasa Barokah Di BMT-UGT Sidogiri*.

Rosi, Fathur. 2018. *Startegi Segmentasi Pasar Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah BMT-*

Sholihin, Ahmad Ifham. 2010. *Pedoman Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Siagan, Sondang P. 2007. *Manajemen Stratejik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

- Soemitra. Andri, M.A. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi Kedua Jakarta: Kencana.
- Sudarsono, Heri. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiono. 2011. *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhadak. 2017. *Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan Rahn Tasjily Pada BMT UGT Sidogiri Tasjily Terhadap Kesesuaiannya Dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 68/DSN-MUI/III/2008*.
- Tim penyusun. 2015. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)*
- UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari. Jember: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.
- UU Perbankan syariah no 10 tahun 1998.
- Wibowo Edy. Untung Hendy. 2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah?* (Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Yogyakarta.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Rizqi Hidayat
NIM : 083143311
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : Universitas Islam Negeri KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PADA AKAD *RAHN TASJILY* DALAM MENARIK MINAT NASABAH PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT-UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI” adalah hasil penelitian atau karya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumber-sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dari kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus di junjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Jember, 11 Desember 2021
yang menyatakan











A 10,000 Rupiah Indonesian postage stamp with a signature over it. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'REPUBLIK INDONESIA', '10000', and 'METERA TEMPORER'. The serial number 'E3C2DAJX151965149' is visible at the bottom.

Muhammad Rizqi Hidayat
NIM. 083143311

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODOLOGI PENELITIAN	RUMUSAN MASALAH
STRATEGI PEMASARAN AKAD RAHN TASJILY PADA PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT-UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI	STRATEGI PEMASARAN AKAD RAHN TASJILY PRODUK MULTI JASA BAROKAH	STRATEGI PEMASARAN RAHN TASJILY PRODUK MULTI JASA BAROKAH	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian strategi pemasaran 2. Tahapan strategi pemasaran 3. Bauran pemasaran <ol style="list-style-type: none"> 1. Landasan Syariah 2. Rukun dan Syarat <ol style="list-style-type: none"> 1. Akad Pembiayaan 2. Penggunaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber data primer Narasumber: pimpinan dan staf BMT UGT Sidogiri Mumbulsari. 2. Sumber data sekunder Data pendukung yang berkaitan dengan penelitian ini. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penelitian menggunakan pendekatan Kualitatif. 2. Penentuan subjek / sumber data penelitian menggunakan teknik purposive. 3. Metode penelitian pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 4. Metode analisa data menggunakan analisa deskriptif kualitatif. 5. Teknik keabsahan data menggunakan triangulasi sumber. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana strategi pemasaran akad rahn tasjily yang dilakukakn oleh BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN
DI BMT-UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI

No.	HARI/TANGGAL	JENIS KEGIATAN	PARAF
1.	Sabtu, 10 juli 2021	Observasi Awal	
2.	Selasa, 13 juli 2021	Silaturahmi dan Menyerahkan Surat	
3.	Senin, 19 juli 2021	Wawancara dengan Kepala Cabang	
4.	Sabtu, 24 juli 2021	Wawancara Kepala Cabang dan Meminta Data Karyawan	
5.	Senin, 1 agustus 2021	Wawancara dengan Teller	
6.	Selasa, 3 agustus 2021	Observasi	
7.	Senin, 9 agustus 2021	Wawancara dengan Kepala Cabang dan Meminta Data Jumlah Nasabah Serta Jumlah DPK	
8.	Senin, 16 agustus 2021	Wawancara dengan AOSP	
9.	Kamis, 19 agustus 2021	Waawancara dengan AOAP	
10.	Minggu, 12 desember 2021	Meminta Tandatangan dan Surat Keterangan Selesai Penelitian	

Jember, 12 Desember 2021
Kepala Cabang Pembantu
BMT-UGT SIDOGIRI
Mumbulsari





KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH
BMT UGT SIDOGIRI INDONESIA
Usaha Gabungan Terpadu

Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VII/2000 (22 Juli 2000)
Diubah dengan
Badan Hukum : 199/PAD/M.KUKM.2/II/2015 (17 Februari 2015)



No :...../232/B. 5-2/Kop.UGT/IV/2021
Perihal : Surat Keterangan

Kepada Yth;

Bpk/Ibu/Sdr Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ Jember
Jl. Mataram No. 01 Mangli

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

“semoga Bapak/Ibu beserta staff dalam keadaan sehat dan selalu dalam lingkungan Allah SWT”

Perihal pada pokok surat tersebut di atas, dengan ini kami menerangkan bahwa mahasiswa Program S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ Jember atas nama sbb:

Nama : Muhammad Rizqi Hidayat
Nomer Induk : 083143311

Telah melaksanakan penelitian dengan baik dalam hal “**strategi pemasaran pada Akad Rahn Tasjily dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari**”.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

\Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Jember, 12 Desember 2021
KSPS BMT UGT Sidogiri Indonesia
Kepala Cabang Pembantu Mumbulsari



R. Saiful Bahri
NIK. 11.018.0660

FOTO DOKUMENTASI

Dokumentasi penelitian di BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari



Wawancara dengan kepala pembantu



Penyerahan surat penelitian



Wawancara dengan AOAP



Wawancara dengan AOSP



Nasabah sedang melakukan pelunasan pembiayaan



Petugas sedang menyerahkan jaminan milik nasabah setelah pelunasan pembiayaan



Wawancara dengan nasabah



AOSP sedang melakukan penarikan tabungan

BIODATA PENULIS



Nama : Muhammad Rizqi Hidayat

NIM : 083143311

Tempat/Tgl Lahir : Jember, 22 Juli 1995

No Handphone (WA) : 085812514995

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan Syari'ah

➤ Riwayat Pendidikan

1. Sekolah Dasar Negeri 1 Mumbulsari
2. MTs Salafiyah Syafi'iyah Mumbulsari
3. MA Ash Sholihin Mumbulsari
4. IAIN Jember Tahun Angkatan 2014

**STRATEGI PEMASARAN PADA AKAD RAHN TASJILY DALAM MENARIK
MINAT NASABAH PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT-UGT
SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjan Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Oleh:

MUHAMMAD RIZOI HIDAYAT
NIM. 083143311

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
DESEMBER 2021**

**STRATEGI PEMASARAN PADA AKAD RAHN TASJILY DALAM MENARIK
MINAT NASABAH PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT-UGT
SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjan Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

MUHAMMAD RIZQI HIDAYAT
NIM.083143311

Disetujui pembimbing:

M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I
NIP. 19760812 200801 1 015

**STRATEGI PEMASARAN PADA AKAD RAHN TASJILY DALAM MENARIK
MINAT NASABAH PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT-UGT
SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI**

SKRIPSI

Telah diterima dan diuji untuk memenuhi salah satu persyaratan
Memperoleh gelar Sarjan Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Kamis
Tanggal : 16 Desember 2021

Tim penguji

Ketua





Daru Anondo, SE, M.Si
NIP. 197503032009011009

Sekretaris



Siti Indah Purwaning Yuwana, S.Si., M.M.
NIP. 198509152019032005

Anggota:

1. Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I ()
2. M.F. Hidayatullah S.H.I, M.S.I ()

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Dr. Khandan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP. 196808072000031001

MOTTO

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۚ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan. (QS. Annisa' ayat 29)*



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

* <http://quran.kemenag.go.id/surahannisa'4/29>

PERSEMBAHAN

Skripsi ini dipersembahkan kepada:

1. Orang tuaku tercinta bapak Ahmad Barizi dan ibu Ismami, yang tiada putus berdo'a, menyayangi dan memberikan kasih sayangnya setulus hati, menanamkan nilai-nilai pendidikan serta memberikan motivasi, sehingga terciptalah sebuah karya yang disebut skripsi ini. Terima kasih.
2. Guru-guruku yang telah membimbing dan memberikan wawasan keilmuan terhadap perjalanan studiku.
3. Untuk adikku tersayang Muhammad Ivan Fahrizi yang senantiasa membuat hari-hariku menjadi menyenangkan dengan tertawa riang dan yang lebih indah.
4. “ CB ROGEG “ (Dian, Rafait, Risky, Ivan, Noval,) yang selalu membuat perbedaan dan warna indah disetiap prosesku.
5. Untuk teman-teman kelas J6 yang telah bersama melewati perjalanan studi
6. Dan almamater saya, UNIVERSITAS KIAI ACMAD SIDDIQ JEMBER yang saya banggakan.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN PADA AKAD RAHEN TASJILY DALAM MENARIK MINAT NASABAH PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT- UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI”** Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW, yang telah membawa umatnya dari zaman kegelapan menuju zaman terang benderang.

Dalam proses penulisa ini penulis banyak menemui kesulitan dalam menjabarkan materi dan keterbatasan kemampuan yang dimiliki, namun penulis menyadari banyaknya kekurangan dalam menyajikannya. Oleh karena itu, penulis sangat menghargai bantuan dari segala pihak yang telah memberi bantuan berupa dukungan semangat

Karena itupula, dari lubuk hati yang paling dalam penulis mengucapkan rasa terimakasih kepada segenap pihak yang membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terimakasih dan rasa hormat penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE.,MM selaku Rektor Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’I, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

3. Ibu Hj. Nurul Setianingrum, SE., M.M selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah
4. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Dosen Pembimbing Skripsi penulis.
5. Ibu Hj. Nurul Setianingrum, SE., M.M Selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA)
6. Segenap Guru maupun Dosen yang sudah mendidik dan memberikan ilmunya kepada penulis.
7. Civitas Akademika Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Akhirnya penulis mengucapkan terimakasih sekali lagi yang tak terhingga kepada seluruh pihak yang tak dapat di sebutkan satu persatu atas semua bantuan dan masukan-masukannya kepada penulis dan semoga amal baik beliau senantiasa mendapat balasan dari Allah SWT. Lebih dari ucapan terimakasih kepada yang maha kuasa, semoga Allah SWT senantiasa selalu memberikan sinar terang serta kekuatan kepada para pemikir dan aktivis yang senantiasa berjuang merubah dunia kearah yang lebih baik lagi dan semoga skripsi ini bias bermanfaat bagi penulis dan pembaca dari semua kalangan.

Jember, 09 Desember 2021

Penulis

ABSTRAK

Muhammad Rizqi Hidayat., M.F Hidayatullah, S.H.I.,M.S.I. 2021; Strategi Pemasaran Pada Akad *Rahn Tasjily* Dalam Menarik Minat Nasabah Produk Multi Jasa Barokah Di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.

Kata Kunci ; strategi pemasaran, produk multi jasa barokah

Sejak lahirnya sistem perbankan syariah pada tahun 90-an di Indonesia, maka beberapa lembaga keuangan syariah (LKS) semakin tumbuh dan berkembang pesat. LKS sendiri memiliki kedudukan yang sangat penting sebagai lembaga ekonomi yang berbasis syariah pada pembangunan nasional. Bagunnya sistem syariah sendiri adalah merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap prinsip-prinsip muamalat dalam konsep hukum ekonomi Islam. Selain itu juga perkembangan sistem ekonomi Islam Indonesia tidak terlepas dari mayoritasnya penduduk Indonesia yang beragama Islam, sehingga perkembangan pada lembaga keuangan syariah sangatlah pesat dalam pengimplementasiannya.

Adapun fokus penelitian dalam pokok permasalahan ini adalah sebagai berikut: 1). Bagaimana strategi pemasaran akad Rahn Tasjily dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari? 2). Bagaimana kesesuaian pelaksanaan akad *rahn tasjily* pada produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu mumbulsari berdasarkan fatwa N0.68/DSN-MUI/III/2008.

Sedangkan tujuan penelitian ini adalah: 1). Untuk mendeskripsikan penerapan akad *rahn tasjily* pada produk Multi Jasa Barokah di BMT UGT Sidogiri capem Mumbulsari. 2). Untuk mengetahui kesesuaian pelaksanaan akad *rahn tasjily* pada produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu mumbulsari berdasarkan fatwa N0.68/DSN-MUI/III/2008.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif karena dilakukan berdasarkan data di lapangan dan situasi yang nyata. Metode kualitatif dipilih karena memiliki tiga alasan. Pertama, penelitian ini lebih menekankan pada proses sehingga peneliti memiliki peluang dalam mengungkap peristiwa-peristiwa sosial yang terjadi di lapangan. Kedua, pendekatan ini mampu meminimalisir rasa canggung dengan subjek-subjek sasaran penelitian. Ketiga, pendekatan ini mampu menetapkan batas penelitian terkait fokus yang dikaji.

Hasil dari penelitian ini adalah pertama. Dalam konsep strategi pemasaran akad *Rahn Tasjily* dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari adalah lebih pada mempromosikan produk-produk unggulan yang terdapat di BMT UGT itu sendiri sehingga dalam peningkatan produktifitas nasabah semakin efektif. Selain itu juga BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari lebih menjunjung tinggi asas kekeluargaan dalam meningkatkan kepercayaan para nasabah pada BMT UGT Sidogiri itu sendiri. Strategi pemasaran dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari dengan menggunakan faktor demografi, geografi, psikografi dan tingkah laku. Faktor demografi lebih difokuskan oleh pihak BMT dalam melaksanakan strategi pemasaran untuk pengenalan produk.

ABSTRACT

Muhammad Rizqi., Hidayat, M.F Hidayatullah, S.H.I.,M.S.I. 2021; Marketing Strategy for Rahn Tasjily Dalam Contract Attracting Customer Interest in Multi-Service BarokahProducts at BMT-UGT Sidogiri, Mumbulsari.

Branch Keywords ; marketing strategy, multi service product blessing

Since the birth of the Islamic banking system in the 90s in Indonesia, several Islamic financial institutions (LKS) have grown and developed rapidly. LKS itself has a very important position as a sharia-based economic institution in national development. The establishment of the sharia system itself is an implementation of the understanding of Muslims against the principles of muamalat in the concept of Islamic economic law. In addition, the development of the Indonesian Islamic economic system cannot be separated from the majority of the Indonesian population who are Muslim, so that the development of Islamic financial institutions is very rapid in their implementation.

The research focus on this subject is as follows: 1). What is the marketing strategy of Rahn Tasjily's contract in attracting customers of Multi Jasa Barokah Products at BMT-UGT Sidogiri, Mumbulsari Sub-Branch? 2). How is the suitability of the implementation of the rahn tasjily contract on Multi Jasa Barokah products at BMT-UGT Sidogiri, mumbulsari sub-branch based on fatwa N0.68/DSN-MUI/III/2008.

While the objectives of this research are: 1). To describe the implementation of the rahn tasjily contract on Multi Jasa Barokah products at BMT UGT Sidogiri, Mumbulsari capem. 2). To find out the suitability of the implementation of the Rahn Tasjily contract on Multi Jasa Barokah products at BMT-UGT Sidogiri, Mumbulsari sub-branch based on fatwa N0.68/DSN-MUI/III/2008.

This study used a qualitative descriptive method because it was carried out based on data in the field and real situations. The qualitative method was chosen for three reasons. First, this study emphasizes the process so that researchers have the opportunity to uncover social events that occur in the field. Second, this approach is able to minimize awkwardness with the research target subjects. Third, this approach is able to set the limits of research related to the focus being studied.

The results of this study are the first. In the concept of Rahn Tasjily's contract marketing strategy in attracting customers' Multi Jasa Barokah Products at BMT-UGT Sidogiri Mumbulsari Sub-Branch is more about promoting superior products contained in BMT UGT itself so that in increasing customer productivity it is more effective. In addition, BMT UGT Sidogiri, Mumbulsari Sub-Branch, upholds the principle of kinship in increasing the trust of customers in BMT UGT Sidogiri itself. The marketing strategy is carried out by BMT UGT Sidogiri Mumbulsari sub-branch by using demographic, geographic, psychographic and behavioral factors. Demographic factors are more focused by BMT in implementing marketing strategies for product introduction.

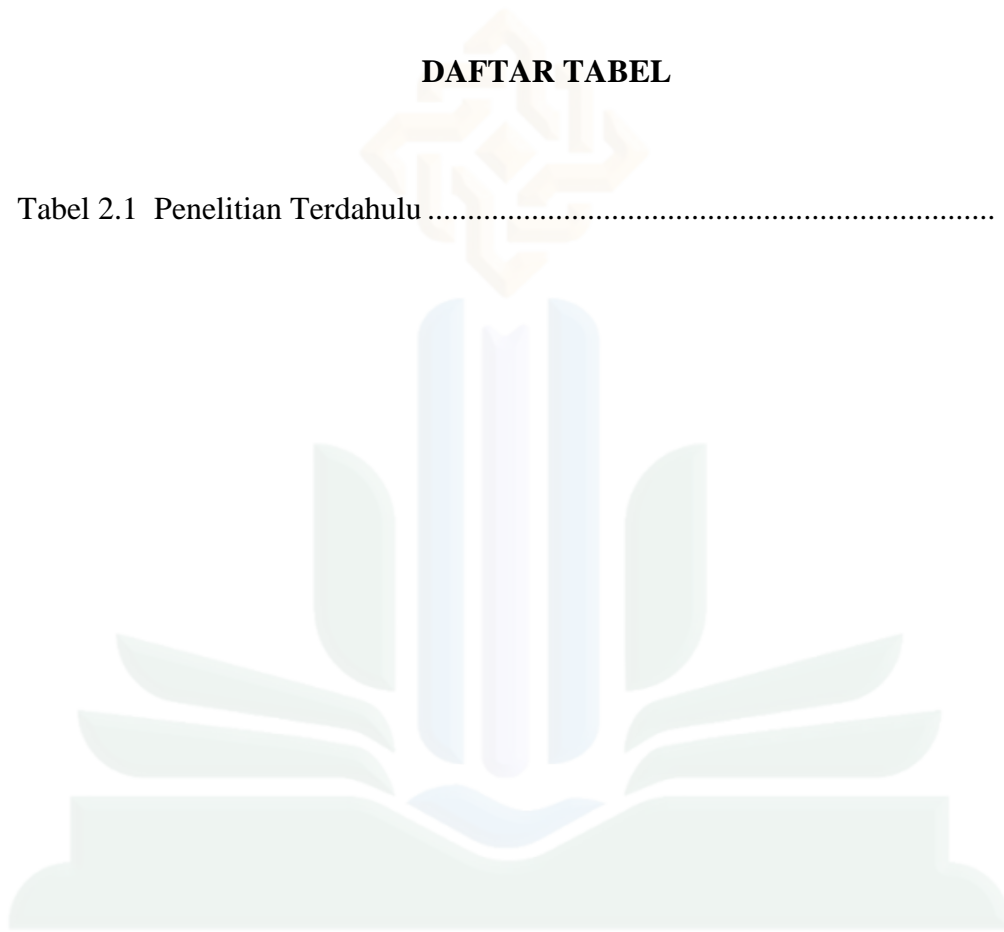
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Istilah.....	9
F. Sistematika Pembahasan	9
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	11
A. Penelitian Terdahulu	11
B. Kajian Teori	27
1. Pemasaran	27
2. Startegi Pemasaran	30

3. Baitul Maal Wa Tamwil	37
4. Pengertian Rahn	53
BAB III METODE PENELITIAN	63
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	63
B. Subyek Penelitian.....	65
C. Sumber Data	66
D. Teknik Pengumpulan Data.....	66
E. Keabsahan Data.....	69
F. Tahap-tahap Penelitian.....	69
G. Teknik Analisis Data	71
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	74
A. Gambaran Obyek Penelitian	74
B. Penyajian Data dan Analisis.....	109
C. Pembahasan Temuan.....	137
BAB V PENUTUP.....	149
A. Kesimpulan	149
B. Saran	150
DAFTAR PUSTAKA	151
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
Matrik Penelitian	
Surat Izin Penelitian	
Surat Izin Selesai Penelitian	
Galeri Foto Penelitian	
Jurnal Kegiatan Penelitian	
Surat Pernyataan Keaslian Tulisan	
Biodata Peneliti	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu 25



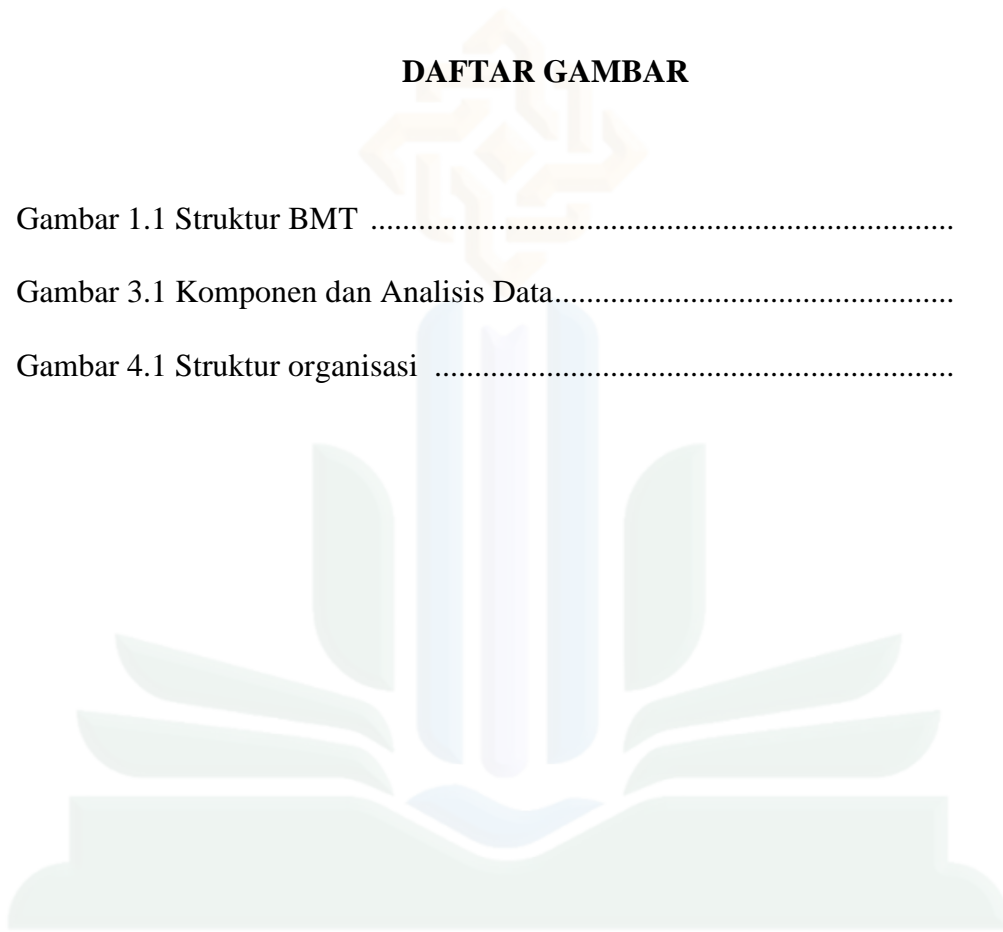
UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

**KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Struktur BMT	4
Gambar 3.1 Komponen dan Analisis Data.....	72
Gambar 4.1 Struktur organisasi	81



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia modern sekarang ini, peranan perbankan dalam memajukan peranan suatu negara sangatlah besar, hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa perbankan. Oleh karena itu, saat ini dan masa mendatang kita tidak akan lepas dari dunia perbankan, jika hendak menjalankan aktifitas keuangan, baik perorangan ataupun suatu perusahaan.¹

Seiring digulirkannya sistem perbankan syariah pada pertengahan tahun 1990-an di Indonesia, beberapa lembaga keuangan syariah (LKS) tumbuh dan berkembang pesat di Indonesia. LKS mempunyai kedudukan yang sangat penting sebagai lembaga ekonomi berbasis syariah ditengah proses pembangunan nasional. Berdirinya LKS merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap prinsip-prinsip muamalat dalam hukum ekonomi Islam yang selanjutnya diwujudkan dalam bentuk pranata Ekonomi Islam.

Indonesia dengan mayoritas penduduk muslim terbesar di dunia, merupakan pasar utama bagi bank maupun LKS untuk menjaring nasabah khususnya yang beragama muslim. Dari sekian banyak LKS, *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) merupakan lembaga ekonomi Islam yang dibangun berbasis keumatan. Dari segi jumlah, BMT merupakan lembaga keuangan syariah

¹Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada),2.

yang paling banyak apabila dibandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya.

BMT terdiri dari dua istilah, yaitu *Baitul Maal* dan *Baitut Tamwil*. *Baitul Maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti: zakat, infaq dan shodaqoh. Sedangkan *Baitut Tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.²

Sebagai lembaga ekonomi yang berbasis keumatan, BMT berupaya memainkan peranannya sesuai dengan ketentuan hukum yang ditetapkan pemerintah bagi penyelenggaraan lembaga keuangan berdasarkan prinsip syariah. Undang-undang (UU) Nomor. 7/ 1992 tentang Perbankan (kini UU Nomor, 10/ 1998) dan Peraturan Pemerintah Nomor. 72/1992 tentang Bank berdasarkan prinsip bagi hasil telah memberikan peluang positif bagi BMT untuk beroperasi secara proporsional.³

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan hukum Koperasi dari Kantor Wilayah Dinas Koperasi Propinsi Jawa Timur dengan Surat Keputusan Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tanggal 22 Juli 2000.

²Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2007),96.

³Muhammad syafi’I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insane Press, 2002),25.

BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (UGT PPS). Yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan, dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.

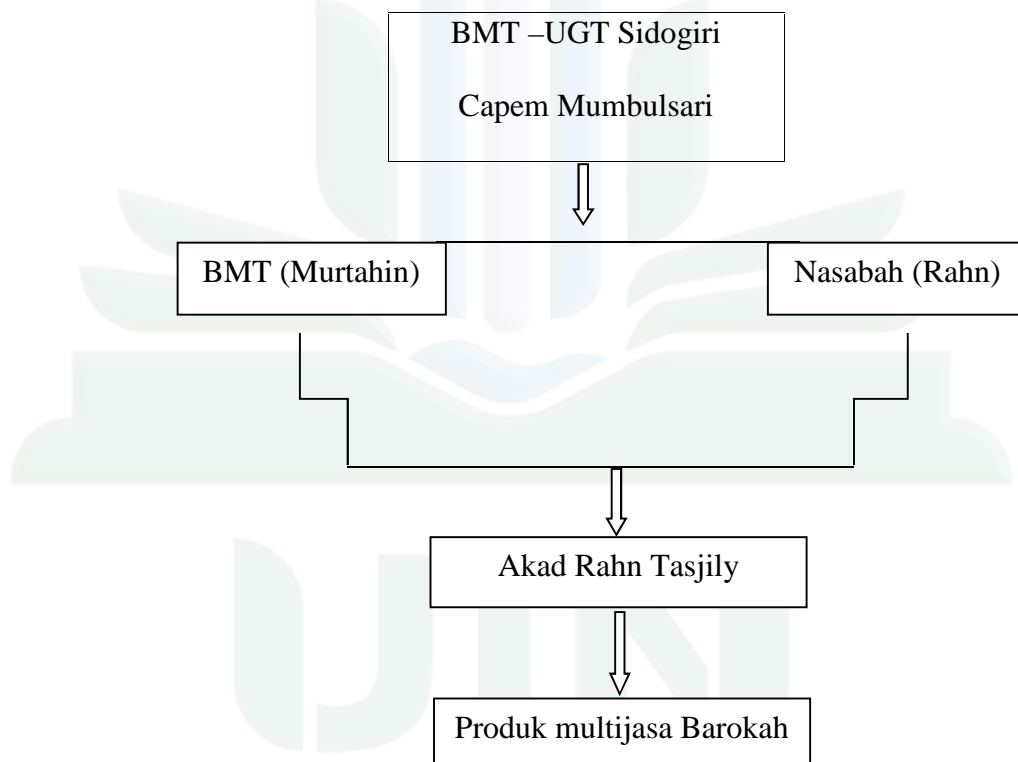
Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 18 tahun dan sudah memiliki 277 Unit Layanan BMT/KoperasiJasa Keuangan Syariah yang menyebar di berbagai wilayah Indonesia.

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter *Shiddiq* (jujur), *Tabligh* (transparan), Amanah (dapat dipercaya) dan *Fathanah* (profesional) atau STAF.

BMT UGT Sidogiri adalah satu koprasi yang menawarkan berbagai macam produk seperti produk pembiayaan/produk pendanaan, produk tabungan dan produk jasa. Produk-produk tersebut tentunya ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terutama masyarakat Mumbulsaridan sekitarnya. Salah satu produk yang ditawarkan adalah produk multi jasa barokah.

Akad yang digunakan dalam lembaga keuangan syariah terutama BMT dalam produk multi jasa barokah adalah akad *Rahn Tasjily*. Salah satu BMT yang menerapkan akad tersebut dalam produk multi jasa barokah adalah BMT-UGT Sidogiri capem Mumbulsari.

Gambar 1.1
Struktur BMT UGT Sidogiri



Setiap produk yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan khususnya BMT-UGT tentu selalu merencanakan adanya pemasaran. Karena penting sekali untuk memperkenalkan produk yang akan dijual kepada masyarakat supaya masyarakat bisa mengenal dan tertarik untuk memilih produk tersebut. Memperkenalkan prosuk yang dikeluarkan akan mempengaruhi meningkatnya minat dari produk tersebut.

Agar setiap perusahaan dapat bertahan hidup, maka perusahaan harus selalu berupaya menjadikan pemasaran sebagai konsep strategi bisnis yang mampu melakukan tindakan penyesuaian terhadap kondisi lingkungan yang terus berubah, tujuannya agar perusahaan dapat mengatasi persaingan, mencegah merosotnya pangsa pasar, dan mencegah kebangkrutan.

Adapun bentuk strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT-UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari dalam memperkenalkan akad rahn tasjily pada produk multijasa Barokah adalah strategi sosialisasi dan literasi. Meskipun sudah dilakukan beberapa strategi pemasaran namun BMT-UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari harus tetap mampu menjaga eksistensinya ditengah persaingan yang begitu ketat dengan cara memperhatikan situasi dan kondisi lingkungan sekitar yang kemungkinan dapat menjadi tolak ukur dalam melakukan perencanaan strategi pemasaran.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis ingin meneliti lebih dalam lagi tentang analisis pemasaran akad *Rahn Tasjily* pada produk multijasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari. Oleh karena itu peneliti menyusun skripsi dengan judul "**strategi pemasaran pada Akad *Rahn Tasjily* dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari**".

B. Fokus Penelitian

Dalam suatu penelitian, masalah menjadi ciri atau tolak ukur sebuah penelitian karena inti penelitian adalah memecahkan masalah-masalah. Dalam pemecahan masalah perlu beberapa teori yang dapat dijadikan sebagai acuan.

Permasalahan yang muncul biasanya dapat dilihat dari pengalaman pribadi atau dengan melihat kondisi sekitar.

Maka dari itu, penelitian menjadi fokus pada pokok permasalahan, penulis memberikan batasan yang jelas dalam pembahasan ini. Fokus penelitian dalam pokok permasalahan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran akad Rahn Tasjily dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari?
2. Bagaimana kendala, tantangan dan solusi pembiayaan *Rahn Tasjily* pada Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian dilakukan karena memiliki tujuan, tujuan pokok suatu penelitian adalah memecahkan permasalahan yang tergambar dalam latar belakang dan rumusan masalah. Oleh karena itu, tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu dan konsisten dengan masalah-masalah yang telah dirumuskan masalah sebelumnya. Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan penerapan strategi pemasaran akad Rahn Tasjily dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.

2. Untuk menganalisis kendala, tantangan dan solusi pembiayaan *Rahn Tasjily* pada Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.

D. Manfaat penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat.⁴Berikut ini adalah manfaat yang diharapkan oleh peneliti:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis berupa

- a. Pengujian atas keterkaitan teori akad *rahn tasjily* dengan Fatwa DSN-MUI NO: 68/DSN-MUI/III/2008.
- b. Penguatan Fatwa DSN-MUI NO: 68/DSN-MUI/III/2008 terhadap adanya akad *rahn tasjily* pada Lembaga Keuangan non bank atau lembaga keuangan bank

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

1. Penelitian ini sebagai bagian dari studi untuk melengkapi syarat guna memperoleh gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah.

⁴ Babun Suharto,dkk, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah Iain Jember*, (Jember: Iain Jember Press, 2015), 45.

2. Sebagai bahan studi empiris bagi penyelesaian Skripsi di UIN Khas Jember dan sekaligus akan menjadi bahan kajian dalam mengembangkan pemikiran tentang penerapan akad *rahn tasjily*.
3. Menambah wawasan dan khazanah keilmuan bagi peneliti tentang penerapan akad *rahn tasjily* dalam suatu lembaga keuangan.
4. Merupakan wujud aebuah proses belajar bagaimana menulis sebuah karya ilmiah yang benar, sehingga nantinya peneliti benar-benar mampu menghasilkan karya tulis ilmiah yang sesuai dengan kaidah-kaidah yang berlaku.

b. Bagi lembaga

Diharapkan penelitian ini bisa memberikan kontribusi pemikiran dan sebagai bahan pertimbangan atau masukan dalam melakukan penerapan akad *rahn tasjily*.

c. Bagi Universitas Islam Negeri (UIN) Kiyai Haji Achmad Siddiq Jember

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dalam bidang manajemen lembaga keuangan syariah, khususnya mengenai penerapan akad *rahn tasjily*.

d. Bagi pembaca

Sebagai informasi bagi pihak-pihak yang ingin melakukan penelitian khususnya pada kajian yang sama yang berkenaan dengan masalah penerapan akad *rahn tasjily*.

E. Definisi Istilah

1. *Rahn tasjily*

Rahn Tasjily di sebut juga dengan *Rahn Ta'mini*, *Rahn Rasmi*, atau *Rahn Hukmi* adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diberikan kepada penerima jaminan (*Murtahin*) hanya bukti sah kepemilikannya, sedangkan fisik barang jaminan tersebut (*Marhun*) tetapa berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (*Rahin*).⁵

2. Multi jasa barokah

Multi jasa barokah adalah fasilitas pembiayaan Produktif atau Konsumtif yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.

Bab I Pendahuluan

Bab ini berusaha memberikan gambaran secara sigkat mengenai keseluruhan pembahasan sekaligus memberikan rambu-rambu untuk masuk

⁵ Dewan Syariah Nasional No 68 tentang *Rahn Tasjily*.

pada bab-bab berikutnya. Bab ini dimulai dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan metode penelitian serta sistematika pembahasan.

Bab II Kajian Pustaka

Pada bagian ini berisi kajian ringkasan kajian terdahulu yang memiliki relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan pada saat ini serta memuat kajian teori.

Bab III Metode Penelitian

Dalam bab ini membahas tentang metode yang digunakan peneliti meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi peneliti, sumber data, metode pengumpulan data, keabsahan data yang terakhir tahap-tahap penelitian.

Bab IV Hasil Penelitian

Pada bagian ini berisi tentang gambaran objek penelitian, penyajian dan analisis data serta pembahasan temuan. Bagian ini adalah pemaparan data yang diperoleh dilapangan dan juga untuk menarik kesimpulan dalam rangka menjawab masalah yang telah dirumuskan.

Bab V Kesimpulan dan Saran

Merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan penelitian yang dilengkapi dengan saran-saran dari peneliti/ penulis dan diakhiri dengan penutup. Kesimpulan ini berisi tentang berbagai temuan hasil analisis dari bab-bab sebelumnya, sedangkan sara-saran merupakan tindak lanjut dari hasil temuan.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa skripsi yang menjadi rujukan peneliti dalam membahas dan menelaah penelitian ini ialah diantaranya:

1. **Strategi Pengembangan Produk *Rahn Tasjily* pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah. Skripsi yang Disusun Oleh Saudari Delinsa Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Ilmu Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru Tahun 2013.**⁶

Penelitian yang ditulis oleh saudari Delinsa bertujuan untuk mengetahui apa saja jenis produk *rahn tasjily* dan bagaimana strategi pengembangan produk *rahn tasjily* Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris. *Rahn Tasjily* menurut brosur BPRS Berkah Dana Fadhlillah adalah pembiayaan berupa gadai dimana nasabah memerlukan uang tunai dengan menggadaikan BPKB (Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor) kendaraan mulai dari roda dua dan SHM (Sertifikat Hak Milik) dengan jangka waktu tertentu.

Dari penelitian yang dilakukan saudari Delinsa maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Adapun jenis produk *rahn tasjily* yang diberikan kepada nasabah di PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris adalah: Kendaraan sepeda

⁶ Delinsa *Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily pada PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah*. (Riau:Fakultas Ekonomi dan Ilmu Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim, 2013).

motor roda dua yang berupa BPKB, Kendaraan roda empat atau lebih dengan BPKB, Tanah, tanah dan bangun dengan SHM. Produk *rahn tasjily* Bank Syariah Berkah adalah pembiayaan berupa gadai dimana nasabah memerlukan uang tunai dengan menggadaikan BPKB (Bukti Pemilikan Bermotor) kendaraan mulai dari roda dua dan SHM (Sertifikat Hak Milik) dengan jangka waktu tertentu. Nasabah dikenakan biaya sewa dengan biaya pemeliharaan BPKB dan SHM tergantung jangka waktu yang diperlukan nasabah. Rahn (gadai) ini bertujuan membantu nasabah untuk mendapatkan pembiayaan atau pinjaman mulai dari 10.000.000 – 40.000.000.

- b. Strategi yang dilakukan oleh pihak bank ataupun marketing dalam mengembangkan produk rahn PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris belum efektif, hal ini terlihat dengan strategi yang dijalankan antara lain: Target yang akan dituju, Promosi yang berupa perikalan yaitu yang melalui radio ataupun brosur-brosur, dan pelayanan. Adapun faktor kendala yang menyebabkan tidakberkembangnya produk *rahn tasjily* ini yaitu: persaingannya banyak, nilai pembiayaan yang diminta nasabah terlalu besar dari yang telah ditetapkan oleh pihak bank, Masyarakat kurang familiar dengan produk *rahn* dilembaga keuangan syariah.⁷

Kedua poin diatas merupakan strategi pengembangn produk *rahn tasjily* yang dilakukan oleh PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah.

⁷ Delinsa *Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily pada PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah*. (Riau:Fakultas Ekonomi dan Ilmu Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim, 2013).

Dari penelitian saudara Delinsa dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat beberapa persamaan dan perbedaan. Persamaannya yakni bahwa keduanya membahas tentang *rahn tasjily* pada suatu lembaga keuangan, adapun persamaan yang lain adalah pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif. Adapun perbedaannya penulis meneliti di lembaga keuangan non bank sedangkan saudara Delinsa meneliti di lembaga keuangan bank, adapun perbedaan yang lain adalah penulis meneliti penerapan akad sedangkan saudara Delinsa meneliti strategi pengembangan produk.

2. Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional NO. 68/DSN-MUI/ III/2008 Tentang *Rahn Tasjily* Ditinjau Dari Perspektif *Maqasid Asy-Syari'ah*. Skripsi Yang Disusun Oleh Ifrohatus Salamah, Mahasiswa Fakultas Syari'ah Dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Tahun 2016.⁸

Penelitian yang ditulis oleh saudara Ifrohatus bertujuan untuk menganalisis apa saja barang jaminan (*marhun*) dan Menganalisis bagaimana hukum pemanfaatan *marhun* pada *rahn* terhadap *murtahin* didalam fatwa No. 68/DSN MUI/III/2008 tentang *rahn tasjily* sesuai konsep *maqasid asy-Syariah*. Serta Menjelaskan metode *Istinbat* hukum yang digunakan DSN-MUI dalam merumuskan *rahn tasjily*. Barang yang ditetapkan dalam fatwa tersebut berupa barang yang mempunyai surat kepemilikan yang mana barangnya itu dapat bergerak seperti motor, mobil. Sedangkan pemanfaatan barangnya tetap ditangan pemiliknya,

⁸ Ifrohatus Salamah, *Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional NO. 68/DSN-MUI/ III/2008 Tentang Rahn Tasjily Ditinjau Dari Perspektif Maqasid Asy-Syari'ah*. (Fakultas Syari'ah Dan Hukum UIN Sunan Kalijaga, 2016).

karena yang ditahan hanyalah surat kepemilikannya yaitu hanya BPKBnya. Tujuan adanya jaminan dalam *rahn tasjily* adalah untuk melindungi hak pemilik barang demi kemaslahatannya *aruriyyat*, *ajiyyat*, dan *tasniyyat*, serta *rahin* dapat menggunakan barang tersebut untuk kehidupan sehari-harinya yang mana sesuai dengan *maqasid asy-Syari'ah*.

Dari penelitian saudara Ifrohatus dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat persamaan dan perbedaan.

3. Analisis Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan Modal Kerja Di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Kaliwates Jember. Skripsi Yang Disusun Oleh Fitriatul Hasanah, Mahasiswi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember Tahun 2017.⁹

Penelitian yang ditulis oleh saudara Fitria bertujuan untuk mengetahui dan memahami penerapan akad *Murabahah* pada pembiayaan modal kerja di BMT UGT Sidogiri capem Kaliwates dan untuk mengetahui dan memahami mekanisme pelaksanaan pembiayaan modal kerja dengan akad *murabahah* di KSPS BMT UGT Sidogiri capem Kaliwates. Penerapan akad *murabahah* pada pembiayaan modal kerja di KSPS BMT UGT Sidogiri capem Kaliwates dilakukan dengan pemberian kuasa kepada nasabah untuk menjadi wakil pihak KSPS BMT UGT Sidogiri capem Kaliwates untuk membeli barang-barang yang diperlukan dengan aplikasi dua akad *murabahah wakalul am* dan akad *murabahah*

⁹ Fitriatul Hasanah, *Analisis Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan Modal Kerja Di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Kaliwates Jember*. (Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2017).

wakalul khos. Mekanisme pelaksanaan pembiayaan modal kerja dengan akad *murabahah* di KSPS BMT UGT tidak jauh beda dengan proses pembiayaan lainnya yang melalui beberapa tahap yaitu: a. Pengajuan pembiayaan, b. Proses analisis data, c. Proses survey, d. Penandatanganan akad, e. Proses pencairan, untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah *Account officer* menggunakan prinsip 5C.

Dari penelitian yang dilakukan oleh saudari Fitria dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat perbedaan dan persamaan. Adapun perbedaannya adalah saudari Fitria menggunakan akad *murabahah*. Sedangkan persamaannya adalah pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif dan persamaan yang lain ialah saudari fitria dan penulis meneliti penerapan tentang akad.

4. Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan *Rahn Tasjily* Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota. Skripsi Yang Disusun Oleh Suhadak, Mahasiswa Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Tahun 2017.¹⁰

Penelitian yang ditulis oleh saudara Suhadak bertujuan Untuk mengetahui perlakuan akuntansi atas pembiayaan *Rahn Tasjily* pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota berdasarkan PAPSI bagian VII tentang akad pinjaman *qardh* dan PSAK 107 tentang akuntansi *ijarah*. Serta kesesuaian pembiayaan *Rahn Tasjily* dengan Fatwa DSN MUI No.68/DSN-MUI/III/2008 tentang *Rahn Tasjily*.

¹⁰ Suhadak, *Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan Rahn Tasjily Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota*, (Malang: Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim, 2017).

Dari penelitian yang dilakukan saudara Suhadak maka dapat ditarik kesimpulan antara lain:

- a. Pengakuan dan pengukuran pembiayaan *rahn tasjily* pada setiap transaksi yang dilakukan, yaitu: 1) Pada saat pencairan pinjaman kepada anggota, pengakuan tersebut sudah sesuai dengan PAPSI bagian VII Pinjaman Qardh Akad Pinjaman *Qardh* poin D.1 nomer 2 yang menyatakan, pinjaman *qardh* diakui sebesar jumlah yang dipinjamkan pada saat terjadinya. 2) Pengakuan pendapatan *ujrah* (pendapatan sewa) pada saat manfaat atas jasa penjagaan sudah diberikan, hal tersebut telah sesuai dengan PSAK 107 tentang akuntansi ijarah paragraf 14 yang menyatakan, Pendapatan sewa selama masa akad diakui pada saat manfaat atas aset telah diserahkan kepada penyewa. 3) Pada saat mengeluarkan kebutuhan untuk penjagaan (biaya) mengakui pada saat kebutuhan tersebut dikeluarkan/pada saat terjadi, hal tersebut sesuai dengan PSAK 107 tentang akuntansi ijarah paragraf 16a yang menyatakan, pengakuan biaya perbaikan (biaya kebutuhan penjagaan) tidak rutin obyek *ijarah* diakui pada saat terjadinya.¹¹
- b. Penyajian pembiayaan *rahn tasjily* belum menunjukkan kesesuaian dengan PSAK 107 dalam menyajikan pendapatan *ijarah*, dan sudah sesuai dengan PAPSI bagian VII dalam menyajikan pinjaman berbasis akad dasar yaitu *qardh*. Namun dalam pengungkapan belum ada

¹¹ Suhadak, *Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan Rahn Tasjily Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota*, (Malang: Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim, 2017).

kesesuaian dengan PSAK 107 dan PAPSI bagian VII dari transaksi *akad ijarah* dan *akad qardh*.

Dari penelitian saudara Suhadak dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat persamaan dan perbedaan. Adapun persamaannya adalah pada metode penelian menggunakan metode kualitatif dan pada salah satu variabelnya yaitu *rahn tasjily*. Adapun perbedaannya adalah menggunakan PSAK 107 tentang *ijarah* dasar perlakuan akuntansi sedangkan penulis menggunakan Fatwa DSN MUI.

5. Analisis Penerapan Akad Ijarah Pada Produk Pembiayaan Multijasa Barokah Di BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt. Jurnal Yang Disusun Oleh Ita Rofiqo, Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja Tahun 2017.¹²

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesesuaian penerapan akad ijarah dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional, kendala yang dihadapi dalam menerapkan akad ijarah, dan upaya dalam menyelesaikan kendala akad ijarah pada produk pembiayaan multijasa di Baitul Maal wa-Tamwil Usaha Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri Cabang Seririt.

Dari penelitian yang dilakukan saudari Ita maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Penerapan akad ijarah pada produk pembiayaan multijasa barokah meliputi prosedur pembiayaan dari awal pemberian pembiayaan sampai berakhirnya masa akad dan praktek pembiayaan multijasa di

¹² Ita Rofiqo, *Analisis Penerapan Akad Ijarah Pada Produk Pembiayaan Multijasa Barokah Di BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt*. (Singaraja: Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, 2017).

BMT UGT (Usaha gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt sudah sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia dan Fatwa Dewan Syariah Nasional.

- b. Kendala-kendala dalam penerapan akad ijarah yaitu kendala pengajuan dan kendala penagihan. Adapun kendala pengajuan yakni ketidaktransparanan anggota dalam mengajukan pembiayaan. Seperti kasus yang pernah dialami oleh BMT: nasabah datang untuk mengajukan permohonan pembiayaan dengan maksud untuk berobat di rumah sakit, namun pada kenyataannya dana yang diberikan digunakan untuk modal usaha. Hal ini sudah sangat keluar dari akad yang sebenarnya. Selain itu kurang terbukanya nasabah terhadap kondisi keuangan usahanya sehingga BMT kesulitan dalam menganalisa usaha nasabahnya begitu pula informasi yang didapat di lapangan fiktif atau 50% benar. Adapun kendala dalam penagihan yakni nasabah tidak membayar angsuran kepada BMT UGT Sidogiri Cabang Seririt tanpa memberikan penjelasan kepada pihak BMT baik melalui via SMS maupun datang secara langsung ke BMT. Setelah dilakukan penagihan langsung ke rumah anggota, anggota tidak dapat ditemui atau tidak ada di rumah.¹³
- c. Upaya menyelesaikan kendala dalam pembiayaan adalah dengan cara melakukan pendekatan secara personal kepada pihak mitra usaha dan menggali lagi informasi ke orang-orang atau tetangga terdekat, terjun

¹³ Ita Rofiqo, *Analisis Penerapan Akad Ijarah Pada Produk Pembiayaan Multijasa Barokah Di BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt*. (Singaraja: Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, 2017).

langsung ke pasar, dan door to door. Sedangkan upaya penyelesaian penagihan dilakukan dengan cara penagihan secara intensif kepada nasabah, apabila nasabah telat bayar dalam hitungan hari maka pihak BMT akan menghubungi nasabah via SMS untuk mengingatkan. Apabila nasabah telat bayar sampai empat bulan maka akan diberikan surat peringatan, jika nasabah menunjukkan itikad baik maka pihak BMT akan menjadwalkan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran jika diperlukan.

Dari penelitian saudara Ita dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat persamarevisian dan perbedaan. Adapun persamaannya adalah pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif, adapun persamaan yang lain yaitu pada salah satu variabelnya menggunakan produk multijasa barokah. Sedangkan perbedaannya adalah pada salah satu variabelnya menggunakan akad *ijarah* sedangkan penulis menggunakan akad *rahn tasjily*.

6. Startegi Segmentasi Pasar Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari. Skripsi Yang Disusun Oleh Fathur Rosi, Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember Tahun 2018.¹⁴

Penelitian yang ditulis oleh saudara Fathur bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan segmentasi pasar yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari dan mengetahui dampak

¹⁴ Fathur Rosi, " *Startegi Segmentasi Pasar Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari*", (Jember: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2018).

penerapan segmentasi pasar terhadap peningkatan jumlah nasabah. Strategi segmentasi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari dengan menggunakan faktor demografi, geografi, psikografi dan tingkah laku. Faktor demografi lebih difokuskan oleh pihak BMT dalam melaksanakan strategi segmentasi pasar untuk pengenalan produk dan peningkatan jumlah nasabah. Sementara itu dampak dari penerapan segmentasi pasar yang dilakukan oleh BMT relevan dengan peningkatan jumlah nasabah, terbukti peningkatan jumlah nasabah penabung pertahun mencapai rata-rata 28,002%, jumlah nasabah pembiayaan mencapai 25,31% dan DPK sebesar 16,30%.

Dari penelitian yang dilakukan oleh saudara Fathur dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat perbedaan dan persamaan. Adapun perbedaannya adalah saudara Fathur meneliti tentang strategi segmentasi pemasaran sedangkan penulis meneliti tentang produk pembiayaan. Adapun persaannya adalah pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif dan objek penelitiannya di BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari.¹⁵

7. Analisis Implementasi Pembiayaan *Rahn Tasjily* Terhadap Kesesuaiannya Dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 68/DSN-MUI/III/2008 (Studi Kasus Pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Balongpanggung). Jurnal Yang disusun Oleh

¹⁵ Fathur Rosi, " *Strategi Segmentasi Pasar Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari*", (Jember: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember, 2018).

Misriani Mahyuddin dan Ana Fitriyatul Bilgies, *Journal of Management Accounting Tahun 2018.*¹⁶

Penelitian yang disusun oleh Misriani dan Ana bertujuan untuk mengetahui Pembiayaan *Rahn Tasjily* di BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Balongpanggung sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No.68/DSN-MUI/III/2008. Implementasi pada BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Balongpanggung menggunakan dua akad yaitu akad *qardh* dan *ijarah*. Biaya yang dibebankan antara lain biaya administrasi sebesar Rp 10.000,-, biaya materai sebesar Rp 7.000,-, infaq 1,5% dari pembiayaan, biaya penyimpanan (*ijarah*) sebesar 1,6% perbulan dan 2,25% permusiman dari besarnya pembiayaan.

Dari jurnal yang disusun oleh Misriani dan Ana terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, adapun perbedaannya adalah penelitian Misriani dan Ana meneliti implementasi pembiayaan *rahn tasjily* sedangkan penulis meneliti penerapan *rahn tasjily*. Adapun persamaannya yaitu pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif dan objeknya meneliti di suatu lembaga keuangan.

8. Pengawasan Pmbiayaan *Rahn Tasjily* Dalam Upaya Mengurangi Risiko Pembiayaan Bermasalah Di BMT-UGT Sidogiri Sidoarjo. Skripsi Yang Disusun Oleh Nailul Haromaini Ishfar, Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya Tahun 2018.

¹⁶ Misriani Mahyuddin dan Ana Fitriyatul Bilgies, “Analisis Implementasi Pembiayaan Rahn Tasjily Terhadap Kesesuaiannya Dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 68/DSN-MUI/III/2008”, (Balongpanggung : KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur, 2018).

Penelitian yang ditulis saudara Nailul bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengawasan pembiayaan rahn tasjily dalam upaya mengurangi risiko pembiayaan bermasalah di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Sidoarjo.

Dari penelitian yang dilakukan saudara Nailul maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:¹⁷

- a. Analisis pengawasan pembiayaan *rahn tasjily* di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Sidoarjo adalah melalui penilaian 5C yang meliputi (*character, capacity, capital, collateral* dan *condition of economic*) dan juga melalui kepercayaan serta kekeluargaan terhadap calon debitur yang menjadi pioneer dalam setiap pembiayaan yang dilakukan.
- b. Pembiayaan *rahn tasjily* di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Sidoarjo memiliki permasalahan dalam pembiayaan yang disebabkan oleh dua faktor, yaitu internal dan faktor eksternal. Faktor internal dalam hal ini disebabkan oleh kurang tajam dalam menilai dan mensurvei calon debitur yang sebelum melakukan pembiayaan di BMT. Sedangkan faktor eksternal dipengaruhi oleh keadaan ekonomi dari debitur yang disebabkan oleh kerugian usaha milik debitur karena kondisi pasar sepi. Juga disebabkan oleh debitur yang kurang bertanggungjawab terhadap pelunasan angsuran kepada pihak BMT,

¹⁷ Nailul Haromaini Ishfar, *Pengawasan Pmbiayaan Rahn Tasjily Dalam Upaya Mengurangi Risiko Pembiayaan Bermasalah Di BMT-UGT Sidogiri Sidoarjo*. (Surabaya; Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018).

hal ini berupa debitur yang melarikan diri, barang jaminan rusak ataupun hilang, serta dari pribadi debitur yang meremehkan atas keringanan yang diberikan oleh pihak BMT berupa tidak adanya denda jika terlambat. Analisis yang diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri adalah dengan melakukan 3R (*Reconditioning, rescheduling dan reconstruction*).

Dari penelitian saudari Nailul dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat persamaan dan perbedaan. Persamaannya yakni bahwa keduanya membahas tentang *rahn tasjily*, adapun persamaan yang lain ialah pada metode penelitian menggunakan metode kualitatif. Adapun perbedaannya pada salah satu variabelnya yaitu risiko pembiayaan sedangkan penulis variabelnya produk pembiayaan.

9. Peneliti yang dilakukan oleh Joni Ahmad Mughni yang berjudul “Analisis SWOT Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas Di BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu BantarKalong”. Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan, dan Akuntansi). Universitas Siliwangi, 2019.¹⁸

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis SWOT pemasaran produk pembiayaan kepemilikan emas di BJB Syariah KCP Bantarkalong. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan hasil EFAS (Ekstrenal Factors Analysis Summary) dan IFAS (Internal Factors Analisis Summary) analisis SWOT Pemasaran produk PKE BJBS KCP

¹⁸ Joni Ahmad Mughni, *Analisis SWOT Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas Di BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu BantarKalong*.(Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan, dan Akuntansi). Universitas Siliwangi, 2019).

Bantarkalong ini memiliki total skor masing-masing 1,75 dan 2,45. Berdasarkan Matriks Grand Strategi maka diketahui skor EFAS dan IFAS bertemu di kuadran I, Sehingga tampak bahwa strategi yang sesuai bagi pemasaran produk PKE BJBS KCP Bantarkalong adalah strategi pertumbuhan. Artinya, lembaga dapat melakukan perluasan usaha dengan menambah SDM yang berkualitas untuk dapat fokus melakukan pemasaran PKE BJBS KCP Bantarkalong.

10. Penelitian yang dilakukan oleh Selvira Yunitia yang berjudul analisis SWOT terhadap strategi pemasaran produk rahn tasjily tanah dalam menarik minat nasabah. Lampung: Universitas Islam Negeri Radin Intan Lampung, 2020.¹⁹

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan dalam memasarkan produk Rahn tasjily Tanah dan bagaimana analisis SWOT terhadap strategi pemasaran yang diterapkan tersebut kemudian dikaitkan dengan teori-teori yang ada untuk selanjutnya ditelaah secara mendalam.

Berdasarkan hasil analisis SWOT strategi pemasaran produk Rahn Tasjily tanah dalam menarik minat nasabah Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung yang dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Kekuatan yang dimiliki Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung adalah terkenal luasnya perusahaan dan memiliki citra yang baik, pelayanan yang cepat,

¹⁹ Selvira Yunitia, *Analisis SWOT terhadap strategi pemasaran produk rahn tasjily tanah dalam menarik minat nasabah*. (Lampung: Universitas Islam Negeri Radin Intan Lampung, 2020).

mudah, dan aman. Kelemahan yang dimiliki Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung adalah kurangnya pengetahuan pegawai terkait produk Rahn Tasjily tanah dalam melakukan pemasaran. Peluang yang dihadapi Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung adalah keunggulan dari produk Rahn Tasjily tanah ini yang memudahkan masyarakat yang sedang membutuhkan dana besar untuk usahanya. Dan ancaman yang dihadapi Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung terdapat produk yang serupa dengan perusahaan lain sehingga menambah tingkat persaingan.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Skripsi	Persamaan	Perbedaan
1	Delinsa (2013)	Strategi Pengembangan Produk <i>Rahn Tasjily</i> pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah.	Membahas tentang rahn tasjily.	Objek penelitian.
2	Ifrohatus Salamah (2016)	Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional NO. 68/DSN-MUI/ III/2008 Tentang <i>Rahn Tasjily</i> Ditinjau Dari Perspektif <i>Maqasid Asy-Syari'ah</i> .	Menganalisis Fatwa Dewan Syariah Nasional NO. 68/DSN-MUI/ III/2008 Tentang <i>Rahn Tasjily</i>	Terletak pada perspektif penelitiannya
3	Fitriatul hasanah (2017)	Analisis Penerapan Akad <i>Murabahah</i> Pada Pembiayaan Modal Kerja Di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Kaliwates Jember.	Objek penelitiannya.	Terletak pada subjek penelitiannya
4	Suhadak (2017)	Aanalisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan <i>Rahn Tasjily</i> Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota.	Subjek dan objeknya sama.	Terletak pada metode penelitiannya
5	Ita rofiqo (2017)	Analisis Penerapan Akad <i>Ijarah</i> Pada Produk Pembiayaan Multijasa	Objeknya sama	Perbedaan subjeknya terletak pada titik ijarah dan rahn tasjily

		Barokah Di BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt.		
6	Fathur Rosi (2018)	Strategi Segmentasi Pasar Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.	Hanya objeknya yang sama	Subjek dan metode serta perspektif penelitiannya berbeda
7	Misriani Mahyuddin dan Ana Fitriyatul Bilgies (2018)	Analisis Implementasi Pembiayaan <i>Rahn Tasjily</i> Terhadap Kesesuaiannya Dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 68/DSN-MUI/III/2008 (Studi Kasus Pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Balongpanggang).	Subjek dan objek serta perspektif penelitian yang sama	Letak objek penelitian.
8	Nailul Haromaini Ishfar (2018)	Pengawasan Pembiayaan <i>Rahn Tasjily</i> Dalam Upaya Mengurangi Risiko Pembiayaan Bermasalah Di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Sidoarjo.	Subjek dan objek serta perspektif penelitian yang sama	Letak objek penelitian.
9	Joni Ahmad Mughni (2019)	Analisis SWOT Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas Di BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu Bantar Kalong.	Analisis sama-sama menggunakan SWOT.	Letak pada objek penelitiannya.
10	Selvira Yanitia (2020)	Analisis SWOT terhadap strategi pemasaran produk <i>Rahn Tasjily</i> tanah dalam menarik minat nasabah (studi pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Radin Intan Lampung)	Analisis dan produknya sama yaitu analisis SWOT pada Produk <i>Rahn Tasjily</i>	Terletak pada objek penelitiannya.

B. Kajian Teori

1. Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, definisi menurut William J. Stanton adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.²⁰

Pemasaran adalah proses social dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain.²¹

Tujuan pemasaran adalah mengubah orientasi falsafah manajemen pemasaran lain yang ternyata telah terbukti tidak berhasil mengatasi berbagai persoalan, karena adanya perubahan dalam ciri-ciri pasar dewasa ini yang cenderung berkembang. Perubahan tersebut terjadi antara lain karena penambahan jumlah penduduk, penambahan daya beli, peningkatan dan meluasnya hubungan atau komunikasi, perkembangan teknologi, dan perubahan faktor lingkungan pasar lainnya. Kotler mengemukakan bahwa pemasaran mempunyai tujuan membangun hubungan jangka panjang yang saling memuaskan dengan pihak-pihak

²⁰ Bashu Swasta Dhamemesta, *Manajemen Pemasaran (Analisa Perilaku Konsumen)*, BPFE Yogyakarta, 2002, 4.

²¹ Philip Kotler dan Kevin Lane Kotler, *Manajemen Pemasaran, Jilid I*, Jakarta : Erlangga, 2008,5.

yang memiliki kepentingan utama pelanggan, pemasok, distributor dalam rangka mendapatkan serta mempertahankan referensi dan kelangsungan bisnis jangka panjang mereka.²²

Dari definisi di atas, pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang di pengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi, dan manajerial. Akibat dari pengaruh berbagai factor tersebut adalah masing-masing individu maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan yang menciptakan penawaran dan penukaran produk yang memiliki nilai komoditas.

Konsep paling dasar yang melandasi pemasaran adalah

- a. Kebutuhan (needs) adalah suatu pernyataan dari perasaan kekurangan
- b. Keinginan (wants) adalah kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang.
- c. Permintaan (demands) adalah keinginan manusia yang didukung oleh daya beli.

Buchari Alma mengemukakan tentang tujuan pemasaran sebagai berikut:

- 1) Untuk mencari keseimbangan pasar, antara buyer's market dan seller's market, mendistribusikan barang dan jasa dari daerah surplus ke daerah minus, dan produsen ke konsumen, dari pemilik barang dan jasa ke calon konsumen.

²² Kotler Philip dan Keller K Lane, *Manajemen Pemasaran. New jersey*, Prentice Hall. 2007, 15

- 2) Tujuan pemasaran yang utama ialah memberi kepuasan kepada konsumen. Tujuan pemasaran bukan komersial atau mencari laba. Tapi tujuan pertama ialah memberi kepuasan kepada konsumen, Dengan adanya tujuan memberi kepuasan ini, maka kegiatan marketing meliputi berbagai lembaga produsen.²³

Istilah marketing meliputi marketing yayasan, marketing lembaga pendidikan, marketing pribadi, marketing masjid, marketing nonprofit organization. Tujuan pemasaran lembaga-lembaga non profit ini ialah membuat satisfaction kepada konsumen, nasabah, jamaah, murid, rakyat, yang akan menikmati produk yang dihasilkannya. Oleh sebab itu lembaga-lembaga tersebut harus mengenal betul siapa konsumen, jamaah, murid yang akan dilayaninya. Jika konsumen merasa puas, maka masalah keuntungan akan datang dengan sendirinya. Produsen akan memetik keuntungan secara terus menerus, sebagai hasil dari memberi kepuasan kepada konsumennya.

Selanjutnya dapat dipahami bahwa tujuan akhir pemasaran adalah membantu organisasi mencapai tujuannya. Tujuan utama dalam perusahaan adalah mencari laba. Sedangkan tujuan lainnya adalah mendapatkan dana yang memadai untuk melakukan aktivitas-aktivitas sosial dan pelayanan publik.²⁴

²³ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta. 2004, 5

²⁴ Kotler, Philip & Gary Armstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2008, 6

2. Strategi Pemasaran

1) Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran (marketing strategy) menurut Sofjan Assauri adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.²⁵

Suliyanto menyatakan bahwa strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.²⁶

Kotler dan Amstrong yang dikutip oleh Nana Herdiana dalam buku *Manajemen Strategi Pemasaran* menyatakan bahwa strategi pemasaran merupakan logika pemasaran di mana unit bisnis berharap untuk mencapai tujuan pemasaran.²⁷

Berdasarkan pendapat-pendapat di atas, strategi pemasaran merupakan sebuah rencana terarah perusahaan untuk menjalankan kegiatan pemasaran guna mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan secara optimal.

²⁵ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 154.

²⁶ Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2010), 93.

²⁷ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 16.

2) Tahapan Strategi Pemasaran

- a. Tahapan-tahapan dalam mengembangkan dan menerapkan sebuah strategi pemasaran meliputi:²⁸

Mengidentifikasi dan mengevaluasi kesempatan Salah satu pekerjaan yang dapat dilakukan oleh riset pemasaran adalah mengawasi lingkungan kompetisi untuk melihat tanda yang mengindikasikan adanya kesempatan bisnis. Sebuah deskripsi semata dari beberapa kegiatan sosial atau ekonomi, seperti tren dalam perilaku pembelian pelanggan, akan dapat membantu manager mengenali suatu permasalahan dan mengidentifikasi kesempatan untuk memperkaya usaha pemasaran.

- b. Menganalisis segmen pasar dan memilih target pasar

Tahap kedua dalam pengembangan strategi pemasaran adalah menganalisis segmen pasar dan memilih target pasar. Riset pemasaran adalah sumber informasi utama untuk menentukan karakteristik dari segmen pasar yang membedakan mereka dari keseluruhan pasar. Riset seperti ini dapat membantu “menentukan lokasi” atau mendiskripsikan sebuah segmen pasar dalam kaitannya dengan demografi dan karakteristik. Geo-demografi (geo-demographics) merujuk pada informasi yang menjelaskan profil demografis dari konsumen di dalam suatu wilayah geografis tertentu.

²⁸ Zikmund dan Babin, *Menjelajahi Riset Pemasaran Buku 1 Edisi 10*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), 21.

Merencanakan dan menerapkan bauran pemasaran yang akan memberikan nilai bagi pelanggan dan sesuai dengan tujuan dari organisasi. Jika telah menggunakan informasi yang diperoleh dari dua tahapan sebelumnya, manajer pemasaran merencanakan dan melaksanakan strategi bauran pemasaran. Riset pemasaran mungkin diperlukan untuk mendukung keputusan-keputusan tertentu tentang berbagai aspek bauran pemasaran.²⁹

c. Menganalisis kinerja perusahaan.

Setelah sebuah strategi pemasaran diterapkan, riset pemasaran akan memberitahukan kepada manajer apakah kegiatan yang direncanakan telah dijalankan dengan baik dan apakah memenuhi apa yang mereka harapkan. Dengan kata lain, riset pemasaran dilakukan untuk mendapatkan masukan dari evaluasi dan pengawasan program pemasaran. Aspek dari pemasaran ini sangat penting bagi kesuksesan manajemen nilai total (total value management), yang berusaha mengatur keseluruhan proses, di mana konsumen mendapatkan manfaat. Riset pengawasan kerja (performance monitoring research) merujuk pada suatu riset yang teratur, terkadang secara rutin, memberikan umpan balik (masukan) untuk evaluasi dan pengendalian dari kegiatan pemasaran.

²⁹ Zikmund dan Babin, *Menjelajahi Riset Pemasaran Buku 1 Edisi 10*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), 21.

Berdasarkan uraian-uraian tersebut, maka ke empat tahapan-tahapan dalam pengembangan dan penerapan strategi pemasaran sangat penting untuk dilakukan oleh para pelaku usaha agar proses pemasaran dapat berjalan secara maksimal sesuai tujuan. Misalnya tahapan dalam merencanakan dan menerapkan bauran pemasaran, perusahaan perlu merancang bauran pemasaran yang terintegrasi, terdiri dari empat P yaitu product, price, place, dan promotion.

d. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Bauran pemasaran (marketing mix) adalah variabel-variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan, yang terdiri dari Produk (Product), Harga (Price), Distribusi (Place), dan Promosi (Promotion).³⁰ Ke empat strategi tersebut saling mempengaruhi, sehingga semuanya penting sebagai satu kesatuan strategi, yaitu strategi bauran pemasaran yang berfungsi sebagai pedoman dalam menggunakan unsur-unsur atau variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan pimpinan perusahaan, untuk mencapai tujuan perusahaan dalam bidang pemasaran. Program pemasaran yang efektif memadukan semua elemen bauran pemasaran ke dalam suatu program pemasaran yang terintegrasi yang dirancang untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan dengan menghantarkan nilai bagi konsumen. Bauran pemasaran merupakan sarana taktis

³⁰ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2009), 220

perusahaan untuk menentukan positioning yang kuat dalam pasar sasaran.

Berdasarkan pemahaman di atas, dapat dipahami bahwa pemaduan 4 P dalam program pemasaran dengan tepat dapat membentuk pemasaran yang terintegrasi untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan serta dapat menentukan posisi yang kuat dalam pasar sasaran. Berikut adalah penjelasan mengenai 4 P:

a) Produk (Product)

Produk secara konseptual adalah segala sesuatu yang dibuat dan dihasilkan oleh produsen untuk ditawarkan, dibeli, dikonsumsi, dan diminta oleh konsumen untuk menciptakan pertukaran, pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen.³¹

Produk menurut Wahyudi Saidi yang dikutip oleh Sudaryono dalam buku Manajemen Pemasaran adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Dalam pengertian luas, produk mencakup apa saja yang bisa dipasarkan, termasuk benda-benda fisik, jasa manusia, tempat, organisasi, dan ide atau gagasan.³²

Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut, produk merupakan segala sesuatu yang dihasilkan oleh produsen yang

³¹ Zulkarnain, *Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 86.

³² Sudaryono, *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*, (Yogyakarta: CV. andi Offset, 2016), 207.

kemudian dapat dibeli oleh konsumen untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen.

b) Harga (Price)

Menurut Kotler dan Amstrong yang dikutip oleh Nana Herdiana Abdurrahman dalam buku *Manajemen Strategi Pemasaran* mendefinisikan harga secara lengkap, yaitu sejumlah uang yang ditagihkan, atas suatu produk atau jasa atau jumlah dan nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dan memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.³³

Harga menurut Deliyanti Oentoro yang dikutip oleh Sudaryono dalam buku *Manajemen Pemasaran* adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu.³⁴

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, harga merupakan nilai atau uang yang ditetapkan dan ditagihkan oleh penjual sebagai alat tukar atas barang yang dibeli oleh pembeli.

Distribusi (Place) Distribusi menurut Kotler dan Amstrong meliputi kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran.³⁵

³³ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran.*, 109

³⁴ Sudaryono, *Manajemen Teori dan Implementasi.*, 216

³⁵ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi ke-12*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 63

Menurut Suliyanto, distribusi merupakan semua kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan membuat produk yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen dapat dengan mudah diperoleh pada waktu dan tempat yang tepat

Proses distribusi biasanya melibatkan:

- 1) Perantara, yaitu individu atau perusahaan yang membantu mendistribusikan produk.
- 2) Pengecer (retail), yaitu perantara yang menjual produknya secara langsung kepada konsumen.
- 3) Pedagang Grosir (wholesaler), yaitu perantara yang menjual produk ke perusahaan lain untuk dijual kembali kepada konsumen akhir.
- 4) Agen Penjualan (sales agent) atau Pedagang Perantara (broker), yaitu perantara independen yang mewakili perusahaan dan menjual ke pedagang grosir atau pengecer.

Berdasarkan pengertian dan pemahaman tersebut, distribusi merupakan kegiatan yang menyangkut cara penyampaian produk ke tangan konsumen. Pelibatan para penyalur dapat menjadi alat perusahaan dalam mendapatkan umpan balik konsumen. Misalnya dalam kecepatan dan ketepatan penyalur pengumpulan pendapat atau komentar konsumen mengenai produk, maka perusahaan dapat secara cepat mengetahui apa yang diinginkan oleh

konsumennya dan perusahaan segera mengembangkan produk-produknya tersebut sesuai keinginan konsumen.

c) Promosi (Promotion)

Promosi menurut Pandji Anoraga merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan secara aktif dilakukan oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.

Promosi menurut Kotler dan Amstrong kutipan Doni Juni Priansa dalam buku Manajemen Pemasaran bahwa promosi adalah suatu unsur yang digunakan untuk memberitahukan dan membujuk pasar tentang produk atau jasa yang baru pada perusahaan, hak dengan iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan maupun publisitas.³⁶

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, promosi merupakan tindakan-tindakan aktif suatu perusahaan dalam mengenalkan produk kepada para konsumen supaya konsumen tertarik untuk membeli produknya.

3. Baitul Maal Wa Tamwil

a. Pengertian Baitul Maal wa Tamwil

BMT merupakan kependekan dari baitul maal wa tamwil atau dapat juga ditulis baitul maal wa baitul tamwil. Secara lughowi/harfiah, baitul maal berarti rumah dana, dan baitul tamwil berarti rumah usaha. Baitul maal berfungsi sebagai pengumpulan

³⁶ Donni Juni Priansa, *Prilaku Konsumen dalam Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 12.

dana dan men-tasyaruf –kan untuk kepentingan sosial, sedangkan baitul tamwil merupakan lembaga bisnis yang bermotif keuntungan (laba). Sehingga dalam baitul maal wa tamwil adalah lembaga yang bergerak di bidang sosial, sekaligus juga bisnis yang berorientasi pada profit.³⁷

Menurut Arief Budiharjo, baitul maal wa tamwil adalah “Kelompok swadaya masyarakat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil-bawah dalam upaya pengentasan kemiskinan”.

Tujuan didirikannya BMT adalah untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Dengan menjadi anggota BMT maka diharapkan masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui usahanya. BMT bersifat usaha bisnis, tumbuh dan berkembang secara swadaya dan dikelola secara profesional.³⁸

b. Prinsip Utama BMT

Prinsip utama BMT, antara lain:

- 1) Keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.

³⁷ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 353.

³⁸ Ibid., 354.

- 2) Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif, adil, dan berakhlak mulia.
- 3) Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dan setiap liniya serta anggota dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- 4) Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap, dan cita-cita antar sesama elemen BMT. Antara pengelola dan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- 5) Kemandirian, yakni mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan „bantuan“ tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana dari masyarakat sebanyak-banyaknya.
- 6) Profesionalisme, yakni semangat kerja tinggi („amalus sholih/ahsanu „amala), yakni dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akhirat. Kerja keras dan cerdas yang dilandasi dengan bekal pengetahuan (knowledge) yang cukup, keterampilan (skill) yang terus ditingkatkan serta niat dan ghirah yang kuat. Semua itu dikenal

dengan kecerdasan emosional, spiritual, dan intelektual. Sikap profesionalisme dibangun dengan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang tinggi.

- 7) Istikomah, konsisten, konsekuen, kontinuitas tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai satu tahap, maka maju lagi ke tahap berikutnya serta berharap hanya kepada Allah SWT.³⁹

c. Peranan BMT

Menurut Ahmad Sumiyanto dalam Abdul Manan, peranan BMT adalah sebagai berikut:

- 1) Mengumpulkan dana dan menyalurkannya pada anggota maupun masyarakat luas.
- 2) Menyejahterakan dan meningkatkan perekonomian anggota secara khusus dan masyarakat secara umum.
- 3) Membantu baitul maal dalam menyediakan kas untuk alokasi pembiayaan non komersial atau biasa disebut qardhul hasan.
- 4) Menyediakan cadangan pembiayaan macet akibat terjadinya kebangkrutan usaha anggota baitul tamwil yang berstatus gharim.
- 5) Menjadi lembaga sosial keagamaan dengan pemberian beasiswa, santunan kesehatan, sumbangan pembangunan sarana umum, peribadatan, dan lain-lain. Disisi lain, hal ini juga dapat membantu

³⁹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004, 130-131.

baitul tamwil dalam kegiatan promosi produk-produk penghimpunan dana dan penyalurannya kepada masyarakat.⁴⁰

d. Produk Simpanan BMT

Salah satu kegiatan BMT dalam menjalankan operasionalnya adalah dengan menghimpun dana dari pihak lain dalam bentuk simpanan. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota koperasi, koperasi lain dan atau anggotanya kepada koperasi dalam bentuk simpanan/tabungan dan simpanan berjangka.¹³ Penghimpunan dana dalam bentuk simpanan di BMT dapat dimanistasikan dalam beberapa bentuk produk simpanan.

Beberapa hal yang terkait dan perlu diperhatikan dalam produk simpanan antara lain:

1) Akad dalam Produk Simpanan

Akad adalah salah satu hal yang sangat krusial dalam sebuah transaksi. Akad merupakan bagian penentu untuk setiap transaksi ekonomi. Sehingga akad harus dibuat oleh kedua belah pihak yang bertransaksi.

Beberapa prinsip dasar yang harus terpenuhi dalam pembuatan akad yaitu:

a) Saling ridha

Akad harus dibuat atas dasar ridha kedua belah pihak, sehingga tidak boleh ada unsur paksaan. Hal ini ditegaskan oleh Allah SWT dalam QS An Nisa ayat 29:

⁴⁰ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi* ..., 364

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
 إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
 إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٦٦﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

b) Tidak ada unsur dzalim

Prinsip ini menegaskan adanya kesetaraan posisi sebelum terjadinya akad. Seseorang tidak boleh merasa didzalim-i karena kedudukannya yang karena kedudukannya terpaksa melepaskan hak miliknya. Itulah sebabnya dilarang bertransaksi dengan orang gila, anak-anak, atau mereka yang tidak tahu terhadap apa yang dikerjasamakan.

c) Keterbukaan.

Prinsip ini menegaskan pentingnya pengetahuan yang sama antar pihak yang bertransaksi terhadap obyek kerjasama. Jika salah satu pihak tidak mengetahui, maka pihak lainnya wajib memberitahu. Obyek kerjasama harus benar-benar terbebas dari adanya manipulasi (najsyi) data atau kondisi.

Allah SWT berfirman dalam QS An Nisa^o ayat 5:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا
وَأَرْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا ﴿٩١﴾

Artinya: dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik.

- d) Penulisan, prinsip ini menegaskan pentingnya dokumentasi yang ditandatangani dan disaksikan oleh para pihak yang bekerja sama.⁴¹

Secara umum akad dibagi dua yakni akad tabarru" dan akad mu"awaddah. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut:

1) Akad Tabarru"

Akad tabarru" merupakan jenis akad yang berkaitan dengan transaksi non profit/transaksi yang tidak bertujuan untuk mendapatkan laba/keuntungan. Akad tabarru" lebih berorientasi pada kegiatan ta"awun atau tolong menolong.

Dalam akad ini pihak yang berbuat baik tidak boleh mensyaratkan adanya imbalan tertentu. Imbalan yang boleh diharapkan hanyalah pahala dari Allah SWT. Namun, pihak yang berbuat baik dapat memintakan sejumlah dana sekadar untuk menutupi biaya yang timbul akibat kontrak tersebut kepada mitranya.

⁴¹ Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul, 86-87

2) Akad mu'awadah–tijarah

Akad mu'awadah bertujuan untuk mendapatkan imbalan keuntungan tertentu. Akad ini menyangkut transaksi bisnis dengan motif laba.

Jumlah dana yang dapat dihimpun oleh BMT pada dasarnya tidak terbatas. Namun, BMT harus mampu mengidentifikasi berbagai sumber dana dan mengemasnya dalam bentuk produk-produk sehingga memiliki nilai jual yang layak. Prinsip simpanan di BMT menganut azas wadi'ah dan mudharabah.

1) Prinsip Wadi'ah

Wadi'ah adalah menitipkan barang kepada seseorang agar dijaga dan dipelihara sebagaimana mestinya. Terdapat dua jenis akad wadi'ah yaitu:

a) Wadi'ah Amanah

Yaitu penitipan barang atau uang tetapi BMT tidak memiliki hak untuk mendayagunakan titipan tersebut.

Atas pengembangan produk ini BMT dapat mensyaratkan adanya jasa (fee) kepada penitip (muwaddi'), sebagai imbalan atas pengamanan, pemeliharaan, dan administrasinya. Nilai jasa tersebut sangat tergantung pada jenis barang dan lamanya penitipan. Prinsip wadi'ah amanah ini sering berlaku pada bank dengan jenis produknya (save deposit box).

Ketentuan mengenai wadi'ah amanah:

- 1) Pihak yang dititipi tidak boleh memanfaatkan barang yang dititipkan.
 - 2) Pada saat dikembalikan, barang yang dititipi harus dalam keadaan sama ketika dititipkan.
 - 3) Jika selama masa penitipan barangnya mengalami kerusakan dengan sendirinya (karena terlalu tua, lama, dll), maka yang menerima titipan tidak berkewajiban menggantinya, kecuali kerusakan tersebut karena kecerobohan yang dititipi, atau yang menerima titipan melanggar kesepakatan.
 - 4) Sebagai imbalan atas tanggung jawab menerima amanah, maka yang dititipi berhak menetapkan imbalan.
- b) Wadi'ah dhamanah

Wadi'ah dhamanah merupakan akad penitipan barang atau uang (umumnya berbentuk uang) kepada BMT, namun BMT memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut. Atas akad ini deposan akan mendapatkan imbalan berupa bonus, yang besarnya sangat bergantung pada kebijakan manajemen BMT. Ketentuan yang berlaku dalam produk ini adalah:

- 1) Penerima titipan berhak memanfaatkan barang/uang yang dititipkan dan berhak pula memperoleh keuntungan.
- 2) Penerima bertanggungjawab penuh akan barang tersebut, jika terjadi kerusakan atau kehilangan.
- 3) Keuntungan yang diperoleh karena pemanfaatan barang titipan, dapat diberikan sebagian kepada pemilik barang sebagai bonus atau hadiah.

2) Prinsip Mudharabah

Prinsip mudharabah merupakan akad kerjasama modal dari pemilik dana (shohibul maal) dengan pengelola dana atau pengusaha (mudharib) atas dasar bagi hasil. Dalam hal penghimpunan dana, BMT berfungsi sebagai mudharib dan penyimpan sebagai shohibul maal. Prinsip ini dapat dikembangkan untuk semua jenis simpanan di BMT.

Berbagai ketentuan yang berlaku untuk sistem mudharabah meliputi:

a) Modal

- (1) Harus diserahkan secara tunai
- (2) Dinyatakan dalam nilai nominal yang jelas
- (3) Langsung diserahkan kepada mudharib untuk segera memulai usaha

b) Pembagian hasil

(1) Nisbah bagi hasil harus disepakati diawal perjanjian.

(2) Pembagian bagi hasilnya dapat dilakukan disaat mudharib telah mengembalikan seluruh modalnya atau sesuai dengan periode tertentu yang telah disepakati di awal akad.

c) Resiko

(1) Apabila terjadi kerugian usaha, maka semua kerugian akan ditanggung oleh shohibul maal, dan mudharib tidak akan mendapat keuntungan usaha.

(2) Untuk memperkecil resiko, shohibul maal dapat mensyaratkan batasan-batasan tertentu kepada mudharib.⁴²

Secara umum akad mudharabah dibagi dua, yaitu:

a. *Mudharabah Muthlaqah* (bebas)

Mudharabah mutlaqah adalah akad kerjasama antara dua orang atau lebih, atau antara shohibul maal selaku investor dengan mudharib selaku pengusaha yang berlaku secara luas. Artinya akad tersebut tidak ada batasan tertentu, baik dalam jenis usaha, daerah bisnis, waktu usaha

⁴² Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul, 152-153.

maupun yang lain. Dengan demikian, pengusaha memiliki kewenangan penuh untuk usahanya sesuai peluang bisnis yang ada sesuai dengan ketentuan syariah.

b. *Mudharabah Muqayyadah* (terikat)

Mudharabah muqayyadah adalah kerjasama dua orang atau lebih atau antara shohibul maal selaku investor dengan mudharib atau pengusaha, dimana investor (shohibul maal) memberikan batasan tertentu baik dalam jenis usaha, waktu, maupun tempat. Persyaratan ini tidak boleh dilanggar oleh pengusaha (mudharib).⁴³

2) Landasan Dasar Hukum Produk Simpanan Dasar hukum produk simpanan antara lain sebagai berikut:

1) Dasar Hukum Al Qur'an, antara lain Firman Allah SWT sebagai berikut:

a) Qur'an Surat An-Nisa' ayat 29:

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan

⁴³ Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul, 98-99.

janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

b) Qur'an Surat Al Baqarah ayat 283

Artinya: Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

c) Qur'an Surat Al Maidah ayat 1

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah

menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendakinya.

2) Dasar hukum Hadits Nabi Muhammad SAW, antara lain sebagai berikut:⁴⁴

a. Hadits Nabi riwayat Ibnu Abbas:

“Abbas bin Abdul Muthallib jika menyerahkan harta sebagai Mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar oleh Rasulullah, beliau membenarkannya”. (HR. Thabrani dari Ibnu Abbas).

b. Hadits Nabi riwayat Ibnu Majah:

“Nabi bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, Muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual”. (HR Ibnu Majjah dari Suhaib).

c. Hadits Nabi riwayat Tirmidzi:

“Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang

⁴⁴ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, 136.

halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram” (HR. Tirmidzi dari „Amr bin 'Auf).

- 3) Ijma“. Diriwayatkan, sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, mudharib) harta anak yatim sebagai mudharabah dan tidak ada seorangpun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai ijma“ (Wahbah Zuhaily, al fikih al-Islami wa Adillatuhu, 1998, 4/838).
- 4) Qiyas. Transaksi Mudharabah diqiyaskan kepada musaqah.
- 5) Kaidah Fikih:
 - a) “Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”
 - b) Para ulama menyatakan, dalam kenyataan banyak orang yang mempunyai harta namun tidak mempunyai kepandaian dalam usaha memproduktifkannya; sementara itu, tidak sedikit pula orang yang tidak memiliki harta namun ia memiliki kemampuan dalam memproduktifkannya. Oleh karena itu, diperlukan adanya kerja sama diantara kedua pihak tersebut.⁴⁵

⁴⁵ Ahmad Ifham Sholihin, Pedoman Lembaga, 136.

- 6) Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2014 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Syariah Bab VII Produk dan Layanan Bagian Pertama mengenai Produk dan Layanan.
- a) Koperasi jasa Keuangan Syariah/Unit Jasa Keuangan Syariah dapat menghimpun dana dari anggota, calon anggota, koperasi lainnya, dan atau anggotanya dalam bentuk tabungan dan simpanan berjangka.
 - b) Tabungan dan simpanan memungkinkan untuk dikembangkan yang esensinya tidak menyimpang dari prinsip wadi'ah dan mudharabah sesuai dengan kepentingan dan manfaat yang ingin diperoleh, selama tidak bertentangan dengan syariah yang berlaku, dengan merujuk pada fatwa syariah Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.⁴⁶
 - c) Perhitungan bagi hasil untuk Tabungan dan Simpanan Berjangka sesuai pola bagi hasil (syariah) dilakukan dengan Distribusi Pendapatan.
 - d) Penetapan distribusi pendapatan diperoleh dari perhitungan saldo rata-rata perklasifikasian dana dibagi total saldo rata-rata seluruh klasifikasi dana, dikalikan

⁴⁶ Ahmad Ifham Sholihin, Pedoman Lembaga, 136.

dengan komponen pendapatan dikalikan nisbah bagi hasil masing-masing produk tabungan/simpanan berjangka yang dibagikan.⁴⁷

4. Pengertian Rahn

Transaksi hukum gadai dalam fikih Islam disebut *ar-rahn*. *Ar-rahn* adalah suatu jenis perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai tanggungan utang. Pengertian *ar-rahn* dalam bahasa arab adalah *ats tsubut wa ad dawam*, yang artinya tetap dan kekal, seperti dalam kalimat *maun rahin*, yang artinya air yang tenang.

Hal ini berdasarkan firman Allah SWT dalam QS. Al-Mudatsir ayat 38 yang berbunyi:

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ ﴿٣٨﴾

Artinya: “setiap orang bertanggung jawan atas apa yang telah diperbuatnya”.

Pengertian tetap dan kekal merupakan makna yang tercangkup dalam kata *al-habsu*, yang berarti menahan. Kata ini merupakan makna yang bersifat materiil, sehingga secara bahasa kata *ar-rahn* berarti “menjadikan sesuatu barang yang bersifat materi sebagai pengikat utang”.

Sedangkan menurut istilah, pengertian *rahn* adalah menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, dan dapat dismbil kembali sejumlah harta dimaksud sesudah ditebus.⁴⁸

⁴⁷ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Lembaga*, 137.

⁴⁸ Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 1.

Adapun pengertian syara', ia berarti menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan utang, sehingga orang yang bersangkutan boleh mengambil hutang atau ia bisa mengambil sebagian (manfaat) barangnya itu.⁴⁹

Berdasarkan beberapa definisi rahn di atas, maka dapat disimpulkan bahwa gadai (rahn) merupakan suatu proses penyerahan harta benda sebagai jaminan atas utang, dimana hak kepemilikannya dapat diambil alih pada saat orang yang berhutang kesulitan untuk membayar kembali hutangnya.

Selain pengertian rahn yang dikemukakan di atas, terdapat juga pengertian rahn menurut para ahli yaitu sebagai berikut:

- a) Menurut Nurul Huda dan Mohamad Heykal, skim gadai Islam atau rahn merupakan skema di mana pihak bank memberikan pinjaman kepada nasabah atas dasar jaminan, dan atas pemeliharaan jaminan tersebut, maka bank akan mengenakan biaya pemeliharaan tertentu. Hal yang paling penting diperhatikan adalah metode penentuan biaya pemeliharaan dan sewa tempat penyimpanan barang jaminan, di mana biaya tersebut tidak dibenarkan menggunakan sistem bunga yang didasarkan pada nilai pinjaman.⁵⁰
- b) Menurut Ascarya, rahn (Mortgage) adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak ke pihak lain (bank) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.

⁴⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah Jilid 12 (Terjemah)*, Cetakan Ke 11, (Bandung: PT. Al-Ma'rifah, 1997), 139.

⁵⁰ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), 98.

Atas jasanya, maka penerima kekuasaan dapat meminta imbalan tertentu dari pemberi amanah.⁵¹

Transaksi gadai menurut syari'ah haruslah memenuhi rukun dan syarat tertentu:

- a. Rukun gadai, adanya ijab dan qabul, adanya pihak yang berakad yaitu pihak yang menggadaikan (rahin) dan yang menerima gadai (murtahin), adanya jaminan (marhun) berupa barang atau harta, adanya utang (marhun bih).
- b. Syarat sah gadai, rahin dan murtahin dengan syarat-syarat kemampuan juga berarti kelayakan seseorang untuk melakukan transaksi pemilikan, setiap orang yang sah melakukan jual beli sah melakukan gadai.⁵²

1. *Rahn Tasjily*

Rahn Tasjily di sebut juga dengan *Rahn Ta'mini*, *Rahn Rasmi*, atau *Rahn Hukmi* adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diberikan kepada penerima jaminan (*Murtahin*) hanya bukti sah kepemilikannya, sedangkan fisik barang jaminan tersebut (*Marhun*) tetapa berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (*Rahin*).⁵³

Definisi rahn *tasjily* tersebut menunjukkan tiga hal penting, yaitu: (1) tujuan pembebanan *rahn tasjily*, (2) kedudukan *marhun*, dan

⁵¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 108.

⁵² Andri Soemitra, M.A., *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Edisi Kedua* (Jakarta: Kencana, 2009), 402.

⁵³ Dewan Syariah Nasional No 68 tentang *Rahn Tasjily*.

(3) dokumen *marhun*. Selain itu, *rahn tasjily* tidak dapat dilepaskan dari ruang lingkup keberlakuannya yang meliputi keadaan dan jenis kegiatan yang memerlukan akad jaminan tersebut. Pada dasarnya *rahn* timbul akibat muamalah tangguh dan tidak dijumpainya juru tulis untuk mencatat muamalah tersebut. Hal demikian berlaku pula terhadap *rahn tasjily*. Sebagai akad yang lahir akibat muamalah tangguh, maka pembebanan *rahn tasjily* dimungkinkan sebatas muamalah tangguh atau transaksi yang mengandung unsur utang-piutang. Pasal 1 Angka 25 Huruf c jo. Huruf d UU Perbankan Syariah memberi penegasan pembiayaan bersifat piutang terdapat pada pembiayaan jual beli dan pembiayaan pinjam meminjam. Kedua pembiayaan inilah yang menjadi ruang lingkup *rahn tasjily* sehingga akad jaminan tersebut dapat dibebankan pada utang murni dan utang jual beli.⁵⁴

a. Dasar hukum

1. Al-Qur'an QS Al Baqarah (2): 283

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang

⁵⁴ Dewan Syariah Nasional No 68 tentang *Rahn Tasjily*.

penulis, hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagai yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya, dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Ayat tersebut memerintahkan kepada siapa saja yang mengadakan perjanjian dengan orang lain dan tidak memperoleh seorang penulis yang dapat dijadikan kepercayaan atau jaminan, hendaknya barang yang menjadi jaminan (yang digadaikan) diserahkan kepada pemberi utang agar pemilik uang dapat tenang dan menjaga agar orang yang berhutang itu sanggup membayar hutang.⁵⁵ Dengan begitu, maka menurut ayat di atas, Al-Quran secara tegas memperbolehkan adanya transaksi .

2. Hadits

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ . (روا البخاري و مسلم)

Artinya: Dari Aisyah RA, bahwasanya Nabi SAW membeli makanan dari seorang Yahudi dengan pembayaran tempo hingga waktu tertentu, dan beliau menggadaikan sebuah baju besinya. (H.R. Al Bukhari dan Muslim).

⁵⁵ Nasrun Haroe, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), 253.

وَفِي لَفْظٍ : تُوْفِي وَدِرْعُهُ مَرْهُونَةٌ عِنْدَ يَهُودِيٍّ بِثَلَاثِينَ صَاعًا مِنْ شَعِيرٍ . (رواه
البحاري و مسلم)

Artinya: Dalam lafazh lainnya disebutkan: “Ketika beliau meninggal, baju besinya masih digadaikan pada seorang Yahudi dengan nilai gadaian tiga puluh Sha’ gandum”. (H.R. Al Bukhari dan Muslim)⁵⁶

Hadits-hadits tersebut menunjukkan beberapa hal. Pertama, Rasulullah memperbolehkan seorang menggadaikan sesuatu atau barang miliknya untuk dijadikan jaminan terhadap utang-utangnya, sebagaimana dicontohkannya sendiri. Kedua, hidup Rasulullah sangat sederhana sebagaimana ia pernah menggadaikan bajunya untuk kebutuhan makan. Ketiga, melakukan transaksi bisnis, termasuk gadai, diperbolehkan oleh islam baik orang-orang muslim maupun non-Muslim. Sebagaimana tidak ada anjuran agar orang-orang islam berbisnis dengan orang-orang islam saja. Keempat, boleh menjadikan barang apa saja sebagai jaminan asalkan mempunyai nilai harta (dapat diperjualbelikan). Kelima, barang jaminan dapat diambil kembali setelah orang yang berutang melunasi hutangnya.⁵⁷

3. Fatwa DSN-MU

Bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* dibolehkan dengan ketentuan yang tertera pada lampiran. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN- MUI) menjadi salah satu rujukan yang berkenaan gadai syariah, di antaranya dikemukakan sebagai berikut:

⁵⁶ Syaikh Faishal BIN Abdul Azizi Alu Mubarak, Bustanul Ahbar Mukhtashar Nail Al Authar, Penerjemah Amir Hamzah Fachrudin, Asep Saefullah. *Ringkasan Nailul Authar*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2006), 123.

⁵⁷ H. Idri, *Hadis Ekonomi Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2015), 201.

- 1) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia no 25/DSNMUI/III/2002, tentang Rahn.
- 2) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 09/DSNMUI/IV/2000 tentang Pembiayaan ijarah.

b. Rukun

Dalam menjalankan syariah, rahn harus memenuhi rukun rahn (gadai syariah). Rukun rahn(gadai syariah) antara lain:

1) Ar-Rahin (yang menggadaikan)

Orang yang telah dewasa, berakal, bisa dipercaya, dan memiliki barang yang akan digadaikan.

2) Al-murtahin (yang menerima gadai)

Orang, bank, atau lembaga yang dipercaya oleh rahin untuk mendapatkan modal dengan jaminan barang (gadai).

3) Al-Marhun/rahn (barang yang digadaikan)

Barang yang digunakan rahin untuk dijadikan jaminan dalam mendapatkan utang.

4) Al-Marhun bih (Utang)

5) Sejumlah dana yang diberikan murtahin kepada rahin atas dasar besarnya fsiran marhun.

6) Sighat, ijab dan qabul

Kesepakatan antara rahin dan murtahin dalam melakukan transaksi gadai.

c. Syarat

Para ulama fikih mengemukakan syarat-syarat *rahn* sesuai dengan rukun *ar-rahn* itu sendiri, yaitu:

- 1) Para pihak yang ada dalam pembiayaan *rahn* (*rahin* dan *murtahin*) harus cakap bertindak menurut hukum (*ahliyyah*).
- 2) Adanya kesepakatan (*sighat*) atau ijab kabul.

Sighat tidak boleh terikat dengan syarat tertentu dan juga dengan suatu waktu di masa depan. *Rahn* mempunyai sisi pelepasan barang dan pemberian utang seperti halnya akad jual beli. Maka tidak boleh diikat dengan syarat tertentu atau dengan dengan suatu waktu dimasa depan.

- 3) *Marhun bih* (utang) wajib dibayarkan kembali oleh debitur (*rahin*) kepada kreditur (*murtahin*).

Utang boleh dilunasi dengan agunan dan utang harus jelas dan terntu yakni dapat dikualifikasikan atau dihitung jumlahnya.

- 4) *Marhun* (barang)

Secara umum barang gadai harus memenuhi beberapa syarat,

antara lain:

- a) Harus bisa diperjualbelikan, *marhun* itu boleh dijual dan nilainya seimbang dengan *marhun bih*.
- b) Harus berupa harta yang bernilai.
- c) *Marhun* harus bisa dimanfaatkan secara syariah.
- d) Harus dimiliki oleh *rahin* (peminjam atau penggadai) setidaknya harus seizin pemiliknya.

d. Tujuan

Tujuan Rahn adalah member rasa aman dan ketenangan kepada murtahin (yang menerima gadai) karena murtahin dapat menahan agunan sampai rahn melunasi hutangnya. Dalam Rahn tasjily, agunan (marhun) yang di terima (qod) oleh murtahin (penerima gadai) hanya berupa surat-surat kepemilikan atas agunan. Hal ini hukumnya boleh menurut Ulama Malikiyyah.

1) Produk Multi Jasa Barokah

a) Pengertian

Multi jasa barokah adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.

Pembiayaan multijasa merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang tidak bertentangan dengan syariah seperti pendidikan, kesehatan, umrah, haji, pernikahan dan lainnya.

Dengan demikian, pembiayaan multi jasa memberikan nilai manfaat kepada anggota atau nasabah yang akan membayar fee (upah) sebagai kompensasi atas manfaat yang telah diperolehnya dengan cara mengangsur atau melunasi sekaligus sesuai dengan kesepakatan di awal akad.

b) Akad pembiayaan

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli dan sewa (*Bai' al Wafa* atau *Ba'i* dan *Ijarah Muntahiyah Bittamlik/IMBT*) atau berbasis sewa (*Ijarah* atau *Rahn Tasjily*).

c) Penggunaan

- 1) Biaya sekolah/pendidikan, Biaya rumah sakit (Rahn Tasjili atau Bai' al Wafa' atau Bai' dan IMBT).
- 2) Biaya sewa tempat usaha (Akad Ijarah Paralel).
- 3) Biaya resepsi pernikahan atau lainnya (Multi Akad Murabahah & Ijarah parallel atau Bai' al Wafa' atau Bai' dan IMBT).
- 4) Melunasi tagihan Hutang (Rahn Tasjili, Bai' al Wafa' atau Bai' dan IMBT).

d) Manfaat:

- 1) Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana konsumtif dengan mudah dan cepat.
- 2) Akad sesuai syariah dijamin halal.

e) Ketentuan :

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan Konsumtif.
- 2) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan.
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 3 tahun.
- 4) Plafon pembiayaan mulai diatas Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 500.000.000.

f) Persyaratan Khusus :

- 1) Fotokopi rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
- 2) Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- 3) Fotokopi Agunan (SHM/SHGB/BPKB).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Dalam hal ini peneliti menentukan suatu metode penelitian untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Oleh karena itu, metode penelitian sangat penting agar dapat mengumpulkan dan memperkuat data-data dalam suatu penelitian, sehingga menjadikan hasil dari penelitian dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya.

Pada umumnya, dalam menentukan kebenaran para ilmuwan cenderung untuk mendasarkan diri kepada observasi melalui faktor empiris, artinya melalui pengalaman-pengalaman yang secara objektif dapat diamati oleh ilmuwan lain, untuk itu ditopang dengan penelitian-penelitian yang relevan.⁵⁶

Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Artinya tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental berlangsung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.⁵⁷

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif karena dilakukan berdasarkan data di lapangan dan situasi yang nyata.⁵⁸ Analisis kualitatif yaitu penelitian yang lebih menekankan pada *field research*

⁵⁶ Kholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), 38.

⁵⁷ Lexy Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004), 3.

⁵⁸ Moh Kasiran. *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*. (Malang: UIN Maliki Press, 2010).

(penelitian lapangan). Metode penelitian kualitatif ini sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*) karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif.

Metode kualitatif dipilih karena memiliki tiga alasan. Pertama, penelitian ini lebih menekankan pada proses sehingga peneliti memiliki peluang dalam mengungkap peristiwa-peristiwa sosial yang terjadi dilapangan. Kedua, pendekatan ini mampu meminimalisir rasa canggung dengan subjek-subjek sasaran penelitian. Ketiga, pendekatan ini mampu menetapkan batas penelitian terkait fokus yang dikaji.

Menurut Sugiono 2006, metode kualitatif deskriptif adalah suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok.⁵⁹ Dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif peneliti menelaah realitas tentang apa yang sedang terjadi ditengah-tengah kehidupan masyarakat ataupun lembaga keuangan yang mana lembaga keuangan yang dipilih adalah BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari. Pada prinsipnya penelitian lapangan bertujuan untuk memecahkan masalah-masalah dalam masyarakat ataupun lembaga keuangan.

⁵⁹ Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. (Bandung: ALFABETA, 2008), 240

B. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian

Subjek penelitian adalah sumber di mana tempat untuk mendapatkan keterangan penelitian⁶⁰. Dalam pedoman karya ilmiah subjek penelitian yang dimaksudkan yaitu melaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi apa saja yang ingin dieproleh, siapa yang hendak dijadikan informan atau subjek penelitian, bagaimana data akan dicari dan difilter sehingga validitasnya terjamin.

Teknik pengumpulan data menggunakan purposive. Artinya penulis sudah mengetahui yang akan bisa menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh penulis.

2. Obyek penelitian

Obyek penelitian adalah yang menjadi fokus perhatian dari suatu penelitian⁶¹ (Suharsimi, 1989). Dalam hal ini subyek peneliti ialah sumber manusia yang sekaligus menjadi informan adalah:

- a. Pimpinan BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari.
- b. *Account officer* simpan pinjam BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari.
- c. *Teller* BMT-UGT Sidogir cabang pembantu Mumbulsari.

⁶⁰ Nana Syaodih Sukmadinata. *Metode penelitian Pendidikan*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005).

⁶¹ Suharsimi dan Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), 139.

C. Sumber Data

Sumber data yang dibutuhkan untuk penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Berdasarkan sumber pengambilannya, data dapat dibedakan menjadi dua, yaitu⁶²

1. Data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli⁶³. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak pimpinan, *Account officer*, *Teller* dan para nasabah BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari tersebut.
2. Data sekunder adalah data-data yang diperoleh dari dokumen-dokumen, arsip-arsip, dan literatur perpustakaan yang berhubungan dengan penelitian itu sendiri seperti disertasi, jurnal atau dokumen-dokumen lainnya yang bersangkutan.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Studi kepustakaan (*Library Research*)

Riset ini dimaksudkan untuk mendapatkan acuan teori untuk melengkapi data yang ada. Dengan cara membaca buku-buku, teks, jurnal, dan melengkapi literature dan catatan yang sesuai dengan masalah yang dibahas dalam skripsi. Agar data yang diperoleh benar-benar memiliki landasan teori acuan yang jelas.

⁶² Kholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT. Bumi Aksara cet 14, 2015). 45.

⁶³ Kholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*, 44.

2. Observasi

Observasi adalah pengamatan dari seorang peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap obyek yang diteliti dengan menggunakan instrumen penelitian. Teknik ini memiliki dua cara yaitu pengamatan berstruktur dan tidak berstruktur⁶⁴

Observasi disini untuk mendapatkan data-data tentang penerapan akad *Rahn Tasjily* di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari. Peneliti dalam melakukan pengumpulan data menyatakan terus terang kepada sumber data, bahwa ia sedang melakukan penelitian jadi mereka yang diteliti mengetahui sejak awal sampai akhir tentang aktivitas peneliti. Tetapi dalam suatu saat peneliti juga tidak terus terang dan tersamar dalam observasi, hal ini untuk menghindari kalau suatu data yang dicari merupakan data yang masih dirahsiakan. Kemungkinan kalau dilakukan dengan terus terang, maka peneliti tidak diijinkan untuk melakukan observasi. Adapun yang menjadi objek observasi peneliti adalah

- a. Kinerja Karyawan.
- b. Proses Penarapan Akad.

3. Wawancara

Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya. Situasi wawancara ini berhubungan dengan waktu dan tempat wawancara.

⁶⁴ Imam Suprayogo. *Metodologi Penelitian Sosial Agama*. (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006), 163.

Waktu dan tempat wawancara yang tidak tepat dapat menjadikan pewawancara merasa canggung mewawancarai dan informanpu enggan untuk menjawab pertanyaan. Dalam hal ini peneliti menggunakan tipe wawancara bebas terpimpin. Wawancara ini merupakan perpaduan antara wawancara bebas dan wawancara terpimpin. Dalam pelaksanaannya, pewaeancara membawa pedoman yang hanya merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan⁶⁵.

Adapun informan yang diwawancarai meliputi: Pimpinan, *account officer* simpan pinjam dan *account officer* analisis pembiayaan. Adapun data yang akan digali dari teknik wawancara adalah proses penerepan akad Rahn Tasjily di BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari.

4. Dokumentasi

Selain dengan wawancara dan observasi, teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dengan teknik dokumentasi dokumentasi yaitu teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan menjelaskan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah yang diteliti. Pengumpulan data dalam dokumentasi peneliti akan menggunakan dokumen data.

Dokumen merupakan pelengkap dari metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Adapun data yang ingin diperoleh dari bahan dokumen adalah:

⁶⁵ Arikunto dan Suharsimi. *Prosedur Penelitian*. (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), 145.

- 1) Produk-produk BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.
- 2) Jumlah nasabah

Dokumen lain yang relevan diperoleh dari berbagai sumber yang dilakukan validitasnya dalam memperkuat analisis objek pembahasan.

E. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep yang menunjukkan kesahihan dan keadaan data dalam suatu penelitian. Untuk menguji keabsahan data yang diperoleh, peneliti menggunakan triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data. Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian membandingkan atau mengecek baik informasi yang telah diperoleh dengan sumber lainnya. Ada empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan pengguna sumber, metode, penyidik, dan teori.

F. Tahapan-Tahapan Penelitian

Bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan sampai pada penulisan laporan.

1. Tahap pra penelitian

Dalam hal ini sebelum turun langsung ke lapangan peneliti mempersiapkan proposal penelitian sebagai rancangan awal nantinya

ketika di lapangan. Dalam tahap penelitian lapangan terdapat enam tahapan. Tahapan tersebut juga dilalui oleh peneliti sendiri, adapun enam tahapan penelitian tersebut ialah:

a. Penyusunan rancangan penelitian

Pada tahapan ini peneliti membuat rancangan penelitian terlebih dahulu, dimulai dari pengajuan judul, penyusunan matrik, penelitian yang selanjutnya dikonsultasikan kepada dosen pembimbing dan dilanjutkan penyusunan proposal penelitian hingga presentasi.

b. Memilih lapangan penelitian

Sebelum melakukan penelitian seorang peneliti harus terlebih dahulu memilih lapangan penelitian. Lapangan penelitian yang dipilih adalah Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

c. Mengurus perizinan

Sebelum mengadakan penelitian, peneliti mengurus perizinan terlebih dahulu yakni meminta surat permohonan penelitian kepada pihak kampus. Setelah meminta surat perizinan, peneliti menyerahkan kepada Pimpinan BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari untuk mengetahui apakah diizinkan mengadakan penelitian atau tidak.

d. Menjajaki dan menilai lapangan

Setelah diizinkan meneliti, peneliti mulai melakukan penjajakan dan menilai lapangan untuk mengetahui latar belakang objek penelitian. Hal ini dilakukan agar memudahkan peneliti dalam menggali data.

e. Memilih dan memanfaatkan informan

Pada tahap ini peneliti mulai memilih informan untuk mendapatkan informasi. Informan yang dipilih dalam hal ini ialah Pimpinan dan Karyawan BMT-UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari.

f. Menyiapkan perlengkapan penelitian

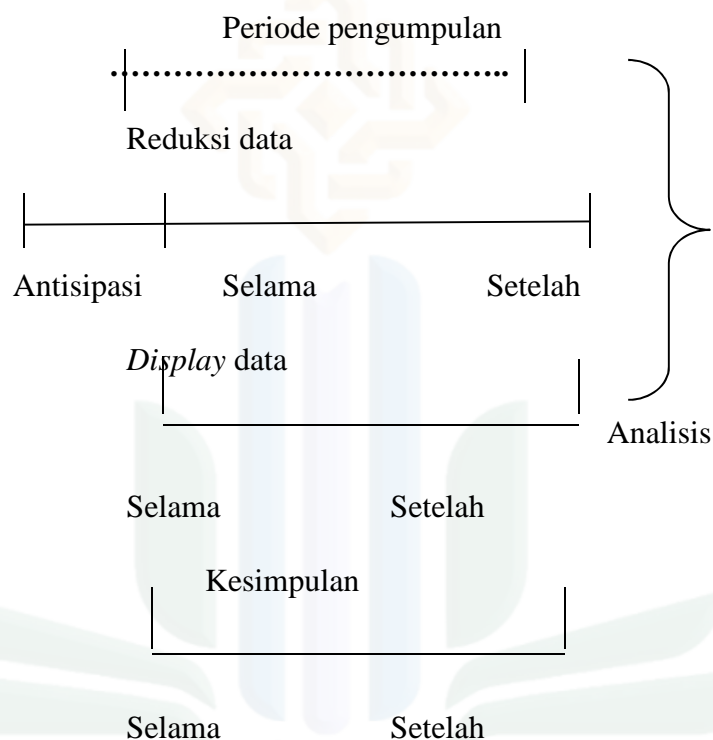
Setelah semua selesai mulai dari rancangan penelitian hingga memilih informan maka peneliti menyiapkan perlengkapan penelitian sebelum terjun kelapangan.

2. Tahap pekerjaan lapangan

Pada tahap ini peneliti mulai mengadakan kunjungan langsung ke lokasi penelitian untuk mengumpulkan data-data dengan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi, namun disamping itu peneliti sudah mempersiapkan diri, baik fisik maupun mental.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan langkah-langkah yang dilakukan penulis untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan dari seluruh informan sebagai sesuatu yang harus dilalui sebelum mengambil keputusan. Setelah semua data yang diperlukan penelitian ini terkumpul, maka peneliti menggunakan analisis model Miles *and* Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisa data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas.



Gambar 3.1. Komponen dalam analisis data (*flow model*).

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas, dan akan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data dapat dilakukan dengan bantuan peralatan elektronik seperti komputer mini, dengan memberikan kode aspek-aspek tertentu.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori,

flowchart dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut maka data akan terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga semakin mudah dipahami. Untuk penyajian data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3. Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles *and* Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau masih gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Profil Lembaga

Nama lembaga dalam penelitian ini yaitu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari yang beralamat di Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

Kantor BMT UGT Sidogiri Mumbulsari terletak di jalan Budi Utomo No.2 RT.05 RW.01 Krajan Mumbulsari Jember (68174). Adapun batas-batas kantor BMT UGT Mumbulsari sebagai berikut:

- a. Sebelah Timur: BPR ADY Jember
- b. Sebelah Barat: toko Basmalah
- c. Sebelah Selatan: Warung bakso (jalan Kamboja)
- d. Sebelah Utara: Perkampungan

2. Sejarah Berdirinya BMT-UGT Sidogiri

Sejarah berdirinya BMT Sidogiri di latar belakang oleh rasa keprihatinan para ustadz alumni Sidogiri yang masuk dalam pengurus Urusan Guru Tugas (UGT) akan merebaknya praktek riba yang terjadi disekitar pondok Sidogiri.

Usaha ini diawali oleh keprihatinan Bapak KH. Nawawi Thoyib (Alm) pada tahun 1993 akan maraknya praktek-praktek rentenir di Desa Sidogiri, maka beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga dan alhamdulillah

program tersebut bisa berjalan hampir 4 tahun meskipun masih terdapat sedikit kekurangan dan praktek rentenir masih belum punah. Dari semangat dan tekad itulah para pendiri Koperasi yang pada waktu itu dimotori oleh Ust H. Mahmud Ali Zain bersama beberapa Asatidz Madrasah ingin sekali meneruskan apa yang menjadi keinginan Bapak KH. Nawawi Thoyib (Alm) agar segera terwujud lembaga yang diatur rapi dan tertata bagus. Seperti dawuhnya Sayyidina Ali R.A. bahwa” *Suatu kebaikan yang tidak diatur secara benar akan terkalahkan oleh Keburukan yang terencana dan teratur* ”.

Pada tahun 1996 di Probolinggo, tepatnya di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong sedang berlangsung acara seminar dan sosialisasi tentang Konsep Simpan Pinjam Syariah yang dihadiri oleh KH.Nur Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta sebagai ketua Inkopontren, DR. Subiakto Tjakrawardaya Menteri Koperasi dan DR. Amin Aziz sebagai ketua PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pusat. Kemudian Ust H. Mahmud Ali Zain mengajak teman-teman *asatidz* untuk mengikuti acara tersebut.⁶⁷

Tidak hanya berhenti disitu saja, namun dilanjutkan dengan kegiatan sosialisasi tentang perbankan syariah di Pondok Pesantren Sidogiri yang dihadiri oleh Direktur utama Bank Muamalat Indonesia Bapak H. Zainul Bahar yang dilanjutkan dengan pelatihan BMT dengan mengirim 10 orang untuk mengikuti acara tersebut selama 6 hari. Maka

⁶⁷ BMT-UGT Sidogiri, “Tentang Kami”. Dalam www.bmtugt.co.id/tentangkami.html diakses pada 5 Agustus 2021.

dari panduan dan materi yang telah disampaikan itulah para Asatidz yang terdiri dari Ust H. Mahmud Ali Zain (saat itu sebagai Ketua Kopontren Sidogiri), M. Hadlori Abd. Karim (saat itu sebagai Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), A. Muna'i Achmad (saat itu sebagai Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), M. Dumairi Nor (saat itu sebagai Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) dan Baihaqi Ustman (saat itu sebagai TU Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) serta beberapa pengurus Kopontren Sidogiri yang terlibat, berdiskusi, dan bermusyawarah yang pada akhirnya seluruh tim pendiri sepakat untuk mendirikan Koperasi BMT yang diberi nama Baitul Mal wat-Tamwil Maslahah Mursalah lil Ummah Pasuruan disingkat BMT MMU. Mengapa memakai nama MMU?, karena seluruh pendiri pada waktu itu adalah guru-guru MMU (Madrasah Miftahul Ulum) Pondok Pesantren Sidogiri. Dan ditetapkanlah pendirian Koperasi BMT MMU Pasuruan pada tanggal 12 Rabi'ul Awal 1418 H (ditepatkan dengan tanggal lahir Rasulullah SAW) atau 17 Juli 1997 yang berkedudukan dikecamatan Wonorejo Pasuruan.⁶⁸

Disaat itu kantor pelayanan pertama BMT MMU masih sewa dengan ukuran luas + 16 m² dan Modal awal sebesar Rp 13.500.000 ,- yang terkumpul dari anggota sebanyak 148 orang, terdiri dari para asatidz, pengurus dan pimpinan MMU Pondok Pesantren Sidogiri. Menurut sumber dan pelaku langsung, bahwa dari dana sebesar Rp 13.500.000,-

⁶⁸<http://bmtugt.wordpress.com/2012/04/13/sekilas-sejarah-bmt-ugt-sidogiri/> akses pada 1 April 2018

pada waktu itu untuk bisa memutar dan memproduktifkan dana tersebut sangat banyak sekali hambatan, rintangan dari lingkungan sekitar. Namun sedikitpun para pendiri ini tidak ada yang putus asa ataupun menyerah bahkan menjadikan semangat untuk terus maju. Seiring berjalannya waktu pada tanggal 4 September 1997, disahkanlah BMT MMU Pasuruan sebagai Koperasi Serba Usaha dengan Badan Hukum Koperasi nomor 608/BH/KWK.13/IX/97.

Setelah Koperasi BMT MMU berjalan selama dua tahun maka banyak masyarakat Madrasah diniyah yang mendapat bantuan guru dari Pondok Pesantren Sidogiri lewat Urusan Guru Tugas (UGT) mendesak dan mendorong untuk didirikan koperasi dengan skop yang lebih luas yakni skop Koperasi Jawa Timur, juga ikut mendorong berdirinya koperasi itu adalah para alumni Pondok Pesantren Sidogiri yang berdomisili di luar Kabupaten Pasuruan, maka pada tanggal 05 Rabiul Awal 1421 H (juga bertepatan dengan bulan lahirnya Rasulullah SAW) atau 22 Juni 2000 M diresmikan dan dibuka satu unit Koperasi BMT UGT Sidogiri di Jalan Asem Mulyo 48 C Surabaya, Lalu tidak terlalu lama mendapatkan Badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi, PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan Surat Keputusan no: 09/BH/KWK/13/VII/2000, tertanggal 22 Juli 2000 dengan nama Koperasi Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri. Mengapa memakai nama UGT?, karena Mayoritas pendiri pada waktu itu adalah Pondok Pesantren atau Madrasah yang tergabung dalam

Urusan Guru Tugas (UGT) / mengambil guru tugas dari Pondok Pesantren Sidogiri

Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di Kabupaten / Kota yang dinilai potensial. Saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 18 tahun dan sudah memiliki 280 Unit Layanan BMT / Koperasi Jasa Keuangan Syariah yang menyebar di berbagai wilayah Indonesia.

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter *Shiddiq* (jujur), *Tabligh* (transparan), Amanah (dapat dipercaya) dan *Fathanah* (profesional) atau STAF.⁶⁹

Koperasi BMT MMU bermitra dengan koperasi UGT ini karena memiliki kesamaan dalam mengelola usaha BMT atau simpan pinjam dan saling mengisi aktiva dan pasiva BMT. Salah satunya di BMT-UGT Capem Mumbulsari Jember. BMT-UGT Capem Mumbulsari yang berkantor Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember, yang berdiri sejak tahun 2011 dengan karyawan yang berjumlah 6 orang, didirikannya BMT di Mumbulsari dikarenakan banyaknya rentenir di pasar wedoro sehingga BMT pusat mempunyai inisiatif untuk membuka cabang BMT yang

⁶⁹ www.bmtugtsidogiri.co.id/ akses pada 16 Maret 2018

bertujuan untuk menyelamatkan para pedagang dari rentenir yang menggunakan riba.⁷⁰

Sementara itu latar belakang berdirinya BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari karena permintaan dari alumni Pondok Pesantren Sidogiri di Kecamatan Mumbulari dan sekitarnya. Selain itu sebelum adanya BMT UGT Sidogiri di Mumbulsari terdapat BMT juga namun tidak bertahan lama karena mengalami *mismanagement* antar pengurusnya.⁷¹ Sehingga masyarakat mendesak kepada para alumni Pesantren Sidogiri untuk didirikan sebuah BMT agar mereka bisa terhindar dari praktik riba, dan sebagai akses pengiriman uang untuk anak-anak masyarakat Mumbulsari yang kebetulan mondok di Pesantren Sidogiri.⁷²

3. Maksud dan Tujuan

Koperasi ini bermaksud menggalang kerja sama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan. Koperasi ini bertujuan memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta ikut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945 serta di ridhoi oleh Allah SWT.

⁷⁰ Ibid.

⁷¹ Saiful Bahri, Wawancara, Jember, 16 April 2018.

⁷² Farid Wahyudi, Wawancara, Jember, 19 April 2018.

4. Visi dan Misi

Visi dan Misi perusahaan merupakan salah satu aspek penting sebagai dasar pelaksanaan berbagai kegiatan perusahaan untuk membangun dan mencapai tujuan perusahaan. Visi dan misi akan menjadi landasan dasar bagi seluruh komponen dalam perusahaan. Adapun visi dan misi BMT-UGT SIDOGIRI adalah sebagai berikut:

a. Visi

- 1) Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.
- 2) Terwujudnya budaya *ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi”.

b. Misi

- 1) Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
- 2) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan *maslahah*.
- 3) Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota. Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF⁷³

5. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

a) Struktur **Pengurus BMT UGT Sidogiri**

Pengurus

Ketua : H. Mahmud Ali Zain

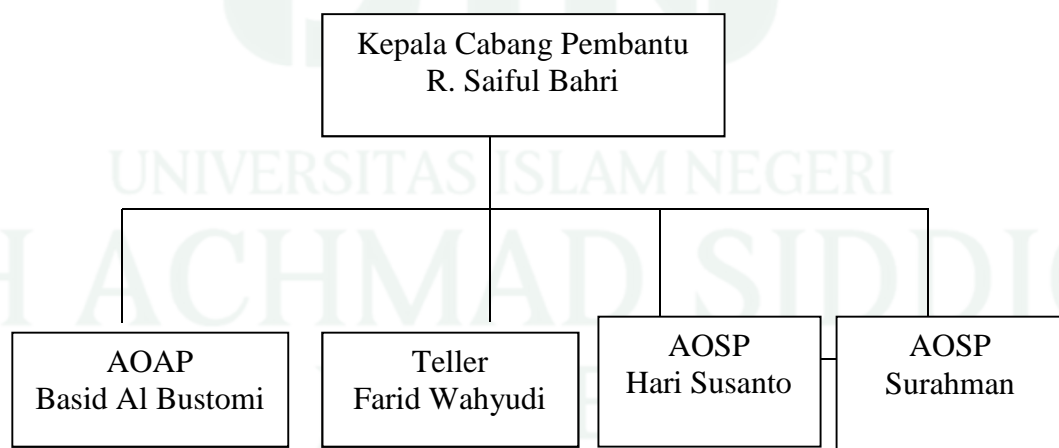
⁷³ BMT-UGT Sidogiri, “Tentang Kami”. Dalam www.bmtugt.co.id/tentangkami.html diakses pada 5 Agustus 2021

Wakil Ketua I	: H. Abdulloh Rahman
Wakil Ketua II	: H. A. Saifulloh Naji
Sekretaris	: A. Thoha Putra
Bendahara	: A. Saifulloh Muhyiddin
Pengawas	
Pengawas Syariah I	: KH. A. Fuad Noer Chasan
Pengawas Syariah II	: M. Sholeh Abd. Haq
Pengawas Manajemen	: H. Bashori Alwi
Pengawas Keuangan	: H. Abdul Majid Umar
Direksi	
Direktur I	: HM. Sholeh Wafie
Direktur II	: H. Abd. Rokhim ⁷⁴

b) Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu

Mumbulsari

Gambar 4.1



⁷⁴www.bmtugtsidogiri.co.id/ akses pada 16 Maret 2018

c) **Deskripsi Jabatan**

a. Kepala Cabang Pembantu

- 1) Memimpin dan mengontrol pelaksanaan operasional kantor cabang pembantu.
- 2) Membina, memotivasi, mengawasi, mengontrol dan mengevaluasi kinerja bawahannya.
- 3) Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan dan akad pencairan pembiayaan sesuai Dengan *plafond* yang ditentukan.
- 4) Mengatur dan menjaga kestabilan likuiditas kantor cabang pembantu.
- 5) Bertanggung jawab terhadap pencapaian target sesuai dengan proyeksi yang telah dibuat dan ditetapkan.

b. *Account Officer* Analisis Pembiayaan

- 1) Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan dan akad pencairan pembiayaan sesuai dengan *plafond* yang ditentukan.
- 2) Penangan pembiayaan macet.
- 3) Memeriksa dan memastikan kondisi maupun kepemilikan dari setiap agunan serta menetapkan taksiran nilai nominal agunan.

c. *Account Officer* Simpan Pinjam

- 1) Memasarkan semua produk jasa keuangan yang dimiliki oleh koperasi.
- 2) Melakukan survey pembiayaan.

- 3) Memeriksa dan memastikan kondisi maupun kepemilikan dari setiap agunan serta menetapkan taksiran nilai nominal agunan.
- 4) Bertanggung jawab terhadap penagihan pembiayaan dan mengawal kelancaran setoran tagihan angsuran pembiayaan dengan mengawasi calon anggota / anggota peminjam.
- 5) Melayani penyetoran dan penarikan produk simpanan umum.
- 6) Melayani setoran angsuran pembiayaan.

d. Teller

- 1) Bertanggung jawab terhadap pencatatan keuangan.
- 2) Melayani penyetoran dan penarikan produk simpanan baik umum maupun simpanan berjangka.
- 3) Melayani setoran angsuran pembiayaan.
- 4) Menyusun dan menyerahkan laporan keuangan kepada pemimpin.
- 5) Merapikan dan menertibkan pemberkasan serta administrasi kantor.
- 6) Menyusun laporan keuangan.

d) **Deskripsi Kinerja BMT UGT Sidogiri Capem Mumbulsari**

Jember

- 1) Rapat anggota merupakan lembaga tertinggi dalam BMT-UGT Sidogiri. Rapat anggota dapat memutuskan perubahan AD dan ART (anggaran dasar dan anggaran rumah tangga), menetapkan susunan pengurus, pengawas dan lain-lainnya.

- 2) Pengurus BMT-UGT Sidogiri diangkat dan dipilih oleh anggota melalui mekanisme rapat anggota. Pengurus mengemban amanah dari anggota dan menjalankan program kerja yang telah ditetapkan oleh dalam rapat anggota. Pengurus berhak mengangkat manajer atau direktur untuk menjalankan roda usaha BMT-UGT Sidogiri. Pengangkatannya dituangkan melalui kontrak kerja dengan batas waktu tertentu.
- 3) Pengawas memiliki kedudukan yang sejajar dengan pengurus yang diangkat dan diberhentikan oleh anggota dalam rapat anggota. Susunan pengawas terdiri dari pengawas bidang manajemen, pengawas bidang keuangan, dan pengawas bidang syariah.
- 4) Manajer diangkat dan diberhentikan oleh pengurus dengan sistem kontrak kerja dalam waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan bersama. Tugas utama manajer adalah menjalankan usaha BMT-UGT Sidogiri sesuai dengan mekanisme kerja yang telah ditetapkan oleh pengurus. Dalam menjalankan tugasnya, manajer berkoordinasi dengan kepala-kepala unit dan para karyawan.
- 5) Kepala unit diangkat dan diberhentikan oleh manajer dengan berkonsultasi dengan pengurus. Kepala Unit yang telah ditentukan, dibantu oleh beberapa orang karyawan.

Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember.

6. Produk BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari

BMT Capem Mumbulsari Jember adalah baitul mal wat tamwil atau balai usaha mandiri terpadu yang menerapkan simpan pinjam pola syariah, produk-produk pada BMT UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember sebagai berikut:

a. Produk Simpanan

1) Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT

a) Manfaat dan keuntungan:

- 1) Aman dan transparan.
- 2) Bebas riba, transaksi mudah dan sesuai syariah.
- 3) Bagi hasil menguntungkan dan halal.
- 4) Tanpa biaya administrasi bulanan.
- 5) Ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*)

b) Ketentuan:

- 1) Setoran awal minimal Rp 10.000.
- 2) Setoran berikutnya minimal Rp 1.000.
- 3) Administrasi pembukaan tabungan Rp 5.000.

c) Persyaratan:

- 1) Foto kopi Kartu identitas (KTP/SIM).
- 2) Tabungan Haji, tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 50% Anggota : 50% BMT.⁷⁵

a) Manfaat dan Keuntungan:

- 1) Kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat.
- 2) Mudah memantau perkembangan dana dengan mendapatkan laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan.
- 3) Mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif.
- 4) Ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*).
- 5) Aman, terhindar dari riba dan haram.
- 6) Dapat mengajukan dana talangan bagi calon jama'ah haji yang ingin memperoleh porsi keberangkatan haji pada tahun yang direncanakan.

b) Ketentuan:

- 1) Pembukaan rekening di kantor BMT UGT Sidogiri sesuai domisili / tempat tinggal calon jamaah haji.
- 2) Setoran awal minimal Rp. 500.000 dan selanjutnya minimal Rp. 100.000.
- 3) Penarikan hanya untuk kebutuhan keberangkatan haji atau karena ada *udzursyar'i*.

⁷⁵ www.bmtugtsidogiri.co.id

- c) Ketentuan pendaftaran porsi keberangkatan haji:
- 1) Saldo Tabungan Al Haromain minimal Rp 25.000.000.
 - 2) Menyerahkan 2 lembar foto kopi KTP suami istri, surat nikah, dan Kartu keluarga.
- d) Persyaratan:
- 1) Menyerahkan foto kopi KTP yang masih berlaku
 - 3) Tabungan Umrah, tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Tabungan diadkan berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.
- a) Manfaat dan Keuntungan :
- 1) Kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat.
 - 2) Mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif.
 - 3) Ikut membantu sesama ummat (ta'awun).
 - 4) Aman, terhindar dari riba dan haram.
 - 5) Dapat mengajukan dana talangan umrah maksimal 30% dari kekurangan biaya umrah dengan ketentuan pembiayaan yang berlaku
- b) Ketentuan:
- 1) Setoran awal minimal Rp 1.000.000.
 - 2) Setoran berikutnya sesuai perencanaan keberangkatan.
 - 3) Ketentuan pemberangkatan adalah sesuai jadwal dari travel umrah.
 - 4) Perencanaan keberangkatan minimal 3 bulan dan maksimal 36 bulan.
 - 5) Setoran dapat dilakukan setiap pekan, bulan, atau musiman.

- 6) Dana dapat dicairkan hanya untuk keperluan keberangkatan ibadah umrah kecuali udzur syar'i.
 - 7) Administrasi pembukaan tabungan Rp 150.000.
- 4) Tabungan Hari Raya Idul Fitri, tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya Idul Fitri. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.⁷⁶
- a) Manfaat dan Keuntungan:
- 1) Transaksi mudah dan transparan sehingga memudahkan melihat perkembangan setiap saat.
 - 2) Aman, terhindar dari riba dan haram.
 - 3) Ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*).
 - 4) Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan atau dapat dirupakan barang untuk kebutuhan hari raya sesuai kebijakan BMT UGT Sidogiri.
 - 5) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.
- b) Ketentuan:
- 1) Setoran awal minimal Rp 10.000.
 - 2) Setoran berikutnya minimal Rp 1.000.
 - 3) Biaya administrasi Rp 5.000.
 - 4) Penarikan tabungan dapat dilakukan paling awal 15 hari sebelum hari Raya Idul Fitri.

⁷⁶ www.bmtugtsidogiri.co.id

c) Persyaratan:

- 1) Menyerahkan foto kopi identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku
- 5) Tabungan Pendidikan, tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Tabungan diadkan berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT

a) Manfaat dan Keuntungan:

- 1) Aman dan transparan sehingga dengan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan.
- 2) Transaksi mudah dan bebas dari riba.
- 3) Pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa di akhir tahun pendidikan.
- 4) Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan.
- 5) Mendapatkan dana bea siswa untuk siswa tidak mampu sebesar Rp 150.000 sesuai kebijakan BMT UGT Sidogiri.
- 6) Gratis biaya administrasi.

b) Ketentuan:

- 1) Setoran awal Rp 100.000 dan setoran berikutnya minimal Rp 50.000.
- 2) Penarikan tabungan hanya boleh dilakukan di akhir tahun pelajaran.
- 3) Pengajuan BEA SISWA apabila dana simpanan mencapai saldo rata-rata Rp 5.000.000 dengan masa simpanan minimal 5 bulan.
- 4) Pengambilan BEA SISWA di akhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil.

c) Persyaratan:

- 1) Foto Kopy KTP / SIM.
- 2) Formulir pembukaan rekening ditandatangani oleh Pengurus lembaga, ketua dan bendahara serta dibubuhi setempel.
- 3) Rekening tabungan atas nama Ketua/Bendahara QQ nama lembaga
- 6) Tabungan Kurban, tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.⁷⁷

a) Manfaat dan Keuntungan:

- 1) Mempermudah perencanaan keuangan untuk pembelian hewan kurban dan aqiqah.
- 2) Mendapatkan Bagi hasil yang halal dan kompetitif.
- 3) Membantu sesama ummat (ta'awun).

b) Ketentuan:

- 1) Setoran awal minimal Rp 50.000.
- 2) Setoran berikutnya minimal Rp 25.000.
- 3) Saldo setelah pelaksanaan Aqiqah dan ibadah Kurban minimal Rp 50.000. .
- 4) Hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah kurban atau aqiqah

⁷⁷ Brosur BMT UGT Sidogiri

c) Persyaratan:

- 1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- 2) Menunjukkan asli bukti identitas diri wali (KTP/SIM) dan menyerahkan Foto copy bukti identitas dimaksud.

d) Spesifikasi biaya:

- 1) Biaya administrasi dan tabarru' asuransi Rp. 15,000 (untuk kurban kambing) dan Rp 100.000,- (untuk kurban sapi).
- 2) Biaya penutupan rekening Rp. 10,000,-
- 7) Tabungan Tarbiyah, tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan asuransi. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 25% Anggota : 75% BMT

a) Manfaat dan Keuntungan :

- 1) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan untuk biaya pendidikan putra / putri.
- 2) Mendapatkan perlindungan asuransi secara otomatis tanpa melalui pemeriksaan kesehatan.
- 3) Mendapatkan souvenir BMT UGT sesuai persyaratan yang berlaku.

b) Ketentuan:

- 1) Periode Simpanan 1 tahun s/d 10 tahun.
- 2) Usia anggota penabung minimal 17 tahun dan maksimal 55 tahun saat jatuh tempo.

- 3) Setoran bulanan minimal Rp.50.000.- s/d Rp 2 juta dengan kelipatan 50,000.
- 4) Jumlah setoran bulanan dan periode simpanan tidak bisa dirubah namun dapat dilakukan setoran tambahan diluar setoran bulanan.
- 5) Cover asuransi secara Gratis dengan syarat memenuhi setoran awal simpanan sesuai ketentuan BMT UGT.
- 6) Memiliki Tabungan umum syariah sebagai rekening asal (source account) bila setoran bulanan tidak masuk selama tiga bulan berturut turut,maka cover asuransi dihentikan, dan dana simpanan tazkia akan dipindah bukukan kesimpanan umum syariah secara otomatis.

c) Syarat :

- 1) Foto copy kartu Identitas (KTP / SIM)

d) Contoh :

Pilih paket setoran perbulan Rp 1 juta, Periode kontrak 60 bulan pada bulan ke 30 ternyata Nasabah meninggal dunia, maka dia akan mendapatkan asuransi pendidikan Rp100 juta dan pihak asuransi juga akan melanjutkan setoran simpanan bulannya Rp1juta perbulannya yang sisa 30 bulan.

- 8) Tabungan Berjangka, tabungan Berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah sebagai berikut

- 1) Jangka waktu 1 Bulan Nisbah 50% Anggota : 50% BMT
- 2) Jangka waktu 3 Bulan Nisbah 52% Anggota : 48% BMT

- 3) Jangka waktu 6 Bulan Nisbah 55% Anggota : 45% BMT
 - 4) Jangka waktu 9 Bulan Nisbah 57% Anggota : 43% BMT
 - 5) Jangka waktu 12 Bulan Nisbah 60% Anggota : 40% BMT
 - 6) Jangka waktu 24 Bulan Nisbah 70% Anggota : 30% BMT⁷⁸
- a) Manfaat dan Keuntungan :
- 1) Mendapatkan Bagi Hasil yang lebih besar dan kompetitif
 - 2) Bisa dijadikan jaminan pembiayaan
 - 3) Nisbah (proporsi) bagi hasil lebih besar daripada tabungan umum syariah
- b) Ketentuan:
- 1) Setoran minimal Rp 500.000.
 - 2) Jangka waktu yang fleksibel : 1, 3, 6, 9, 12 dan 24 bulan
- c) Persyaratan :
- 1) Mengisi formulir permohonan pembukaan Tabungan berjangka (Deposito).
 - 2) Foto kopi identitas diri KTP / SIM).
- 9) Tabungan MDA Berjangka Plus, tabungan berjangka khusus dengan manfaat asuransi santunan kesehatan secara gratis. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 50% Anggota : 50% BMT
- a) Manfaat dan keuntungan:
1. Mendapatkan santunan asuransi kesehatan sebagai berikut:

⁷⁸ www.bmtugtsidogiri.co.id

- 1) Rawat inap rumah sakit Rp.200.000. Perhari (maksimal 180 hari setahun).
 - 2) Rawat ICU Rp.400.000.-perhari (maksimal 10 hari setahun).
 - 3) Santunan biaya operasi Rp 2 juta (dalam setahun)
2. Mendapatkan santunan asuransi meninggal dunia sebagai berikut :
- 1) Santunan meninggal biasa Rp 5 juta.
 - 2) Santunan meninggal kecelakaan Rp 10 juta
- b) Ketentuan:
- 1) Jangka waktu deposito 36 bulan.
 - 2) Nominal deposito mulai dari Rp 25 juta dan berlaku kelipatannya (santunan kesehatan dan kematian juga berlaku kelipatan).
 - 3) Tidak boleh ditarik sebelum berakhirnya masa kontrak deposito kecuali ada udzur syar'i.
- c) Persyaratan :
- 1) Harus menjadi anggota koperasi BMT UGT.
 - 2) Membuka rekening tabungan umum syariah.
 - 3) Mengisi formulir deposito berasuransi.
 - 4) Menyerahkan Foto copy KTP⁷⁹

b. Produk Pembiayaan

1. UGT GES (Gadai Emas Syariah) Adalah Fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai

⁷⁹BrosurProdukSimpananBMTUGTSidogiri

dengan cepat dan muda. Akad yang digunakan adalah Akad Rahn Bil Ujah.

- a) Keuntungan dan manfaat
 - 1) Proses cepat dan mudah.
 - 2) Pembiayaan langsung cair tanpa survey.
 - 3) Ujah lebih murah dan kompetitif.
 - 4) Perhitungan Ujah sistem harian.
 - 5) Transaksi sesuai syariah
 - b) Ketentuan:
 - 1) Jangka waktu maksimal 4 bulan dan bisa diperpanjang maksimal 2 kali.
 - 2) Pembayaran Ujah bisa dilakukan sesuai kesepakatan maksimal setiap bulan.
 - 3) Maksimal pinjaman gadai syariah 5 rekening aktif.
 - c) Persyaratan Khusus :
 - 1) Agunan berupa emas.
2. UGT MUB (Modal Usaha Barokah) Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (Mudharabah/Musyarakah) atau jual beli (*Murabahah*)
- a) Keuntungan dan Manfaat:
 - 1) Membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem yang mudah, adil dan maslahah.

- 2) Anggota bisa sharing risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan riil usaha anggota.
- 3) Terbebas dari Riba dan Haram.

b) Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil.
- 2) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan atau badan usaha.
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan.
- 4) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta

c) Persyaratan Khusus :

- 1) Anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus untuk akad yang berbasis bagi hasil).
- 2) Usaha sudah berjalan minimal 1 tahun.
- 3) Menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir.
- 4) Menyerahkan Dokumen yang diperlukan:
 - Foto copy rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
 - Foto copy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
 - Foto copy Agunan (SHM/SHGB/BPKB).
 - Foto copy legalitas Usaha ; NPWP,TDP dan SIUP (untuk badan usaha)

3. UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan) Adalah Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau berbasis sewa (*Ijarah & Kafalah*).

a) Penggunaan:

- 1) Modal usaha (*Murabahah*).
- 2) Biaya sekolah / pendidikan (Akad Kafalah).
- 3) Biaya rawat inap rumah sakit (Akad Kafalah).
- 4) Pembelian perabot rumah tangga (Akad *Murabahah*).
- 5) Pembelian alat-alat elektronik (akad *Murabahah*).
- 6) Melunasi tagihan Hutang (Kafalah)

b) Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat.
- 2) Anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang diletakkan di BMT

c) Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha dan Konsumtif.
- 2) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 1 tahun.
- 4) Harus aktif menabung minimal setiap kali angsuran.
- 5) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 1.000.000

d) Persyaratan Khusus

- 1) Foto copy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.

4. UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) Adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*).

a) Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah.
- 2) Bisa memilih kendaraan sesuai keinginan.
- 3) Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas Pembiayaan KBB.
- 4) Kendaraan di cover asuransi Syariah (Kehilangan dan Kerusakan diatas 75%).
- 5) Terbebas dari Riba dan Haram

b) Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembelian kendaraan berupa Mobil atau motor Baru maupun bekas.
- 2) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun (baru) sedangkan kendaraan bekas maksimal 3 tahun.
- 4) Umur kendaraan maksimal 10 tahun untuk mobil dan 5 tahun untuk motor pada saat jatuh tempo fasilitas KBB.
- 5) Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap.
- 6) Usia pemohon pada saat pengajuan KBB minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas KBB.

7) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 100 juta untuk kendaraan bekas dan Rp 200 juta untuk kendaraan baru.

8) Uang muka minimal 25%.⁸⁰

c) Persyaratan Khusus :

- 1) Foto copy rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
- 2) Slip gaji yang disahkan oleh instansi / perusahaan tempat pemohon bekerja.
- 3) Foto copy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- 4) Keterangan mengenai kendaraan bermotor yang akan dibeli meliputi jenis kendaraan, tahun pembuatan, fotocopy BPKB, STNK, nama pemilik sebelumnya dan harga kendaraan (untuk kendaraan bekas)

5. UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik) adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Jenis barang elektronik yang bisa diajukan adalah:

- 1) Barang elektronik yang dijual secara legal (Baru atau bekas).
- 2) Bergaransi (Pabrik atau Toko).
- 3) Barangnya marketable seperti Laptop, Komputer, TV, Audio, Kulkas, dan lain-lain.

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*.

⁸⁰ www.bmtugtsidogiri.co.id

a) Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu anggota dalam memiliki barang elektronik dengan mudah dan barokah.
- 2) Bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan.
- 3) Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas Pembiayaan.
- 4) Terbebas dari Riba dan Haram.

b) Ketentuan Umum:

- 1) Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap.
- 2) Jangka waktu maksimal sesuai jangka waktu garansi
- 3) Jaminan bisa berupa barang yang diajukan atau jaminan berharga yang lain seperti BPKB dan sertifikat tanah.
- 4) DP atau uang muka 25% dari ketentuan harga.
- 5) Usia pemohon pada saat pengajuan minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo.
- 6) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 10 juta.
- 7) Pengajuan dapat dilakukan sendiri-sendiri atau dikoordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.

c. Persyaratan:

- 1) Foto copy rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
- 2) Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja..
- 3) Foto copy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.

- 4) Keterangan mengenai barang elektronik yang akan dibeli meliputi jenis, merk dan spesifikasi yang penting.
6. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Akad yang digunakan adalah akad Kafalah bil Ujrah dan Wakalah bil Ujroh.⁸¹
- a) Penggunaan :
 - 1) Take Over talangan haji dari bank syariah (Kafalah bil Ujroh).
 - 2) Talangan porsi ke BMT UGT (Kafalah bil Ujrah dan Wakalah bil Ujroh)
 - b) Keuntungan dan Manfaat:
 - 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah.
 - 2) Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Layanan BMT UGT.
 - 3) Dapat dipenuhinya kebutuhan dana untuk menutupi kekurangan dana sebagai persyaratan dalam memperoleh porsi haji.
 - 4) Solusi terbaik serta lebih berkah untuk mewujudkan langkah ke Baitullah karena pembiayaan sesuai syariah.
 - 5) Pembiayaan tanpa agunan.
 - 6) Jangka waktu sampai 5 (lima) tahun.

⁸¹ Brosur tabungan Haji BMT UGT Sidogiri

- 7) Proses pendaftaran ke kantor KEMENAG didampingi oleh petugas BMT UGT.
- c) Ketentuan:
- 1) Biaya legalisasi surat kuasa pembatalan porsi di Notaris sebesar Rp 100.000,- (tergantung masing-masing notaris setempat).
 - 2) Maksimal dana Kafalah sebesar 90% dari biaya setoran awal BPIH untuk mendapatkan nomor saat porsi haji.
- d) Sistem Angsuran ;
- 1) Secara tetap (pokok + ujarah kafalah) setiap bulan.
 - 2) Angsuran pokok kafalah secara musiman (panenan) dan Ujarah Kafalah dibayar diawal.
- e) Persyaratan Khusus:
- 1) Telah memiliki rekening Tabungan Haji al-Haromain.
 - 2) Melampirkan surat kuasa pembatalan porsi haji dan surat kuasa debit rekening tabungan haji di Bank Syariah atas nama CJH
7. UGT MJB (Multi Jasa Barokah) adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang / hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli dan sewa (*Bai' al Wafa* atau *Ba'i* dan IMBT) atau berbasis sewa (*Ijarah* atau *Rahn Tasjili*).

a) Penggunaan:

- 1) Biaya sekolah / pendidikan, Biaya rumah sakit (*Rahn Tasjili* atau *Bai' al Wafa'* atau *Bai'* dan IMBT).
- 2) Biaya sewa tempat usaha (*Akad Ijarah Paralel*).
- 3) Biaya resepsi pernikahan atau lainnya (*Multi Akad Murabahah & Ijarah parallel* atau *Bai' al Wafa'* atau *Bai'* dan IMBT).
- 4) Melunasi tagihan Hutang (*Rahn Tasjili, Bai' al Wafa'* atau *Bai'* dan IMBT)⁸²

b) Manfaat:

- 1) Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana konsumtif dengan mudah dan cepat.
- 2) Akad sesuai syariah dijamin halal

c) Ketentuan :

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan Konsumtif.
- 2) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan.
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 3 tahun.
- 4) Plafon pembiayaan mulai diatas Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 500.000.000

d) Persyaratan Khusus :

- 1) Foto copy rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
- 2) Foto copy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- 3) Foto copy Agunan (SHM/SHGB/BPKB)

⁸² www.bmtugtsidogiri.co.id

8. UGT MGB (Multi Griya Barokah) adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer maupun non developer, atau membangun rumah atau renovasi rumah. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*, *Bai' Maushuf Fiddhimmah* atau *Istishna'*) atau Multi Akad (*Murabahah* dan *Ijarah Paralel*).

a) Penggunaan:

- 1) Pembelian rumah jadi, baru atau bekas (*Akad Murabahah*).
- 2) Pembangunan rumah (*Akad Istishna' atau Bai' Maushuf Fiddhimmah*).
- 3) Beli tanah kavling dan bangun rumah (*Murabahah dan Istishna'/Bai Maushuf Fiddhimmah*).
- 4) Beli tanah kavling (*Murabahah*).
- 5) Renovasi rumah (Multi akad *Murabahah* dan *Ijarah paralel*)

b) Manfaat:

- 1) Membiayai kebutuhan anggota dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, membeli rumah jadi atau membangun sendiri.
- 2) Membantu anggota yang ingin merenovasi rumah.
- 3) Anggota dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.
- 4) Proses permohonan yang mudah dan cepat

c) Ketentuan ;

- 1) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta.
- 2) Jangka waktu pembiayaan maksimal 10 tahun.
- 3) Fasilitas angsuran auto debet dari Tabungan Umum Syariah.
- 4) Usia minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan.
- 5) DP atau uang muka 15%.
- 6) Besar angsuran tidak melebihi 40% dari penghasilan bulanan bersih.

d) Persyaratan Khusus :

- 1) Asli slip Gaji & Surat Keterangan Kerja.
- 2) Foto copy Tabungan 3 bulan terakhir.
- 3) Foto copy NPWP untuk pembiayaan di atas Rp 100 juta.
- 4) Foto copy rekening telepon dan listrik.
- 5) Foto copy SHM/SHGB.
- 6) Foto copy IMB dan Denah Bangunan.

9. UGT MPB (Modal Pertanian Barokah) adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau multi akad (*Murabahah* dan *Ijarah* parallel atau *Bai' al Wafa* dan *Ijarah*).⁸³

⁸³Ust. H Sholeh Romli dkk, Buku Pedoman Akad Syariah BMT UGT: 'ala Madzhab Al Arba'ah antara teori dan Praktik dalam Produk Pembiayaan, (Buku Panduan: Tidak Diterbitkan), 10.

a) Penggunaan:

- 1) Pembelian bibit, pupuk dan obat-obatan (Akad *Murabahah*).
- 2) Seluruh biaya pertanian yaitu biaya sewa tenaga kerja atau mesin dan pembelian bibit, pupuk dan obat-obatan (Multi akad *Murabahah* dan *Ijarah Paralel* atau *bai' al Wafa*)

b) Manfaat:

- 1) Membantu menanggulangi kesulitan anggota yaitu kebutuhan dana untuk modal pertanian.
- 2) Anggota bisa mendapatkan kepastian atas penjualan hasil taninya..
- 3) Membantu mengembangkan usaha sektor pertanian

c) Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal Usaha pertanian.
- 2) Merupakan pertanian produktif.
- 3) Memiliki pengalaman dan kecakapan.
- 4) Jangka waktu pembiayaan 6 bulan dan dapat diperpanjang maksimal 2 kali..
- 5) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 50 juta

d) Persyaratan Khusus :

- 1) Foto copy rekening telepon dan listrik.
- 2) Foto copy dan asli Sertifikat sawah atau lahan atau BPKB.

e) Persyaratan Umum Pembiayaan ;

- 1) Foto copy KTP pemohon.

- 2) Foto copy KTP suami/istri/wali.
- 3) Foto copy Kartu Keluarga.
- 4) Foto copy Surat Nikah (bila sudah menikah)

c. Tabungan Masa Depan (TAMPAN)

1. Tabungan umum berjangka untuk membantu merencanakan keuangan masa depan dengan fasilitas GRATIS perlindungan asuransi. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah. dengan nisbah 35% Anggota : 65% BMT

a) Pilihan paket:

- 1) Paket Silver: Setoran per bulan Rp. 250.000,-
- 2) Paket Gold: Setoran per bulan Rp. 500.000,-
- 3) Paket Platinum: Setoran per bulan Rp. 1.000.000,-
- 4) Paket Diamond: Setoran per bulan Rp. 2.000.000,-

b) Ketentuan:

- 1) Periode Tabungan adalah 5 (lima) tahun sampai dengan 20 (dua puluh) tahun.
- 2) Usia anggota penabung minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun serta maksimal umur 60 tahun saat jatuh tempo.
- 3) Setoran sesuai paket yang dipilih.
- 4) Memiliki Tabungan umum syariah sebagai rekening asal (source account) bila setoran bulanan tidak masuk selama tiga bulan berturut turut, maka cover asuransi dihentikan, dan dana

tabungan masa depan akan dipindah bukukan ke tabungan umum syariah secara otomatis.

- 5) Bila anggota meninggal dunia :
 - a) Saldo Tabungan masa depan bisa dicairkan 100%.
 - b) Santunan akan diserahkan kepada Ahli waris (wakil), 3 tahun setelah anggota Meninggal dunia (diberikan dalam bentuk MDA Berjangka selama 36 bulan)
- 6) Bila anggota cacat tetap total :
 - a) Saldo Tabungan masa depan bisa dicairkan 100%.
 - b) Anggota/ Ahli waris anggota berhak mendapatkan santunan asuransi, setelah 1 (satu) tahun dari pendaftaran Tabungan Masa Depan.
 - c) Anggota yang berhenti sebelum masa 2 (dua) tahun dikenakan biaya administrasi penutupan rekening sebesar Rp. 500.000,-
- c) Syarat:
 - 1) Foto copy kartu Identitas (KTP/SIM).
 - 2) Mengisi formulir keanggotaan koperasi.
 - 3) Mengisi formulir pembukaan rekening tabungan.⁸⁴

⁸⁴ Hari Susanto, *wawancara*, BMT-UGT Sidogiri, 5 Agustus 2021.

B. Penyajian Data dan Analisis

1. Strategi Pemasaran Akad *Rahn Tasjily* Dalam Menarik Minat Nasabah Produk Multi Jasa Barokah Di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari?

Pada umumnya masyarakat tidak mengetahui pemasaran, mereka hanya melihat bahwa pemasaran hanyalah sebuah penjualan. padahal secara definisi pemasaran adalah suatu proses yang teratur dan jelas untuk memikirkan dan merencanakan pasar. Proses pemasaran sendiri dapat diterapkan tidak hanya sebatas barang dan jasa saja akan tetapi juga pada segala sesuatu yang dapat dipasarkan seperti ide, kejadian, organisasi, tempat dan kepribadian. Namun penting untuk dikenakan bentuk pemasaran tidak dimulai dengan suatu produk atau penawaran tetapi dengan pencarian peluang pasar.⁸⁵

Pemasaran dari definisi tersebut merupakan suatu aktifitas yang dimulai dari proses pembuatan dan pendistribusian suatu produk dengan tujuan untuk memberikan kepuasan terhadap para nasabahnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pembiayaan *rahn tasjily* yaitu pembiayaan dimana anggota menggadaikan harta yang tidak bergerak untuk memperoleh pinjaman, namun anggota hanya menyerahkan surat berharga (Surat Bukti Kepemilikan Harta), seperti sertifikat tanah, sertifikat rumah, dll.”

⁸⁵ Hendra dkk. *Manajemen pemasaran: analisis, perencanaan, implementasi dan kontrol*, jilid 1 (Jakarta: PT Prenhallindo, 1997), 18.

Pernyataan diatas menjelaskan bahwa pelaksanaan pembiayaan *rahn tasjily* di BMT UGT Sidogiri Cabang pembantu Mumbulsari Jember adalah mempertimbangkan jaminan yang akan digunakan oleh anggota dalam rangka menjamin sejumlah pinjaman yang diberikan oleh BMT. Pertimbangan tersebut terbatas pada harta yang tidak dapat bergerak seperti tanah, rumah dll, namun anggota hanya menyerahkan surat bukti kepemilikannya saja. Kemudian dari penyerahan surat bukti kepemilikan tersebut BMT meminta *ujrah* kepada anggota atas penjagaannya

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Farid Wahyudi selaku Kasir/Teller BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Berdasarkan dari kitab *i"anatuth tholibin* menjelaskan ada 3 (tiga) perkara dalam pinjaman: pertama, jika pinjaman tersebut memberikan manfaat kepada pemberi pinjaman, maka rusak akad tersebut. Kedua, jika pinjaman tersebut memberikan manfaat kepada si peminjam, maka rusak pula akad tersebut, dan ketiga, jika pinjaman tersebut memperoleh jaminan, maka itulah yang benar. Adanya jaminan itulah yang akan dijaga oleh BMT yang menjadi dasar *ujrah* tersebut dan *ujrah* yang ditetapkan dan diminta atas penjagaan surat berharga oleh BMT tidak boleh disampaikan berdasarkan plafon pembiayaan pada saat akad,”⁸⁶

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa pihak BMT tidak boleh menyampaikan *ujrah* yang ditetapkan berdasarkan prosentase dari plafon pinjaman pembiayaan yang diberikan kepada anggota pada saat akad pembiayaan *rahn tasjily* dilaksanakan, karena hal tersebut dapat merusak akad. Maka pihak BMT langsung meminta *ujrah* dengan besar nominal, misalnya *ujrahnya* dari penyimpanan surat berharga per

⁸⁶ Farid Wahyudi, *wawancara* . 20 Juli 2021.

bulannya Rp.300.000,00 (tiga ratus ribu rupiah). Namun untuk melaksanakan akad tersebut (pembiayaan *rahn tasjily*) terdapat prosedur yang harus dilaksanakan oleh kedua pihak (Anggota dan BMT) untuk melakukan transaksi tersebut.

Prosedur tersebut terdiri dari prosedur pengajuan dan proses pembiayaan *rahn tasjily* seperti pada pembiayaan yang lainnya yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari Jember. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Basid Al Bustomi selaku *Account Officer* Analisis Pembiayaan BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 25 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Prosedur pembiayaan *rahn tasjily*, iya sama seperti prosedur pembiayaan yang lain yang ada disini yaitu ada tiga, mulai permohonan dengan membawa berkas-berkas yang disyartakan, kemudian diproses, dan terakhir realisasi pembiayaan jika permohonannya diterima”⁸⁷

Dalam memberikan pembiayaan, tentunya setiap BMT memiliki tahapan dan prosedur yang harus dilewati oleh anggota yang mengajukan pembiayaan. Oleh karena itu, prosedur yang ada harus dipatuhi dan dilaksanakan sebelum memberikan pinjaman kepada anggotanya, proses pencairan pembiayaan sampai pembiayaan tersebut terpenuhi.

Prosedur pembiayaan *rahn tasjily* ada tiga prosedur, yaitu: permohonan, proses, dan realisasi. Pernyataan tersebut dibuktikan dengan arsip BMT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari Jember tentang

⁸⁷ Basid Al Bustomi, wawancara, 25 Juli 2021

prosedur dan proses pembiayaan yang diperoleh pada tanggal 5 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB, yaitu:

a. Pengajuan/Permohonan

1) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan

a) Menyerahkan persyaratan pengajuan pembiayaan

(1) Foto copy KTP suami dan istri

(2) Foto copy Kartu Keluarga

(3) Foto copy surat jaminan (Surat Akta Tanah, BPKB, dll)

(4) Foto copy rekening Tabungan 3 bulan terakhir.

(5) Foto copy rekening listrik 3 bulan terakhir.

(6) Foto copy rekening PDAM 3 bulan terakhir.

2) Proses

a) Penerimaan dan pemeriksaan pengajuan pembiayaan

b) Survey dan wawancara kepada pemohon pembiayaan

c) Analisa pembiayaan

3) Realisasi

a) Melengkapi persyaratan administrasi pembiayaan

b) Pelaksanaan akad pembiayaan dan penandatanganan surat pengajuan pembiayaan

c) Penyerahan uang pembiayaan kepada pemohon

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Surahman selaku

Account Officer Simpan Pinjam BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu

Mumbulsari Jember Pada tanggal 1 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pembiayaan ini (*rahn tasjily*) memiliki ketentuan tersendiri kalau di cabang yaitu batas maksimum pemberian pinjaman adalah Rp.75.0000.000 (tujuh puluh lima juta rupiah), batas maksimum angsuran pinjaman 36 (tiga puluh enam) bulan.”⁸⁸

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa ketentuan pembiayaan *rahn tasjily*, yaitu:

- 1) Batas maksimum pinjaman yaitu Rp.75.0000.000 (tujuh puluh lima juta rupiah)
- 2) Batas maksimum angsuran 36 (tiga puluh enam) bulan

Penjelasan diatas mengenai pembiayaan *rahn tasjily* di BMT Sidogiri cabang Pembantu Mumbulsari Jember dapat disimpulkan dengan ilustrasi transaksi sesuai dengan pelaksanaannya seperti dibawah ini:

- 1) Anggota mengajukan pembiayaan *rahn tasjily* kepada BMT UGT Sidogiri dengan menyerahkan persyaratannya
- 2) Kemudian pihak BMT UGT Sidogiri melakukan survey dan analisis atas hasil survey dan menetapkan layak atau tidak layak anggota diberikan pembiayaan.
- 3) Jika anggota ditetapkan layak, maka anggota diinformasikan oleh BMT dan anggota datang ke BMT dengan menyerahkan sertifikat tanah asli (dapat menggunakan sertifikat selain sertifikat tanah, namun atas harta yang tidak bergerak)

⁸⁸ Surahman, *wawancara*, 1 Agustus 2021

- 4) Selanjutnya pihak BMT dan anggota melakukan akad *rahn tasjily*, dalam akad BMT menyampaikan jangka waktu angsuran dan besar *ujrah* yang harus dibayar oleh anggota untuk bulan pertama sebagai jasa penjagaan sertifikat tanah yang dilakukan oleh BMT.
- 5) Pihak BMT menyerahkan uang pembiayaan kepada anggota
- 6) Terakhir anggota wajib membayar pokok pinjaman dan *ujrah* atas penjagaan sertifikat tanah sampai lunas

Pembiayaan *rahn tasjily* atas *ujrah* (pendapatan sewa) yang diperoleh di BMT UGT Cabang Pembantu Mumbulsari Jember pada hakikatnya memiliki perhitungan, walaupun pada pelaksanaan akad pembiayaan tidak disampaikan kepada anggota perhitungan asal mula angka nominal *ujrah* yang diminta oleh BMT, karena angka nominal *ujrah* dihitung sesuai besar pinjaman anggota, maka hal tersebut tidak disampaikan karena dapat merusak akad, penjelasan tersebut berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak R. saiful Bahri selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

”Ujrah yang ditetapkan tidak boleh berdasarkan plafon pembiayaan karena dapat merusak akad itu sendiri sesuai dengan aturan yang ada, maka kita hanya menyampaikan dan meminta langsung *ujrah* dengan besar nominal misalnya *ujrah* tiap bulannya 250.000 (dua ratus lima puluh ribu).”⁸⁹

Perhitungan *ujrah* yang tidak disampaikan dengan melihat keabsahan akad pada saat pelaksanaan dan pihak BMT hanya

⁸⁹ R. saiful Bahri, *wawancara*. 2 Agustus 2021.

menyampaikan nominal *ujrah* secara langsung. Pada dasarnya ada tarif yang ditetapkan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Pembantu Mumbulsari.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hari Susanto selaku *Account Officer* Simpan Pinjam BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Dasar penentuan *ujrah* adalah besar plafon pembiayaan dan penentuan tarif *ujrah* berdasarkan jangka waktu pelunasan (angsuran), jika jangka waktu dibawah 1 (satu) tahun tarifnya 2,5% dan jika diatas 1 (satu) tahun tarifnya 3%, tarif tersebut menggunakan metode efektif. Tarif *ujrah* di BMT UGT Sidogiri capem Mumbulsari ini juga terdapat yang berdasarkan metode flat dengan tarif 3% namun ini jarang digunakan.”⁹⁰

Pernyataan di atas menjelaskan bahwa perhitungan *ujrah* yang diminta oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember didasarkan pada besar pembiayaan yang diberikan kepada anggota. Tarif yang digunakan ada 2 (dua), yaitu: (1) Tarif metode *flat* dengan tarif 3%, dimana *ujrah* yang akan dibayarkan oleh anggota akan tetap sama setiap kali mengangsur, (2) tarif metode efektif, dimana ditetapkan berdasarkan jangka waktu pinjaman yang telah disepakati antara BMT dan anggota, jika jangka waktu pembiayaan dibawah 1 (satu) tahun tarifnya yang digunakan oleh BMT adalah 2,5% dan jika diatas 1 (satu) tahun, maka tarifnya tarifnya 3%, dengan tarif metode efektif besar *ujrah* yang akan dibayarkan oleh anggota akan memiliki dua macam penurunan nilainya.

⁹⁰ Hari Susanto. *Wawancara*, 2 Agustus 2021.

Penjelasan tersebut didukung oleh hasil wawancara peneliti dengan Bapak Basid Al Bustomi sebagai *Account officer* Analisis Pembiayaan BMT UGT Sidogiri Cabang pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Dalam menarik peminat dari akad ini (*rahn tasjily*) kami lebih mengutamakan pada sistem kekeluargaan. Yang mana kami anjurkan kepada para karyawan, anggota tetap dan nasabah untuk memberikan informasi dan kontribusi dalam pengajuan pinjaman dengan akad tersebut. Gunanya adalah agar pantauan dan kordinasi pada masing-masing individu semakin kuat”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hari Susanto selaku *Account Officer* Simpan Pinjam BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Dalam konsep pemasaran akad *rahn tasjily* ini kami lebih memprioritaskan pada nasabah yang sudah lama serta tidak ada kenakalan (tertib dalam pembayaran) agar dalam pengkordiniran pada pembayaran setiap bulannya aman terkendali”.⁹¹

Adanya pengawasan dalam seluruh proses pembiayaan *rahn tasjily* yang diberikan oleh anggota di BMT-UGT Sidogiri mulai dari persyaratan, pengajuan pembiayaan hingga akhir selesainya pembiayaan adalah untuk mengurangi risiko pembiayaan bermasalah agar pembiayaan sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pihak BMT-UGT Sidogiri dan pihak penerima pinjaman/hutang (debitur), yaitu berjalan lancar hingga proses pelunasan pembiayaan selesai.

⁹¹ Hari Susanto, *wawancara*, 2 Agustus 2021.

Oleh sebab itulah untuk dapat mempermudah pengawasan yang dilakukan oleh para karyawan BMT adalah dengan memberikan kepercayaan kepada para nasabah terdekat serta kerabat dekat dari nasabah tersebut, selain itu juga BMT terus melakukan kordinasi dan konsolidasi terkait BMT di mata masyarakat sehingga masyarakat merasa sangat dihargai serta tidak hanya dimanfaatkan saja sebagai penarik dana demi keuntungan BMT sendiri.

Hal tersebut juga berdasarkan hasil wawancara dengan bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Jadi nasabah yang sudah ada atau anggota tetap pada BMT Sidogiri Capem Mumbulsari ini kami kordinasikan secara terus menerus guna menjaga silaturahmi serta tetap terjaga kekompakan antar individu, selain itu juga apabila ada produk baru pasti akmi informasikan pada para nasabah melalui komunikasi yang inten”.

Hal tersebut juga didukung berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Abdur Rahman selaku nasabah BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 23 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Iya mas kami sebagai nasabah BMT Sidogiri Capem Mumbulsari merasa sangat dihargai, selain komunikasi yang cukup sering juga mereka memberikan toleransi kepada kita. Misalkan nih kalo kita tidak bisa bayar bulan ini atau telat bayar maka ada karyawan yang mengkonsultasikan kepada kami bahwa sudah telat pembayaran bulan ini dan pasti menanyakan problem kenapa bisa telat. Jadi kami jawab dengan jujur alasan telat bayar dan pihak BMT sendiri memahami itu mas”.⁹²

⁹² Abdur Rahman, *wawancara*, 23 Juli 2021.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapa Mulyadi selaku nasabah BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 23 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Kami disini merasa sangat dihargai oleh pihak BMT Sidogiri Capem Mumbulsari karna apa, kalo kami telat bayar bulanan maka kami disamperin dengan baik-baik serta ditanyakan alasannya kenapa telat bayar dan diberikan solusi oleh pihak BMT. Beda mas dengan koperasi yang sudah ada mereka kebanyakan maksa (tidak semua maksa sih mas) tapi kalo BMT Sidogiri Capem Mumbulsari ini datang baik-baik mas”.

Setelah pembiayaan terealisasi, upaya pengawasan selanjutnya yaitu khusus untuk pembiayaan *rahn tasjily* di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember ada model pengawasan tersendiri supaya para debitur tidak meleset saat membayar angsuran yaitu kami mendatangi ke tempat usaha debitur di pasar setiap hari agar menabung. Dengan melakukan car tersebut maka akan dapat meringankan debitur dalam membayar angsuran apabila langsung dibayarkan pada tanggal tempo pembayaran. Ini juga merupakan salah satu upaya kami untuk mempromosikan serta menarik nasabah baru khususnya pada produk pembiayaan *rahn tasjily*.

Hal tersebut juga berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Romli selaku nasabah BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 23 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Biasanya mas kalo ada produk-produk baru pada BMT Sidogiri Capem Mumbulsari ini kami diberikan informasi terkait produk itu secara jelas mas. Jadi kami tergiur (penasaran) dengan produk yang

baru maka kami akan langsung mengambilnya apabila sudah tidak ada tanggungan pada BMT Sidogiri Capem Mumbulsari mas”.⁹³

Produk pembiayaan BMT UGT Sidogiri memiliki 4 (empat) produk secara umum, menurut Sumiyanto (2008) pola pembiayaan BMT secara umum tersebut diklasifikasikan berdasarkan kategori, yaitu: 1) Prinsip bagi hasil (*Syirkah*), 2) Prinsip jual beli, 3) Prinsip sewa, 4) Prinsip jasa. Di mana salah satu produk pembiayaan BMT UGT Sidogiri yang ditawarkan kepada anggota adalah produk pembiayaan *Rahn Tasjily* yang merupakan produk dengan prinsip jasa.

Pernyataan diatas sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Dalam pembiayaan *rahn tasjily* di BMT UGT cabang Mumbulsari Jember ada beberapa akad yang menjadi dasar, yaitu akad qardh saat kita memberi pinjaman, *rahn tasjily* sebagai dasar menahan surat berharga dan akad ijarah sebagai dasar ujah atas penjagaan surat berharga.”

BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang berbadan hukum koperasi dan memiliki kegiatan yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit seperti zakat, infaq dan sedekah dan di sisi lain sebagai pengumpulan dan penyaluran dana yang komersial. Lembaga ini didirikan dengan maksud memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank syariah.⁹⁴

⁹³ Romli, *wawancara*, 23 Juli 2021.

⁹⁴ Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), 363.

Pernyataan diatas sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak Surahman selaku *Account Officer* Simpan Pinjam BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Kami memberi kemudahan kepada mereka bahwa tidak ada denda jika terlambat membayar angsuran, hal ini merupakan salah satu kelebihan yang ada di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember. Tidak adanya denda ini menimbulkan efek malu oleh para debitur yang telat membayar sehingga tidak menunggak sampai melebihi batas tempo bulan depan pembayaran angsuran”.

Banyaknya kemudahan dalam melakukan pinjaman. Anggota memilih melakukan pinjaman ini karena banyaknya kemudahan yang mereka rasakan, dimana kemudahan tersebut diantaranya ada jaminan yang tidak begitu memberatkan nasabah, toleransi pembayaran yang telat dan angsuran jempot oleh pengurus sehingga para nasabah tidak perlu ke kantor untuk membayar angsuran.

Pernyataan diatas sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak Farid Wahyudi selaku Kasir/Teller BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Kelebihan BMT-UGT Sidogiri dalam pemberian pembiayaan *rahn tasjily* ini, kami juga lebih mengutamakan orang yang dekat seperti keluarga atau kerabat dekat dan teman dekat. Karena selain mudah untuk memantaunya, mereka lebih terpercaya dan kemungkinan untuk pembiayaan macet itu lebih sedikit”.⁹⁵

Dalam setiap pemberian pembiayaan kepada anggotanya, staff BMT-UGT Sidogiri harus teliti dan sesuai dengan prosedur agar tidak

⁹⁵ Farid Wahyudi, *wawancara*, 2 Agustus 2021.

terjadi suatu kesalah pahaman antara pihak BMT-UGT Sidogiri dengan anggota yang akan menimbulkan pembiayaan macet atau bermasalah. Oleh karena itu, pengawasan pembiayaan harus dilakukan secara preventif (pencegahan) yaitu pemahaman dan pelaksanaan proses pembiayaan yang benar antara pihak internal dan anggotanya, pemantauan. Kemudian dilanjutkan dengan tahap kuratif (penyelesaian) yaitu analisis-evaluasi hingga pembiayaan terselesaikan.⁹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hari Susanto selaku *Account Officer* Simpan Pinjam BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 5 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Di dalam transaksi pembiayaan *rahn tasjily* tidak ada biaya admintrasi, kecuali materai, itupun bukan biaya dalam melaksanakan pembiayaan *rahn tasjily*, karena materai bisa dari anggota atau dari BMT anggota hanya mengganti uangnya saja. Jadi di BMT tidak ada pendapatan dari administrasi yang diakui atas pembiayaan *rahn tasjily*.”

Penjelasan diatas menunjukkan bahwa pembiayaan *rahn tasjily* di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember menggunakan 3 (tiga) dasar akad dalam pelaksanaannya, akad pertama adalah akad *qardh*, dimana BMT meminjamkan sejumlah uang kepada anggota yang meminta pembiayaan, akad kedua yaitu akad *rahn tasjily*, dimana anggota menyerahkan surat berharga dari kepemilikan harta sebagai *tautsiq* atau memperkokoh kepercayaan (Ria, 2012), yang bertujuan menjaga kejujuran

⁹⁶ Ali Hamdan, Saifuddin, *Koperasi Syariah, Panduan Praktis Pendirian dan Pengelolaan*, (Surabaya: Staina Press, 2015), 79.

anggota untuk mengembalikan sejumlah pinjaman yang diberikan oleh BMT dan dalam rangka meminimalkan kecurangan yang akan diperbuat oleh anggota. Terakhir, yaitu akad *ijarah* yang menjadi dasar BMT memperoleh jasa dengan dasar BMT menjaga keamanan dari surat berharga yang diserahkan oleh anggota pada waktu akad pembiayaan dilaksanakan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala Cabang Pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Namun dari kelebihan BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember berupa kepercayaan penuh atas pembiayaan kepada debitur, hal ini dibanding BMT yang lain bisa menimbulkan kekurangan. Kelebihan terletak pada keteraturan debitur dalam mengangsur kewajiban karena mereka malu jika tidak tepat angsurannya, sedangkan kekurangannya adalah jika debitur lari dari tanggung jawab”.⁹⁷

“Pembiayaan *rahn tasjily* yaitu pembiayaan dimana anggota menggadaikan harta yang tidak bergerak untuk memperoleh pinjaman, namun anggota hanya menyerahkan surat berharga (Surat Bukti Kepemilikan Harta), seperti sertifikat tanah, sertifikat rumah, dll.”

BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember memiliki berbagai jenis produk yang dapat digunakan masyarakat sebagai solusi dalam mengatasi permasalahan yang dibutuhkan. Beberapa produk pembiayaan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif maupun untuk kebutuhan modal suatu usaha.

⁹⁷ R. Saiful Bahri, *wawancara*, 3 Agustus 2021.

Salah satu jenis produk yang dimiliki BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember yaitu: Pembiayaan *Rahn Tasjily*, *Rahn Tasjily* adalah fitur produk BMT-UGT Sidogiri Rahn yang jaminannya berupa bukti kepemilikan tanah atau sertifikat tanah atau barang jaminan lainnya untuk mendapatkan pinjaman sebagai bahan jaminan dari pinjaman tersebut. Hal diatas diperkuat oleh Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala Cabang Pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pemberian pembiayaan *rahn tasjily* ini dikhususkan untuk orang terdekat dalam hal lokasi yaitu pedangang pasar, agar mudah dijangkau dan diawasi keberlangsungan usaha dagangnya dan pengawasan khusus terhadap barang-barang yang digadaikan (BPKB) dengan selalu bertanya kondisi kendaraan”.

Hal diatas diperkuat oleh Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala Cabang Pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Sampai saat ini ada 4656 nasabah, untuk nasabah aktif 70 % dari data keseluruhan, untuk nasabah yang mengajukan pembiayaan berjumlah 396 dari total nasabah aktif, ya bisa dikatakan sih ada peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap kami sih mas”.

Berdasarkan pada hasil wawancara diatas maka peneliti dapat memberikan deskripsi bahwa Pembiayaan *rahn tasjily* tidak seperti gadai yang pada umumnya barang yang digadaikan menjadi jaminan atas hutang dan barang jaminan tersebut dalam penguasaan murtahin, namun dalam akad ini jaminan dalam bentuk barang atas utang, barang jaminan tersebut (marhun) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) rahin dan bukti

kepemilikannya diserahkan kepada pemberi pinjaman (murtahin).⁹⁸ Akad ini didalamnya, penerima pinjaman (rahin) menyerahkan bukti kepemilikan barang kepada murtahin dan penyerahan ini tidak memindahkan kepemilikan barang. Meskipun demikian, murtahin berkewenangan untuk mengeksekusi barang tersebut apabila terjadi wanprestasi.

Pada BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember produk pembiayaan rahn *tasjily* merupakan salah satu pembiayaan yang diminati oleh para anggota dari beberapa pembiayaan yang ada. Dari data anggota BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember yang melakukan pembiayaan *rahn tasjily* adalah sekitar 70% dari total anggota yang melakukan pembiayaan dari 4656 anggota, selain itu hanya pembiayaan dengan menggunakan akad *qardh*, jual beli dan sewa.

Hal diatas diperkuat oleh Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala Cabang Pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Dalam pembiayaan *rahn tasjily* ini kami menggunakan sistem kekeluargaan yang lebih mengutamakan nasabah/anggota lama untuk tetap kordinasi dan konsolidasi dalam memasarkan produk baru kami. Selain itu kami juga sering melakukan komunikasi yang terus menerus pada para nasabah sehingga para nasabah akan tetap menjadi anggota/nasabah setia BMT UGT cabang Mumbulsari meski banyak koperasi simpan pinjam yang menghampiri dan menawarkan produk-produknya”.⁹⁹

⁹⁸ Fatwa DSNMUI No: 68/DSN-MUI/III2008.

⁹⁹ R. Saiful Bahri, *wawancara*, 13 Agustus 2021.

Setiap produk yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan khususnya BMT-UGT Sidogiri tentu selalu merencanakan adanya pemasaran. Karena penting sekali untuk memperkenalkan produk yang akan dijual kepada masyarakat supaya masyarakat bisa mengenal dan tertarik untuk memilih produk tersebut. Memperkenalkan produk yang dikeluarkan akan mempengaruhi meningkatnya peminat dari produksi tersebut.

Hasil wawancara diatas sama halnya dengan hasil wawancara dengan bapak Suherman selaku nasabah BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Kami menjadi nasabah BMT UGT cabang Mumbulsari sudah cukup lama kira-kira sekitar 15 tahunan lah mas jadi pihak BMT sudah percara kepada saya. Juga pihak BMT memasrahkan semua pada saya contohnya dalam pembayaran para nasabah baru atau nasabah yang cukup lama untuk mengumpulkan uangnya kesaya dan pihak BMT tinggal datang kesaya dan meminta setoran yang sudah ada”.¹⁰⁰

Adapun bentuk strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember dalam memperkenalkan produk *Rahn Tasjily* pada produk multi jasa adalah strategi sosialisasi dan strategi literasi. Meskipun sudah dilakukan beberapa strategi pemasaran namun BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember harus tetap mampu menjaga eksistensinya ditengah persaingan yang begitu ketat dengan cara memperhatikan situasi dan kondisi lingkungan sekitar yang kemungkinan

¹⁰⁰ Suherman, *wawancara*, 20 Agustus 2021.

dapat menjadi tolak ukur dalam melakukan perencanaan strategi pemasaran.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Basid Al-Bustomi selaku AOAP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 18 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pemberian pembiayaan *rahn tasjily* ini dikhususkan untuk orang terdekat dalam hal lokasi yaitu pedangang pasar, agar mudah dijangkau dan diawasi keberlangsungan usaha dagangnya dan pengawasan khusus terhadap barang-barang yang digadaikan (BPKB) dengan selalu bertanya kondisi kendaraan”.

Para nasabah yang sudah menjadi nasabah tetap (nasabah lama) dan nasabah yang baru pada hakikatnya tidak mau terjebak hutang yang lebih besar. Anggota memilih melakukan pinjaman pada BMT-UGT Sidogiri karena takut terjebak hutang yang lebih besar, hal ini dikarenakan usaha yang dijalankan oleh anggota sifatnya membantu menambah penghasilan keluarga. Selain itu peminjaman di BMT-UGT Sidogiri ini disesuaikan dengan kemampuan anggota dalam membayar angsuran, sehingga tidak mempunyai hutang yang lebih besar.

Hal diatas sesuai dengan apa yang disampaikan oleh bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala cabang pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pemberian pembiayaan ini biasanya banyak dari pedagang yang berada dipasar-pasar mas ada juga yang tidak dipasar seperti pedagang dikampung-kampung tapi membutuhkan tambahan modal untuk usahanya. Selain itu juga pihak BMT UGT Capem Mumbulsari sering melakukan komunikasi pada masyarakat sekitar

sini jadi banyak yang percaya kepada BMT ketimbang koperasi-koperasi mas”.¹⁰¹

Dengan demikian apabila usaha yang telah dinyatakan layak dari segi ekonomi, dalam pelaksanaan jarang mengalami kegagalan kecuali disebabkan faktor-faktor lain seperti bencana alam. Untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu usaha. Dapat diketahui melalui 3 tahap yaitu:

- a. Investigasi: pengendalian informasi berdasarkan dokumen, OTS lapangan serta informasi yang relevan
- b. Verifikasi: pengecekan atau kecocokan untuk menilai kewajaran atau kebenaran dari suatu objek/data/kegiatan/informasi dari calon nasabah.
- c. Analisa pembiayaan: meyakini calon nasabah dapat memenuhi persyaratan dan memiliki kemauan serta kemampuan memenuhi kewajiban finansial dan administratif dengan menggunakan berbagai pendekatan, informasi dan data.

Para karyawan pembiayaan akan survey dan membuat analisa kelayakan pembiayaan calon anggota baik dari segi kualitatif, meliputi: karakter, watak, kepribadian, serta komitmen calon anggota nasabah dan juga dari segi kuantitatif, yaitu menghitung kemampuan membayar calon anggota dengan menghitung pendapatan dan biaya-biaya yang menjadi beban calon anggota untuk mengetahui pendapatan bersih calon anggota untuk membayar angsuran kepada BMT.

¹⁰¹ R. Saiful Bahri, *wawancara*, 20 Agustus 2021.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hari Susanto selaku AOSP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 24 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Namun dari kemudahan yang kami berikan tersebut, ada juga orang yang memanfaatkannya sehingga menunggak berbulan-bulan. Kami juga selalu menghubungi mereka dan kami selalu bilang bahwa kami telah memberi kepercayaan kenapa tidak mampu membayar hingga saat ini”.¹⁰²

BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember membantu mitra memperoleh kemudahan dalam mendapatkan dana, dalam bentuk modal usaha, maupun guna keperluan konsumtif. Demi keefektifan dan efisiensinya suatu proses pemberian pembiayaan, maka perlu adanya suatu pedoman atau prosedur dalam pemberian pembiayaan yang layak, sehingga terjadi saling kontrol antara satu dengan yang lainnya yang diharapkan tidak terjadi penyalahgunaan tugas dan wewenang dalam penanganan pembiayaan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Saiful Bahri selaku kepala cabang pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Apabila terjadi tidak mampu bayar oleh anggota, kita menggunakan sistem kekeluargaan, ditanya enakanya seperti apa dari pembiayaan ini, apa dijual barang tersebut. Jika anggota bersedia, dia bisa menjual sendiri atau kita yang membantu menjualkan”¹⁰³

¹⁰² Hari Susanto, *wawancara*, 24 Agustus 2021.

¹⁰³ Saiful Bahri, *wawancara*, 15 Agustus 2021.

Hal diatas diperkuat oleh Surahman Selaku AOSP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 15 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Kita tidak terlalu menekan pada semua nasabah untuk langsung bayar pada hari itu juga (apabila tidak memiliki uang) tapi kami menyarankan ketika nasabah punya uang kapan saja bisa bayar lunas tanpa margin secara keseluruhan, jika melebihi jatuh tempo maka ada perpanjangan akad (reschedule) kekurangannya selama ini ketika terlambat dalam pembayaran angsuran”.

Apabila sudah ada tanda-tanda menunggak, bayar angsuran tidak tepat waktu, bayar angsuran dan jumlahnya tidak sesuai jumlah angsuran. Maka BMT juga tidak hanya melakukan penagihan rupiah saja tetapi juga ada sentuhan rukyah. Kekuatan Perilaku Negosiator yang dimiliki oleh pihak BMT yaitu:

- 1) *Power of Morality*: Memakai moral, belas kasihan, hati nurani, dan nilai kerohanian. Pada intinya apapun yang terjadi hubungan baik tetap berkomunikasi itu masih terjalin untuk menghindari nasabah lari dari hutangnya.
- 2) *Power of Commitment*: Memakai komitmen, surat pernyataan, minutes meeting.
- 3) *Power of Persuasi*: Melakukan persuasi bujukan d. *Power of Attitude* : Jangan memperlihatkan sikap tertekan kepada nasabah.
- 4) *Power of Persistence*: Ketahanan negosiasi terhadap nasabah dapat dilakukan terus menerus.
- 5) *Power of Knowledge of Needs*: Dengan mengetahui keinginan nasabah, kita bisa mengarahkan ke needs nasabah atau melakukan penekanan.

2. Bagaimana Kendala, tantangan dan solusi pembiayaan *Rahn Tasjily* pada Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari

Saat ini BMT-UGT Sidogiri telah berusia delapan belas (18) tahun dan memiliki 280 Cabang unit BMT, yang salah satu cabangnya yaitu di Binuang. Seluruh anggota Koperasi BMT-UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari Jember yaitu 1.497 anggota (\pm 2 tahun) 8.

Di tengah banyaknya lembaga keuangan yang berada di Jember, Koperasi BMT-UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari yang baru beroperasi harus berusaha keras untuk bersaing di antara lembaga keuangan yang lebih dahulu memasarkan produknya. Hal tersebut dilakukan untuk memenangkan persaingan dalam meraih pangsa pasar. Strategi pemasaran yang ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar serta sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala Cabang Pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Di BMT UGT Sidogiri beda dengan bank, dimana tidak ada akumulatif ujah, maksudnya jika anggota mampu membayar pinjaman dengan waktu satu bulan, walupun pada saat akad disepakati jangka waktu pelunasan 12 (dua belas) bulan, maka ujah yang dibayarkan hanya 1 (satu) bulan itu saja.”¹⁰⁴

¹⁰⁴ R. Saiful Bahri, *wawancara*, 3 Agustus 2021.

Salah satu BMT yang terkenal di Indonesia adalah BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri. BMT ini mempunyai banyak cabang dan cabang pembantu, salah satunya yang terdapat di Jember yaitu di daerah Mumbulsari. BMT-UGT Sidogiri capem Mumbulsari Jember memfasilitasi masyarakat setempat dalam menggunakan jasa keuangan dengan produk-produk yang sesuai syariah. Beberapa produk yang terdapat di BMT-UGT Sidogiri capem Mumbulsari Jember antara lain: Produk Tabungan, Produk Pembiayaan, Produk Jasa-jasa.

Diantara produk pembiayaan yang menjadi pilihan anggota di BMT-UGT Sidogiri adalah pembiayaan *rahn tasjily*. Pembiayaan *rahn tasjily* merupakan pembiayaan yang diberikan oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember menjadi solusi dalam mengatasi pemecahan problem yang diajukan oleh anggotanya dan setiap anggota berhak untuk mengajukan pembiayaan yang sesuai dengan kondisi ekonomi yang mereka butuhkan.

Rahn tasjily adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang tetapi barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) *Rahin* dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada *murtahin*.

Prosedur tersebut terdiri dari prosedur pengajuan dan proses pembiayaan *rahn tasjily* seperti pada pembiayaan yang lainnya yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Mumbulsari Jember. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Basid Al Bustomi selaku *Account Officer*

Analisis Pembiayaan BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 25 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Prosedur pembiayaan *rahn tasjily*, iya sama seperti prosedur pembiayaan yang lain yang ada disini yaitu ada tiga, mulai permohonan dengan membawa berkas-berkas yang disyartakan, kemudian diproses, dan terakhir realisasi pembiayaan jika permohonannya diterima”

Dalam memberikan pembiayaan, tentunya setiap BMT memiliki tahapan dan prosedur yang harus dilewati oleh anggota yang mengajukan pembiayaan. Oleh karena itu, prosedur yang ada harus dipatuhi dan dilaksanakan sebelum memberikan pinjaman kepada anggotanya, proses pencairan pembiayaan sampai pembiayaan tersebut terpenuhi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak R. Saiful Bahri selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Juli 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Pembiayaan *rahn tasjily* yaitu pembiayaan dimana anggota menggadaikan harta yang tidak bergerak untuk memperoleh pinjaman, namun anggota hanya menyerahkan surat berharga (Surat Bukti Kepemilikan Harta), seperti sertifikat tanah, sertifikat rumah, dll.”

Hasil wawancara dengan Bapak Farid Wahyudi selaku Kasir/Teller BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari Jember Pada tanggal 1 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Adanya pengawasan dalam seluruh proses pembiayaan *rahn tasjily* yang diberikan oleh anggota di BMT-UGT Sidogiri mulai dari persyaratan, pengajuan pembiayaan hingga akhir selesainya pembiayaan adalah untuk mengurangi risiko pembiayaan bermasalah agar pembiayaan sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pihak BMT-UGT Sidogiri dan pihak penerima

pinjaman/hutang (debitur), yaitu berjalan lancar hingga proses pelunasan pembiayaan selesai”.¹⁰⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Basid Al Bustomi selaku AOAP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 15 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Selain itu, kami juga menanyai mengenai usaha dagangnya dan melihat bagaimana perkembangan usaha dagangnya juga melihat dan mengawasi kendaraan yang BPKBnya digadaikan kepada BMT. Apakah kendaran tersebut dimanfaatkan dengan baik atau hanya dibiarkan di rumah dan tidak dimanfaatkan dalam mengembangkan usahanya. Kami juga melihat kondisi kendaraan tersebut apakah masih terawat atau sudah rusak, apalagi jika kendaraan tersebut tidak ada atau hilang”.¹⁰⁶

Pembiayaan *rahn tasjily* tidak seperti gadai yang pada umumnya barang yang digadaikan menjadi jaminan atas hutang dan barang jaminan tersebut dalam penguasaan murtahin, namun dalam akad ini jaminan dalam bentuk barang atas utang, barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) rahin dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada pemberi pinjaman (*murtahin*). Akad ini didalamnya, penerima pinjaman (*rahin*) menyerahkan bukti kepemilikan barang kepada murtahin dan penyerahan ini tidak memindahkan kepemilikan barang. Meskipun demikian, murtahin berkewenangan untuk mengeksekusi barang tersebut apabila terjadi wanprestasi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Bahrowi selaku nasabah BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 7 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

¹⁰⁵ Farid Wahyudi, *wawancara*, 1 Agustus 2021.

¹⁰⁶ Basid Al Bustomi, *wawancara*, 15 Agustus 2021.

“Banyak Koperasi-koperasi yang datang untuk menawarkan produknya pada saya tapi saya lebih percaya pada BMT UGT cabang Mumbulsari karna kepercayaan yang diberikan kepada saya itu saya rasa sudah cukup mas. Selain itu juga pihak BMT selalu datang kesini meski tidak ada tagihan (ya katakanlah menjaga silaturahmi dan memberikan informasi terkait BMT) jadi kan saya merasa terpanggil untuk menolong tetangga yang membutuhkan uang pinjaman dan menolong BMT yang sudah memberikan kepercayaan kepada saya mas”.

Hal tersebut di dukung oleh pernyataan bapak Samsul sebagai nasabah BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember.

“Banyak bank-bank yang menawarkan kredit yang bermacam-macam juga konsepnya. Ada yang cicilannya kecil, ada yang bunganya kecil, ada juga yang tanpa biaya administrasi. Pokonya banyak mas yang menawarkan pada kami, tapi kami tetap memilih BMT-UGT Sidogiri sebagai tempat pinjaman kami karena sudah lama juga dan prosesnya gampang mas. Jadi ya kami disini sudah mulai percaya dan akan menjadi nasabah tetap BMT-UGT Sidogiri lah mas”¹⁰⁷

Banyaknya persaingan di dunia perbankan sehingga para lembaga keuangan perbankan harus benar-benar dapat memberikan pelayanan yang terbaik untuk para nasabahnya sehingga para nasabah akan tetap percaya dan dapat dipastikan akan menjadi nasabah tetap, apalagi pelayanan kami sangat ekstra pada setiap nasabah maka dapat dipastikan kepercayaan nasabah akan semakin bertambah pada lembaga keuangan bahkan akan mengajak orang lain untuk dapat menjadi nasabah di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Surahman selaku AOSP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

¹⁰⁷ Samsul, *wawamcara*, 20 Agustus 2021.

“Terkadang kami juga sudah melakukan survei dengan benar dan teliti sesuai dengan prosedur yang ada. Namun, tetap saja ada yang meleset ketika angsuran pembiayaan atau tidak membayar sesuai waktu pembayaran angsuran pembiayaan *rahn tasjily* ini”.

Dalam setiap pemberian pembiayaan kepada anggotanya, staff BMT-UGT Sidogiri harus teliti dan sesuai dengan prosedur agar tidak terjadi suatu kesalah pahaman antara pihak BMT-UGT Sidogiri dengan anggota yang akan menimbulkan pembiayaan macet atau bermasalah. Oleh karena itu, pengawasan pembiayaan harus dilakukan secara preventif (pencegahan) yaitu pemahaman dan pelaksanaan proses pembiayaan yang benar antara pihak internal dan anggotanya, pemantauan. Kemudian dilanjutkan dengan tahap kuratif (penyelesaian) yaitu analisis-evaluasi hingga pembiayaan terselesaikan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hari Susanto selaku AOSP BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 24 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Namun dari kemudahan yang kami berikan tersebut, ada juga orang yang memanfaatkannya sehingga menunggak berbulan-bulan. Kami juga selalu menghubungi mereka dan kami selalu bilang bahwa kami telah memberi kepercayaan kenapa tidak mampu membayar hingga saat ini”.¹⁰⁸

Melalui tahap analisa tersebut merupakan pencegahan dini untuk mengantisipasi terjadinya kendala/permasalahan kedepannya. Tahap analisa tersebut kami lakukan sebelum pembiayaan *rahn tasjily* terealisasi atau dicairkan. Apabila tahap analisa tersebut kami nilai sesuai dan tepat, maka kami cairkan pembiayaan tersebut dengan akad dan perjanjian

¹⁰⁸ Hari Susanto, wawancara, 24 Agustus 2021.

pembiayaan yang disepakati bersama yaitu jumlah angsuran dan jangka waktu pembayaran angsuran.

Apabila tidak sesuai dengan survei dan analisa, maka data mereka (calon debitur) dikembalikan. Keputusan bahwa pembiayaan tersebut dapat dicairkan atau tidak adalah keputusan dari kepala kantor Capem Mumbulsari Jember.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Saiful Bahri selaku kepala cabang pembantu BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember Pada tanggal 20 Agustus 2021 pukul 09.55 WIB, menyatakan sebagai berikut:

“Apabila terjadi tidak mampu bayar oleh anggota, kita menggunakan sistem kekeluargaan, ditanya enakunya seperti apa dari pembiayaan ini, apa dijual barang tersebut. Jika anggota bersedia, dia bisa menjual sendiri atau kita yang membantu menjualkan”¹⁰⁹

BMT-UGT Sidogiri memberi kemudahan kepada para nasabah bahwa tidak ada denda jika terlambat membayar angsuran, hal ini merupakan salah satu kelebihan yang ada di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember. Tidak adanya denda ini menimbulkan efek malu oleh para debitur yang telat membayar sehingga tidak menunggak sampai melebihi batas tempo bulan depan pembayaran angsuran.

Penyebab adanya kendala pada pembiayaan akad *rahn tasjily* antara lain beberapa alasan dari para nasabah yang tidak bisa membayar adalah karena tidak adanya uang untuk mengangsur dan ada keperluan mendadak yang tidak terduga. Tidak punya uang karena pasar sepi. Kadang juga

¹⁰⁹ Saiful Bahri, *wawancara*, 20 Agustus 2021.

nasabah akhir-akhir itu sedang dalam keadaan sakit sehingga tidak pergi ke pasar dan tidak ada penghasilan. Selain itu juga penyebab terjadinya kendala pada pembiayaan akad *rahn tasjily* berupa bencana alam yang sering terjadi jika musim hujan di daerah pasar berupa banjir. Hal lainnya juga disebabkan kendaraan motor yang hilang dicuri oleh orang juga pernah terjadi. Begitu juga rusak dan hilang barang jaminan yang BPKBnya digadaikan kepada BMT.

C. Bahasan Temuan

1. Pemasaran Akad Rahn Tasjily Dalam Menarik Minat Nasabah Produk Multi Jasa Barokah Di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.

Dewasa ini, kedudukan lembaga keuangan memiliki pengaruh penting dalam perkembangan perekonomian di Indonesia, karena lembaga keuangan berperan aktif dalam mendorong praktek perekonomian yang baik dan sehat suatu bangsa. Sebaliknya, jika lembaga keuangan suatu bangsa mengalami krisis, dapat diartikan bahwa perekonomian bangsa tersebut sedang mengalami keterpurukan (collapse).¹¹⁰

Perbankan syariah berdiri di Indonesia didukung dengan keadaan masyarakat yang mayoritas memeluk agama Islam. Berdirinya lembaga keuangan yang beroperasi berlandaskan hukum-hukum Islam diharapkan

¹¹⁰ Nurul Huda, Mustafa Edwin Nasutin, *Current Issue Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: kencana 2009, 3

dapat memberi kemudahan jasa-jasa perbankan kepada semua umat Islam di Indonesia yang beroperasi tanpa riba.¹¹¹

Kebutuhan masyarakat yang meningkat atas jasa keuangan pada lembaga keuangan, mengakibatkan bank kurang dapat memenuhi kebutuhan tersebut secara keseluruhan, baik dalam hal operasional atau produk yang dibutuhkan masyarakat. Maka dalam hal ini, lembaga keuangan non bank membantu peranan bank dalam melayani masyarakat yang tidak dapat dijangkau oleh bank.

Oleh sebab itulah dalam proses pengembangan serta dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dalam ranah ekonominya lembaga perbankan harus lebih inovatif dan produktif dalam pengembangannya pada lingkungan masyarakat secara menyeluruh. Dari sinilah lembaga keuangan dituntut untuk dapat memberikan pemahaman serta pengarahan yang optimal kepada masyarakat guna mempermudah setiap proses dalam menjangkau kehidupan masyarakat sehingga pada pemerataan pentingnya lembaga keuangan pada masyarakat lebih terjamin. Segala proses yang dilakukan oleh lembaga keuangan kepada masyarakat adalah sebagian dari proses marketing dalam dunia perbankan.

Pemasaran (marketing) adalah aspek penting dalam sebuah praktik bisnis. Praktik bisnis tidak hanya menitikberatkan pada persoalan penjualan produk (orientasi kinerja penjualan) yang berkualitas dan memenuhi kebutuhan (need) dan keinginan (want) pelanggan saja, namun

¹¹¹ Edy Wibowo, Untung Hendy, *Mengapa Memilih Bank Syariah?* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2005, 10.

juga terdapat proses jalinan komunikasi yang kontinue yaitu proaktif membina rangkaian jaringan bisnis melalui pemasaran produk atau jasa yang dapat berkesan pada pelanggan (loyalitas pelanggan).¹¹²

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang member arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.¹¹³

Di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember memberi pelayanan kepada masyarakat terdekat yang mengalami hambatan psikologis apabila berhubungan dengan pihak bank. Produk lembaga keuangan non bank lebih dapat memenuhi sasaran bagi yang membutuhkan dalam aspek tertentu. Sehingga dapat dipresentasikan bahwa lembaga keuangan non-bank atau BMT-UGT Sidogiri lebih menggunakan pendekatan secara kekeluargaan agar mendapatkan simpati dari masyarakat yang pada kemudian akan mendapatkan kepercayaan untuk dapat menyelesaikan permasalahan pada tingkat ekonomi masyarakat.

¹¹² Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah : Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), 119.

¹¹³ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015),.

Pada BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember produk pembiayaan *rahn tasjily* merupakan salah satu pembiayaan yang diminati oleh para anggota dari beberapa pembiayaan yang ada. Dari data anggota BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember yang melakukan pembiayaan *rahn tasjily* adalah sekitar 70% dari total anggota yang melakukan pembiayaan dari 4656 anggota, selain itu hanya pembiayaan dengan menggunakan akad *qardh*, jual beli dan sewa.

Hal tersebut menunjukkan produk pembiayaan *rahn tasjily* menjadi salah satu produk unggulan yang dimiliki oleh BMT UGT Sidogiri, atas dasar tersebut menjadikan peneliti memiliki ketertarikan untuk mengetahui secara mendalam seputar pembiayaan *rahn tasjily*

Selain itu juga BMT juga memberikan pembiayaan/kredit terhadap anggotanya seperti yang diberikan oleh perbankan kepada nasabahnya. Karena prinsip dari sebuah koperasi adalah dari anggota untuk anggota, serta mensejahterakan anggotanya.

BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember memfasilitasi masyarakat setempat dalam menggunakan jasa keuangan dengan produk-produk yang sesuai syariah. Beberapa produk yang terdapat di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember antara lain: Produk Tabungan, Produk Pembiayaan, Produk Jasa-jasa.

Diantara produk pembiayaan yang menjadi pilihan anggota di BMT-UGT Sidogiri adalah pembiayaan *rahn tasjily*. Pembiayaan *rahn tasjily* merupakan pembiayaan yang diberikan oleh BMT-UGT Sidogiri

Capem Mumbulsari Jember menjadi solusi dalam mengatasi pemecahan problem yang diajukan oleh anggotanya dan setiap anggota berhak untuk mengajukan pembiayaan yang sesuai dengan kondisi ekonomi yang mereka butuhkan.¹¹⁴

Pembiayaan *rahn tasjily* tidak seperti gadai yang pada umumnya barang yang digadaikan menjadi jaminan atas hutang dan barang jaminan tersebut dalam penguasaan murtahin, namun dalam akad ini jaminan dalam bentuk barang atas utang, barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) rahin dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada pemberi pinjaman (*murtahin*).

Secara teknis pelaksanaan pembiayaan *rahn tasjily* yakni pembiayaan kepada anggota yang menjaminkan barangnya yang disertai dengan bukti kepemilikan terbatas untuk harta yang tidak bergerak seperti tanah, rumah, dll. Namun hartanya tetap pada kuasa orang yang menjaminkan (*Rahin*) dan pihak BMT (*Murtahin*) hanya menerima bukti kepemilikannya serta memberikan pinjaman sejumlah dana, kemudian pihak BMT berjanji untuk menjaga bukti kepemilikan dari harta yang digadaikan dengan aman dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati antara anggota dan pihak BMT. Transaksi pembiayaan ini didasarkan pada aturan umum yang termuat dalam Al-Qur'an QS. Al-Baqarah ayat 283.

¹¹⁴ <http://bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-7.html>, “diakses pada”, 17 September 2021.

2. Kendala, tantangan dan solusi pembiayaan *Rahn Tasjily* pada Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari.

Dalam memasarkan produk kepada masyarakat bukanlah hal yang mudah. Hal ini terbukti masih ada kendala yang dialami oleh pihak bank Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember. Kendala tersebut, yaitu:

1. Pesaing antar koperasi

Pesaing antar koperasi yang terjadi bukan hanya antar koperasi syariah saja, namun juga koperasi syariah dengan koperasi konvensional. Pesaingan yang ketat membuat koperasi berlomba-lomba dalam menciptakan pemasaran produknya. Untuk dapat bersaing dengan produk koperasi lainnya, koperasi BMT-UGT Sidogiri harus melakukan strategi pemasaran dengan baik yaitu meningkatkan dari segi promosi dan memperluas daerah dalam promosi serta melakukan inovasi pada produk.

2. Minimnya pengetahuan masyarakat tentang sistem syariah

Kesulitan lain dalam memasarkan produknya adalah karena kurangnya pengetahuan/pemahaman masyarakat yang masih rendah terhadap sistem syariah. Meskipun jumlah penduduk mayoritasnya beragama Islam. Namun jumlah ini tidak menjamin keberadaan Koperasi syariah diakui oleh masyarakat. Mereka terkadang ada yang menganggap bahwa sistem syariah sama dengan konvensional.

Namun, Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember dengan melakukan promosi secara langsung dengan masyarakat dapat mengatasi kendala tersebut.

3. Minat calon nasabah terhadap produk Haji dan Umroh yang masih

Kurang Kurangnya minat calon nasabah terhadap produk Haji dan Umroh dapat di rasakan pihak Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember yang menghambat lakunya pemasaran produk Haji dan Umroh. Untuk mengatasi hal tersebut perlu adanya upaya yang dilakukan pihak Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember yaitu dengan melakukan promosi langsung kepada calon nasabah dan menjelaskan kelebihan dari produk Haji dan umroh. Misalnya rendahnya harga daripada perusahaan yang lain, karena Koperasi BMT-UGT Sidogiri mempunyai travel sendiri.

Dengan adanya kendala dan tantangan dalam hal pemasaran tersebut, maka disinilah kemampuan, keuletan, dan kreatifitas dalam berbisnis dituntut. Agar bisnis dapat tetap bertahan dalam persaingan.

Walaupun sulitnya persaingan yang dihadapi, dalam pemasaran Islam strategi pemasaran tidak boleh keluar dari etika pemasaran.

Pemasaran dalam Islam mengajarkan bahwa tanggung jawab seseorang pemasar, berakhir tidak hanya kepada perusahaan tetapi juga mempertanggung jawabkan segenap produk dan proses pemasaran dihadapan Allah Swt. Karena pemasaran merupakan salah satu bentuk muamalah yang dibenarkan dalam Islam, sepanjang dalam

segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal yang terlarang oleh ketentuan syariah. Sebagaimana yang terdapat dalam Q.S an-Nis /4: 29.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اِلٰهَكُمْ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang”.¹¹⁵

Dengan demikian, bagi perusahaan menjadi suatu keharusan untuk melaksanakan pemasaran dengan cara yang benar dan tepat agar dapat memenuhi sasaran yang efektif.

Pada BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember dalam merealisasikan pembiayaan dijalankan dari awal pengajuan pembiayaan hingga tahap akhir pembiayaan selesai guna meminimalisir terjadinya kendala-kendala pada pembayaran. Khusus untuk pembiayaan *rahn tasjily* model yang dilakukan adalah dengan mendatangi setiap hari tempat dagang debitur dan pemberian pembiayaan dikhususkan untuk pedagang pasar karena keterjangkauan lokasi dengan kantor.

¹¹⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, (Bogor: Yayasan Penerjemah Al-Qur'an, 2007), hal. 83

Selain itu upaya yang dilakukan oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember dalam memberikan pembiayaan dari tahap awal pengajuan pembiayaan yaitu dengan cara menilai calon peminjam dengan menggunakan analisa penilaian 5C (*character, capacity, collateral, capital dan condition of economic*) seperti yang jelaskan oleh pak mustakim “Setelah data kami terima, kemudian proses analisa selanjutnya yaitu dengan menyurvei calon debitur, sesuai dengan prosedur yang ada bahwa dalam tahap ini kami menganalisa calon debitur menggunakan prinsip analisa 5C”. Sesuai dengan teori yang ada pada Manajemen Perbankan karya Ismail bahwa “Sebelum bank atau lembaga keuangan memberikan pembiayaan, hal yang harus dilakukan adalah dengan memberikan penilaian ataupun analisa terhadap nasabah. Penilaian tersebut dikenal dengan istilah 5C”.

Dalam penilaian 5C tersebut mungkin sedikit berbeda pada penilaian *condition of economic* yang pada teori melihat dari kondisi ekonomi yang terjadi di Negara namun, jika di BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember lebih menekan pada kondisi dari si debitur apabila dalam keadaan sakit kemampuan dalam mengangsurnya apakah bisa baik dan melihat dari kekeluargaan yang terjalin di antara suami istri.

Namun atas dasar kekeluargaan dan kepercayaan yang menjadi pioner BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember, analisa diatas

akan gugur satu persatu. Sehingga pengajuan pembiayaan akan dapat dicairkan sesuai dengan jaminan yang diberikan. Hal ini dilihat dari pihak BMT lebih mengutamakan teman dekat dan keluarga sebagai debitur dalam pembiayaan rahn tasjily dengan alasan lebih dapat dipercaya dan kemungkinan pembiayaan macet lebih sedikit.

Upaya yang dilakukan oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember dalam menanggulangi kendala-kendala yang akan terjadi ataupun sudah terjadi membagi tingkatan debitur menjadi 5 yaitu:

- 1) Lancar
- 2) Dipertanyakan (1-3 bulan)
- 3) Kurang lancar (3-6 bulan)
- 4) Diragukan (6-9 bulan) dan
- 5) Macet (9 bulan keatas).

BMT UGT Sidogiri menggunakan dua analisa dalam menyikapi perilaku debitur tersebut, yaitu *Monitoring* dan 3R (reconditioning, rescheduling, restructuring).

Monitoring adalah sebuah upaya menanggulangi kendala-kendala yang akan terjadi ataupun sudah terjadi dimulai dari debitur yang membayar kewajiban diatas perjanjian atau klausul yang telah disepakati. Dalam hal ini pihak BMT memantau apa saja yang membuat debitur terlambat dalam pembayaran. Kami selalu menghubungi dan menanyai mengenai keadaan usaha debitur.

Sedangkan analisa 3R adalah sebuah upaya yang dilakukan BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember untuk mencari solusi dalam penyelamatan pembiayaan bermasalah. Upaya ini dimulai dengan:

- 1) Penjadwalan kembali (*rescheduling*), pihak BMT melihat dari sisi bahwa pihak debitur menunjukkan i'tikad baik dan karakter yang jujur kemudian memiliki kemauan untuk membayar dan melunasi.
- 2) Persyaratan ulang (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan atau pemberian potongan selama tidak menambah sisa kewajiban yang harus dibayarkan. Dalam hal ini pihak BMT melihat jika debitur memenuhi kriteria *rescheduling*, kemudian dari usaha anggota sedang mengalami kesulitan keuangan dan dapat diperkirakan dapat beroperasi dengan menguntungkan.
- 3) Penataan ulang (*restructuring*), perubahan persyaratan pembiayaan yaitu penambahan fasilitas pembiayaan dan konversi akad pembiayaan. Hal ini dapat dilakukan apabila memenuhi persyaratan *rescheduling* dan *reconditioning* dengan melakukan permohonan secara tertulis dari debitur.

Apabila dari semua upaya penyelamatan diatas tidak mampu menyelamatkan pembiayaan yang dilakukan oleh debitur, maka akan dilakukan eksekusi oleh pihak BMT sebagai alternatif terakhir.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Dalam konsep strategi pemasaran akad *Rahn Tasjily* dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari adalah lebih pada mempromosikan produk-produk unggulan yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari sehingga dalam peningkatan produktifitas nasabah semakin efektif. Selain itu juga BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari lebih menjunjung tinggi asas kekeluargaan dalam meningkatkan kepercayaan para nasabah pada BMT UGT Sidogiri itu sendiri. dengan menggunakan faktor demografi, geografi, psikografi dan tingkah laku. Faktor demografi lebih difokuskan oleh pihak BMT dalam melaksanakan strategi pemasaran untuk pengenalan produk.
2. Kendala yang dialami oleh pihak bank Koperasi BMT-UGT Sidogiri Capem Mumbulsari Jember. Kendala tersebut berupa pesaing antar koperasi, minimnya pengetahuan masyarakat tentang sistem syariah, Minat calon nasabah terhadap produk Haji dan Umroh yang masih kurang. Dengan adanya kendala dan tantangan dalam hal pemasaran tersebut, maka disinilah kemampuan, keuletan, dan kreatifitas dalam berbisnis dituntut. Solusinya adalah dengan penjadwalan kembali (*rescheduling*), penataan ulang (*restructuring*), untuk memasarkan produk yang akan dipromosikan kepada calon nasabah.

B. Saran

1. Bagi Lembaga Peneliti

- a. Lebih meningkatkan jaringan akademik pada mahasiswa khususnya pada bidang penelitian guna pengembangan intelektual pada mahasiswa.
- b. Mampu bersinergi dalam dunia research yang semakin berkembang dengan banyak metodologi yang diterapkan.
- c. Adanya penelitian terbaru pada bidang lembaga keuangan bank atau non-bank sehingga dapat menambah wawasan pada mahasiswa.
- d. Diharapkan adanya penelitian selanjutnya guna dapat lebih menganalisis secara berkelanjutan khususnya dalam bidang BMT
- e. Para peneliti yang dihasilkan oleh Universitas dapat bersinergi dengan paneliti diluar universitas.

2. Bagi Lembaga Penelitian

- a. Lebih meningkatkan kualitas produk yang sudah ada sehingga dapat bersain lebih luas baik denga lembaga perbankan ataupun lembaga perkoperasian
- b. Mampu bersian dalam bidang lembaga keuangan syariah secara umum guna menarik minat masyarakat pada BMT UGT Sidogiri
- c. Mampu bersaing secara sehat dalam bidang keuangan syariah
- d. Penguatan dalam tubuh BMT UGT Sidogiri lebih ditekankan guna memepererat pada kalangan masyarakat secara umum.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Asnawi Nur. Muhammad Asnan Fanani. 2017. *Pemasaran Syariah : Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer*, Depok: Rajawali Pers.
- Assauri, Sofjan. 2013. *Strategik Management: Sustainable Competitive Advantages*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- _____. 2015. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- _____. 2016. *Strategic Management: Edisi 2*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Aulya, Fiqih Septi. 2019. *Analisis Kesesuaian Syariah Pada Pelaksanaa Akad Rahn Tsjily*
- Balompanggung: KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur. *Berdasarkan Fatwa No.68/DSN-MUI/III/2008 Dan No.92/DSN-MUI/IV/2014 Di BMT-UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri Cabang Seririt*. Singaraja: Fakultas Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim.
- Buchari, Alma, 2004. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta.
- Delinsa. 2013. *Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily pada PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah*.
- Dewan Syariah Nasional. Fatwa DSN MUI No 68 tentang *Rahn Tasjily*.
- Dhamemesta, Bashu Swasta. 2002. *Manajemen Pemasaran (Analisa Perilaku Konsumen)*. BPFE Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha.
- Fahmi, Irham. 2015. *Manajemen Strategis*, Bandung: CV Alfabeta.
- Hendra dkk. *Manajemen pemasaran: analisis, perencanaan, imlimentasi dan kontrol*, jilid 1 (Jakarta: PT Prenhallindo, 1997).
- Huda, Nurul dkk. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Kencana.
- _____. dkk. 2009. *Current Issue Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: kencana.
- _____. dkk. 2017. *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*. Depok: Kencana, 2017.
- Husen, Umar. 2000. *Metode penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta:

Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

Jember. Jember: IAIN Jember Press.

Kasmir. 2002. *Dasar-dasar perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Kotler, Philip & Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

_____ dan Kevin Lane Kotler. 2008. *Manajemen Pemasaran, Jilid I*. Jakarta: Erlangga.

_____ dan Keller K Lane, 2007. *Manajemen Pemasaran. New jersey*, Prentice Hall.

Mahyuddin, Misriani dan Ana Fitriyatul Bilgies. 2018. *Analisis Implementasi Pembiayaan Rahn*

Manan, Abdul, 2010. *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Pegadaian Syariah Cabang Pondok Aren Tangerang Selatan. Jakarta: Universitas PT. RajaGrafindo.

Rachmat. 2014. *Manajemen Strategik*, Bandung: CV Pustaka Setia.

Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia, 2008.

Riau: Fakultas Ekonomi dan Ilmu Hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim.

Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta: UII Press.

Rofiqo, Ita . 2017. *Analisis Penerapan Akad Ijarah Pada Produk Pembiayaan Multijasa Barokah Di BMT-UGT Sidogiri*.

Rosi, Fathur. 2018. *Startegi Segmentasi Pasar Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah BMT-*

Sholihin, Ahmad Ifham. 2010. *Pedoman Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Siagan, Sondang P. 2007. *Manajemen Stratejik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

- Soemitra, Andri, M.A. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi Kedua Jakarta: Kencana.
- Sudarsono, Heri. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiono. 2011. *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhadak. 2017. *Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan Rahn Tasjily Pada BMT UGT Sidogiri Tasjily Terhadap Kesesuaiannya Dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 68/DSN-MUI/III/2008*.
- Tim penyusun. 2015. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)*
- UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari. Jember: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.
- UU Perbankan syariah no 10 tahun 1998.
- Wibowo Edy. Untung Hendy. 2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah?* (Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Yogyakarta.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Rizqi Hidayat
NIM : 083143311
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : Universitas Islam Negeri KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PADA AKAD *RAHN TASJILY* DALAM MENARIK MINAT NASABAH PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT-UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI” adalah hasil penelitian atau karya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumber-sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dari kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus di junjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Jember, 11 Desember 2021
yang menyatakan

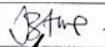
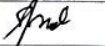
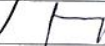
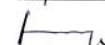




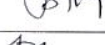
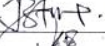
A 10,000 Rupiah Indonesian postage stamp with a signature over it. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'REPUBLIK INDONESIA', '10000', and 'METERA TEMPORER'. The serial number 'E3C2DAJX151965149' is visible at the bottom.

Muhammad Rizqi Hidayat
NIM. 083143311

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODOLOGI PENELITIAN	RUMUSAN MASALAH
STRATEGI PEMASARAN AKAD RAHN TASJILY PADA PRODUK MULTI JASA BAROKAH DI BMT-UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI	STRATEGI PEMASARAN AKAD RAHN TASJILY PRODUK MULTI JASA BAROKAH	STRATEGI PEMASARAN RAHN TASJILY PRODUK MULTI JASA BAROKAH	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian strategi pemasaran 2. Tahapan strategi pemasaran 3. Bauran pemasaran <ol style="list-style-type: none"> 1. Landasan Syariah 2. Rukun dan Syarat <ol style="list-style-type: none"> 1. Akad Pembiayaan 2. Penggunaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber data primer Narasumber: pimpinan dan staf BMT UGT Sidogiri Mumbulsari. 2. Sumber data sekunder Data pendukung yang berkaitan dengan penelitian ini. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penelitian menggunakan pendekatan Kualitatif. 2. Penentuan subjek / sumber data penelitian menggunakan teknik purposive. 3. Metode penelitian pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 4. Metode analisa data menggunakan analisa deskriptif kualitatif. 5. Teknik keabsahan data menggunakan triangulasi sumber. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana strategi pemasaran akad rahn tasjily yang dilakukakn oleh BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN
DI BMT-UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU MUMBULSARI

No.	HARI/TANGGAL	JENIS KEGIATAN	PARAF
1.	Sabtu, 10 juli 2021	Observasi Awal	
2.	Selasa, 13 juli 2021	Silaturahmi dan Menyerahkan Surat	
3.	Senin, 19 juli 2021	Wawancara dengan Kepala Cabang	
4.	Sabtu, 24 juli 2021	Wawancara Kepala Cabang dan Meminta Data Karyawan	
5.	Senin, 1 agustus 2021	Wawancara dengan Teller	
6.	Selasa, 3 agustus 2021	Observasi	
7.	Senin, 9 agustus 2021	Wawancara dengan Kepala Cabang dan Meminta Data Jumlah Nasabah Serta Jumlah DPK	
8.	Senin, 16 agustus 2021	Wawancara dengan AOSP	
9.	Kamis, 19 agustus 2021	Waawancara dengan AOAP	
10.	Minggu, 12 desember 2021	Meminta Tandatangan dan Surat Keterangan Selesai Penelitian	

Jember, 12 Desember 2021
Kepala Cabang Pembantu
BMT-UGT SIDOGIRI
Mumbulsari





KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH
BMT UGT SIDOGIRI INDONESIA
Usaha Gabungan Terpadu

Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VII/2000 (22 Juli 2000)
Diubah dengan
Badan Hukum : 199/PAD/M.KUKM.2/II/2015 (17 Februari 2015)



No :...../232/B. 5-2/Kop.UGT/IV/2021
Perihal : Surat Keterangan

Kepada Yth;

Bpk/Ibu/Sdr Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ Jember
Jl. Mataram No. 01 Mangli

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

“semoga Bapak/Ibu beserta staff dalam keadaan sehat dan selalu dalam lingkungan Allah SWT”

Perihal pada pokok surat tersebut di atas, dengan ini kami menerangkan bahwa mahasiswa Program S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ Jember atas nama sbb:

Nama : Muhammad Rizqi Hidayat
Nomer Induk : 083143311

Telah melaksanakan penelitian dengan baik dalam hal “**strategi pemasaran pada Akad Rahn Tasjily dalam menarik minat nasabah Produk Multi Jasa Barokah di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Mumbulsari**”.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

\Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Jember, 12 Desember 2021
KSPS BMT UGT Sidogiri Indonesia
Kepala Cabang Pembantu Mumbulsari



R. Saiful Bahri
NIK. 11.018.0660

FOTO DOKUMENTASI

Dokumentasi penelitian di BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Mumbulsari



Wawancara dengan kepala pembantu



Penyerahan surat penelitian



Wawancara dengan AOAP



Wawancara dengan AOSP



Nasabah sedang melakukan pelunasan pembiayaan



Petugas sedang menyerahkan jaminan milik nasabah setelah pelunasan pembiayaan



Wawancara dengan nasabah



AOSP sedang melakukan penarikan tabungan

BIODATA PENULIS



Nama : Muhammad Rizqi Hidayat

NIM : 083143311

Tempat/Tgl Lahir : Jember, 22 Juli 1995

No Handphone (WA) : 085812514995

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan Syari'ah

➤ Riwayat Pendidikan

1. Sekolah Dasar Negeri 1 Mumbulsari
2. MTs Salafiyah Syafi'iyah Mumbulsari
3. MA Ash Sholihin Mumbulsari
4. IAIN Jember Tahun Angkatan 2014