

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN
RAHN PADA BAITUL MAAL WAT TAMWIL
TAMAN INDAH BANDA ACEH**



Disusun Oleh

**ANNISA UL HUSNA
NIM. 180603178**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2023 M/1444 H**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Annisa Ul Husna
NIM : 180603178
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan SKRIPSI ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh 05 April 2023

Yang menyatakan,



Annisa Ul Husna

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

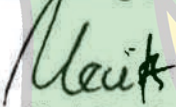
Analisis Strategi Pengembangan Pembiayaan *Rahn* Pada Baitul Maal Wat Tamwil Taman Indah Banda Aceh

Disusun Oleh:

Annisa Ul Husna
NIM: 180603178

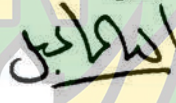
Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya
telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada
Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I,



Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag
NIP. 197711052006042003

Pembimbing II,



Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA
NIP.198310282015031001

Mengetahui,
Ketua Program Studi Perbankan Syariah,



A R - R A N I R Y

Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag
NIP. 197711052006042003

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Analisis Strategi Pengembangan Pembiayaan Rahn Pada Baitul Maal Wat Tamwil Taman Indah Banda Aceh

Annisa Ul Husna

NIM: 180603178

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1) Dalam Bidang
Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal : Senin, 05 April 2023 M
14 Ramadhan 1444 H

Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua,



Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag
NIP. 197711052006042003

Sekretaris,



Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA
NIP. 198310282015031001

Penguji I



Isnaliana, S.H.I., M.A
NIDN. 2029099003

Penguji II



Muhammad Syauqi Bin-Armia, MBA
NIP. 199103062022031001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh



Dr. Hafas Furqani, M.Ec
NIP. 196403141992031003





**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah:

Nama Lengkap : Annisa UI Husna
NIM : 180603178
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
E-mail : Nisaulhusnaa20@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKU Skripsi
yang berjudul:

Analisis Strategi Pengembangan Pembiayaan *Rahn* Pada Baitul Maal Wat Tamwil Taman Indah Banda Aceh

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikan di internet atau media lain.

Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut. UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal : 05 April 2023

Mengetahui,

Penulis,

Annisa UI Husna
NIM: 180603178

Pembimbing I,

Dr. Nevi Hasnita, S.Ag, M.Ag
NIP. 197711052006042003

Pembimbing II,

Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA
NIP. 198310282015031001

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**“Dan bahwa manusia hanya memperoleh apa yang telah
diusahakannya”**

(Q.S. An-Najm [53] : 39)

*Bismillahirrahmanirrahim Dengan ucapan syukur Alhamdulillah
Skripsi ini akan menjadi sebuah persembahan untuk:*

Kedua Orang Tua

*Ayah Anwar zamzam dan Ibu Hediaria Sebagai
tanda bakti, hormat dan rasa terima kasih*

*“Terima kasih untuk semua cinta dan kasih yang telah ayah
dan ibu berikan, terima kasih karena selalu menjaga dalam
doa-doa ayah dan ibu, terima kasih telah menjadi orang tua
yang sangat sempurna, terima kasih telah memotivasi untuk
menyelesaikan skripsi ini, dan terima kasih untuk semua
perjuangan dan pengorbanannya”*

جامعة الرانيري

A R - R A N I R Y

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Materi P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987-Nomor:0543b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	T
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	Š	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Z	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	'
14	ص	Ş	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal Tunggal Bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal Rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara hakikat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌ِيَ	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
◌ِوَ	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

Kaifa : كَيْفَ

Haula : هَوْلَ

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
أَ/يَ	<i>Fathah dan ya</i>	Ā
يَ	<i>Fathah dan wau</i>	Ī
يُ	<i>Dammah dan wau</i>	Ū

Contoh:

qala: قَالَ
 rama: رَمَى
 qila: قِيلَ
 yaqulu: يَقُولُ

4. Ta Marbutah (ة)

Trasliterasi untuk ta marbutoh ada dua.

- a. Ta *Marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, جامعة البر

transliterasinya adalah t.N I R Y

- b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atas mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

- c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

raudah al-atfal/raudatul atfal : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ

al-madinah al-munawwarah/ : الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ

al-madinatul munawwarah

talhah : طَلْحَةُ

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi. Seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr, Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf

ABSTRAK

Nama : Annisa Ul Husna
NIM : 180603178
Fakultas/Prodi : FEBI/ Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan Pembiayaan
Rahn Pada Baitul Maal Wat Tamwil Taman Indah
Banda Aceh
Pembimbing I : Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag
Pembimbing II : Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Taman Indah telah melakukan pengembangan pembiayaan dari yang dahulunya disalurkan dengan akad *mudharabah* berubah menjadi akad *Rahn*. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pengembangan pembiayaan *Rahn* pada BMT Taman Indah Banda Aceh serta kendala dan dampak pengembangan pembiayaan *Rahn*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara. Berdasarkan hasil penelitian diketahui strategi pengembangan pembiayaan *Rahn* di BMT Taman Indah Banda Aceh dengan cara mendatangi para nasabah secara langsung menyebarkan brosur untuk memberikan informasi kepada calon nasabah potensial baik melalui media cetak ataupun elektronik seperti surat kabar, internet, stasiun radio, banner dan lain-lain, melakukan survey lapangan dengan kunjungan langsung ke nasabah, dan melakukan rekomendasi nasabah. Kendala yang terjadi seperti ketidakpastian ekonomi, persaingan yang tinggi dari lembaga keuangan syariah lain dan ketidakpastian hukum yang dapat mempengaruhi kebijakan BMT dalam menawarkan produk pembiayaan *rahn*. Adapun dampak pengembangan pembiayaan *Rahn* yang dilakukan dapat meningkatkan minat nasabah untuk memilih produk *Rahn*.

Kata Kunci : *Strategi, Pengembangagan, Pembiayaan Rahn*

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah rabbi 'alamin, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, kenikmatan dan kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Salawat dan salam tidak lupa kita haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabat yang telah membawa kita dari alam jahiliyah (kebodohan) ke alam yang penuh ilmu pengetahuan sehingga kita dapat merasakan nikmatnya iman, islam serta nikmat kemuliaan.

Dengan izin Allah SWT penulis dapat menyelesaikan skripsi penelitian ini yang berjudul **“Analisis Strategi Pengembangan Pembiayaan *Rahn* pada Baitul Maal Wat Tamwil Banda Aceh”**. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penulis telah berusaha semaksimal mungkin agar skripsi ini dapat tersusun sesuai harapan, dalam proses penyelesaian skripsi ini tentunya bantuan, dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan terimakasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya terutama kepada:

1. Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh, Dr. Fitriady, Lc., Ma selaku wakil Dekan I, Dr. Israk Ahmad, B, Ec., M.Ec., M., Sc selaku wakil Dekan II dan Dr. Analiansyah,

M.Ag selaku wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

2. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag. selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah sekaligus pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan membimbing penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan Inayatillah, MA.Ek selaku sekretaris Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
3. Hafiih Maulana, SP.,S,HL.,ME selaku ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
4. Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA selaku pembimbing II (dua) yang telah bersedia meluangkan waktu memberikan pengarahan dan menyumbang ilmu pengetahuannya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
5. Riza Aulia, S.E.I., M. Sc selaku Penasehat Akademik, dan seluruh dosen, para staf dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Pimpinan dan seluruh karyawan BMT Taman Indah yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian dan turut membantu memberikan data yang diperlukan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Kedua orang tua tercinta Ayahanda Tgk Mustafa Thahir dan Ibunda Adna yang selalu mendoakan saya, memberikan dukungan maupun semangat yang tak henti-hentinya untuk

keberhasilan anaknya. Tanpa doa dan dukungan dari orang tua, mungkin penulis tidak akan bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik, dan terimakasih kepada saudara kandung serta keluarga besar yang selalu mendoakan dan memberikan semangat sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

8. Sahabat dan teman-teman leting 2018 penulis Natasya Rahmadhani, Intan Lailan, dan Riska Muliani terima kasih dengan setulus hati dan memberikan dukungan serta semangat kepada penulis.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan karuniannya kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Penulis hanya bisa mendoakan kepada Allah untuk membalas kebaikan seluruh pihak yang telah ikut serta, semoga kebaikan tersebut menjadi amalan yang mulia. Penulis menyadari penulisan ini masih jauh dari kata sempurna. Maka dari itu penulis sangat mengharapkan kritikan dan saran yang dapat membangun agar penelitian ini dapat menjadi lebih baik dan bermanfaat. Aamiin ya Rabbal 'Alamin.

Banda Aceh, 05 April 2023

Penulis,

Annisa UI Husna

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iii
PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	iv
PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	v
FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI ...	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN ...	viii
ABSTRAK	xii
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Sistematika Penulisan	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
2.1 Pengembangan Produk dan Pembiayaan pada Lembaga Keuangan Syariah	11
2.1.1 Definisi Pengembangan Produk dan Pembiayaan ...	11
2.1.2 Ruang Lingkup Pengembangan Produk	13
2.1.3 Strategi Pengembangan Pembiayaan <i>Rahn</i>	14
2.2 Konsep Umum <i>Rahn</i>	18
2.2.1 Pengertian <i>Rahn</i>	18
2.2.2 Rukun dan Syarat <i>Rahn</i>	24
2.2.3 Skema Pembiayaan <i>Rahn</i> pada LKMS	29
2.3 Konsep BMT dan Dasar Hukum BMT	31

2.3.1 Tujuan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)	35
2.3.2 Fungsi dan Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)	36
2.4 Penelitian Terkait.....	38
2.5 Kerangka Berpikir	43
BAB III METODE PENELITIAN.....	45
3.1 Jenis Penelitian	45
3.2 Lokasi Penelitian	45
3.3 Sumber Data	46
3.4 Informan Penelitian	46
3.5 Teknik Pengumpulan Data	47
3.6 Teknik Analisis Data	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	51
4.1 Gambaran Umum Penelitian	51
4.1.1 Sejarah Berdirinya Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Taman Indah	51
4.1.2 Visi dan Misi BMT Taman Indah Banda Aceh.....	52
4.1.3 Struktur Organisasi BMT Taman Indah Banda Aceh	53
4.1.4 Produk-produk BMT Taman Indah Banda Aceh	56
4.1.5 Mekanisme Pembiayaan Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Taman Indah Banda Aceh	58
4.2 Hasil Penelitian.....	62
4.2.1 Strategi BMT Taman Indah Banda Aceh Dalam Mengembangkan Pembiayaan <i>Rahn</i>	62
4.2.2 Kendala Dalam Melakukan Pengembangan Pembiayaan <i>Rahn</i> Serta Dampaknya Terhadap Pertumbuhan Nasabah Pada BMT Taman Indah Banda Aceh.....	66
4.3 Pembahasan	68
4.3.1 Strategi BMT Taman Indah Dalam Mengembangkan Pembiayaan <i>Rahn</i>	68

4.3.2 Kendala Dalam Melakukan Pengembangan Pembiayaan <i>Rahn</i> Serta Dampaknya Terhadap Pertumbuhan Nasabah Pada BMT Taman Indah Banda Aceh.....	77
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	82
5.1 Kesimpulan.....	82
5.2 Saran.....	83
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN	88
RIWAYAT HIDUP.....	104



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian terkait.....	41
Tabel 3.1 Informan Penelitian	46



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema <i>Rahn</i>	30
Gambar 2.3 Kerangka Berpikir	43
Gambar 2.2 Struktur Organisasi BMT Taman Indah Banda Aceh	54



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara	88
Lampirann 2 Dokumentasi	101



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan sektor keuangan memunculkan banyak lembaga keuangan syariah. Perkembangan lembaga keuangan Syariah memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat. Perkembangan lembaga keuangan syariah dibagi menjadi 3 yaitu perbankan syariah, Industri keuangan non bank seperti asuransi, perusahaan pembiayaan, dana pensiun, lembaga keuangan mikro syariah, dan lembaga jasa keuangan syariah khusus, dan pasar modal syariah yang terdiri dari sukuk negara, sukuk korporasi, dan reksadana syariah (Firdaus, 2011).

Lembaga keuangan syariah merupakan kegiatan bisnis yang berdaya saing tinggi, karena setiap lembaga keuangan syariah tentunya memiliki strategi bisnis yang berbeda-beda untuk mencapai suatu keberhasilan dalam usahanya seperti menciptakan strategi pemasaran yang baik, strategi manajemen pengelolaan yang benar dan meningkatkan kualitas produk. Beberapa cara menghadapi hal-hal tersebut adalah dengan melakukan strategi yang tepat, karena strategi bisnis merupakan hal yang terpenting sebagai langkah awal dalam memulai suatu usaha, strategi bisnis dapat melalui memilih lokasi strategis yang dapat dijangkau oleh masyarakat hingga strategi mengembangkan produk melalui inovasi produk agar dapat terjangkau kepada masyarakat luas hingga tidak bosan untuk menggunakan produk dan jasa. Lembaga keuangan syariah harus

mampu meningkatkan dan memberikan inovasi yang belum ada pada jasa dan layanan sebagai manajemen dalam menghadapi persaingan tersebut (Ismail, 2011).

Salah satu lembaga keuangan syariah yang terus mengembangkan produk pembiayaan yaitu Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Baitul maal wat tamwil, melakukan kegiatan pengembangan pembiayaan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan taraf ekonomi masyarakat ekonomi lemah sebagai pekerja sektor usaha mikro dan kecil dengan cara mendorong kegiatan untuk menabung dan menggalakkan peningkatan permodalan ekonomi mikro sehingga dapat menambah kapasitas produksi yang dipastikan dapat meningkatkan *income* mereka.

BMT yang secara legal formal sebagai LKMS yang berbadan hukum koperasi yang berbeda dengan bank syariah. Perbedaannya pada aspek legalitas, dimana bank syariah berada dalam naungan Bank Indonesia (BI) sedangkan BMT di bawah Kementerian Negara Koperasi dan UMKM. Secara kelembagaan BMT didampingi Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). Dalam prakteknya, PINBUK menentaskan BMT dan pada gilirannya BMT menentaskan usaha kecil. LKMS merupakan lembaga perekonomian mikro syari'ah yang bergerak menghimpun dan menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat kecil, seperti pembiayaan modal usaha yang bersifat laba dengan sistem bagi hasil. Peranan LKMS

sangat berarti bagi masyarakat karena merupakan lembaga yang mampu memecahkan permasalahan fundamental yang dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah khususnya di bidang permodalan (Chandra, 2018).

Di Aceh, pada akhir tahun 2021 terdapat sekitar 6.602 koperasi dan BMT yang hanya 3.777 diantaranya masih aktif. Hal ini menunjukkan adanya tingkat ketidakaktifan yang cukup tinggi di sektor koperasi. Penyebab ketidakaktifan koperasi dapat bervariasi, termasuk kendala operasional, manajemen yang tidak efektif, perubahan kebijakan, atau kondisi ekonomi yang sulit. Dalam konteks ini, BMT Taman Indah Banda Aceh sebagai lembaga keuangan syariah memiliki peran penting dalam mendukung keberlanjutan dan aktivitas koperasi yang masih aktif. BMT Taman Indah Banda Aceh dapat berperan aktif dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan koperasi di Aceh. Dalam jangka panjang, peningkatan jumlah koperasi yang aktif akan berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi lokal dan kesejahteraan masyarakat di Aceh (KNEKS, 2022).

BMT Taman Indah merupakan salah satu BMT berbadan hukum koperasi yang berada di wilayah Mibo, Kecamatan Banda Raya. BMT Taman Indah dalam tataran operasionalnya lebih bersifat pasif karena secara institusional tidak memiliki kontribusi untuk mendorong seseorang memiliki usaha baik secara personal maupun kolektif. BMT Taman Indah hanya fokus memberikan pembiayaan baik sebagai modal awal dalam memulai usahanya

maupun berkontribusi untuk pengembangan modal dan pengembangan usaha yang telah berjalan. Sebagai usaha mikro yang sudah berjalan, pihak BMT Taman Indah juga lebih besar memberi kontribusi, karena secara risiko usaha, pengusaha dalam kategori ini membutuhkan penambahan modal usaha sebagai bentuk untuk meningkatkan kapasitas produksi, secara ekonomis pasti memiliki prospek yang baik, biasanya pihak BMT tetap melakukan visitasi ke lokasi usaha secara langsung sehingga dapat diestimasi tingkat pendapatan pra dan pasca penambahan kapasitas produksi (Ambiya, 2018).

Kegiatan BMT Taman Indah yang berada di Kecamatan Banda Raya dalam menjalankan usahanya mempunyai beberapa tugas antara lain menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, menerima pinjaman dari lembaga-lembaga keuangan kemudian menyalurkan kepada usaha-usaha masyarakat yang dinilai produktif (Restianita, 2018). Peran BMT ialah sebagai pembinaan dan pendanaan usaha mikro dengan jalan pendampingan, pembinaan dan menciptakan sumber pembiayaan beserta penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syari'ah. BMT berfungsi sebagai usaha mengumpulkan dan menyalurkan sumber dana komersial, fungsi utama BMT ini menjadi bagian penting dan tidak bisa dipisahkan sebagai lembaga yang mendukung proses berjalannya ekonomi masyarakat menengah kebawah sesuai dengan syariat Islam dan menjadi perantara keuangan antara pemilik dana dan peminjam dana (Imamah, 2020).

BMT (Baitul Maal wat Tamwil) adalah lembaga keuangan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Islam. Keuntungan yang diperoleh oleh BMT dapat berasal dari beberapa sumber seperti bagi hasil (*Profit Sharing*). Dalam transaksi pembiayaan atau investasi, BMT akan memberikan dana kepada nasabah dan akan membagi keuntungan yang dihasilkan dari transaksi tersebut sesuai dengan kesepakatan awal. Bagi hasil ini mencerminkan prinsip syariah yang melarang bunga (*riba*) tetapi memungkinkan pembagian keuntungan yang adil antara BMT dan nasabah. Selain dari sistem bagi hasil, BMT juga dapat memperoleh keuntungan dari jasa layanan yang diberikan kepada nasabah. Misalnya, BMT dapat memberikan jasa perantara dalam transaksi jual beli, penyimpanan barang berharga, pembayaran tagihan, dan sebagainya. Dalam hal ini, BMT mengenakan biaya atau komisi atas jasa yang diberikan kepada nasabah sebagai sumber keuntungan.

Pembiayaan yang diberikan oleh BMT Taman Indah kepada nasabah debitur sebenarnya merupakan resiko yang akan dihadapi karena semakin tinggi keuntungan yang akan diharapkan dalam pembiayaan yang diberikannya juga akan semakin tinggi resiko yang akan dihadapi oleh BMT tersebut. Resiko tersebut terkait dengan personal dan kondisi diluar perkiraan. Resiko personal bisa muncul berupa tidak bisanya nasabah menjaga amanah yang diberikan oleh BMT dan hal ini juga akan berdampak pada munculnya pembiayaan bermasalah. Pembiayaan yang di pakai oleh BMT salah satunya ialah pembiayaan akad *rahn*. Dengan hadirnya pembiayaan akad

Rahn dapat meminimalisir kerugian yang mungkin timbul akibat terjadinya pembiayaan bermasalah oleh nasabah sehingga BMT memiliki jaminan untuk menutupi sebagian kerugian tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara awal yang telah peneliti lakukan, BMT Taman Indah sebelumnya menerapkan akad *mudharabah* dalam kegiatan pembiayaan hingga akhirnya dialihkan untuk memakai akad *Rahn* dalam setiap pembiayaannya untuk meminimalisir kemungkinan risiko yang akan terjadi (Hasil wawancara pihak BMT Taman Indah, 2022). *Rahn* merupakan akad pembiayaan menjadikan suatu benda berharga dalam pandangan syara' sebagai jaminan atas hutang selama ada dua kemungkinan untuk mengembalikan uang tersebut atau mengambil sebagian benda jaminan tersebut.

Pembiayaan dengan akad *rahn* mengharuskan adanya jaminan terhadap hutang atau pinjaman uang atau barang yang telah diberikan. Adanya jaminan terhadap pembiayaan yang diberikan berdasarkan akad jaminan *rahn* menimbulkan permasalahan terkait ketidakmudahan proses pembiayaan yang harus melewati seluruh prosedur yang dipenuhi untuk memperoleh pembiayaan. Semakin berkembangnya BMT tidak terlepas dengan inovasi-inovasi terkait pengembangan produk *Rahn* yang diberikan dengan strategi pengembangan pembiayaan *Rahn* yang dilakukan. Oleh karena itu perlu dikembangkan pembiayaan yang lebih lanjut untuk membantu dalam memenuhi kebutuhan nasabah

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa tata kerja BMT harus dirumuskan secara sederhana sehingga mudah untuk didirikan dan ditangani oleh para nasabah yang sebagian besar berpendidikan rendah. Aturan dan mekanisme kerjanya dibuat dengan lentur, efisien dan efektif sehingga memudahkan nasabah untuk memanfaatkan fasilitasnya. Untuk mengantisipasi kerugian yang mungkin saja terjadi dalam pembiayaan, BMT memerlukan strategi yang tepat bersama-sama dengan aspek pendukungnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Dede dkk (2020). Masalah yang menjadi hal mendasar kenapa pengembangan pembiayaan pada BMT masih belum maksimal yaitu pertama dari permasalahan internal seperti ketersediaan dan kualitas sumber daya manusia, sistem pendidikan dan pelatihan para karyawan, inovasi produk serta sosialisasi dan promosi, kedua permasalahan eksternal seperti pesaing antar koperasi atau lembaga keuangan lainnya, pengetahuan dan pemahaman masyarakat dan kepercayaan masyarakat terhadap BMT (Dede dkk, 2020).

Dengan hal tersebut pihak BMT harus mempunyai strategi yang terarah untuk bisa diterima oleh masyarakat yang beragam persepsi dan perilakunya. Dari hasil observasi awal peneliti dengan pimpinan BMT Taman Indah maka peneliti secara tidak langsung menyatakan bahwa diperlunya suatu analisis strategi pengembangan pembiayaan *Rahn* pada BMT Taman Indah Banda Aceh, sehingga pada akhirnya akan dapat menghasilkan strategi-strategi yang berguna bagi perkembangan dan kemajuan BMT. Dari permasalahan

tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian tentang **“Analisis Strategi Pengembangan Pembiayaan *Rahn* Pada Baitul Maal Wat Tamwil Taman Indah Banda Aceh”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi BMT Taman Indah dalam mengembangkan pembiayaan *rahn*?
2. Bagaimana kendala dan dampak dalam melakukan pengembangan pembiayaan *Rahn* pada BMT Taman Indah?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan di atas, maka penulis menyampaikan beberapa tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi BMT Taman Indah dalam pengembangan pembiayaan *rahn*
2. Untuk mengetahui kendala dalam melakukan pengembangan pembiayaan *rahn* serta dampaknya terhadap pertumbuhan nasabah BMT Taman Indah.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat dalam bidang perbankan. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ke beberapa

pihak sebagai berikut:

1. Manfaat Akademisi

Penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh seluruh kalangan akademisi untuk mengimplemantasikan ilmu pengetahuan yang telah didapat, serta dapat memberikan sumbangan pemikiran, pengetahuan dan menambah literatur kepustakaan mengenai pengembangan pembiayaan *rahn* BMT Taman Indah.

2. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya baik yang bersifat melanjutkan maupun melengkapi.

3. Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan dan informasi tentang strategi BMT Taman Indah dalam pengembangan pembiayaan *rahn*.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan dalam memahami lebih jelas dari isi keseluruhan karya tulis ilmiah ini dan memudahkan pembaca untuk memahami, maka sistematika penulisan dari skripsi ini adalah:

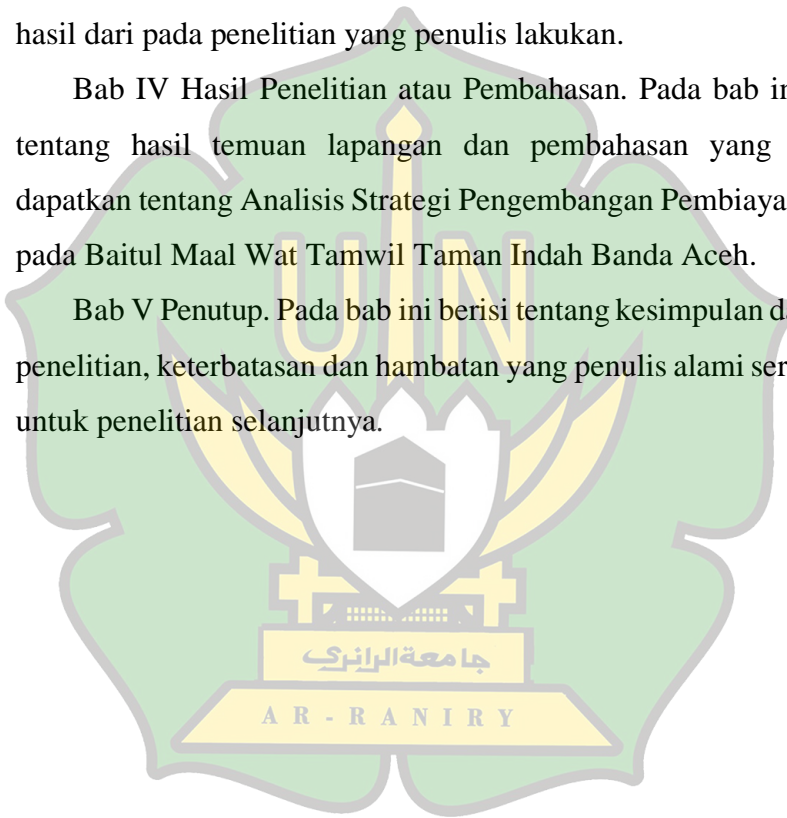
Bab I Pendahuluan. Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori. Pada bab ini berisi tentang teori-teori yang menyangkut dengan judul yang penulis lakukan dan temuan penelitian terkait.

Bab III Metode Penelitian. Pada bab ini berisi tentang metode yang penulis gunakan untuk mendapatkan data dan menemukan hasil dari pada penelitian yang penulis lakukan.

Bab IV Hasil Penelitian atau Pembahasan. Pada bab ini berisi tentang hasil temuan lapangan dan pembahasan yang penulis dapatkan tentang Analisis Strategi Pengembangan Pembiayaan *rahn* pada Baitul Maal Wat Tamwil Taman Indah Banda Aceh.

Bab V Penutup. Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian, keterbatasan dan hambatan yang penulis alami serta saran untuk penelitian selanjutnya.



BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Pengembangan Produk dan Pembiayaan pada Lembaga Keuangan Syariah

2.1.1 Definisi Pengembangan Produk dan Pembiayaan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan dan lebih dijelaskan lagi dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia karta WJS Poerwadarmita, bahwa pengembangan adalah perbuatan menjadikan bertambah, berubah sempurna (pikiran, pengetahuan dan sebagainya). Dari uraian diatas pengembangan ialah suatu proses yang dipakai untuk mengembangkan dan memvalidasi suatu produk. Pengembangan dapat berupa proses, produk dan rancangan (Mulyaningtias, 2017).

Kotler dan Armstrong (2012) mendefinisikan pengembangan produk sebagai strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk baru atau yang dimodifikasi ke segmen pasar yang sekarang.

Menurut Kashmir (2013) pengertian pembiayaan adalah sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan pada lembaga keuangan syariah ada karena persetujuan dan kesepakatan antara

pihak yang membiayai (LKS) dan dibiayai (peminjam) yang sedang membutuhkan dana atau kekurangan dana dengan mewajibkan pihak yang dibiayai (peminjam) mengembalikan uang tersebut dengan tempo yang panjang maupun singkat

Pengembangan produk dan pembiayaan keuangan merupakan kegiatan atau aktivitas yang dilakukan dalam menghadapi kemungkinan perubahan produk keuangan ke arah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan dayaguna maupun daya pemuas yang lebih besar. Pengembangan produk keuangan menyangkut penawaran produk baru atau produk yang diperbaiki atau disempurnakan untuk pasar yang telah tersedia. Dengan mengadakan pengembangan produk, lembaga keuangan dapat memahami kebutuhan dan keinginan pasar, serta melihat kemungkinan pemahaman atau perubahan ciri-ciri khusus/tertentu dari produk, menciptakan beberapa tingkat kualitas/mutu, atau menambah tipe maupun ukuran untuk lebih dapat memuaskan pasar yang telah tersedia (Siagian, 2011).

Pengembangan sektor keuangan memiliki pengaruh yang luas dalam menstimulasi perekonomian sektor rill, dimana penyebaran kredit dapat terdistribusi secara merata melalui optimalisasi fungsi intermediasi lembaga keuangan. Perkembangan sektor keuangan di Indonesia telah mengalami segmentasi diantara sektor keuangan formal dan informal, hal ini diakibatkan karena ketidakmampuan sektor keuangan formal (perbankan) dalam memberikan fasilitas jasa keuangan bagi masyarakat lapisan bawah (Imamah, 2020).

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan pengembangan merupakan salah satu cara yang berhasil digunakan dan bersifat efektif bagi sumber daya manusia dalam menghadapi tantangan termasuk ketertinggalan sumber daya manusia dari berbagai macam keragaman pada suatu perusahaan, dimulai dari perubahan awal dari suatu proses dan cara kegiatan yang telah disepakati bersama perusahaan (Imamah, 2020).

2.1.2 Ruang Lingkup Pengembangan Produk

Terdapat beberapa ruang lingkup dalam pengembangan produk yang harus terpenuhi agar berbagai pengembangan produk dapat tercapai, yaitu:

- a. Menyediakan suatu wadah penyaluran yang menampung berbagai ide produk, guna mengevaluasi dan mengendalikan perbedaan ide produk yang muncul dalam upaya pengembangan produk.
- b. Menentukan tim terpadu antar fungsional yang terdiri dari individu-individu dari berbagai bagian fungsional yang berbeda, dan menunjuk seorang pemimpin yang memiliki latar belakang keahlian diatas yang lainnya.
- c. Menggunakan keahlian teknis terpadu, dalam mendesain produk dan proses pembuatan dapat memperpendek waktu pengembangan produk, meningkatkan kemampuan produksi dan kualitas produk.
- d. Melibatkan baik konsumen maupun para pemasok seoptimal mungkin dalam proses pengembangan produk. Menawarkan

produk baru atau modifikasi dari produk lama kepada pasar lama, maka perusahaan harus mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasar dan harus melihat perubahan apa yang dilakukan pada produknya. Pengembangan produk ini biasanya ditujukan pada upaya menarik minat para nasabah untuk membeli dan menggunakan produk baru yang dihasilkan oleh perusahaan karena nasabah merasa puas dengan produk yang selama ini sudah diluncurkan, dipromosikan dan dijual oleh perusahaan karena yang menjadi sasaran adalah pelanggan lama. Peneliti membatasi lingkup pengembangan pada penelitian ini yang berfokus pada pengembangan produk dalam menarik minat nasabah

2.1.3 Strategi Pengembangan Pembiayaan *Rahn*

Strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Strategi merupakan suatu cara dalam mempromosikan produk tertentu ke pasar yang telah dituju. Strategi biasanya cenderung melihat ke bawah, yaitu pada suatu titik bidik, yang mana produk tertentu bertemu dengan pelanggan, serta melihat keluar yaitu dengan meninjau berbagai aspek pada lingkungan eksternal. Strategi ialah alat untuk mencapai suatu tujuan. Pada perkembangannya, konsep terkait dengan strategi terus berkembang. Strategi selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola

konsumen memerlukan kompetensi inti. Perusahaan perlu mencari kompetensi inti dalam bisnis yang dilakukan (Anggraini, 2018).

Strategi pengembangan produk ialah suatu aktifitas reproduksi terhadap produk yang lebih baik agar meningkatkan daya pakai dan peningkatan terhadap produk yang memuaskan. Strategi pengembangan produk terfokus kepada aktifitas yang berdominan kepada bidang teknisnya, seperti investigasi produk, perancangan produk dan memperhitungkan segala fungsi, estetika produk. Pengembangan produk meningkatkan daya saing dan perubahan teknologi yang mengakibatkan sebuah kebutuhan dan keinginan. Kegiatan reproduksi produk sebagai penyesuaian terhadap penawaran dan penjualan atas keinginan konsumen. Armstrong dan Kotler (2012) menjelaskan definisi strategi pengembangan produk adalah bagian dari promosi kepada pasar-pasar untuk pertumbuhan perusahaan (Tjiptono, 2017).

Strategi pengembangan pembiayaan *Rahn* melalui rangkaian kegiatan yang dilakukan seperti melalui internal pembiayaan dengan melakukan perubahan akad menjadi akad *Rahn* dan melalui kegiatan eksternal melakukan pemasaran kepada nasabah.

Semakin berkembangnya masalah ekonomi masyarakat, maka berbagai kendala tidak mungkin dilepaskan dari keberadaan BMT. Oleh karena itu, perlu strategi untuk mempertahankan suatu pembiayaan (Muflihah, 2020). Strategi tersebut ialah:

1. Sumber daya manusia yang kurang memadai kebanyakan berkolerasi dari tingkat pendidikan dan pengetahuan. BMT

dituntut formal, oleh karena kerjasama dengan lembaga pendidikan yang mempunyai relevansi dengan hal ini tidak bisa diabaikan, misalnya, kerjasama antara BMT dengan lembaga-lembaga pendidikan atau bisnis Islami dengan memberikan pelatihan-pelatihan yang sesuai dengan kompetensi karyawannya. Strategi pengembangan sumber daya manusia tidak hanya berprinsip pada profesionalisme namun juga melihat dari aspek spiritual yakni dengan melakukan *spirit culture*. Hal ini dipertimbangkan berdasarkan prinsip bahwa pekerjaan yang dilakukan dengan disertai niat ibadah akan lebih memiliki nilai serta kualitas yang tinggi. Aktivitas tersebut akan menjadikan keseimbangan antara emosi spiritual dengan intelektual.

2. Strategi pemasaran yang *local oriented* berdampak pada lemahnya upaya BMT untuk mensosialisasikan pembiayaan BMT di luar masyarakat dimana BMT itu berada. Dalam mengembangkan pembiayaan maka diperlukan upaya-upaya meningkatkan teknik pemasaran untuk memperkenalkan eksistensi BMT di tengah-tengah masyarakat. Strategi pemasaran *local oriented* perlu dilakukan dengan proses penyusunan pesan yang bertujuan untuk memberikan informasi mengenai produk dan jasa yang ditawarkan strategi dan taktik komunikasi pemasaran dirancang sedemikian rupa agar mudah, efektif dan efisien dalam menyalurkan pesan dan sedikit usaha yang dikeluarkan untuk kegiatan tersebut dengan

demikian komunikator dapat menghemat energi sedangkan untuk BMT, hal ini berarti bisa membatasi pengeluaran dan menghemat biaya.

3. Perlunya inovasi. Pembiayaan yang ditawarkan kepada masyarakat relatif tetap dan kadang kala BMT tidak mampu menangkap gejala-gejala ekonomi dan bisnis yang ada di masyarakat. Hal ini timbul dari berbagai sebab: pertama, timbulnya kekhawatiran tidak sesuai dengan syariah; kedua, memahami pembiayaan BMT hanya seperti yang ada. Kebebasan dalam melakukan inovasi produk yang sesuai dengan syari'ah diperlukan supaya BMT mampu tetap eksis di tengah-tengah masyarakat. Banyaknya lembaga keuangan baik Bank dan non Bank menjadikan BMT sebagai lembaga keuangan syariah harus mampu bersaing secara kompetitif memiliki karakter dan strategi pemasaran produk sendiri dalam bersaing, melihat perkembangan lembaga keuangan yang begitu banyak muncul sebagai salah satu alternatif lembaga keuangan syariah memberikan solusi dengan menawarkan berbagai macam produk dan jasa kepada anggota salah satunya produk pembiayaan Rahn yaitu pembiayaan yang diharuskan menggunakan akad jaminan dalam kegiatannya.

4.

Berdasarkan beberapa definisi diatas mengenai strategi dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan langkah-langkah yang harus

dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan (Muflihah, 2020).

2.2 Konsep Umum *Rahn*

2.2.1 Pengertian *Rahn*

Rahn secara etimologis, berarti *tsubut* (tetap) dan *dawam* (kekal, terus menerus). Dikatakan *ma'rahin* artinya air yang diam (tenang). *Ni'mahrahinah*, artinya nikmat yang terus-menerus atau kekal. Ada yang mengatakan bahwa *rahn* adalah *habs* (menahan) berdasarkan firman Allah SWT. QS. Al-Mudatsir (74):38:

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ

Artinya: “tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang di perbuatnya.”

Maksudnya, setiap diri itu tertahan. Makna ini lebih dekat dengan makna yang pertama (yakni tetap), karena sesuatu tertahan itu bersifat tetap di tempatnya. Adapun *rahn* secara terminologis ialah menjadikan harta benda sebagai jaminan utang agar utang itu dilunasi (dikembalikan) atau dibayarkan harganya jika tidak dapat mengembalikannya (Ambiya, 2018).

Dalam Fiqh konsep gadai disebut dengan *rahn*. Kata *al-Rahn* berasal dari bahasa Arab, secara bahasa *rahn* merupakan *al-tsubutwa al-dawam* yang berarti tetap dan kekal. Menurut Wahbah Zuhaili (2011) *rahn* adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang

ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Menurut Sayyid Sabiq (2008) *rahn* adalah menjadikan barang berharga menurut pandangan syara' sebagai jaminan utang. Menurut Al-Qurthubi (2009) *rahn* ialah barang yang ditahan oleh pihak memberi utang sebagai bentuk jaminan dari orang berutang, sampai pihak yang berutang melunasi utang tersebut. Dan menurut Ibnu Qudamah (2008) *rahn* adalah harta yang dijadikan jaminan dalam utang, agar pemberi utang dapat menjual barang tersebut apabila pihak yang berutang tidak mampu membayar utangnya. Pasal 20 ayat 14 KHES memberikan definisi *rahn* atau gadai ialah penguasaan barang milik peminjam oleh pemberi pinjam sebagai jaminan. Berdasarkan pendapat yang dijelaskan ulama *rahn* ialah menjadikan barang berharga sebagai jaminan utang sehingga yang bersangkutan boleh mengambil utang. Dengan begitu jaminan tersebut berkaitan dengan erat piutang. Pada hakikatnya pemberi utang merupakan suatu tindakan kebajikan untuk membantu orang lain melainkan ketenangan hati pemberi utang memberikan suatu jaminan bahwa utang itu akan dibayar oleh yang berutang (Roficoh & Ghozali, 2018).

Akad *rahn* ini juga dikenal sebagai *'aqd al-'aini* yaitu akad yang terkait dengan suatu materi belum sempurna sehingga tidak bisa ditransaksikan bila objek akad berupa barang-barang tertentu, oleh karena itu pada akad *rahn* ini belum bisa diserahkan oleh pihak *rahin* kepada *murtahin* bila akad belum dilaksanakan. Menurut Ulama Hanafiyah dalam Basyir (2012) *rahn* merupakan akad yang digunakan untuk menjadikan sesuatu barang sebagai jaminan

terhadap hak piutang yang mungkin dijadikan sebagai pembayaran hak piutang tersebut, baik seluruhnya maupun sebagainya. Definisi yang dikemukakan oleh Mazhab Hanafi ini menegaskan bahwa keberadaan akad *rahn* ini disebabkan adanya hutang yang terjadi antara para pihak dengan adanya utang tersebut pemiutang membutuhkan jaminan dari pihak berutang berupa barang tertentu yang dimiliki oleh orang yang berutang. Barang jaminan tersebut dibutuhkan oleh pihak pemiutang untuk menutupi resiko yang akan muncul dalam akad utang yang dapat merugikan kepentingan terutama dari sisi finansial si pemiutang yaitu kelalaian pihak untuk menunaikan kewajibannya membayar utang. Dengan adanya barang jaminan tersebut pemiutang sebagai kreditur dapat menguasai barang jaminan untuk menutupi sebagian kerugian maupun seluruhnya akibat kesengajaan maupun kelalaian pihak debitur dalam melakukan kesepakatan yang telah dituangkan dalam akad hutang sebagai akad utamanya (Roficoh & Ghozali, 2018).

Menurut Ulama Malikiyah dalam Basyir (2012), jaminan ialah sesuatu yang berbentuk harta dan memiliki nilai yang diambil dari pemiliknya untuk dijadikan jaminan utang yang keberadaannya sudah lazim (positif dan mengikat) atau akan menjadi lazim. Definisi yang dikemukakan oleh Mazhab Maliki ini sebenarnya tidak berbeda dengan definisi yang dikemukakan oleh Mazhab Hanafi diatas, hanya saja Mazhab Maliki ini menegaskan bahwa barang jaminan ini bisa diminta oleh kreditur kepada debiturnya sebagai pihak penghutang baik akad hutang tersebut sudah positif mengikat para

pihak maupun belum lazim (belum mengikat para pihak). Dengan demikian dapat diketahui bahwa keberadaan akad *rahn* dalam mazhab Maliki bisa beriringan dengan akad hutang ataupun setelah hutang itu terjadi. Dengan demikian para pihak memiliki alternatif dalam melakukan akad *rahn* ini, sehingga bisa dilakukan setelah hutang itu terjadi maka dapat dikatakan bahwa *rahn* ini merupakan akad ikutan dari akad hutang yang sebelumnya (Roficoh & Ghozali, 2018).

Syaikh Muhammad ‘Ali As-Sayis dalam Basyir (2012) juga mengungkapkan bahwa *rahn* dapat dilakukan ketika dua pihak yang bertransaksi sedang melakukan perjalanan (*musafir*) dan transaksi yang demikian ini harus dicatat dalam sebuah berita acara (ada orang yang menuliskannya) dan ada orang yang menjadi saksi terhadapnya. Bahkan ‘Ali As-Sayis menganggap bahwa dengan *rahn*, prinsip kehati-hatian sebenarnya lebih terjamin ketimbang bukti tertulis ditambah dengan persaksian seseorang. Sekali pun demikian, penerima gadai (*Murtahin*) juga dibolehkan tidak menerima barang jaminan (*Marhun*) dari pemberi gadai (*Rahin*) dengan alasan bahwa ia meyakini pemberi gadai (*Rahin*) tidak akan menghindar dari kewajibannya. Sebab, substansi dalam peristiwa *rahn* adalah untuk menghindari kemudaratatan yang diakibatkan oleh berkhianatnya salah satu pihak atau kedua belah pihak ketika keduanya melakukan transaksi utang-piutang (Suhadak, 2017).

Definisi yang lebih bersifat operasional dikemukakan oleh Muhammad Syafi’i Antonio (2011), bahwa *rahn* merupakan akad

untuk menahan salah satu barang atau harta milik sipeminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang atau harta yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis, dengan demikian pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Barang yang ditahan tersebut harus memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Seperti yang kita ketahui bahwa *rahn* digunakan sebagai jaminan untuk mendapatkan suatu pembiayaan yang sangat mendesak dan sering juga dijadikan jaminan untuk pembelian yang ditanggihkan dengan pembayaran yang tidak tunai atau secara kredit (Ambiya, 2018).

Para ulama fiqh sepakat bahwa *rahn* boleh dilakukan dalam perjalanan langsung dipegang/dikuasai secara hukum oleh sipiutang. Maksudnya, karena tidak semua barang jaminan bisa dipegang/dikuasai oleh sipemberi piutang secara langsung, maka paling tidak ada semacam pegangan yang dapat menjamin bahwa barang dalam status al-*Marhun* (menjadi jaminan hutang) (Basyir, 2012). Contohnya, apabila barang jaminan itu berbentuk sebidang tanah, maka yang dikuasai adalah surat jaminan tanah tersebut. Dari penjelasan di atas dapat kita simpulkan bahwa *rahn* adalah salah satu sistem muamalat dengan cara salah satu pihak memberikan pinjaman kepada pihak yang lain dengan syarat memberikan jaminan terhadap utang dan menjadi suatu pengikat bagi pihak yang telah memberikan pinjaman agar pihak penerima hutang tidak mengingkari

kesepakatan yang telah dilakukan untuk mengembalikan utangnya kepada pihak pemiutang atau kreditur (Putri, 2019).

Dasar hukum *rahn* para ulama fiqh mengemukakan bahwa akad tersebut dibolehkan dalam islam berdasarkan al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 283 Allah berfirman:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مِمَّنْ مَّقْبُوضَةٌ ۖ إِنْ أَمِنَ بِبَعْضِكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ
الَّذِي أُوْتِيَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ أَمَّا قَلْبُهُ ۗ
وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: “jika kamu dalam perjalanan dan bermuamalah secara tunai sedangkan kamu tidak mendapatkan 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 bertaqwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. Barang tanggungan itu diadakan, bila satu sama lain tidak percaya mempercayai”. Qs. Al-Baqarah :283).

Dinyatakan dalam ayat tersebut bahwa apabila seseorang bermuamalat secara tunai maka hendaklah ada barang jaminan milik pihak berutang dipegang oleh pihak berpiutang. Para ulama fiqh sepakat bahwa *rahn* boleh dilakukan dalam perjalanan langsung dipegang/dikuasai secara hukum boleh sipiutang. Maksudnya, karena tidak semua barang jaminan bisa dipegang/dikuasai sipemberi piutang secara langsung, maka paling tidak ada semacam

pegangan yang dapat menjamin bahwa barang dalam status al-*Marhun* (menjamin jaminan hutang).

Dasar hukum as-Sunnah tentang *rahn* ini terdapat pada hadist yang diriwayatkan oleh Anas bin Malik yang menyatakan bahwa Rasulullah menggadaikan baju besinya pada seorang Yahudi di Madinah dan beliau mengambil jagung untuk keluarganya. Payung hukum gadai syariah dalam hal pemenuhan prinsip-prinsip syariah berpegang pada fatwa DSN MUI No.25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*, Fatwa DSN MUI No. 26/DSN-MUI/III/2002 tentang gadai emas, DSN MUI juga menerbitkan Fatwa DSN MUI No. 68/DSN-MUI/III/2008 tentang *rahn tasjily*. Dengan adanya fatwa yang dikeluarkan DSN MUI menjadi rujukan dan legalitas yang berlaku umum bagi lembaga keuangan syariah di Indonesia. Dalam aspek kelembagaan mengiduk kepada Peraturan Pemerintah Nomor 103 Tahun 2000 (Roficoh & Ghozali, 2018).

2.2.2 Rukun dan Syarat *Rahn*

Rukun dari *rahn* ialah orang yang berakad, mereka merupakan dua orang yang berakad (*rahin*) dan *murtahin* (pemilik piutang yang menguasai harta gadai sebagai jaminan hutangnya) dan *Ma'qudalahi* yaitu harta benda yang menjadi barang jaminan serta hutang sebagai pinjaman *rahin*. Adapun syarat-syarat bagi sahnya suatu akad gadai adalah syarat bagi barang jaminan merupakan hendaknya barang tersebut ada ketika akad berlangsung, namun boleh juga dengan menunjukkan bukti kepemilikannya seperti surat-surat tanah, kendaraan dll. Barang gadai tersebut dapat dipegang atau

dikuasai oleh *murtahin* atau wakilnya. Akad *rahn* yang tidak terpenuhi rukun dan syaratnya (*rahn fasid*) maka tidak ada hak atau pun kewajiban yang terjadi, karena akad tersebut telah rusak atau batal. Para Imam Madzhab Fiqh telah sepakat mengenai hal ini. Karena tidak ada dampak hukum pada barang jaminan dan *murtahin* tidak boleh menahannya, serta *rahin* hendaknya meminta kembali barang jaminan tersebut, jika *murtahin* menolak mengembalikannya hingga barang tersebut rusak maka *murtahin* dianggap sebagai perampas, karena itu dia berhak mengembalikannya (Satria, 2020).

Berdasarkan pada konsep tersebut, baik secara terminologis maupun secara prinsip dapat penulis pahami bahwa dalam hal pelaksanaan gadai tersebut telah terjadi kekeliruan penafsiran, yakni dalam hal pemanfaatan *Marhun* yang dilaksanakan oleh *murtahin* (pemberi utang). Dilihat dari segi rukun akad, jumhur ulama sepakat bahwa rukun suatu akad itu di antaranya diwujudkan dengan adanya:

1. *Shigat* lafaz ijab (pernyataan menyerahkan barang sebagai agunan yang dalam hal ini dilakukan oleh pemilik/*rahin*) dan qabul (pernyataan kesediaan memberi utang dan menerima barang agunan yang dalam hal tersebut dilakukan oleh pemilik uang/*murtahin*).
2. *Aqidain* (yakni *rahin* dan *murtahin*)
3. *Mahallu 'aqd*, yakni objek akad merupakan sesuatu yang hendak diakadkan.

Berkenaan dengan syarat yang melekat pada *Marhun/rahn*, para ulama menyepakati bahwasanya yang menjadi syarat yang harus

melekat pada barang gadai ialah syarat yang berlaku pada barang yang dapat diperjual-belikan, dalam praktik gadai tersebut *Marhun* yang dimaksudkan ialah berupa agunan. Sementara itu yang berkaitan dengan *Marhun bih* tidak dapat dimanfaatkan, maka dianggap tidak sah. Selain itu *Marhun bih* haruslah merupakan barang yang dapat dihitung jumlahnya, dalam praktek gadai tersebut *Marhun bih* dapat berupa uang. Berkenaan dengan *ma'qud 'alaih* tersebut, baik *Marhun* (barang gadai) maupun *Marhun bih* langsung ada saat akad dilaksanakan. Penyerahan uang dari *murtahin* secara langsung dan penyerahan benda agunan secara lisan oleh *rahin*. Setelah serah terima, agunan berada dibawah kekuasaan *murtahin*. Namun, bukan berarti *murtahin* boleh memanfaatkan harta agunan itu. Sebab, agunan hanyalah *tawsiq*, sedangkan manfaatnya, tetap menjadi hak pemiliknya, yakni *ar-rahin*. Karena itu, *ar-rahin* berhak memanfaatkan barang yang diagunkan; juga berhak menyewakan barang agunan, misal menyewakan rumah atau kendaraan yang diagunkan, baik kepada orang lain atau kepada *al-murtahin*, tentu dengan catatan tidak mengurangi manfaat barang yang diagunkan (*Marhun*). Ia juga boleh menghibahkan manfaat barang itu atau mengizinkan orang lain untuk mememanfaatkannya baik orang tersebut adalah *murtahin* (yang mendapatkan agunan) maupun bukan (Satria, 2020).

Syarat *rahn* antara lain ialah:

1. Syarat *'Aqid*

Syarat yang harus dipenuhi oleh *'aqid* dalam gadai yaitu

rahin dan *murtahin* adalah ahliyah (kecakapan). Kecakapan menurut Hanafiah dalam Basyir (2012) adalah kecakapan untuk melakukan jual beli. Sahnya gadai, pelaku disyaratkan harus berakal dan *mumayyiz*.

2. Syarat *Shighat*

Menurut Hanafiah, *shighat* gadai tidak boleh digunakan dengan syarat dan tidak disandarkan kepada masa yang akan datang. Hal ini karena akad gadai menyerupai akad jual beli, dilihat dari aspek pelunasan utang. Apabila akad gadai digantungkan dengan syarat atau disandarkan kepada masa yang akan datang, maka akad akan fasid seperti halnya jual beli. Syafi'iyah berpendapat bahwa syarat gadai sama dengan syarat jual beli, karena gadai merupakan akad *Maliyah*.

3. Syarat *Marhun* (barang)

Para ulama sepakat bahwa syarat-syarat *Marhun* sama dengan syarat-syarat jual beli. Artinya, semua barang yang sah diperjualbelikan sah pula digadaikan. Secara rinci Hanafiah mengemukakan syarat-syarat *Marhun* adalah sebagai berikut:

- a. Barang yang digadaikan bisa dijual, yakni barang tersebut harus ada pada waktu akad dan mungkin untuk diserahkan. Apabila barangnya tidak ada maka akad gadai tidak sah.
- b. Barang yang digadaikan harus berupa *maal* (harta). Dengan demikian, tidak sah hukumnya menggadaikan barang yang tidak bernilai harta.
- c. Barang yang digadaikan harus *haal mutaqawwin*, yaitu

barang yang boleh diambil manfaatnya menurut syara', sehingga memungkinkan dapat digunakan untuk melunasi utangnya.

- d. Barang yang digadaikan harus diketahui (jelas), seperti halnya dalam jual beli.
- e. Barang tersebut dimiliki oleh *rahin*. Tidak sah menggadaikan barang milik orang lain tanpa ijin pemiliknya.
- f. Barang yang digadaikan harus kosong, yakni terlepas dari hak *rahin*. Tidak sah menggadaikan buah-buahan saja tanpa disertai pohonya, karena tidak mungkin menguasai buah-buahan tanpa menguasai pohonya.

Berdasarkan fatwa dari Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2022, tanggal 22 juni 2002, bahwa semua barang dapat diterima sebagai agunan pinjaman. Akan tetapi semua pegadaian syariah di BMT mempunyai pengkhususan pada barang-barang yang tidak dapat diterima sebagai *Marhun*, antara lain:

- a. Barang milik pemerintah
- b. Mudah membusuk
- c. berbahaya dan mudah terbakar
- d. barang yang dilarang peredarannya oleh peraturan hukum Islam
- e. barang yang kurang nilai *rahn* dibawah biaya *invest* gadai.

Ketentuan tersebut diberlakukan mengingat keterbatasan tempat, sumber daya, fasilitas. Chatamarrasid (2008) menambahkan barang

karya seni yang nilainya relatif sukar ditaksir dan kendaraan bermotor tahun keluaran 1996 keatas.

4. Syarat *Marhun bih*

Marhun bih adalah suatu hak yang karenanya barang gadaian diberikan sebagai jaminan kepada *rahin*. Menurut Hanafiah, *Marhun bih* harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

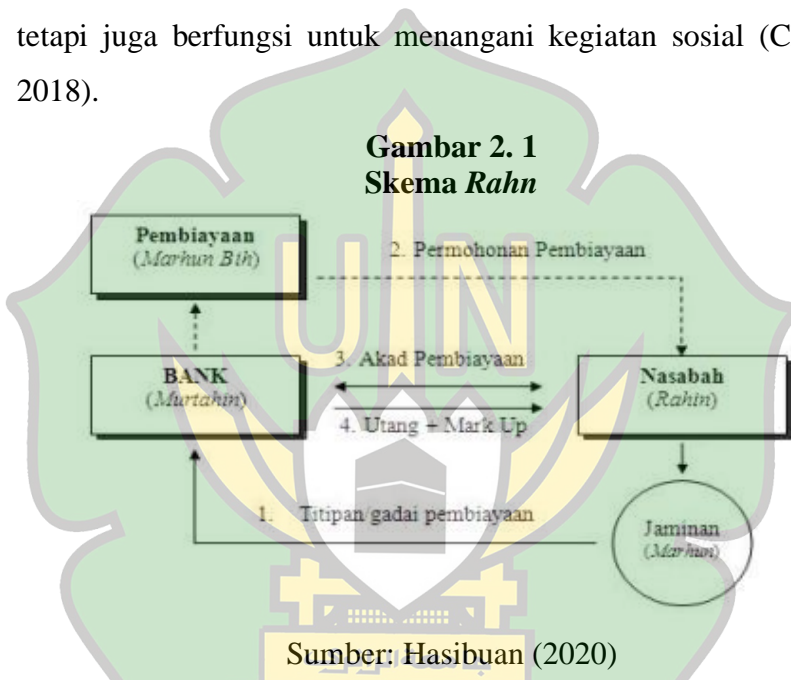
- a. *Marhun bih* harus berupahak yang wajib diserahkan kepada pemiliknya, yaitu *rahin*, karena tidak perlu memberikan jaminan tanpa ada barang yang dijaminnya.
- b. Pelunasan utang memungkinkan untuk diambil *Marhun bih*. Apabila tidak memungkinkan pembayaran utang dari *Marhun bih*, maka *rahn* hukumnya tidak sah.
- c. Hak *Marhun bih* harus jelas (*ma'lum*), tidak boleh *majhul* (sama/tidakjelas) (A Sodri. 2017).

2.2.3 Skema Pembiayaan *Rahn* pada LKMS

LKMS merupakan lembaga perekonomian mikro syariah yang bergerak menghimpun dan menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat kecil, bersifat sosial seperti pembiayaan modal usaha yang bersifat laba dengan sistem bagi hasil. LKMS lebih fleksibel dan menjangkau masyarakat kecil dibandingkan dengan bank yang dominan menjangkau kalangan menengah keatas. Eksistensi LKMS memiliki arti penting bagi pembangunan ekonomi syariah terutama dalam memberi solusi bagi pemberdayaan usaha kecil dan menengah serta menjadi inti kekuatan ekonomi berbasis kerakyatan dan

sekaligus menjadi pendorong utama sistem perekonomian nasional. Peranan LKMS berarti bagi masyarakat karena merupakan lembaga yang mampu memecahkan permasalahan fundamental yang dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah khususnya di bidang permodalan. LKMS tidak hanya berfungsi dalam penyaluran modal tetapi juga berfungsi untuk menangani kegiatan sosial (Chandra, 2018).

Gambar 2. 1
Skema Rahn



Sumber: Hasibuan (2020)

Skema di atas menjelaskan bahwa *rahin* (anggota) memiliki sebuah *Marhun* (jaminan) yang akan dititipkan sebagai dasar pembiayaan dari akad gadai (*rahn*), kemudian dari kepemilikan *Marhun* (jaminan) dari *Rahin* (anggota), *rahin* mengajukan sejumlah pembiayaan (*Marhunbih*). Pihak BMT dan anggota menyetujui jumlah pembiayaan, selanjutnya kedua belah pihak melakukan akad berdasarkan akad syariah yaitu *rahn*. Terakhir terjadi serah terima

sejumlah utang (pembiayaan) dan pihak BMT menetapkan biaya ujah atas pemeliharaan dan penjagaan *Marhun* (Suhadak, 2017).

2.3 Konsep BMT dan Dasar Hukum BMT

Baitul Maal berasal dari bahasa Arab *bait* yang berarti rumah, dan *Al-Maal* yang berarti harta. Secara etimologis (*ma'nalughawi*) Baitul Maal berarti rumah untuk mengumpulkan atau menyimpan harta. Adapun secara terminologis Baitul Maal Wat Tamwil adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang *salaam*: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian dan kesejahteraan (Anggraini, 2018). BMT ialah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *baytal-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya (Soenasabah, 2019).

Dengan mengacu pada pengertian tersebut, BMT merupakan lembaga perekonomian rakyat kecil yang bertujuan meningkatkan dan menumbuh kembangkan kegiatan ekonomi perusahaan kecil yang berkualitas dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan perekonomiannya. Dari definisi

tersebut dapat disimpulkan bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial itu sebagai landasan historis bahwa Baitul maal pada masa Islam klasik. Keberadaan BMT memiliki dasar hukum terhadap status dan kinerjanya, beberapa dasar hukum menjadi landasan bagi BMT ialah:

1. Menurut Al-Qur'an

BMT dalam hukum Islam dapat bersumber pada pengaturan terhadap konteks hukum bisnis dalam Islam. Konsep BMT bersifat umum dan tidak secara khusus ditegaskan di dalam Al-Qur'an yang berkaitan dengan harta benda yang digunakan (dinafkahkan) sesuai tuntutan agama. Penjelasan di dalam Al-Qur'an yang berkaitan dengan BMT diantaranya dapat ditemukan pada Q.S Al-Baqarah ayat 261



مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ ۗ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ ۗ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

جامعة الرانيري
A R - R A N I R Y

Artinya: Perempuan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah [166] adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir serratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang kehendaki dan Allah Maha luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahi.

Sesuai arti dari ayat diatas BMT digunakan untuk kemaslahatan umat yaitu dengan menjalin silaturahmi dalam mengadakan

kerjasama bagi hasil dengan cara memberi keuntungan yang diperoleh.

2. Menurut Hadist

Sesuatu perbuatan atas dasar mencari ridha Allah tentu harus berlandaskan hukum Islam sebagai umat muslim tentunya dasar hukum dari perbuatan adalah Al-Qur'an dan sunnah, begitu halnya terhadap BMT yang di dalamnya terdapat akad, suatu perjanjian untuk berbuat bisnis harus didasarkan kepercayaan para pihaknya hal ini ditegaskan dengan Qudsi

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ
فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

Artinya “ dari Abu Hurairah, diamemarfu'kannya (menyandarkannya kepada Nabi SAW ia berkata: Sesungguhnya Allah AzzawaJalla berkata, Aku adalah pihak ketiga (Yang Maha Melindungi) bagi dua orang yang melakukan syirkah, selama salah seorang diantara mereka tidak berkhianat kepada nasabahnya. Apabila diantara mereka ada yang berkhianat, maka aku akan keluar dari mereka (tidak melindungi)”. (HR. Abu Daud).

Membahas tentang payung hukum BMT itu merupakan permasalahan yang ada pada BMT. Karena belum ada satu pun lembaga yang paling berwenang untuk melakukan studi kelayakan pendirian BMT dan merekomendasi atau tidak merekomendasikan pendirian BMT. Sehingga payung hukum BMT sama dengan koperasi yaitu:

- a. UU No.23 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.
- b. PP No. 4 Tahun 1994 tentang Persyaratan dan Tata Cara

Pengesahan Akta Pendirian dan Perubahan Anggaran Dasar Koperasi.

- c. Peraturan Menteri No. 01 Tahun 2006, yaitu tentang Pertunjuk Pelaksanaan Pembentukan, Pengesahan Akta Pendirian dan Perubahan Anggaran Dasar Koperasi.

Sejarah BMT ada di Indonesia, mulai tahun 1984 dikembangkan mahasiswa ITB di Mesjid Salman yang mencoba menggulirkan lembaga pembiayaan berdasarkan syariah bagi usaha kecil. Kemudian BMT lebih diberdayakan oleh ICMI sebagai sebuah gerakan yang secara operasional ditindak lanjuti oleh pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). Disamping itu ditengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syiar Islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Sebagaimana diriwayatkan oleh Rasulullah SAW, “kekafiran itu mendekati kekufuran” maka keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat (Itiqomah, 2018).

Baitul Maal Wat Tamwil merupakan lembaga pembiayaan kecil yang beroperasi menggunakan konsep campuran “*Baitul Maal*” dan “*Baitul Tamwil*” dengan target difokuskan pada sektor usaha kecil. Dari beberapa definisi BMT tersebut di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa BMT mempunyai dua karakteristik yaitu sebagai lembaga bisnis yang bertujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi dan

kesejahteraan anggota dan masyarakat (Soenasabah,2019).

2.3.1 Tujuan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

Didirikannya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota khususnya masyarakat pada umumnya. Dengan demikian hadirnya BMT tidak dibenarkan para anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung kepada BMT. Sedangkan masyarakat yang menjadi anggota BMT dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya. Pemberian modal pinjaman sedapat mungkin memandirikan ekonomi para peminjam. Oleh karena itu, sangat perlu dilakukan pendampingan. Dalam pelembaran pembiayaan, BMT harus dapat menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan yang timbul dari pembiayaan.

Keberadaan BMT setidaknya harus memiliki beberapa peranantara lain:

1. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Salah satunya dengan melakukan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang, jujur terhadap konsumen dan sebagainya.
2. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha mikro. BMT harus bersikap aktif melakukan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan dan pengawasan terhadap usaha-usaha anggota BMT.

3. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih bergantung pada rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam kebutuhan dana cepat.
4. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang rata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks diwajibkan harus pandai bersikap, dengan demikian langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, contohnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan anggota dalam hal golongan dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.

Peran BMT dapat disimpulkan sebagai pembinaan dan pendanaan usaha mikro dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan dan pengawasan terhadap usaha-usaha anggota BMT. Hadirnya BMT juga berperan untuk melatih masyarakat mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, dengan begitu akan menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Selain itu BMT juga menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang rata (Oktavia, 2018).

2.3.2 Fungsi dan Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

BMT memiliki fungsi dalam rangka mencapai tujuannya (Oktavia. 2018) antara lain:

1. Melakukan identifikasi, mobilisasi, organisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota.

2. Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih professional dan Islami sehingga semakin utuh dan Tangguh dalam menghadapi persaingan global.
3. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.

Peneliti memberikan kesimpulan bahwa fungsi dari keberadaan BMT merupakan perantara keuangan antara pemilik dana baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana untuk pengembangan usaha mikro yang produktif dan halal yang tidak dapat dijangkau oleh Bank. Selain itu dengan adanya BMT juga dapat meningkatkan kualitas SDM anggota agar lebih menjadi Islami, profesional dan tangguh dalam menghadapi persaingan global (Oktavia, 2018).

Selain itu BMT juga memiliki beberapa peranan, di antaranya adalah:

1. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat nonIslam. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islam. Hal ini bias dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen dan sebagainya.
2. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan,

- pembinaan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.
3. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana dan sebagainya.
 4. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memerhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.

2.4 Penelitian Terkait

Penelitian mengenai Analisis strategi pengembangan BMT bukan penelitian yang baru, banyak peneliti-peneliti terdahulu yang telah melakukan penelitian dengan judul yang penulis pilih. Penelitian terkait ini digunakan untuk melihat karya ilmiah orang lain dan memastikan bahwa penelitian yang penulis lakukan ini hanya satu meski saling berkaitan namun memiliki perbedaan. Dengan demikian penelitian tersebut dapat dijadikan sebagai bahan untuk melakukan penelitian ini. Penelitian terkait tersebut dapat

dilihat dibawah ini:

Penelitian yang tentang Strategi Pengembangan BMT/KSPPS Di Depok Dengan Metode Analisis SWOT. Penelitian menggunakan pendekatan metode deskriptif analitis. Hasil penelitian menunjukkan berdasarkan analisis SWOT BMT dapat mengembangkan strategi yang memanfaatkan pada kombinasi kekuatan, peluang, kelemahan, dan hambatan. Minimnya pemahaman SDM tentang BMT hingga perlu dilakukan kegiatan pelatihan intensif kepada karyawan baik itu pelatihan langsung ataupun pelatihan tidak langsung/pelatihan diluar kantor. Kemudian BMT diharapkan secara aktif melakukan sosialisasi dan edukasi ke masyarakat tentang pengelolaannya sehingga dapat mendorong minat masyarakat bertransaksi dengan BMT, kemudian BMT juga perlu memberikan kemudahan dan layanan transaksi dengan memanfaatkan teknologi digital, sehingga hal tersebut dapat membangun kepercayaan masyarakat (Fatah dkk, 2020).

Penelitian lainnya tentang Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT memiliki kekuatan untuk bersaing dengan lembaga jasa keuangan formal lain sebagai alternatif pembiayaan. Namun masih terdapat kendala yang dihadapi oleh BMT yakni kesulitan permodalan, terbatasnya jumlah SDM yang memiliki kompetensi sertifikasi dibidang perkoperasian dan keuangan syariah, pemahaman

masyarakat akan sistem keuangan syariah yang masih sangat rendah, dan lemahnya sistem pengawasan yang dilakukan oleh otoritas pengawas koperasi. Oleh karena itu strategi pengembangan yang dapat dilakukan oleh BMT adalah peningkatan kemampuan SDM, penguatan manajemen usaha koperasi, edukasi masyarakat melalui kerjasama dengan tokoh masyarakat dan tokoh agama (Permana, 2019).

Penelitian tentang Inovasi Produk *Rahn Tasjily* Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus Pada Koperasi BMT Islam Abdurrah Di Pekanbaru). Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa inovasi produk *rahn tasjily* dari koperasi BMT Islam Abdurrah berdasarkan kebutuhan anggota yang ingin memiliki pembiayaan, sejalan dengan regulasi dewan syariah nasional (DSN), pengetahuan dewan pengawas syariah (DPS), pemahaman manajemen LKMS dan modifikasi dari praktik LKS (Chandra, 2018).

Penelitian tentang “Peran Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan pada KSU BMT Sakinah Mandala Perkara Praya Lombok Tengah terhadap kegiatan usaha anggota”. Penulisan skripsi ini ialah menggunakan metode kualitatif, Hasil penelitian menunjukkan bahwa upaya pengembangan produk pembiayaan pada BMT Sakinah Mandala Perkasa yaitu mengembangkan kemampuan sumber daya manusia (karyawan), merancang ide (gagasan) serta membuat produk baru (Mafliah, 2020).

Penelitian tentang Strategi pengembangan Lembaga Keuangan

Mikro Syariah di Indonesia: Pendekatan Matriks IFAS EFAS. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode IFAS dan EFAS Matrik dan Analisis SWOT. Hasil Penelitian berdasarkan hasil analisis IFE bahwa peringkat tertinggi dari kekuatan yaitu segmen usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) diikuti dengan tingginya inisiatif masyarakat lokal. Sedangkan peringkat terendah yaitu biaya training/pelatihan SDM dan pelatihan Enterpreneurship diikuti dengan biaya pengurusan izin. Adapun hasil analisis EFE , peringkat tertinggi terjadi pada faktor minat masyarakat terhadap transaksi syariah semakin besar. Sedangkan kelemahan atau terendah yaitu persaingan yang diikuti dengan lemahnya regulasi legalitas LKMS (Rusydia & Firmansyah, 2018).

Tabel 2. 1
Penelitian terkait

No	Judul dan Nama Penelitian	Metode Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	(Chandra, 2018) Inovasi Produk <i>Rahn</i> Tasjily Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus Pada Koperasi BMT Islam Abdurrah Di Pekanbaru).	Metode Kualitatif	Penelitian menggunakan BMT sebagai Objek yang diteliti.	Lokasi penelitian yang dilakukan di Pekanbaru, dan teknik analisis yang digunakan menggunakan pendekatan kuantitatif
2	Rusydia & Firmansyah, (2018) Strategi pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Indonesia: Pendekatan Matriks IFAS EFAS.	Metode Kualitatif	Penelitian sama-sama membahas strategi pengembangan BMT	Perbedaan yaitu pada analisis yang digunakan IFES dan EFAS serta Analisis SWOT. Cakupan penelitian sangat luas yaitu LKMS Indonesia.

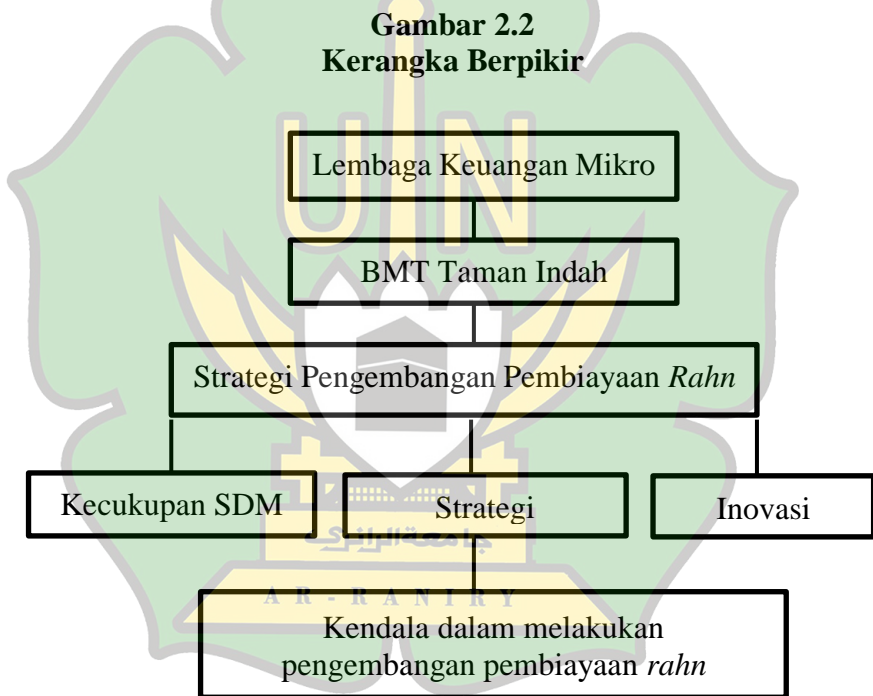
Tabel 2.1-Lanjutan

No	Judul dan Nama Penelitian	Metode Penelitian	Persamaan	Perbedaan
3	Permana, (2019), Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.	Metode Kualitatif	Penelitian ini sama sama membahas Strategi pengembangan dan objek yang diteliti adalah Baitul Maal Wat Tamwil dan menggunakan Teknik Wawancara	Menggunakan sumber data Sekunder, kemudian menggunakan teknik Focus group Discussion dalam memperoleh data primer.
4	Fatah & dkk, (2020) Strategi Pengembangan BMT/KSPPS Di Depok Dengan Metode Analisis SWOT.	Metode Kualitatif	Penelitian membahas tentang BMT dan strategi pengembangannya.	Teknik analisis yang digunakan adalah Analisis SWOT. Dengan pendekatan Observasi dan Partisipasi.
5	Maflihah, (2020) “Peran Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan pada KSU BMT Sakinah Mandala Perkara Praya Lombok Tengah terhadap kegiatan usaha anggota”.	Metode Kualitatif	Penelitian membahas mengenai strategi pengembangan pembiayaan pada BMT.	Teknik pengumpulan data yang digunakan observasi, dokumentasi dan studi pustaka, sumber data primer dan sekunder. penelitian yang dilakukan di Lombok

Sumber: data diolah (2022)

2.5 Kerangka Berpikir

Dalam melakukan penelitian ini, kerangka berfikir merupakan hal terpenting karena untuk memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian. Dalam penelitian ini yang dilakukan adalah untuk mengetahui bagaimana Strategi pengembangan pembiayaan *rahn* pada BMT Taman Indah Banda Aceh. Berikut merupakan kerangka berfikirnya:



Sumber: data diolah (2022)

Dengan adanya kerangka berfikir maka peneliti lebih mudah memahami hal-hal yang akan dibahas dan dikaji juga akan menjawab permasalahan-permasalahan yang sudah dirumuskan

sebelumnya. Dengan demikian penelitian ini dapat ditentukan titik kebenaran dari penelitian atas permasalahan yang ditimbulkan.



BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif sendiri merupakan penelitian yang dilakukan dengan mendeskripsikan secara mendalam terkait dengan subjek atau partisipasi dengan konteks khusus pada latar yang ilmiah dengan memanfaatkan metode yang alamiah. (Alaslan, 2021). Sedangkan deskriptif kualitatif merupakan suatu metode penelitian yang bergerak pada pendekatan kualitatif sederhana dengan alur induktif yang diawali dengan proses atau peristiwa penjelas yang akhirnya dapat ditarik suatu generalisasi yang merupakan sebuah kesimpulan peristiwa tersebut (Yuliani, 2018).

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif untuk mengetahui gambaran strategi yang digunakan oleh BMT Taman Indah dalam mengembangkan produk pembiayaan *Rahn* nya dalam meningkatkan jumlah nasabah.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yaitu di BMT Taman Indah JL. Soekarno Hatta, Km. 1, No. 16, Mibo Kota Banda Aceh. Penentuan lokasi penelitian berdasarkan pertimbangan bahwa BMT Taman Indah merupakan salah satu Lembaga keuangan mikro syariah yang telah beroperasi lebih dari 10 tahun, memiliki aset yang cukup besar,

terdapat beberapa cabang yang tersebar dan telah merekrut lebih dari 1,177 anggota (BMT Taman Indah, 2022).

3.3 Sumber Data

Adapun Sumber data yang digunakan pada penelitian ini ialah data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh atau peneliti secara langsung yang bersumber dari lapangan dimana peneliti melakukan penelitian, biasanya data primer merupakan data yang bersumber dari dokumentasi dan wawancara (Kaharuddin, 2021). Sumber data primer adalah hasil yang diperoleh dari wawancara dengan informan yang terdiri dari pihak yang terkait dan data dokumentasi tentang BMT Taman Indah Banda Aceh.

3.4 Informan Penelitian

Informan (narasumber) penelitian adalah seseorang yang memiliki informasi mengenai objek penelitian tersebut. Informan dalam penelitian ini yaitu berasal dari wawancara langsung yang disebut sebagai narasumber yang ditentukan berdasarkan teknik purposive, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu, yang benar-benar menguasai suatu objek yang peneliti teliti.

Tabel 3.1
Informan Penelitian

NAMA	JABATAN	Kode Informan
Afrizal	Pimpinan	01
Mauliza	Marketing	02
Lia	<i>Customer Service</i>	03

Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan Tabel 3.1 Informan penelitian dalam Strategi pengembangan pembiayaan *rahn* ialah pimpinan dan staf BMT Taman Indah Banda Aceh.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode pengumpulan data dengan cara:

1. Wawancara

Metode pengumpulan data melalui wawancara dimaksudkan untuk mendalami suatu Wawancara adalah suatu kejadian atau kegiatan subjek penelitian, wawancara pada dasarnya merupakan percakapan seperti layaknya percakapan biasa namun memiliki tujuan yang jelas. proses pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang mengacu pada instrument yang telah dibuat oleh peneliti dan sudah divalidasi oleh pakar yang terkait (Kaharuddin, 2021). Wawancara dilakukan dalam rangka memperoleh informasi terkait analisis pengembangan pembiayaan *rahn* yang ada pada BMT Taman Indah. Wawancara akan dilakukan dengan bapak Afrizal beserta staf marketing dan *customer service*.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan atau karya seseorang tentang sesuatu yang sudah berlalu. Dokumen tentang orang atau sekelompok orang, peristiwa atau kejadian alam situasi sosial

yang sesuai dan terkait dengan fokus penelitian adalah sumber informasi yang sangat berguna dalam penelitian kualitatif (Yusuf, 2017: 391). Dokumentasi ini digunakan untuk melengkapi data yang diperoleh dari hasil wawancara. Pada penelitian kualitatif terdapat sumber data yang bukan berasal dari manusia seperti halnya dokumen terkait sejarah dan visi misi lembaga, foto-foto, metode ini juga merupakan salah satu bentuk pengumpulan data yang paling mudah untuk diselesaikan (Saleh, 2017). Dokumentasi dalam penelitian ini dibutuhkan untuk memperoleh informasi terkait seperti Visi Misi, sejarah dan struktur organisasi BMT Taman Indah.

3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis catatan-catatan hasil wawancara untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang topik yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain. Untuk meningkatkan pemahaman tersebut analisa perlu dilanjutkan dengan mencari makna (Rijali, 2018).

Analisis data ialah upaya untuk menyusun data secara sistematis terkait dengan data yang diperoleh melalui hasil wawancara, catatan lapangan dan Teknik lainnya sehingga nantinya mudah untuk dipahami. Proses analisisnya dilakukan dengan cara mengkatagorikan data, menjabarkan data dan menemukan pola barulah kemudian dibuat kesimpulan (Alaslan, 2021).

Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan kepada hal-hal yang penting, mencari tema dan juga pola serta membuang yang kira-kira dianggap tidak perlu. Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data. Reduksi data meliputi (Fadli, 2021):

1. Meringkas data

Data yang diperoleh peneliti dari hasil wawancara dengan pihak BMT Taman Indah diringkas agar nantinya mudah dipahami dan tidak menimbulkan kebingungan. Pada tahapan awal ini sama halnya dengan memilih dan meringkas dokumen yang relevan.

2. Klarifikasi data

Pada proses ini, peneliti mengklarifikasikan data yang sudah didapat dari hasil wawancara dengan membaca keseluruhan dari data yang didapat dan mengelompokkan sesuai dengan bab-sub bab yang diperlukan.

3. Penyajian data

Pada bagian ini data dari informan dikumpulkan dan disusun sehingga nantinya dapat mengambil kesimpulan dan pengambilan tindakan. Pada penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya. Dengan mendisplaykan data maka akan lebih memudahkan untuk

memahami apa yang terjadi kemudian merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan yang sudah dipahami.



BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

4.1.1 Sejarah Berdirinya Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Taman Indah

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Taman Indah adalah sebuah lembaga keuangan mikro syariah yang prinsip operasionalnya mengacu kepada prinsip-prinsip syariat Islam. BMT Taman Indah didirikan pada tanggal 22 Desember tahun 2008, koperasi BMT Taman Indah merupakan lembaga yang berbadan hukum koperasi yang memiliki konsentrasi terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat korban bencana tsunami melalui pembiayaan modal usaha bagi mereka yang ekonominya lemah.

Pada awal berdirinya, koperasi BMT Taman Indah hanya berkantor dirumah dan memanfaatkan garasi rumah untuk dijadikan kantor operasional dengan jumlah tenaga kerja hanya duaorang dan sistem pencatatan laporan keuangan hanya dengan manual. Pada tahun kedua BMT R Taman IndahY mendapat bantuan sistem komputersasi pelaporan keuangan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Koperasi (DISPERINDAGKOP) Aceh Besar sekaligus pelatihan karyawan di bidang sistem informasi (IT), hingga saat ini sistem tersebut terus disempurnakan oleh BMT Taman Indah sesuai dengan kebutuhan sehingga sudah berstandar Bank Indonesia.

Dengan terus berkembangnya usaha dan adanya kepercayaan dari Bank, khususnya BMT Taman Indah yang pertama sekali pada tahun 2009 BMT Taman Indah diberikan pembiayaan modal kerja sebesar RP. 2.400.000.000 (Dua Milyar Empat Ratus Juta Rupiah). Pada akhir tahun 2011 BMT Taman Indah juga diberi kepercayaan dari Bank Syariah Mandiri dengan dikururkan pembiayaan *mudharabah* wal murabahah sebesar RP. 1.000.000.000 (Satu Milyar Rupiah) Sehingga usaha BMT Taman Indah terus berkembang sampai di luar Kabupaten Aceh Besar yaitu Sigli, Sabang, Lhokseumawe dan Banda Aceh (Wawancara dengan pimpinan BMT Taman Indah 2022).

BMT Taman Indah Banda Aceh merupakan salah satu kantor cabang BMT Taman Indah yang terletak di kecamatan Mibo Banda Aceh. BMT Taman Indah Banda Aceh menawarkan pembiayaan dengan akad *rahn* yang diberikan dengan adanya jaminan. BMT Taman Indah Banda Aceh telah banyak memberdayakan masyarakat sekitar dengan banyak memberikan pinjaman pembiayaan.

4.1.2 Visi dan Misi BMT Taman Indah Banda Aceh

Menurut dokumentasi BMT Taman Indah, ada beberapa visi yang telah disepakati, di antaranya yaitu:

- a. Memajukan perekonomian masyarakat
- b. Membantu masyarakat yang telah dilanda musibah
- c. Mensejahterakan anggota koperasi

Selain dari pada visi yang telah dibentuk, untuk mencapai visi tersebut maka dibentuknya misi yang merupakan tujuan jangka menengah dan juga jangka pendek, di antaranya adalah:

- a. Pemberdayaan usaha-usaha anggota melalui pembiayaan oleh koperasi
- b. Meningkatkan pelayanan pembiayaan bagi anggota dan calon anggota koperasi
- c. Menciptakan peluang pasar melalui kontak dagang dan promosi baik lokal maupun luar daerah.

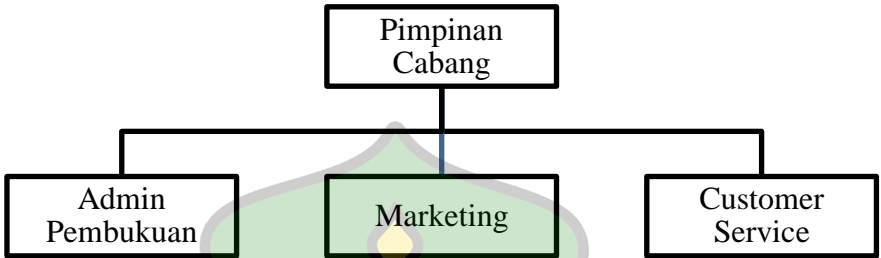
Selain dari visi dan misi yang telah dibentuk yang merupakan target atau tujuan yang akan di capai dalam kurun waktu tertentu, BMT Taman Indah juga membuat motto untuk menjadi karakter dari pada lembaga tersebut, adapun mottonya perusahaan yaitu: “Kepercayaan dan kebijaksanaan”.

4.1.3 Struktur Organisasi BMT Taman Indah Banda Aceh

Struktur organisasi BMT Taman Indah Banda Aceh disusun berdasarkan fungsi, struktur organisasi ini dimaksudkan untuk menggambarkan fungsi-fungsi, bagian-bagian atau jabatan dan menunjukkan garis komando dan susunan komunikasi yang resmi termasuk tugas, wewenang dan tanggung jawab. Adapun struktur organisasi BMT Taman Indah Banda Aceh sebagai berikut:

Gambar 2. 3

Struktur Organisasi BMT Taman Indah Banda Aceh



Sumber: data diolah (2022)

Adapun tugas dan fungsi dari struktur organisasi di BMT Taman Indah Banda Aceh, meliputi:

1. Pimpinan Cabang

Fungsi Pimpinan Cabang ialah melakukan pengawasan secara keseluruhan atas aktivitas lembaga dalam rangka menjaga kekayaan BMT dan memberikan arahan dalam upaya lebih mengembangkan dan meningkatkan kualitas BMT. Tugas Pimpinan Cabang antara lain:

- a. Membina, memotivasi dan mengontrol kedisiplinan dan performa kerja bawahannya.
- b. Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan dan pencairan pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- c. Mengatur dan menjaga kestabilan sirkulasi keuangan.
- d. Bertanggung jawab terhadap pencapaian target pendapatan yang telah ditetapkan oleh manager.
- e. Memberikan masukan pada pengelola mengenai strategi-

strategi yang dapat dikembangkan BMT dalam pencapaian target.

2. Admin Pembukuan

Fungsi Admin Pembukuan ialah mengelola administrasi pembiayaan mulai dari pencairan hingga pelunasan dan membuat surat-surat perjanjian lain. Tugas Admin Pembukuan antara lain:

- a. Menyiapkan administrasi pencairan dan melakukan proses dropping.
- b. Pengarsipan seluruh berkas pembiayaan
- c. Penerimaan angsuran dan pelunasan pembiayaan
- d. Membuat dan mengirimkan surat peringatan pada nasabah yang akan jatuh tempo
- e. Membuat surat/ akad perjanjian pembiayaan maupun perjanjian lainnya.

3. Marketing

Fungsi Marketing ialah melayani pengajuan analisis kelayakan serta memberikan rekomendasi atas pengajuan pembiayaan sesuai dengan hasil analisa yang telah dilakukan. Tugas Marketing antara lain:

- a. Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses sebenarnya
- b. Melayani pengajuan pembiayaan dan memberikan penjelasan mengenai produk pembiayaan
- c. Melakukan pengumpulan informasi mengenai calon nasabah melalui kegiatan wawancara dan on the spot

(kunjungan lapangan)

- d. Mengupayakan kelengkapan syarat
- e. terselesaikannya pembiayaan bermasalah

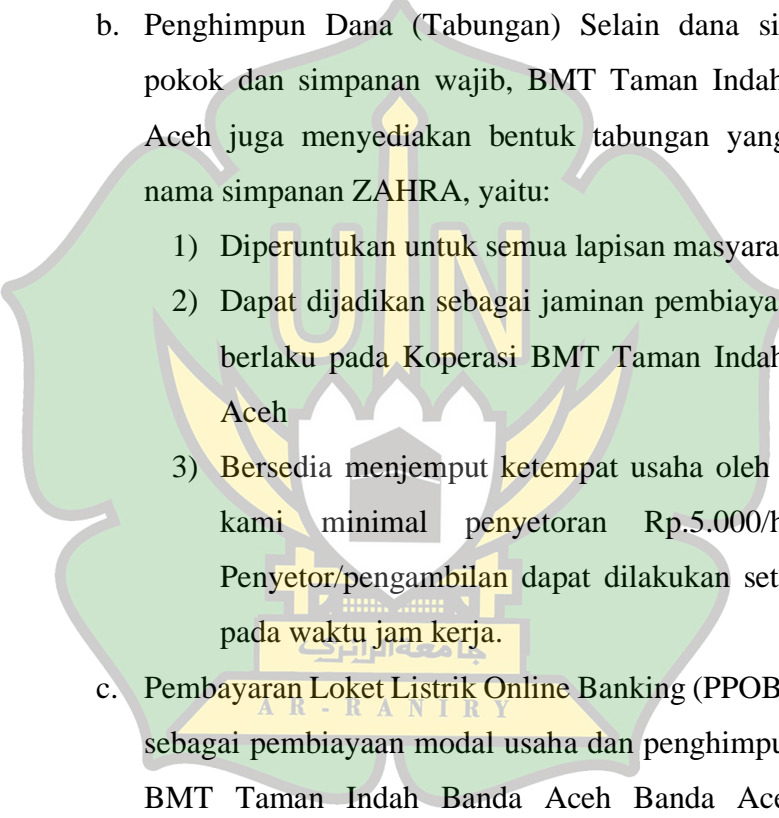
4. Customer Service

Fungsi Customer Service ialah menjaga image BMT dengan cara membina hubungan baik dengan seluruh nasabah, sehingga nasabah merasa senang, puas dan makin percaya kepada BMT. Kemudian yang terpenting adalah sebagai penghubung antara BMT dengan seluruh nasabah. Tugas Customer Service ialah:

- a. Pelayanan terhadap pembukuan dan penutupan rekening tabungan dan deposito serta mutasinya
- b. Pelayanan terhadap setoran, penarikan tabungan dan penerimaan SPP.
- c. Menerima pelunasan dan angsuran pembiayaan
- d. Pelayanan awak kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan
- e. Pengarsipan seluruh surat keluar atau masuk dan berkas-berkas pembiayaan

4.1.4 Produk-produk BMT Taman Indah Banda Aceh

Untuk memenuhi kebutuhan anggota, calon anggota dan masyarakat, sesuai dengan perkembangan dan kemampuan perusahaan, BMT Taman Indah terus berupaya meningkatkan kualitas dan jenis produk/layanan sehingga dapat menciptakan tingkat kepuasan semua pihak. Sampai saat ini BMT Taman Indah telah memberikan Produk/Layanan:

- 
- a. Pembiayaan Modal Usaha Dana yang ada pada BMT Taman Indah Banda Aceh baik dari setoran modal, anggota maupun pinjaman modal dari bank disalurkan dalam bentuk Pembiayaan Modal Usaha dan Pembiayaan Konsumtif
- b. Penghimpun Dana (Tabungan) Selain dana simpanan pokok dan simpanan wajib, BMT Taman Indah Banda Aceh juga menyediakan bentuk tabungan yang diberi nama simpanan ZAHRA, yaitu:
- 1) Diperuntukan untuk semua lapisan masyarakat
 - 2) Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan yang berlaku pada Koperasi BMT Taman Indah Banda Aceh
 - 3) Bersedia menjemput ketempat usaha oleh petugas kami minimal penyetoran Rp.5.000/hari d. Penyetor/pengambilan dapat dilakukan setiap hari pada waktu jam kerja.
- c. Pembayaran Loker Listrik Online Banking (PPOB) Selain sebagai pembiayaan modal usaha dan penghimpun dana, BMT Taman Indah Banda Aceh Banda Aceh juga menyediakan layanan pembayaran loket listrik online banking, pembayaran ini mencakup diantaranya: listrik, telepon, Speedy, Yes TV, Flexi, dan lain-lain

4.1.5 Mekanisme Pembiayaan Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

Taman Indah Banda Aceh

Dalam memproteksi risiko pada penyaluran pembiayaan ini maka pihak manajemen BMT Taman Indah tetap berkomitmen menerapkan sistem manajemen risiko yang ditetapkan oleh OJK dengan mengedepankan agunan untuk setiap pembiayaan yang diajukan oleh nasabah debiturnya. Dengan demikian setiap pembiayaan yang dimohonkan oleh calon nasabah debitur harus disertai dengan kemampuan menyediakan jaminan bahkan agunan tersebut menjadi parameter bagi pihak BMT Taman Indah untuk menetapkan batas pembiayaan yang bisa disetujui dan disalurkan kepada nasabah debitur. Perubahan akad pembiayaan yang semula menerapkan akad *mudharabah* menjadi akad *Rahn* digunakan untuk meminimalkan risiko kemungkinan terjadinya kerugian yang ditimbulkan kepada pihak BMT Taman Indah dengan mengharuskan calon nasabah untuk memberikan jaminan dalam setiap pembiayaan yang di ambil.

Adanya persyaratan yang harus dilalui oleh nasabah dalam mengambil pembiayaan tergantung pada jumlah pembiayaan dan frekuensi nasabah dalam melakukan kerja sama dengan pihak BMT Taman Indah. Jaminan yang disyaratkan antara lain adalah:

1. Surat permohonan (di sediakan Oleh BMT Taman Indah).
2. Foto copy KTP/SIM debitur (yang masih berlaku).
3. Foto copy KK (kartu keluarga).

4. Foto copy KTP/SIM ahliwaris / suami / istri (yang masih berlaku).
5. Foto copy STNK kendaraan (pajak masih berlaku).
6. Foto copy BPKB kendaraan (yang jelas).
7. Phasfoto 3X4 warna (suami / istri).
8. Foto jaminan kendaraan 2 lembar.
9. Rekening listrik (bulan terakhir).

Baitul Mal wat Tamwil terus melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan taraf ekonomi masyarakat lemah, sebagai pekerja sektor usaha mikro dan kecil dengan cara mendorong kegiatan menabung dan menggalakkan peningkatan permodalan ekonomi mikro sehingga dapat menambah kapasitas produksi yang dipastikan dapat meningkatkan pendapatan mereka. BMT Taman Indah berdiri sejak 2008, dalam kurun waktu 11 tahun BMT Taman Indah sudah membina 535 nasabah kelompok usaha kecil dengan kategori usaha pedagang kecil, bengkel, kelontong, jualan kue, dan lainnya (Baitul Mal Wat Tamwil Taman Indah, 2022). Sebagai usaha mikro yang sudah berjalan, pihak BMT Taman Indah juga lebih besar memberi kontribusi, karena secara risiko usaha, pengusaha dalam katagori ini membutuhkan penambahan modal usaha sebagai bentuk tambahan modal kerja atau usaha untuk meningkatkan kapasitas produksi, secara ekonomis pasti memiliki prospek yang baik. Biasanya pihak BMT tetap melakukan visitasi ke lokasi usaha secara langsung sehingga dapat diestimasikan tingkat pendapatan pra dan pasca

penambahan kapasitas produksi. Adapun prosedur pembiayaan dalam BMT Taman Indah Banda Aceh, yaitu:

- a. Cara penilaian kelayakan usaha anggota maupun calon anggota
 - 1) Usaha yang akan dibiayai adalah usaha yang layak untuk dikembangkan.
 - 2) Mempunyai potensi yang jelas baik secara ekonomi maupun kelangsungan hidup.
 - 3) Usaha tidak bertentangan dengan syariat Islam.
 - 4) Kredibilitas anggota atau calon anggota yang akan dibiayai.
- b. Alur proses pemberian pembiayaan
 - 1) Memenuhi persyaratan-persyaratan yang telah ditentukan pada saat mengajukan permohonan.
 - 2) Mengecek tempat/lokasi usaha yang akan dibiayai.
 - 3) Menganalisa dari seluruh rangkaian yang diusulkan.
 - 4) Membuat akad/perjanjian sesuai dengan perjanjian koperasi.
- c. Strategi dan cara penanganan pembiayaan bermasalah dengan Petugas lapangan selalu mendampingi anggota dan calon anggota dalam menjalankan usahanya dan apabila dalam kelangsungan usaha tersebut ada permasalahan yang bisa mengakibatkan dengan menunggaknya angsuran dari para anggota maupun dari calon anggota maka akan segera terdeteksi dan akan

lebih mudah untuk mencari jalan keluar dari permasalahan tersebut. Disamping itu, karena kita merupakan sebuah lembaga yang mempunyai azas kekeluargaan, maka setiap permasalahan akan kita selesaikan secara kekeluargaan juga.

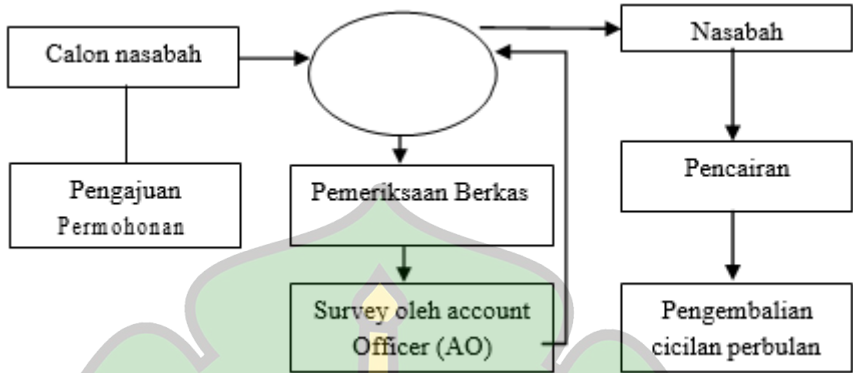
4.1.6 Skema pembiayaan dalam BMT Taman Indah

Adapun prosedur pembiayaan dalam BMT Taman Indah, yaitu:

- a. Cara penilaian kelayakan usaha anggota maupun calon anggota
 - 1) Usaha yang akan dibiayai adalah usaha yang layak untuk dikembangkan.
 - 2) Mempunyai potensi yang jelas baik secara ekonomi maupun kelangsungan hidup.
 - 3) Usaha tidak bertentangan dengan syariat Islam.
 - 4) Kredibilitas anggota atau calon anggota yang akan dibiayai.
- b. Alur proses pemberian pembiayaan
 - 1) Memenuhi persyaratan-persyaratan yang telah ditentukan pada saat mengajukan permohonan.
 - 2) Mengecek tempat/lokasi usaha yang akan dibiayai.
 - 3) Menganalisa dari seluruh rangkaian yang diusulkan.
 - 4) Membuat akad/perjanjian sesuai dengan perjanjian koperasi.

Adapun gambaran skema mekanisme pembiayaan di BMT Taman Indah adalah sebagai berikut:

Gambar 4.4
Skema Mekanisme Pembiayaan Di BMT Taman Indah



Sumber: data diolah (2022)

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Strategi BMT Taman Indah Banda Aceh Dalam Mengembangkan Pembiayaan *Rahn*

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan 01 beberapa pilihan produk pada BMT Taman Indah Banda Aceh memberikan kemudahan dan kesesuaian produk pembiayaan kepada masyarakat kecil yang membutuhkan dana cepat dan mudah. Beberapa produk yang ditawarkan bervariasi sesuai kebutuhan nasabah seperti produk pembiayaan modal usaha maupun produk pembiayaan konsumtif. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan 01 menyebutkan bahwa produk yang unggul di BMT yaitu akad gadai (*Rahn*) (Hasil wawancara dengan informan 01, 16 Desember 2022). Menurut Informan 02 menyebutkan bahwa Produk terdiri dari pembiayaan modal usaha ataupun pembiayaan konsumtif dan yang

menjadi produk unggulan yaitu akad gadai (*Rahn*). (Hasil wawancara dengan informan 02, 16 Desember 2022).

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan 03 Pembiayaan *rahn* yaitu menahan suatu barang yang bergerak atau yang dimaksud dengan BPKB. Ketentuan dalam mengambil pembiayaan di BMT harus ada usaha untuk dijadikan sebagai jaminan. Adapun mengumpulkan semua syarat-syarat yang diperlukan seperti KTP, STNK, KK dan pas foto dalam bentuk fotocopy untuk mempermudah mencari disaat terjadinya penunggakan pembayaran pinjaman. Staf marketing melakukan survei ke lokasi untuk melihat dimana lokasi usaha ataupun rumah sipeminjam tersebut (Hasil wawancara dengan informan 02, 16 Desember 2022). Menurut informan 03 menyebutkan bahwa pembiayaan *Rahn* merupakan pembiayaan yang umum diambil oleh nasabah, dengan menjaminkan barang angunannya untuk dipegang dapat berupa Emas atau BPKB. Barang jaminan dapat diambil alih jika nasabah gagal untuk memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan dana yang telah diberikan (Hasil wawancara dengan informan 03, 16 Desember 2022).

Hasil wawancara dengan informan 01 diketahui bahwa kelebihan dari produk pembiayaan *rahn* yang ada pada BMT Taman Indah yaitu mudah dalam pencairan dibandingkan pada lembaga keuangan lainnya. Melakukan perjanjian awal dengan menjual barang kepihak BMT Taman Indah untuk digadaikan kembali ke sipeminjam atau yang disebut dengan hak sewa. Proses pengajuan

pembiayaan dan pencairan dana mudah, cepat, dan tidak berbelit (Hasil wawancara dengan informan 01, 16 Desember 2022).

Menurut informan 02 pemasaran yang dilakukan oleh BMT Taman Indah yaitu dengan melakukan via media online dan ada juga dengan menyerahkan brosur kepada nasabah melalui sales. Pemasaran juga dilakukan melalui *door to door* dengan mendatangi langsung calon nasabah. Tetapi kebanyakan nasabah datang sendiri dikarenakan proses pencairan lebih cepat dibandingkan lembaga pembiayaan keuangan lainnya (Hasil wawancara dengan informan 02, 16 Desember 2022).

Cara memperkenalkan produk *Rahn* menurut informan 02 yaitu dengan menawarkan produk langsung ke nasabah dengan pendekatan langsung menanyakan kebutuhan calon nasabah dan menawarkan pembiayaan terbaik kepada calon nasabah. disamping itu juga ada penggunaan media sosial seperti facebook, ataupun instagram dalam membantu mempromosikan produk *Rahn* kepada masyarakat dan melalui brosur atau *leaflet* dengan melakukan cara marketing umumnya dengan penyebaran brosur-brosur terkait pembiayaan *Rahn* (Hasil wawancara dengan informan 02, 16 Desember 2022).

Dari hasil wawancara dengan informan 01 diketahui bahwa peran BMT Taman Indah Banda Aceh dalam memberikan pembiayaan kepada masyarakat sangat penting. Dalam pengembangan pembiayaan, peran BMT Taman Indah Banda Aceh ini sangat penting karena BMT Taman Indah Banda Aceh membantu

masyarakat miskin dan kecil dalam mengelola dan mengembangkan usahanya dengan memberikan bantuan pembiayaan yang tepat sesuai dengan kebutuhan usaha tersebut. BMT Taman Indah Banda Aceh juga membantu masyarakat dalam mengelola dan mengembangkan usahanya dengan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pengusaha mikro, sehingga mampu mengelola usahanya dengan lebih baik. Selain itu, BMT Taman Indah Banda Aceh juga membantu masyarakat dalam mengelola keuangan pribadi mereka dengan memberikan layanan simpanan dan tabungan, serta menyediakan layanan pembayaran seperti pembayaran tagihan, pembayaran listrik, dan lainnya. Dengan demikian, BMT Taman Indah Banda Aceh memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan pembiayaan bagi masyarakat miskin dan kecil, serta membantu masyarakat dalam mengelola keuangan mereka secara lebih baik (Hasil wawancara dengan informan 01, 16 Desember 2022). Menurut Informan 03 menyebutkan bahwa Peran BMT Taman Indah Banda Aceh ini seperti dalam mensejahterakan perekonomian masyarakat dengan memberikan pembiayaan-pembiayaan yang dibutuhkan khususnya dalam meningkatkan perkembangan usaha masyarakat (Hasil wawancara dengan informan 03, 16 Desember 2022).

Wawancara dengan informan 03 menyebutkan jaminan yang diterapkan oleh pihak bmt salah satunya ialah gadai emas dan BPKB (Hasil wawancara dengan informan 03, 16 Desember 2022). Informan 01 menyebutkan jaminan yang berikan ini sebagai

tanggungan apabila nasabah tidak mampu dalam melunasi jumlah kewajibannya sehingga pihak BMT dapat mengambil alih jaminan tersebut (Hasil wawancara dengan informan 01, 16 Desember 2022).

Informan 01 juga menyebutkan bahwa Strategi yang digunakan dalam mengembangkan pembiayaan *Rahn* ini dalam bersaing dengan lembaga-lembaga lainnya dalam menyalurkan pembiayaan. Melalui marketing yaitu sebagai ujung tombak bagusnya marketing juga berdampak pada banyaknya nasabah yang mengambil pembiayaan. kecakapan sdm dalam mengelola juga memberikan inovasi produk pembiayaan juga merupakan strategi yang dilakukan. Seperti kecakapan sdm dalam melakukan survey ke nasabah. Terakhir itu nasabah ketika nasabah sudah mengambil pembiayaan sebelumnya itu kita menjadikan nasabah jika sewaktu-waktu mereka mengambil pembiayaan lagi itu kita sudah lebih mengenal merek (Hasil wawancara dengan informan 01, 16 Desember 2022).

Dari hasil wawancara dengan informan 03 Jumlah nasabah yang telah mengambil pembiayaan di bmt ada 500 orang dan pembiayaan yang diberikan di bmt rata-rata kurang lebih 70% . dan tergantung sama jaminan atau BPKP yang ada (Hasil wawancara dengan informan 03, 16 Desember 2022).

4.2.2 Kendala Dalam Melakukan Pengembangan Pembiayaan *Rahn* Serta Dampaknya Terhadap Pertumbuhan Nasabah Pada BMT Taman Indah Banda Aceh

Dalam menyalurkan pembiayaan *Rahn* tentu terdapat kendala yang mungkin dihadapi lembaga keuangan tak terkecuali BMT

Taman Indah Banda Aceh. Adapun Kendala yang dapat terjadi terkait pembiayaan yang diberikan BMT Taman Indah Banda Aceh Menurut informan 01 menyebutkan bahwa kendala yang dialami oleh pihak bmt saat melakukan pengembangan pembiayaan Ketika usaha nasabah tidak berjalan contohnya disaat pandemi banyak nasabah yang sulit melakukan penysetoran dikarenakan tidak berjalannya usaha. Terkait permasalahan ini mengakibatkan kerugian finansial apa bila tidak dapat pemecahan solusi sehingga diperlukan solusi yang tepat untuk permasalahan tersebut. Terkait kendala atau permasalahan ini apabila tidak dicari solusinya maka akan berakibatkan dengan reputasi BMT Taman Indah Banda Aceh sehingga berakibat penurunannya jumlah nasabah. Penurunan nasabah dapat terjadi diakibatkan oleh kurangnya pengembangan produk *Rahn* dan juga pemasaran yang dilakukan sehingga nasabah tidak merasa terpuaskan dan tidak memilih atau mengambil pembiayaan *Rahn*. Ada beberapa solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasi kendala dalam pembiayaan *rahn*, seperti (Hasil wawancara dengan informan 01, 16 Desember 2022):

- a. Nasabah dapat melakukan penyesuaian kembali jadwal pembayaran pembiayaan sesuai dengan kemampuan debitur saat ini.
- b. Nasabah dapat mencari alternatif dana pendapatan dengan cara mencari pekerjaan tambahan atau memulai usaha sampingan.
- c. Penjualan kembali barang gadai

- d. Penambahan barang jaminan
- e. Penyelesaian secara kekeluargaan dengan dengan mendatangi nasabah dan melakukan musyawarah.
- f. Penyelesaian secara hukum jika diperlukan.

Menurut wawancara dengan Informan 03 menyebutkan solusi yang diberikan itu dapat dengan mengingatkan nasabah kembali tentang jatuh tempo pembayarannya dan selalu mengingatkan nasabah dengan melakukan panggilan telepon. Banyak nasabah yang memang meminta untuk mengajukan jangka pembayaran bisa dengan menambahkan barang jaminannya dan lainnya (Hasil wawancara dengan informan 03, 16 Desember 2022).

4.3 Pembahasan

4.3.1 Strategi BMT Taman Indah Dalam Mengembangkan Pembiayaan *Rahn*

Berdasarkan hasil penelitian di atas, dapat diketahui bahwa produk pembiayaan terdiri dari pembiayaan modal usaha atau konsumtif dan produk dengan akad *rahn* merupakan salah satu produk pembiayaan unggulan yang ditawarkan oleh BMT Taman Indah Banda Aceh pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat dengan jaminan berupa barang berharga, seperti emas, perhiasan, elektronik, dan BPKP. Barang jaminan tersebut dapat diambil alih jika nasabah gagal untuk memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan dana yang telah diberikan

Nasabah yang memilih untuk menggunakan pembiayaan *Rahn* dalam memenuhi pinjamannya karena syarat dan prosedur pencairan dana yang mudah dan cepat. Nasabah yang ingin meminjam sejumlah dana dengan agunan berbasis syariah hanya perlu memenuhi persyaratan sebagai berikut: Menyerahkan fotokopi KTP/kartu pengenal lain, STNK, KK, Pasfoto membayar adm dan menyerahkan barang jaminan. Pencairan pada BMT Taman Indah yaitu mudah dalam pencairan dibandingkan pada lembaga keuangan lainnya. Nasabah hanya melakukan perjanjian awal dengan menjual barang kepihak BMT Taman Indah untuk digadaikan kembali ke sipeminjam atau yang disebut dengan hak sewa. Proses pengajuan pembiayaan dan pencairan dana pada BMT Taman Indah mudah, cepat, dan tidak berbelit.

Dalam hal memperkenalkan produk, BMT Taman Indah Banda Aceh melakukan strategi pemasaran yang diperlukan untuk memikat minat nasabah mengambil pembiayaan. Secara umum strategi pemasaran yang dilakukan sama dengan strategi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah lainnya. Sedikit perbedaan seperti BMT Taman Indah Banda Aceh terus melakukan promosi melakukan komunikasi dengan menawarkan pembiayaan yang lebih menarik kepada nasabah yang sudah selesainya akad pembiayaannya. Adapun beberapa strategi yang dilakukan BMT Taman Indah Banda Aceh dalam melakukan promosi ke calon nasabah yaitu:

- a. Pemasaran *door to door*: BMT Taman Indah Banda Aceh dapat menggunakan teknik personal selling dengan mengirimkan sales representative *door to door* ke tempat-tempat yang sesuai dengan target market BMT tersebut untuk mempromosikan produk pembiayaan yang ditawarkan. Produk langsung ditawarkan ke nasabah dengan pendekatan langsung menanyakan kebutuhan calon nasabah dan menawarkan pembiayaan terbaik kepada calon nasabah. melalui brosur atau *leaflet* dengan melakukan cara marketing umumnya dengan penyebaran brosur-brosur terkait pembiayaan *Rahn*
- b. Pemasaran langsung di BMT, menawarkan pembiayaan yang terbaik kepada nasabah yang berkunjung. Kebanyakan nasabah datang sendiri dikarenakan proses pencairan lebih cepat dibandingkan lembaga pembiayaan keuangan lainnya
- c. Pemasaran melalui promosi di media sosial: BMT Taman Indah Banda Aceh dapat memanfaatkan media sosial seperti Instagram untuk mempromosikan produk pembiayaan yang ditawarkan. Penggunaan media sosial seperti facebook, ataupun instagram dalam membantu mempromosikan produk *Rahn* kepada masyarakat

Inovasi produk merupakan suatu proses pengembangan produk baru atau perbaikan produk yang sudah ada. Pada BMT Taman Indah Banda Aceh Inovasi terkait produk pembiayaan untuk memuaskan kebutuhan nasabah tidak terkecuali pembiayaan *Rahn*.

Inovasi dalam produk pembiayaan *rahn* adalah cara untuk mengembangkan dan meningkatkan produk pembiayaan *rahn* yang ada, atau menciptakan produk baru yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan preferensi konsumen. Beberapa contoh inovasi dalam produk pembiayaan *rahn* adalah sebagai berikut:

- a. Pembiayaan *rahn* dengan skema pembayaran yang fleksibel:
Inovasi ini memungkinkan konsumen untuk memilih jadwal pembayaran yang sesuai dengan kemampuan finansial mereka.
- b. Pembiayaan *rahn* dengan pembayaran yang dapat disesuaikan: Inovasi ini memungkinkan konsumen untuk menyesuaikan tingkat bagi hasil yang akan dibayar, tergantung pada jangka waktu pembiayaan dan jenis produk yang dipilih.
- c. Pembiayaan *rahn* dengan fasilitas pembelian kembali: Inovasi ini memungkinkan konsumen untuk membeli kembali produk yang telah dibeli dengan cara mengeluarkan pembiayaan sebelum jatuh tempo.
- d. Melakukan pelelangan barang jaminan dalam melunasi pembayaran jatuh tempo nasabah yang tidak dapat melunasinya.

BMT Taman Indah Banda Aceh memiliki peran penting dalam pengembangan pembiayaan di Indonesia. Dengan memberikan bantuan keuangan yang sesuai dengan kebutuhan usaha, BMT Taman Indah Banda Aceh membantu masyarakat

miskin dan kecil dalam mengelola dan mengembangkan usahanya. BMT Taman Indah Banda Aceh juga membantu masyarakat mengelola dan mengembangkan usahanya dengan memberikan pelatihan dan dukungan kepada pemilik usaha mikro agar mereka dapat mengelola usahanya dengan lebih baik. Selain itu, BMT Taman Indah Banda Aceh membantu masyarakat mengelola keuangan pribadinya dengan menawarkan layanan untuk menyimpan uang dan melakukan pembayaran, seperti membayar tagihan dan tagihan listrik. BMT Taman Indah Banda Aceh memainkan peran penting dalam memberikan pembiayaan kepada masyarakat dan membantu mereka dalam mengelola keuangan mereka dengan lebih baik.

Dengan peran tersebut, BMT Taman Indah Banda Aceh telah membantu pengembangan pembiayaan di Indonesia dan memberikan manfaat bagi nasabah, sektor ekonomi, dan perusahaan itu sendiri. Dalam hal pengembangan produk, BMT Taman Indah Banda Aceh selalu memberikan pelayanan yang terbaik, mudah dan cepat bagi nasabah. Selain itu, dengan ketatnya persaingan ini membuat BMT Taman Indah Banda Aceh harus mampu menciptakan produk-produk yang tepat dengan ukuran yang sederhana artinya mudah dalam pemasaran, pengelolaan maupun penerapannya yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Strategi pengembangan produk-produk BMT dimulai dengan langkah awal identifikasi masalah kebutuhan dan keinginan nasabah terhadap pelayanan. Jumlah pembiayaan di BMT Taman Indah Banda Aceh

Banda Aceh sendiri mencapai 70% dengan jumlah nasabah sebanyak 500 orang, dimana jumlah tersebut tergolong banyak mengingat BMT Taman Indah Banda Aceh Banda Aceh Ini tidak memiliki kantor yang besar tapi mampu memberikan pembiayaan sebanyak itu. Jumlah nasabah dan pembiayaan tersebut tidak terlepas dari strategi marketing juga strategi pembiayaan yang dilakukan untuk memikat nasabah mengambil pembiayaan di BMT Taman Indah Banda Aceh.

Beberapa strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh BMT Taman Indah Banda Aceh dalam meningkatkan keunggulan bersaing yaitu :

- a. Datang langsung ke tempat calon nasabah. Salah satu strategi BMT Taman Indah Banda Aceh, untuk mengembangkan produknya ialah dengan cara mendatangi para nasabah secara langsung atau satu persatu (door to door) untuk menawarkan produk-produk BMT Taman Indah Banda Aceh, khususnya produk pembiayaan.
- b. Menyebarkan Brosur. Merupakan hal yang sangat penting, karena brosur ini merupakan senjata marketing untuk memberikan informasi kepada calon nasabah yang akan didatanginya. Dengan brosur ini maka si calon nasabah dapat mengetahui bahwa benar adanya bahwa orang yang menawarkan pembiayaan kepadanya adalah marketing BMT Taman Indah Banda Aceh. Kemudian calon nasabah

juga dapat mengetahui produk apa yang dapat ditawarkan kepada mereka.

- b. Media lainnya. Promosi dilakukan bukan hanya dilakukan dengan cara manual seperti memberikan brosur kepada masyarakat, akan tetapi BMT Taman Indah Banda Aceh juga menggunakan media lain seperti surat kabar, internet, stasiun radio, banner dan lain-lain. Zaman yang semakin canggih ini mengharuskan BMT Taman Indah Banda Aceh terus mengembangkan penyediaan informasi melalui teknologi sesuai kebutuhan masyarakat yang kian canggih dan praktis.
- c. Survey Lapangan. Marketing mempersiapkan tujuan atau daerah mana yang akan dikunjungi, dalam hal ini para marketing biasanya telah membuat jadwal setiap hari kemana mereka akan menawarkan produk pembiayaan, agar dalam kunjungan mereka tidak terjadi kekeliruan dengan marketing yang lainnya. Ketika mereka marketing dijalan mereka mengamati dari setiap pedagang/ pengusaha yang akan di datangnya. Artinya marketing langsung menganalisis apakah pedagang yang akan ditawarkannya memiliki prospek yang bagus dimasa depannya atau tidak. Jika marketing yakin dengan usaha yang dimiliki calon nasabah maka mereka pun menawarkan produk pembiayaan untuk pengembangan usaha si calon nasabah. Dalam memberikan informasi, penyampaian marketing

haruslah jelas kepada calon nasabah, agar calon nasabah tertarik dengan persentasi dan penjelasan marketing. Dalam hal ini kemampuan berkomunikasi marketing sangatlah penting.

- d. Rekomendasi nasabah lama yaitu dengan cara melihat data-data nasabah yang memang sudah dikenal lebih dahulu atau melalui nasabah ke nasabah yang lain dan saling memberi informasi jika ada nasabah yang lain membutuhkan pembiayaan untuk pengembangan usaha mereka. Biasanya cara ini sering digunakan karena untuk mendapatkan nasabah kemungkinannya cukup besar dengan saling mengenal terlebih dahulu, kemudian marketing menghubungi atau langsung mendatangi tempat usaha ataupun juga bisa langsung datang kerumah calon nasabah ini tentunya dengan persetujuan atas kemampuan calon nasabah.

Strategi-strategi yang digunakan oleh BMT Taman Indah Banda Aceh saling keterkaitan satu dengan yang lainnya, yang mana saling melengkapi. Yaitu mulai dari marketing yang mendatangi langsung calon nasabah untuk menawarkan produk-produk. Marketing yang menyebarkan brosur kepada calon nasabah. Marketing yang melakukan promosi melalui media lainnya seperti surat kabar, internet, stasiun radio, dan lain-lain. Marketing yang melakukan survey lapangan kepada calon nasabah yang sudah diyakini prospeknya bagus untuk melakukan pembiayaan. Dan yang

terakhir marketing menghubungi serta mengunjungi calon nasabah melalui rekomendasi nasabah lama. Dengan demikian, semua strategi yang telah digunakan tersebut sangat efektif dalam menjaring calon nasabah, serta dapat mengembangkan produk-produk BMT Taman Indah Banda Aceh secara langsung atau pun tidak langsung dalam meningkatkan keunggulan bersaing.

Jadi, dilihat dari semua strategi-strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh BMT Taman Indah Banda Aceh sudah sangat cukup baik dan efektif serta mampu untuk menarik minat nasabah / nasabah agar melakukan pembiayaan atau simpanan ke BMT Taman Indah Banda Aceh. Dengan demikian, BMT Taman Indah Banda Aceh dapat meningkatkan keunggulannya dalam bersaing dengan lembaga BMT lainnya ataupun lembaga keuangan syariah lainnya. Semua itu dilakukan untuk memudahkan para nasabah BMT Taman Indah Banda Aceh dalam melakukan simpanan sesuai dengan apa yang mereka butuhkan dan mereka tuju

Berdasarkan penelitian di atas, maka BMT Taman Indah Banda Aceh sudah sesuai dengan teori Muflihah (2020) Strategi Pengembangan Produk yaitu dengan cara Modifikasi bauran produk, Perluasan lini produk seperti pengembangan produk lama yang sudah ada, serta Melakukan diversifikasi produk seperti melakukan inovasi produk.

4.3.2 Kendala Dalam Melakukan Pengembangan Pembiayaan *Rahn* Serta Dampaknya Terhadap Pertumbuhan Nasabah Pada BMT Taman Indah Banda Aceh

Dalam beroperasi atau menjalankan kegiatan usahanya terdapat kendala-kendala yang dihadapi terkait pengembangan produk pembiayaan terutama produk pembiayaan *Rahn* yang merupakan produk unggulan dari BMT Taman Indah Banda Aceh ini, seperti yang telah disebutkan dalam hasil penelitian ini yang menyebutkan beberapa kendala yang terjadi terkait pengembangan produk *Rahn* seperti:

a. Ketidakpastian ekonomi

Ketidakpastian ekonomi dapat mempengaruhi kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban pembiayaan *rahn* yang telah disepakati, sehingga BMT mungkin akan mengalami kesulitan dalam mengembangkan pembiayaan *Rahn* dikarenakan faktor nasabah tidak mampu untuk melunasi kewajibannya. Kendala yang dialami oleh pihak bmt saat melakukan pengembangan pembiayaan Ketika usaha nasabah tidak berjalan contohnya disaat pandemi banyak nasabah yang sulit melakukan penyetoran dikarenakan tidak berjalannya usaha. Jika nasabah sulit melakukan penyetoran, BMT dapat menghadapi kendala likuiditas. Hal ini dapat mempengaruhi kemampuan BMT untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah lainnya atau memenuhi kewajiban keuangan lainnya. Dalam situasi seperti ini, BMT perlu mengelola likuiditas dengan hati-hati dan

mencari sumber-sumber pendanaan alternatif untuk menjaga keberlanjutan operasional.

b. Persaingan yang tinggi dari lembaga keuangan syariah lain

BMT mungkin akan bersaing dengan bank-bank lain yang juga menawarkan produk pembiayaan *rahn*, sehingga BMT perlu memikirkan strategi yang tepat untuk menarik nasabah untuk memenuhi kewajiban pembiayaan *rahn*. Sebagai lembaga keuangan syariah mungkin akan menghadapi persaingan yang tinggi dari lembaga keuangan syariah lainnya serta bank-bank konvensional yang juga menawarkan produk pembiayaan *rahn* atau gadai syariah. Ini karena produk pembiayaan *rahn* atau gadai syariah merupakan salah satu produk yang populer di kalangan masyarakat yang membutuhkan pembiayaan dengan jaminan barang bergerak. Diperlukan produk pembiayaan *rahn* yang memiliki keunggulan dan fitur yang menarik bagi nasabah. Inovasi produk ini dapat mencakup penyesuaian persyaratan, penawaran tingkat bagi hasil yang kompetitif, fleksibilitas dalam pembayaran, dan tambahan manfaat lainnya.

c. Ketidakpastian hukum

Ketidakpastian hukum dapat mempengaruhi kebijakan BMT dalam menawarkan produk pembiayaan *rahn*, sehingga BMT perlu selalu memantau perkembangan peraturan hukum yang terkait dengan pembiayaan *Rahn*. Ketidakpastian hukum dapat mempengaruhi kebijakan BMT dalam menawarkan produk pembiayaan *rahn*. Peraturan hukum yang berkaitan dengan

pembiayaan rahn dapat berubah dari waktu ke waktu, tergantung pada kebijakan regulator atau perubahan dalam kerangka hukum yang mengatur lembaga keuangan syariah. BMT perlu secara berkala mengevaluasi kebijakan internal terkait dengan pembiayaan rahn dan memastikan bahwa kebijakan tersebut tetap mematuhi peraturan hukum yang berlaku. Jika terdapat perubahan dalam peraturan hukum, BMT harus melakukan penyesuaian kebijakan yang diperlukan agar tetap mematuhi ketentuan hukum yang berlaku.

Terkait kendala dalam pengembangan pembiayaan *Rahn* tersebut, maka pihak BMT Taman Indah Banda Aceh telah menetapkan solusi-solusi yang diperlukan dalam mengurangi atau mengatasi kendala yang terjadi seperti:

- a. Nasabah dapat mengajukan permohonan penjadwalan ulang kembali kepada BMT Taman Indah Banda Aceh. Restrukturisasi pembiayaan merupakan proses penyesuaian kembali jadwal pembayaran pembiayaan sesuai dengan kemampuan debitur saat ini, memulai usaha sampingan. Dengan demikian, debitur dapat memiliki sumber pendapatan yang lebih besar untuk membayar kredit yang macet.
- b. Menjual aset yang dimiliki untuk memperoleh dana tambahan yang dapat digunakan untuk membayar kredit macet.
- c. Mencari bantuan dari lembaga bantuan hukum untuk

membantu menyelesaikan masalah kredit macet yang dihadapi.

- d. Untuk meningkatkan pasar dan daya saingnya BMT Taman Indah Banda Aceh dapat melakukan inovasi produk dengan memberikan promosi secara intensif dan berkelanjutan sehingga dapat sampai ke masyarakat yang memang membutuhkan pembiayaan. BMT Taman Indah Banda Aceh Banda Aceh juga dapat menawarkan produk yang lebih murah dengan pencairan yang cepat dengan hanya menjaminkan barang gadainya.
- e. BMT Taman Indah Banda Aceh Banda Aceh juga harus terus memantau perkembangan hukum terkait pembiayaan *Rahn*. BMT Taman Indah Banda Aceh Banda Aceh sendiri sudah diawasi oleh DPS dalam setiap kegiatan usahanya.

Kendala-kendala yang telah disebutkan dapat mempengaruhi pertumbuhan pembiayaan rahn di BMT Taman Indah Banda Aceh. Jika nasabah mengalami kesulitan dalam melakukan penyetoran atau usaha mereka tidak berjalan lancar, hal ini dapat membatasi potensi pertumbuhan pembiayaan rahn. Namun, dengan upaya-upaya yang diambil untuk mengatasi kendala-kendala tersebut, ada harapan bahwa pertumbuhan pembiayaan rahn di BMT tersebut akan semakin baik, dan jumlah nasabah yang menggunakan pembiayaan ini akan terus bertambah.

Dengan upaya-upaya ini, diharapkan BMT Taman Indah Banda Aceh dapat mengatasi kendala-kendala yang ada dan mendorong

pertumbuhan pembiayaan rahn yang lebih baik. Dalam jangka panjang, dengan pelayanan yang baik, solusi yang inovatif, dan upaya pemasaran yang efektif, jumlah nasabah yang menggunakan pembiayaan rahn di BMT dapat terus bertambah.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang Analisis Strategi Pengembangan Pembiayaan *Rahn* di BMT Taman Indah Banda Aceh, maka dapat di ambil beberapa kesimpulan sebagai berikut

- 1) Strategi Pengembangan Pembiayaan *Rahn* di BMT Taman Indah Banda Aceh untuk mengembangkan produknya ialah dengan cara mendatangi para nasabah secara langsung atau satu persatu (*door to door*), menyebarkan brosur, melalui media lain seperti surat kabar, internet, stasiun radio, banner dan lain-lain, melakukan survey lapangan seperti menawarkan produk pembiayaan, agar dalam kunjungan mereka tidak terjadi kekeliruan dengan marketing yang lainnya termasuk melakukan rekomendasi nasabah lama yaitu dengan cara melihat data-data nasabah yang memang sudah dikenal lebih dahulu atau melalui nasabah ke nasabah yang lain dan saling memberi informasi jika ada nasabah yang lain membutuhkan pembiayaan untuk pengembangan usaha mereka dan membantu masyarakat miskin dan kecil dalam mengelola dan mengembangkan usahanya dengan memberikan bantuan pembiayaan yang tepat sesuai dengan kebutuhan usaha tersebut.

- 2) Kendala Dalam Melakukan Pengembangan Pembiayaan *Rahn*
 - a. Ketidakpastian ekonomi yaitu kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban pembiayaan *rahn* yang telah disepakati, sehingga BMT mungkin akan mengalami kesulitan dalam mengembangkan pembiayaan *Rahn*.
 - b. Persaingan yang tinggi dari lembaga keuangan syariah lain yang menawarkan produk pembiayaan *Rahn* yang sama.
 - c. Ketidakpastian hukum yang mempengaruhi kebijakan BMT dalam menawarkan produk pembiayaan *Rahn*.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, peneliti memberikan saran-saran yang mungkin dapat menjadi bahan masukan.

- 1) Bagi BMT Taman Indah agar tetap berpegang pada prinsip syariah islam dan meningkatkan strategi pengembangan pembiayaan khususnya pembiayaan *rahn*, sehingga BMT Taman Indah sebagai lembaga keuangan syariah yang keberadaannya untuk ekonomi ummat dapat tercapai, dan BMT Taman Indah diharapkan lebih detail dalam melakukan pengembangan pembiayaan agar masyarakat terpuaskan.
- 2) Bagi Pihak Nasabah, untuk pihak nasabah diharapkan untuk melaksanakan ketentuan pembiayaan *Rahn* dalam akad dan menggunakan dana tersebut sesuai dengan yang disepakati BMT dan nasabah.

- 3) Bagi Peneliti Selanjutnya, untuk peneliti selanjutnya yang tertarik terhadap judul analisis strategi pengembangan pembiayaan *Rahn* agar lebih menggali lagi tentang pembiayaan *rahn* pada pembiayaan di bank-bank syariah lainnya dan meneliti objek penelitian lainnya yang terkait pengembangan pembiayaan.



DAFTAR PUSTAKA

- Al- Mughni/ Ibnu Qudamah. (2008). Penerjemah. Jakarta : Pustaka
- Azzam Basyir, Ahmad Azhar. (2012). Asas-asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam). Yogyakarta: UII Press
- Alaslan. (2021). *“Metode Penelitian Kualitatif”*, Depok, RAJAWALI REPS.
- Al-Qurthubi, S. I. (2009). Tafsir Al Qurthubi. Jakarta: Pustaka Azzam
- Az-zuhaili, Wahbah. (2011). Fikih Islam Wa Adillatuhu cet.1. Jakarta: Gema Insani & Darul Fikir
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2011). Bank Syariah Dari Teori ke Praktik. Jakarta : Gema
- ASodri. (2017). Akad *Rahn* Usaha Mikro di Baitul Maal Wat Tamwil.
- Chandra, A. (2018). Inovasi Produk *Rahn* Tasjily Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus Pada Koperasi BMT Islam Abdurrahman di Pekanbaru). *Jurnal Al-Amwal* , Vol. 7, 121-134.
- Eristya Anggraini. 2018. Analisis strategi pengembangan BMT di kota Medan.
- Fadli, (2021) *“Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif”*, Yogyakarta, Humaira. Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum.
- Fatah, A. D., & dkk. (2020). Strategi Pengembangan BMT/KSPPS Di Depok Dengan Metode Analisis Swot. *Jurnal Ekonomi Bisnis* , Vol.19, 89-96.
- Ginting, I. i. (2019). Analisis Strategi Pengembangan BMT (Baitul Maal Wat Tamwil) Di Kota Medan. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* , Vol.2, 672-683.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana

- Kaharuddin. (2021), “Kualitatif: Ciri dan Karakter Sebagai Metodologi”, *Equilibrium: Jurnal Pendidikan*.
- Khairul Ambiya. (2017). *Sistem Jaminan Pembiayaan Modal Usaha Mikro pada BMT*.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. (2012). *Principles of Marketing*. New Jersey: Prentice Hall
- Miftahuddin, Rahman A., & Setiawan, A. I. (2018). *Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan*. *Tadbir: Jurnal Manajemen Dakwah*, vol.3.(No. 2.),1-6.
- Muflihah, B. A., (2020). Peran Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan pada KSU BMT Sakinah Mandala Perkasa Praya Lombok Tengah Terhadap Kegiatan Usaha Anggota.
- Muhammad Firdaus NH, dkk. (2011). *Konsep & Implementasi Bank Syariah*. Jakarta: Reinasan
- Oni Sahroni dan Adiwarmanto A. Karim. (2015). *Maqasid Bisnis dan Keuangan Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Permana, S. H. (2019). Strategi pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Kajian*, Vol.24, 103-122.
- Rijali. (2018). “*Analisis Data Kualitatif*”. *Jurnal Alhadrah*.
- Rusydiana, A., & Firmansyah, I. (2018). Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Indonesia : Pendekatan Matriks IFAS EFAS. *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol.9, 46-74.
- Sabiq, Sayyid. (2008). *Fikih Sunnah 3*, Jakarta: Cakrawala Publising
- Saleh. (2017). “*Analisis Data Kualitatif*”. Bandung: Pustaka Ramadhan.

- Sapudin, A. (2017). Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus pada BMT Tawfin Jakarta). *Jurnal Al-Muzara'ah*, Vol. 5, 21-35.
- Sofiatun Imamah. (2020). Strategi Pengembangan Terhadap Optimalisasi Kinerja Karyawan.
- Sony Hendra Permana & Masyithah Aulia Adhiem. (2019). Strategi Pengembangan BMT Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Pusat Jurnal* Vol. No. 2, Tahun 2019 hal. 103-112.
- Ydwi Oktavia. 2018. Fungsi dan Struktur Organisasi Baitul Maal Wat Tamwil.
- Yuliani (2018). "Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif dalam Perpektif Bimbingan dan Konseling" IKIP Siliwangi: *Quanta*
- Yusuf, Muri. (2017). Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatisif, Dan Penelitian Gabungan, Jakarta: Kencana.



LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara

Informan 01 Afrizal, Pimpinan BMT Taman Indah

Pertanyaan	Jawaban Wawancara
Bagaimana Sejarah BMT Taman Indah?	Terlampir dalam bab
Apa saja produk yang menjadi unggulan pada bmt taman indah ?	Produk yang utama di bmt banyak nasabah yang mengambil akad gadai (<i>Rahn</i>).
Apa itu pembiayaan <i>rahn</i> ? dan bagaimana ketentuan dan prosedur yang dilakukan dalam mengambil pembiayaan <i>rahn</i> ?	Pembiayaan <i>rahn</i> yaitu menahan suatu barang yang bergerak atau yang dimaksud dengan BPKB. Ketentuan dalam mengambil pembiayaan di BMT harus ada usaha untuk dijadikan sebagai jaminan dan mengumpulkan semua syarat-syaratnya. Contohnya KTP, STNK, KK dan pas foto dalam bentuk fotocopy untuk mempermudah mencari disaat terjadinya penunggakan pembayaran pinjaman. kemudian melakukan survei ke lokasi untuk melihat dimana lokasi usaha ataupun rumah sipeminjam tersebut
Apa saja kelebihan dari produk pembiayaan <i>rahn</i> pada bmt dibandingkan dengan produk lembaga keuangan lainnya	Kelebihan dari produk pembiayaan <i>rahn</i> yang ada pada bmt yaitu mempermudah saat penarikan dibandingkan pada lembaga keuangan lainnya. Dan melakukan perjanjian awal dengan menjual barang kepihak bmt untuk digadaikan kembali ke sipeminjam atau yang disebut dengan hak sewa
Strategi pemasaran apa yang digunakan oleh bmt dalam	Pemasaran yang dilakukan oleh bmt yaitu dengan melakukan via media online dan ada juga dengan

memperkenalkan produknya?	menyerahkan brosur kepada nasabah melalui sales. Tetapi kebanyakan nasabah datang sendiri ke bmt dikarenakan proses pencairan lebih cepat dibandingkan lembaga pembiayaan keuangan lainnya
Inovasi apa yang diberikan oleh BMT terhadap produk pembiayaan yang diberikan?	BMT Taman Indah dapat memberikan inovasi dalam produk pembiayaannya dengan cara: Pembiayaan <i>rahn</i> dengan skema pembayaran yang fleksibel Pembiayaan <i>rahn</i> dengan pembayaran yang dapat disesuaikan Pembiayaan <i>rahn</i> dengan fasilitas pembelian kembali
Bagaimana cara memperkenalkan produk rah agar dikenal masyarakat?	Menawarkan produk langsung ke nasabah dengan pendekatan langsung menanyakan kebutuhan calon nasabah dan menawarkan pembiayaan terbaik kepada calon nasabah.. disamping itu juga ada penggunaan media sosial: Media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Twitter dalam membantu mempromosikan produk <i>Rahn</i> kepada masyarakat. Kemudian dengan menggunakan brosur atau leaflet dengan melakukan cara marketing umumnya dengan penyebaran brosur-brosur terkait pembiayaan <i>Rahn</i>
Bagaimana peran BMT dalam pengembangan pembiayaan	Dalam pengembangan pembiayaan, peran BMT ini sangat penting karena BMT membantu masyarakat miskin dan kecil dalam mengelola dan mengembangkan usahanya dengan memberikan bantuan pembiayaan yang tepat sesuai dengan kebutuhan usaha tersebut. BMT juga membantu

	<p>masyarakat dalam mengelola dan mengembangkan usahanya dengan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pengusaha mikro, sehingga mampu mengelola usahanya dengan lebih baik</p> <p>Selain itu, BMT juga membantu masyarakat dalam mengelola keuangan pribadi mereka dengan memberikan layanan simpanan dan tabungan, serta menyediakan layanan pembayaran seperti pembayaran tagihan, pembayaran listrik, dan lainnya. Dengan demikian, BMT memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan pembiayaan bagi masyarakat miskin dan kecil, serta membantu masyarakat dalam mengelola keuangan mereka secara lebih baik</p>
<p>Apa saja jaminan yang diterapkan oleh BMT Taman Indah dalam memberikan pembiayaan</p>	<p>apabila nasabah tidak mampu dalam melunasi jumlah kewajibannya sehingga pihak BMT dapat mengambil alih jaminan tersebut</p>
<p>Strategi apa yang digunakan BMT Taman Indah dalam mengembangkan pembiayaan <i>rahn</i>?</p>	<p>Strategi yang kita gunakan itu dalam mengembangkan pembiayaan <i>Rahn</i> ini bagaimana kita bersaing dengan lembaga-lembaga lainnya dalam menyalurkan pembiayaan. Yang sudah pasti kita melakukan marketing karena marketing itu bisa dibilang ujung tombak bagus marketing juga berdampak pada banyaknya nasabah yang mengambil pembiayaan. kecakapan sdm kita dalam mengelola juga memberikan inovasi produk</p>

	<p>pembiayaan juga merupakan strategi yang kita lakukan. Seperti kecapakan sdm dalam melakukan survey ke nasabah. Terakhir itu mitra ketika nasabah sudah mengambil pembiayaan sebelumnya itu kita menjadikan mitra jika sewaktu-waktu mereka mengambil pembiayaan lagi itu kita sudah lebih mengenal mereka</p>
<p>Berapa jumlah nasabah yang telah mengambil pembiayaan di bmt taman indah?</p>	<p>Jumlah nasabah yang telah mengambil pembiayaan di bmt ada 500 orang</p>
<p>Berapakah jumlah pembiayaan yang dikeluarkan oleh bmt ?</p>	<p>Jumlah yang mengambil pembiayaan di bmt rata-rata kurang lebih 70% . dan tergantung sama bpkb yang ada</p>
<p>Apa saja kendala yang dihadapi bmt saat melakukan pengembangan?</p>	<p>Kendala seperti nasabah yang tidak mampu membayar bisa diakibatkan oleh ekonomi global yang tidak stabil. Ada juga kendala yang terjadi itu karena pasar saing pembiayaan ini kan luas jadi ada juga bmt lainnya yang memberikan pembiayaan <i>Rahn</i> ini bahkan juga lembaga keuangan besar lainnya seperti bank-bank yang menyalurkan pembiayaan yang serupa. Terakhir itu peraturan pemerintah juga ikut berpengaruh tapi dalam hal ini tidak signifikan karna peraturan kan tidak selalu berubah-ubah</p>
<p>Bagaimana solusi yang diberikan terkait kendala tersebut?</p>	<p>Nasabah dapat melakukan penyesuaian kembali jadwal pembayaran pembiayaan sesuai dengan kemampuan debitor saat ini. Nasabah dapat mencari alternatif dana pendapatan dengan cara mencari</p>

	pekerjaan tambahan atau memulai usaha sampingan.. Penjualan kembali barang gadai. Penambahan barang jaminan Penyelesaian secara kekeluargaan dengan dengan mendatangi nasabah dan melakukan musyawarah. Penyelesaian secara hukum jika diperlukan
--	---

Informan 02 Mauliza, Marketing BMT Taman Indah

Pertanyaan	Jawaban Wawancara
Bagaimana Sejarah BMT Taman Indah?	Terlampir dalam bab
Apa saja produk yang menjadi unggulan pada bmt taman indah ?	Produk terdiri dari pembiayaan modal usaha ataupun pembiayaan konsumtif. Dan yang menjadi produk unggulan itu cuma satu yaitu akad gadai (<i>Rahn</i>)
Apa itu pembiayaan <i>rahn</i> ? dan bagaimana ketentuan dan prosedur yang dilakukan dalam mengambil pembiayaan <i>rahn</i> ?	pembiayaan <i>Rahn</i> merupakan pembiayaan yang umum diambil oleh nasabah, dengan menjaminkan barang angunannya untuk dipegang dapat berupa Emas atau BPKB. Barang jaminan dapat diambil alih jika nasabah gagal untuk memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan dana yang telah diberikan. Persyarat danarat. Contohnya KTP, STNK, KK dan pas foto dalam bentuk fotocopy untuk mempermudah mencari disaat terjadinya penunggakan pembayaran pinjaman. kemudian melakukan survei ke lokasi untuk melihat dimana lokasi usaha ataupun rumah sipeminjam tersebut
Apa saja kelebihan dari produk pembiayaan <i>rahn</i>	Produk <i>Rahn</i> banyak memiliki kelebihan dari segi penarikan yang

<p>pada bmt dibandingkan dengan produk lembaga keuangan lainnya</p>	<p>cepat. dengan melakukan perjanjian awal dengan menggadaikan barang jaminannya untuk dipegang dengan biaya yang disebut dengan hak sewa</p>
<p>Strategi pemasaran apa yang digunakan oleh bmt dalam memperkenalkan produknya?</p>	<p>Pemasaran yang dilakukan oleh bmt yaitu dengan melakukan via media online dan ada juga dengan menyerahkan brosur kepada nasabah melalui sales. Tetapi kebanyakan nasabah datang sendiri ke bmt dikarenakan proses pencairan lebih cepat dibandingkan lembaga pembiayaan keuangan lainnya</p>
<p>Inovasi apa yang diberikan oleh BMT terhadap produk pembiayaan yang diberikan?</p>	<p>BMT Taman Indah dapat memberikan inovasi dalam produk pembiayaannya dengan cara: Pembiayaan <i>rahn</i> dengan skema pembayaran yang fleksibel Pembiayaan <i>rahn</i> dengan pembayaran yang dapat disesuaikan Pembiayaan <i>rahn</i> dengan fasilitas pembelian kembali</p>
<p>Bagaimana cara memperkenalkan produk rah agar dikenal masyarakat?</p>	<p>Menawarkan produk langsung ke nasabah dengan pendekatan langsung menanyakan kebutuhan calon nasabah dan menawarkan pembiayaan terbaik kepada calon nasabah.. disamping itu juga ada penggunaan media sosial: Media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Twitter dalam membantu mempromosikan produk <i>Rahn</i> kepada masyarakat. Kemudian dengan menggunakan brosur atau leaflet dengan melakukan cara marketing umumnya dengan penyebaran brosur-brosur terkait pembiayaan <i>Rahn</i></p>

<p>Bagaimana peran BMT dalam pengembangan pembiayaan</p>	<p>Dalam pengembangan pembiayaan, peran BMT ini sangat penting karena BMT membantu masyarakat miskin dan kecil dalam mengelola dan mengembangkan usahanya dengan memberikan bantuan pembiayaan yang tepat sesuai dengan kebutuhan usaha tersebut. BMT juga membantu masyarakat dalam mengelola dan mengembangkan usahanya dengan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pengusaha mikro, sehingga mampu mengelola usahanya dengan lebih baik</p> <p>Selain itu, BMT juga membantu masyarakat dalam mengelola keuangan pribadi mereka dengan memberikan layanan simpanan dan tabungan, serta menyediakan layanan pembayaran seperti pembayaran tagihan, pembayaran listrik, dan lainnya. Dengan demikian, BMT memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan pembiayaan bagi masyarakat miskin dan kecil, serta membantu masyarakat dalam mengelola keuangan mereka secara lebih baik</p>
<p>Apa saja jaminan yang diterapkan oleh BMT Taman Indah dalam memberikan pembiayaan</p>	<p>apabila nasabah tidak mampu dalam melunasi jumlah kewajibannya sehingga pihak BMT dapat mengambil alih jaminan tersebut</p>
<p>Strategi apa yang digunakan BMT Taman Indah dalam</p>	<p>Strategi yang kita gunakan itu dalam mengembangkan pembiayaan <i>Rahn</i> ini bagaimana kita bersaing dengan lembaga-lembaga lainnya dalam</p>

<p>mengembangkan pembiayaan <i>rahn</i>?</p>	<p>menyalurkan pembiayaan. Yang sudah pasti kita melakukan marketing karena marketing itu bisa dibilang ujung tombak bagusnya marketing juga berdampak pada banyaknya nasabah yang mengambil pembiayaan. kecakapan sdm kita dalam mengelola juga memberikan inovasi produk pembiayaan juga merupakan strategi yang kita lakukan. Seperti kecakapan sdm dalam melakukan survey ke nasabah. Terakhir itu mitra ketika nasabah sudah mengambil pembiayaan sebelumnya itu kita menjadikan mitra jika sewaktu-waktu mereka mengambil pembiayaan lagi itu kita sudah lebih mengenal mereka</p>
<p>Berapa jumlah nasabah yang telah mengambil pembiayaan di bmt taman indah?</p>	<p>Jumlah nasabah yang telah mengambil pembiayaan di bmt ada 500 orang</p>
<p>Berapakah jumlah pembiayaan yang dikeluarkan oleh bmt ?</p>	<p>Jumlah yang mengambil pembiayaan di bmt rata-rata kurang lebih 70% . dan tergantung sama bpkb yang ada</p>
<p>Apa saja kendala yang dihadapi bmt saat melakukan pengembangan?</p>	<p>Kendala seperti nasabah yang tidak mampu membayar bisa diakibatkan oleh ekonomi global yang tidak stabil. Ada juga kendala yang terjadi itu karena pasar saing pembiayaan ini kan luas jadi ada juga bmt lainnya yang memberikan pembiayaan <i>Rahn</i> ini bahkan juga lembaga keuangan besar lainnya seperti bank-bank yang menyalurkan pembiayaan yang serupa. Terakhir itu peraturan pemerintah juga ikut berpengaruh tapi dalam hal ini tidak signifikan karna</p>

	peraturan kan tidak selalu berubah-ubah
Bagaimana solusi yang diberikan terkait kendala tersebut?	Nasabah dapat melakukan penyesuaian kembali jadwal pembayaran pembiayaan sesuai dengan kemampuan debitor saat ini. Nasabah dapat mencari alternatif dana pendapatan dengan cara mencari pekerjaan tambahan atau memulai usaha sampingan.. Penjualan kembali barang gadai Penambahan barang jaminan Penyelesaian secara kekeluargaan dengan dengan mendatangi nasabah dan melakukan musyawarah. Penyelesaian secara hukum jika diperlukan

Informan 03 Lia, Customer Services BMT Taman Indah

Pertanyaan	Jawaban Wawancara
Bagaimana Sejarah BMT Taman Indah?	Terlampir dalam bab
Apa saja produk yang menjadi unggulan pada bmt taman indah ?	Produk yang utama di bmt banyak nasbah yang mengambil akad gadai (<i>Rahn</i>).
Apa itu pembiayaan <i>rahn</i> ? dan bagaimana ketentuan dan prosedur yang dilakukan dalam mengambil pembiayaan <i>rahn</i> ?	Pembiayaan <i>rahn</i> yaitu produk BMT Taman Indah yang menjalankan pembiayaan dengan akad <i>Rahn</i> yaitu akad dengan barang gadai sebagai jaminan. Syarat2 yang diperlukan seperti KTP, STNK, KK dan pas foto dalam bentuk fotocopy untuk mempermudah mencari disaat terjadinya penunggakan pembayaran pinjaman. kemudian melakukan survei ke lokasi untuk melihat dimana

	lokasi usaha ataupun rumah sipeminjam tersebut
Apa saja kelebihan dari produk pembiayaan <i>rahn</i> pada bmt dibandingkan dengan produk lembaga keuangan lainnya	Kelebihan dari produk pembiayaan <i>rahn</i> proses pencairan dananya cepat dan tidak berbelit dikarenakan prosedur yang kita gunakan itu jelas.
Strategi pemasaran apa yang digunakan oleh bmt dalam memperkenalkan produknya?	Pemasaran yang dilakukan oleh bmt yaitu dengan melakukan via media online dan ada juga dengan menyerahkan brosur kepada nasabah melalui sales. Tetapi kebanyakan nasabah datang sendiri ke bmt dikarenakan proses pencairan lebih cepat dibandingkan lembaga pembiayaan keuangan lainnya
Inovasi apa yang diberikan oleh BMT terhadap produk pembiayaan yang diberikan?	BMT Taman Indah dapat memberikan inovasi dalam produk pembiayaannya dengan cara: Pembiayaan <i>rahn</i> dengan skema pembayaran yang fleksibel Pembiayaan <i>rahn</i> dengan pembayaran yang dapat disesuaikan Pembiayaan <i>rahn</i> dengan fasilitas pembelian kembali
Bagaimana cara memperkenalkan produk rah agar dikenal masyarakat?	Menawarkan produk langsung ke nasabah dengan pendekatan langsung menanyakan kebutuhan calon nasabah dan menawarkan pembiayaan terbaik kepada calon nasabah.. disamping itu juga ada penggunaan media sosial: Media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Twitter dalam membantu mempromosikan produk <i>Rahn</i> kepada masyarakat. Kemudian dengan menggunakan brosur atau leaflet dengan melakukan cara

	marketing umumnya dengan penyebaran brosur-brosur terkait pembiayaan <i>Rahn</i>
Bagaimana peran BMT dalam pengembangan pembiayaan	Dalam pengembangan pembiayaan, peran BMT ini sangat penting karena BMT membantu masyarakat miskin dan kecil dalam mengelola dan mengembangkan usahanya dengan memberikan bantuan pembiayaan yang tepat sesuai dengan kebutuhan usaha tersebut. BMT juga membantu masyarakat dalam mengelola dan mengembangkan usahanya dengan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pengusaha mikro, sehingga mampu mengelola usahanya dengan lebih baik. Selain itu, BMT juga membantu masyarakat dalam mengelola keuangan pribadi mereka dengan memberikan layanan simpanan dan tabungan, serta menyediakan layanan pembayaran seperti pembayaran tagihan, pembayaran listrik, dan lainnya. Dengan demikian, BMT memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan pembiayaan bagi masyarakat miskin dan kecil, serta membantu masyarakat dalam mengelola keuangan mereka secara lebih baik.
Apa saja jaminan yang diterapkan oleh BMT Taman indah dalam memberikan pembiayaan	apabila nasabah tidak mampu dalam melunasi jumlah kewajibannya sehingga pihak BMT dapat mengambil alih jaminan tersebut

<p>Strategi apa yang digunakan BMT Taman Indah dalam mengembangkan pembiayaan <i>rahn</i>?</p>	<p>Strategi yang kita gunakan itu dalam mengembangkan pembiayaan <i>Rahn</i> ini bagaimana kita bersaing dengan lembaga-lembaga lainnya dalam menyalurkan pembiayaan. Yang sudah pasti kita melakukan marketing karena marketing itu bisa dibilang ujung tombak bagusnya marketing juga berdampak pada banyaknya nasabah yang mengambil pembiayaan. kecakapan sdm kita dalam mengelola juga memberikan inovasi produk pembiayaan juga merupakan strategi yang kita lakukan. Seperti kecakapan sdm dalam melakukan survey ke nasabah. Terakhir itu mitra ketika nasabah sudah mengambil pembiayaan sebelumnya itu kita menjadikan mitra jika sewaktu-waktu mereka mengambil pembiayaan lagi itu kita sudah lebih mengenal mereka</p>
<p>Berapa jumlah nasabah yang telah mengambil pembiayaan di bmt taman indah?</p>	<p>Jumlah nasabah yang telah mengambil pembiayaan di bmt ada 500 orang</p>
<p>Berapakah jumlah pembiayaan yang dikeluarkan oleh bmt ?</p>	<p>Jumlah yang mengambil pembiayan di bmt rata-rata kurang lebih 70% . dan tergantung sama bpkb yang ada</p>
<p>Apa saja kendala yang dihadapi bmt saat melakukan pengembangan?</p>	<p>Kendala seperti nasabah yang tidak mampu membayar bisa diakibatkan oleh ekonomi global yang tidak stabil. Ada juga kendala yang terjadi itu karena pasar saing pembiayaan ini kan luas jadi ada juga bmt lainnya yang memberikan pembiayaan <i>Rahn</i> ini bahkan juga lembaga keuangan besar lainnya seperti bank-bank yang</p>

	<p>menyalurkan pembiayaan yang serupa. Terakhir itu peraturan pemerintah juga ikut berpengaruh tapi dalam hal ini tidak signifikan karna peraturan kan tidak selalu berubah-ubah</p>
<p>Bagaimana solusi yang diberikan terkait kendala tersebut?</p>	<p>Nasabah dapat melakukan penyesuaian kembali jadwal pembayaran pembiayaan sesuai dengan kemampuan debitur saat ini. Nasabah dapat mencari alternatif dana pendapatan dengan cara mencari pekerjaan tambahan atau memulai usaha sampingan..Penjualan kembali barang gadai Penambahan barang jaminan Penyelesaian secara kekeluargaan dengan dengan mendatangi nasabah dan melakukan musyawarah. Penyelesaian secara hukum jika diperlukan</p>



Lampirann 2 Dokumentasi



Dokumentasi dengan Afrizal pimpinan BMT Taman Indah
Banda Aceh



**Dokumentasi dengan Mauliza marketing BMT Taman Indah
Banda Aceh**



Dokumentasi dengan Lia CS BMT Taman Indah Banda Aceh



RIWAYAT HIDUP

Nama : Annisa Ul Husna
Nim : 180603178
Tempat/tgl. Lahir : Dayah Tanoh/08 April 2000
Status : Mahasiswa
Alamat : Kabupaten Pidie
No.Hp : 082312987057
Email : Nisaulhusnaa20@gmail.com

Riwayat Pendidikan

1. SD Negeri Dayah Tanoh : Lulus tahun 2012
 2. MTs Negeri 4 Pidie : Lulus tahun 2015
 3. SMA Negeri 1 Mutiara : Lulus tahun 2018
- S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Data Orang Tua

Nama Ayah : Tgk. Mustafa Thahir
Pekerjaan : Petani
Nama Ibu : Adna
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat Orang Tua : Dayah Tanoh

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Banda Aceh, 05 April 2023
Penulis,

Annisa Ul Husna