

**IMPLEMENTASI RAHN TASJILY PADA PRODUK
PEMBIAYAAN MODAL USAHA BAROKAH DAN PERANNYA
TERHADAP PENINGKATAN USAHA PEDAGANG PASAR
(STUDI DI BMT-UGT NUSANTARA CABANG LARANGAN
SIDOARJO)**

SKRIPSI

Oleh:

SIFAUN NADHIROH

NIM: G94218221



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

2022

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya, (Sifaun Nadhiroh, G94218221), menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik baik di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar kepustakaan.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis Skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

Surabaya, 27 Juni 2022



Sifaun Nadhiroh

G94218221

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Sifaun Nadhiroh NIM: G94218221 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 27 Juni 2022

Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Mugiyati', with a large, sweeping flourish extending to the left.

Dr. Mugiyati, S.Ag, M.E.I

NIP: 197102261997032001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Sifaun Nadhiroh dengan NIM. G94218221 ini telah dipertahankan dan disetujui di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Rabu, 06 Juli 2022 dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) dalam menempuh Program Studi Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqasah Skripsi,

Penguji I,



Dr. Mugiyati, S.Ag, M.E.I
NIP. 197102261997032001

Penguji II,



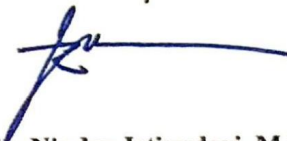
Dr. Imroatul Azizah, M.Ag
NIP. 197308112005012003

Penguji III,



Dr. H. Muhammad Yazid, S.Ag, M.Si
NIP. 197311171998031003

Penguji IV,



Debby Nindya Istiandari, M.E
NIP. 199512142022032002

Surabaya, 06 Juli 2022

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Dekan,



Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I
NIP. 197005142000031001



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN**

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : SIFAUN NADHIROH
NIM : G94218221
Fakultas/Jurusan : FEBI / EKONOMI SYARIAH
E-mail address : Sifaunnadhiroh209@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

yang berjudul :

IMPLEMENTASI RAHN TASJILY PADA PRODUK PEMBIAYAAN MODAL USAHA BAROKAH DAN PERANNYA TERHADAP PENINGKATAN USAHA PEDAGANG PASAR (STUDI DI BMT-UGT NUSANTARA CABANG LARANGAN SIDOARJO)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 06 Juli 2022

Penulis

(Sifaun Nadhiroh)
nama terang dan tanda tangan

ABSTRAK

Penelitian skripsi yang berjudul Implementasi *Rahn Tasjily* pada Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah dan Perannya terhadap Peningkatan Usaha Pedagang (Studi di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo) dilatar belakangi oleh potensi yang dimiliki BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo terkait lokasi yang dekat dengan pasar Larangan dan memiliki hubungan emosional yang erat antara petugas dan pedagang karena sama-sama berasal dari suku Madura. Para pedagang pasar sering membutuhkan dana mendesak untuk kegiatan berdagang, namun akad yang digunakan dalam pembiayaan produktif bukanlah akad kerjasama pada umumnya, tetapi menggunakan akad gadai yaitu *rahn tasjily*. Maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana implementasi sebuah akad gadai apabila diterapkan di dalam pembiayaan produktif dan bagaimana peran pembiayaan tersebut terhadap peningkatan usaha pedagang pasar.

Metode penelitian pada penelitian ini menggunakan jenis analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi kepada narasumber yang mengetahui secara jelas tentang permasalahan yang diteliti, narasumber dalam penelitian ini adalah petugas BMT dan pedagang pasar. Setelah data terkumpul maka selanjutnya peneliti akan mengolah data melalui proses pengeditan, pengelompokan, analisis, hingga penemuan hasil penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Implementasi akad *rahn tasjily* pada pembiayaan Modal Usaha Barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo sudah sesuai dengan syarat dan rukun *rahn*. Namun pada analisa 5C terdapat kekurangan pada tidak dilakukan prosedur pengecekan BI *Checking* dan analisa pada kemampuan calon anggota dibutuhkan skill dan pengalaman khusus karena pelaku usaha mikro tidak memiliki laporan keuangan. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pembiayaan Modal Usaha Barokah terbukti berperan dalam peningkatan usaha pedagang pasar Larangan.

Saran untuk BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo sebaiknya akad *rahn tasjily* hanya digunakan sebagai pelengkap akad bukan sebagai akad utama. Kemudian untuk pedagang pasar sebaiknya meningkatkan jangkauan pemasaran lebih luas lagi serta diharapkan dapat membuat laporan keuangan sederhana untuk mengetahui secara riil keuntungan yang diperoleh setiap bulan sehingga dapat meningkatkan kinerja usaha.

KATA KUNCI : *Rahn Tasjily*, Modal Usaha Barokah, dan Peningkatan Usaha Pedagang

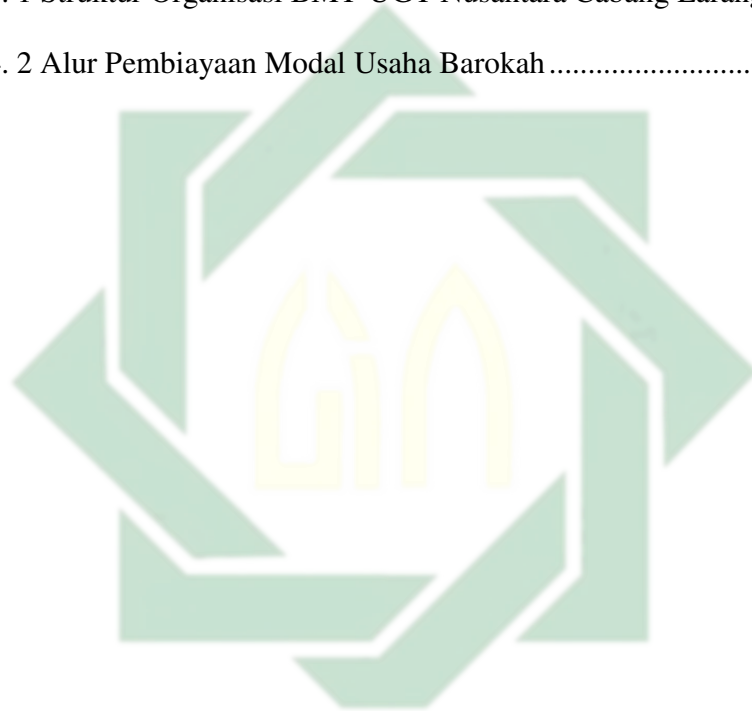
DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI | i |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING..... | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI..... | iv |
| ABSTRAK | v |
| DAFTAR ISI..... | vi |
| DAFTAR GAMBAR | viii |
| DAFTAR TABEL..... | ix |
| BAB 1 PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah..... | 10 |
| 1.3 Rumusan Masalah | 12 |
| 1.4 Kajian Pustaka | 12 |
| 1.5 Tujuan Penelitian..... | 19 |
| 1.6 Manfaat Penelitian..... | 19 |
| 1.7 Definisi Operasional..... | 21 |
| 1.8 Sistematika Pembahasan | 24 |
| BAB 2 LANDASAN TEORI..... | 28 |
| 2.1 Teori Pembiayaan..... | 28 |
| 2.2 Akad <i>Rahn Tasjily</i> | 35 |
| 2.3 Peningkatan Usaha Pedagang..... | 41 |

| | |
|---|----|
| BAB 3 METODE PENELITIAN..... | 44 |
| 3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian..... | 44 |
| 3.2 Tempat dan Waktu Penelitian | 45 |
| 3.3 Jenis Data dan Sumber Data..... | 45 |
| 3.4 Teknik Pengumpulan Data | 49 |
| 3.5 Teknik Pengolahan Data | 51 |
| 3.6 Teknik Analisa Data..... | 52 |
| BAB 4 HASIL PENELITIAN | 54 |
| 4.1 Gambaran Umum BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo | 54 |
| 4.2 Implementasi <i>Rahn Tasjily</i> pada Pembiayaan Modal Usaha Barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo | 59 |
| 4.3 Peran Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah dalam Meningkatkan Usaha Pedagang di Pasar Larangan Sidoarjo..... | 68 |
| BAB 5 ANALISIS DAN PEMBAHASAN | 75 |
| 5.1 Analisis Implementasi <i>Rahn Tasjily</i> pada Pembiayaan Modal Usaha Barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo..... | 75 |
| 5.2 Analisis Peran Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah dalam Meningkatkan Usaha Pedagang di Pasar Larangan Sidoarjo..... | 83 |
| BAB 6 PENUTUP | 93 |
| 6.1 Kesimpulan..... | 93 |
| 6.2 Saran | 94 |
| DAFTAR PUSTAKA | 96 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1. 1 Grafik Produk Pembiayaan BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo..... | 6 |
| Gambar 4. 1 Struktur Organisasi BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo | 57 |
| Gambar 4. 2 Alur Pembiayaan Modal Usaha Barokah | 62 |



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 1. 1 Penelitian Terdahulu | 13 |
| Tabel 4. 1 Data Anggota Aktif Pembiayaan Modal Usaha Barokah | 68 |
| Tabel 5. 1 Data Anggota Pembiayaan Modal Usaha Barokah yang Menjadi Narasumber dalam Penelitian..... | 83 |
| Tabel 5. 2 Data Peningkatan Penjualan Pedagang Pasar Larangan | 85 |
| Tabel 5. 3 Data Peningkatan Profit Pedagang Pasar Larangan..... | 87 |
| Tabel 5. 4 Data Peningkatan Pelanggan Pedagang Pasar Larangan | 89 |
| Tabel 5. 5 Data Peningkatan Tenaga Kerja Pedagang Pasar Larangan | 91 |

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan pesat lembaga keuangan syariah merupakan bentuk respon positif perekonomian di Indonesia, hal ini tak lepas dari gaya hidup Islami yang mulai tumbuh di kalangan masyarakat. Masyarakat Indonesia mulai sadar dan patuh terhadap ajaran agama Islam, sebab Islam telah mengatur segala aspek kehidupan manusia secara seimbang yaitu *hablum minallah* dan *hablum minannas*, termasuk di dalamnya mengatur ekonomi dalam kehidupan sehari-hari.

Peran lembaga keuangan syariah sangat penting dikarenakan prinsip, asas, dan peran dalam pembangunan ekonominya berbeda dari lembaga keuangan konvensional (Krisna Sudjana, 2020). Dalam lembaga keuangan konvensional sistem yang digunakan bukan sistem bagi hasil yang disyariatkan oleh Islam melainkan sistem bunga. Sudah kita ketahui bahwa bunga dalam Islam hukumnya adalah haram. Haramnya bunga menimbulkan kekhawatiran apabila hasil usaha yang mengandung unsur bunga dan riba tidak “barokah”. Allah SWT berfirman dalam Al-qur’an surat Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۖ

Artinya: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.
(Al-Baqarah: 275).

Dalam ayat tersebut secara tegas Allah SWT mengharamkan praktik riba, Sehingga saat ini banyak lembaga keuangan syariah berdiri ditengah masyarakat. Survey menyatakan bahwa lembaga keuangan syariah di Indonesia merupakan yang paling banyak di dunia. Lahirnya bank-bank syariah dalam satu dekade terakhir adalah wujud komitmen masyarakat untuk menerapkan prinsip syariah dalam mewujudkan kesetaraan, kejujuran, dan keadilan melalui sistem bagi hasil (Krisna Sudjana, 2020). Perkembangan tersebut juga berdampak pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang memiliki kedudukan sangat penting sebagai lembaga ekonomi berbasis syariah di tengah proses pembangunan nasional. Berdirinya LKMS merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap prinsip-prinsip dalam hukum ekonomi Islam, karena LKMS menjalankan kegiatannya dengan berlandaskan prinsip syariah Islam (Sudarsono, 2014). Sehingga LKMS dapat dijadikan pilihan masyarakat yang memiliki keterbatasan dalam mengakses bank umum.

Baitul Maal Wattamwil (BMT) merupakan salah satu LKMS yang berbadan hukum koperasi. BMT sebagai lembaga keuangan mikro memiliki

perkembangan yang cukup pesat hingga saat ini. Perkembangan BMT mengalami peningkatan, dimana jumlah BMT di Indonesia mencapai lebih dari 4.500 unit dengan mengelola asset masyarakat sebesar Rp16 triliun dan jumlah anggota yang dilayani lebih dari 3,7 juta orang (Febrianti Nilam Sari, 2021). Dengan angka tersebut diharapkan masyarakat kecil dapat memperoleh fasilitas menyimpan dana melalui tabungan dan bantuan suntikan dana melalui pembiayaan. Karena kegiatan utama BMT sama seperti bank umum yaitu menghimpun dan menyalurkan dana pada anggotanya, namun yang membedakan adalah BMT beroperasi dalam skala mikro.

Pembiayaan dapat diartikan sebagai suatu penyediaan dana yang diberikan oleh suatu lembaga kepada pihak lain sesuai dengan kesepakatan dengan jangka waktu pengembalian tertentu yang dipergunakan sebagai modal investasi atau usaha. Dalam pembiayaan juga terdapat unsur-unsur antara lain yaitu 1) kepercayaan; 2) kesepakatan; 3) jangka waktu; 4) risiko; dan 5) balas jasa. Pembiayaan memiliki fungsi yaitu membantu masyarakat untuk mengembangkan usahanya juga bisa meningkatkan alat tukar barang dan jasa (Febrianti Nilam Sari, 2021). Sebagai Lembaga penyedia dana, BMT dapat meningkatkan perekonomian rakyat yang kurang mampu melalui pemberian pembiayaan, baik pembiayaan konsumtif maupun pembiayaan untuk usaha yang telah dirintis.

BMT juga memiliki peranan penting bagi masyarakat yang memiliki keterbatasan dalam mengakses bank. Sekalipun banyak bank yang tumbuh dan berkembang, bank-bank tersebut belum memberikan pelayanan produktif bagi perusahaan kecil, mereka lebih mengutamakan perusahaan-perusahaan menengah yang telah berkembang pesat. Karena kinerja usaha kecil masih sederhana, kurang pahaman tentang kinerja usaha kecil dinilai bank sebagai peningkatan resiko. Sehingga kebanyakan bank enggan menyalurkan kreditnya bagi usaha kecil.

Di sisi lain aset yang dimiliki oleh usaha kecil merupakan aset yang tidak didukung oleh legitimasi berupa surat-surat formal. Dilihat dari sudut laporan keuangan juga usaha kecil ini tidak memiliki pembukuan yang jelas secara formal seperti perusahaan industri berkembang. Namun sebenarnya jika dilihat dari perputaran modal, usaha kecil relatif lebih cepat dibandingkan dengan usaha-usaha berkembang dan besar.

Selain kendala-kendala usaha kecil dalam menjangkau bank yang telah disebutkan di atas, mekanisme dan persyaratan administrasi yang diterapkan oleh bank cukup rumit. Misalnya ada persyaratan agunan, nilai kredit diberikan sangat kecil dari nilai barang yang diagunkan, dan dipotong lagi oleh biaya-biaya administrasi lainnya. Hal tersebut sulit dipenuhi oleh golongan ekonomi lemah, sehingga pilihan mengambil kredit dari rentenir sulit dihindari untuk memenuhi kebutuhan yang datang secara tiba-tiba.

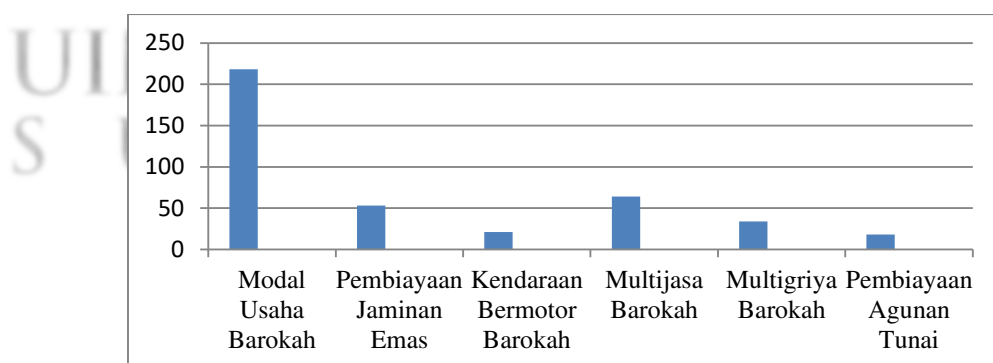
Saat ini banyak sekali BMT yang memberikan pembiayaan modal usaha kepada masyarakat, salah satu BMT yang aktif memberikan pembiayaan adalah BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo. BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo merupakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Sidoarjo yang sangat dikenal baik oleh masyarakat. BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo memiliki lokasi strategis yaitu dekat dengan salah satu pasar tradisional terbesar di Sidoarjo yang disebut pasar Larangan Sidoarjo.

Selain potensi lokasi, hubungan emosional juga memiliki pengaruh yang signifikan dalam menjaring kelompok pedagang di Pasar Larangan untuk menjadi anggota di BMT ini. Karyawan BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo berjumlah 8 orang, semuanya merupakan orang Madura asli, sedangkan pedagang kaki lima dipasar larangan juga didominasi oleh orang Madura. Jadi mereka seringkali menggunakan bahasa Madura sebagai bahasa persatuan yang membawa mereka menjadi lebih akrab seperti keluarga. Jadi dengan beberapa potensi tersebut dimanfaatkan oleh kedua belah pihak antara BMT dan pedagang pasar untuk melakukan kerjasama yang saling menguntungkan melalui pembiayaan.

Pedagang di pasar Larangan seringkali membutuhkan dana mendesak untuk peningkatan usahanya. Salah satu tujuan pedagang pasar melakukan pembiayaan adalah untuk melakukan peningkatan usaha. Menurut (Anoraga, 2011) peningkatan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha

atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas. Apabila setiap pengusaha melakukan hal ini, maka besar harapan menjadikan usaha lebih maju, yang awalnya berskala kecil menjadi menengah bahkan menjadi usaha yang besar. Jadi peningkatan usaha adalah suatu bentuk usaha dari pelaku usaha untuk dapat berkembang menjadi lebih baik dari keadaan sebelumnya.

Dalam hal ini, BMT-UGT Nusantara memiliki produk yang sangat digemari oleh pedagang di pasar tradisional yaitu modal usaha barokah. Modal usaha barokah adalah produk pembiayaan di BMT-UGT Nusantara yang memberi fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil (BMT-UGT Nusantara, 2022). Jumlah anggota pembiayaan di BMT adalah 408 orang dengan total pembiayaan yang disalurkan sebesar Rp8.000.000.000,00. berikut ini grafik produk pembiayaan di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo.



Sumber: BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo, 2022.

Gambar 1.1 Grafik Produk Pembiayaan BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo

Dari gambar di atas, terbukti bahwa dari beberapa produk pembiayaan yang dimiliki oleh BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo produk modal usaha barokah merupakan produk yang paling diminati masyarakat. Hal ini berarti banyak pelaku usaha di Sidoarjo yang membutuhkan suntikan modal. Dengan adanya pembiayaan ini diharapkan masyarakat dapat melakukan peningkatan usaha sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait peran pembiayaan modal usaha barokah terhadap peningkatan usaha pedagang.

Di sisi lain, lembaga keuangan syariah khususnya BMT seringkali menemukan masalah yang umum terjadi pada proses pembiayaan, seperti kelalaian dan kesalahan yang disengaja oleh nasabah. Hal tersebut merupakan sebuah risiko yang harus dihadapi oleh lembaga keuangan syariah, namun BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo memiliki cara tersendiri untuk meminimalkan risiko tersebut dengan cara menerapkan akad *rahn tasjily* pada produk pembiayaannya. (As'ari, 2021) menjelaskan bahwa *rahn tasjily* merupakan akad jaminan dalam bentuk barang atas utang tetapi barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) *rahin* dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada *murtahin*.

Implementasi akad *rahn tasjily* dalam lembaga keuangan syariah telah diatur dalam Fatwa DSN MUI No. 68/DSN-MUI/III/2008 dimana di dalamnya telah menjelaskan bagaimana cara penyerahan barang gadai (*marhun*), wewenang *murtahin* apabila terjadi wanprestasi, pemanfaatan

marhun, biaya pemeliharaan, biaya asuransi, dan penyelesaian apabila terjadi perselisihan (persengketaan). Sehingga lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank, tak terkecuali BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo harus menyesuaikan kegiatan operasionalnya dengan peraturan yang telah ditetapkan dalam Fatwa DSN-MUI tersebut.

Dalam islam, pinjam meminjam menggunakan barang agunan sebagai jaminan atas hutang di perbolehkan. Firman Allah SWT dalam Al-qur'an surat Al-Baqarah ayat 283:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ
 أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكُونُوا الشَّاهِدَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ إِنَّمَا قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۞

Artinya: *”Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya, dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”* (Al-Baqarah: 283).

Dalam ayat di atas dijelaskan bahwa apabila seseorang ingin berhutang kepada orang lain, maka ia menjadikan barang yang mempunyai nilai jual sebagai jaminan atas hutang dan barang jaminan berada di bawah penguasaan

pemberi hutang sampai peminjam dapat melunasi hutangnya. Namun dalam *rahn tasjily* barang jaminan tetap berada dalam penguasaan peminjam, dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada pemberi hutang.

Pembiayaan produktif biasanya menggunakan akad bagi hasil seperti *mudharabah* dan *musyarakah*. Namun BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo tidak menggunakan akad tersebut, karena apabila menggunakan akad *mudharabah* dan *musyarakah* dalam proses pembiayaan berlangsung petugas BMT harus mengontrol usaha yang dikelola anggota, sebab untung dan rugi ditanggung bersama-sama. Sedangkan anggota pembiayaan di BMT menggunakan kinerja usaha yang masih sederhana, serta tidak memiliki laporan keuangan formal seperti usaha maju dan berkembang. Sehingga BMT sulit menilai apakah usaha tersebut untung atau rugi.

Dalam hal ini BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo juga menggunakan akad jual beli seperti *murabahah*, namun akad yang paling sering diterapkan adalah akad *rahn tasjily*. Penerapan akad *rahn tasjily* memudahkan anggota dan BMT. Sebab gadai telah umum dikenal oleh masyarakat, sehingga petugas BMT tidak kesulitan untuk memberikan pemahaman kepada calon anggota yang akan melakukan pembiayaan. Jaminan yang umum digunakan adalah surat berharga dari barang yang menjadi objek jaminan, seperti buku kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB), sertifikat, dan surat *stand* pasar. Pemeliharaan benda yang dijadikan jaminan menjadi

tanggung jawab kreditur, sedangkan biaya penyimpanan dan pemeliharaan menjadi tanggung jawab debitur, biaya tersebut biasa disebut dengan *mu'nah*.

BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo menerapkan akad *rahn tasjily* pada produk pembiayaan modal usaha barokah guna memenuhi salah satu prinsip kehati-hatian dalam memberikan pembiayaan. Dengan adanya pembiayaan ini, kedua belah pihak sama-sama memperoleh keuntungan tanpa merugikan satu sama lain. BMT percaya bahwa dananya akan kembali karena ada asset anggota yang dipegang sebagai jaminan, sehingga diharapkan anggota dapat patuh membayar kewajiban sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Begitu juga dengan anggota, melalui pembiayaan modal usaha barokah ini memperoleh bantuan suntikan dana guna menunjang operasional usaha, namun barang jaminan tetap dalam penguasaan anggota, sebab yang dipegang oleh BMT hanyalah surat kepemilikan saja.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam mengenai “Implementasi *Rahn Tasjily* pada Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah dan Perannya terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Pasar (Studi di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo)”.

1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Pada latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka identifikasi masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Dunia perbankan telah berkembang, namun belum sepenuhnya menjangkau usaha kecil.
- b. Kinerja pelaku usaha kecil yang sederhana dinilai bank sebagai peningkatan risiko.
- c. Pedagang di Pasar Larangan membutuhkan suntikan dana untuk peningkatan usahanya.
- d. Kelalaian yang disengaja seringkali terjadi dalam proses pembiayaan.
- e. BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo memiliki potensi lokasi yang strategis dan hubungan emosional yang baik dengan pedagang, sehingga potensi tersebut harus dimanfaatkan dengan baik.
- f. BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo memilih mengimplementasikan akad rahn tasily pada produk pembiayaan modal usaha barokah.
- g. Di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo produk pembiayaan modal usaha barokah paling diminati oleh pedagang. Namun belum diketahui bagaimana peran terhadap peningkatan usaha pedagang.

1.2.2 Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, penulis memberikan batasan masalah agar tidak keluar dari permasalahan inti pada penelitian ini. Adapun batasan masalah pada penelitian ini, yaitu:

- a. Implementasi akad *rahn tasjily* pada produk pembiayaan Modal Usaha Barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo.
- b. Peran produk pembiayaan Modal Usaha Barokah dalam meningkatkan usaha pedagang di Pasar Larangan Sidoarjo.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang masalah tersebut, maka peneliti merumuskan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

- a. Bagaimana implementasi akad *rahn tasjily* pada produk pembiayaan Modal Usaha Barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo?
- b. Bagaimana peran produk pembiayaan Modal Usaha Barokah dalam meningkatkan usaha pedagang di pasar Larangan Sidoarjo?

1.4 Kajian Pustaka

Sub bab ini menguraikan beberapa penelusuran terhadap karya-karya terdahulu sebagai komparasi penelitian untuk menghindari duplikasi serta menjamin kesahihan dan keabsahan penelitian yang dilakukan, sekaligus

mencari objek kajian penting dari penelitian yang lainnya. Adapun penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian iniantara lain:

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu

| No | Judul Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan dan Perbedaan |
|----|---|---|---|
| 1 | <p>Penerapan Akad <i>Rahn Tasjily</i> pada Jaminan Fidusia Pembiayaan BSI OTO di Bank Syariah Indonesia Cabang Bendungan Hilir Jakarta (Irwansyah, 2021)</p> | <p>Hasil Penelitian menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan penerapan jaminan yang dilakukan pihak Bank Syariah Indonesia Cabang Bendungan Hilir masih menerapkan jaminan fidusia. Dalam praktiknya ketentuan <i>rahn tasjily</i> di Bank Syariah Indonesia Cabang Bendungan Hilir Jakarta belum sepenuhnya dilaksanakan walaupun ketentuan <i>rahn tasjily</i> tersebut mampu dipersamakan dan dapat dijalankan sebagai syarat penetapan</p> | <p>Persamaan: Sama-sama membahas implementasi akad <i>rahn tasjily</i> pada lembaga keuangan syariah.</p> <p>Perbedaan: Penelitian ini berfokus pada kesesuaian implementasi <i>rahn tasjily</i> berdasarkan Fatwa DSN-MUI Nomor 68 tahun 2008 dan SEOJK Nomor 36/SEOJK.03/2015. Sedangkan penelitian yang saya lakukan berfokus pada implementasi <i>rahn tasjily</i> pada produk pembiayaan Modal</p> |

| | | | |
|---|---|--|--|
| | | jaminan fidusia. | Usaha Barokah dan bagaimana melalui produk tersebut dapat meningkatkan usaha pedagang. |
| 2 | Implementasi Akad Rahn Tasjily pada Produk Pembiayaan Mudharabah, Murabahah, dan Bai' Bitsaman Ajil di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Tulungagung (Rahmawati, 2021) | Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Satus jaminan saat dilakukan akad pembiayaan adalah sebagai pengikat antara BMT dan nasabah untuk meminimalisir risiko ketika terjadi pembiayaan bermasalah. Jika ditinjau dari Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 68/DSN-MUI/III/2008 tentang <i>rahn tasjily</i> , penerapan jaminan terhadap pembiayaan <i>Mudharabah</i> , <i>Murabahah</i> , dan <i>Bai' Bitsaman Ajil</i> di BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah sudah sesuai. | Persamaan: Sama-sama membahas implementasi akad <i>rahn tasjily</i> pada lembaga keuangan syariah. Perbedaan: Penelitian ini berfokus pada implementasi <i>rahn tasjily</i> pada produk pembiayaan <i>Mudharabah</i> , <i>Murabahah</i> , dan <i>Bai' Bitsaman Ajil</i> , kemudian kegiatan implementasi dianalisa menggunakan kesesuaian Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 68/DSN-MUI/III/2008 tentang <i>rahn tasjily</i> . Sedangkan penelitian yang saya lakukan berfokus pada |

| | | | |
|---|---|--|---|
| | | Namun dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk <i>Mudharabah</i> dengan melakukan eksekusi jaminan ini masih belum sesuai dengan Fatwa DSN No:07/DSN-MUI/VI/2000. | implementasi <i>rahn tasjily</i> pada produk pembiayaan Modal Usaha Barokah. Kemudian bagaimana melalui produk tersebut dapat meningkatkan usaha pedagang. |
| 3 | Penerapan <i>Rahn Tasjily</i> pada Pembiayaan Konsumtif Murabahah Sebagai Jaminan Akad (Studi di BPRS Cilegon Mandiri) (Septiani, 2020) | Hasil Penelitian menunjukkan bahwa praktek <i>rahn tasjily</i> dalam murabahah konsumtif di BPRS Cilegon Mandiri ada yang belum sesuai dengan hukum Islam yaitu pada perjanjian akta akadnya tidak dijelaskan secara rinci akad apa yang digunakan sebelumnya, apakah akad <i>wakalah</i> dahulu selanjutnya <i>murabahah</i> , atau seperti apa tidak dijelaskan. | Persamaan: Sama-sama membahas implementasi akad <i>rahn tasjily</i> pada lembaga keuangan syariah. Perbedaan: Penelitian ini berfokus pada implementasi <i>rahn tasjily</i> pada pembiayaan konsumtif murabahah dan menganalisa bagaimana kesesuaiannya dengan hukum islam. Sedangkan penelitian yang saya lakukan berfokus pada |

| | | | |
|---|---|--|--|
| | | <p>Pada BPR Syariah Cilegon Mandiri nasabah memberikan jaminan hanya untuk memberi kepastian kepada pihak bank dalam pembiayaan murabahah konsumtif, bahwa nasabah akan serius dengan pembiayaan yang dilakukan sesuai yang telah diperjanjikan di muka.</p> | <p>implementasi <i>rahn tasjily</i> pada pembiayaan produktif yaitu Modal Usaha Barokah. Kemudian bagaimana melalui produk tersebut dapat meningkatkan usaha pedagang.</p> |
| 4 | <p>Peran <i>Rahn Hasan</i> dalam Penguatan Usaha Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Kebomas Gresik (Evitasaki, 2019)</p> | <p>Hasil penelitian menunjukkan implementasi <i>rahn hasan</i> di Pegadaian Syariah Cabang Kebomas Gresik dilaksanakan dengan alur pengajuan yaitu <i>rahin</i> dengan membawa <i>marhun</i> mendatangi kantor pegadaian syariah untuk mendapatkan pembiayaan dari</p> | <p>Persamaan: Sama-sama membahas implementasi akad <i>rahn</i> pada lembaga keuangan syariah dan menganalisa bagaimana produk pembiayaan tersebut dapat meningkatkan usaha pedagang.</p> <p>Perbedaan: Dalam skripsi ini jenis produk yang digunakan adalah <i>rahn hasan</i> di</p> |

| | | | |
|---|---|--|--|
| | | <p><i>murtahin</i>. Pembiayaan <i>rahn</i> <i>hasanterbukti</i> berperan dalam penguatan nasabah Pegadaian Syariah Cabang Kebomas Gresik karena pengajuan pembiayaan sangat mudah, didukung juga tidak dibebankan biaya tambahan <i>mu'nah</i>.</p> | <p>pegadaian syariah sehingga barang agunan berupa emas. Sedangkan penelitian yang saya lakukan menggunakan <i>rahn tasjily</i> di BMT, sehingga barang yang diagunkan adalah bukti kepemilikan asset, seperti sertifikat dan BPKB.</p> |
| 5 | <p>Implementasi <i>Rahn</i> pada Pembiayaan Haji di BMT Mandiri Sejahtera Gresik (Syahrul, 2019)</p> | <p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa akad <i>rahn</i> pada pembiayaan haji di BMT Mandiri Sejahtera adalah akad gadai yang di dalamnya terdapat utang atas penggadaian barang dan upah untuk penyimpanan dan pemeliharaan barang gadai. Analisis kelayakan pemberian pembiayaan tidak terlalu diperhatikan namun tindakan kehati-</p> | <p>Persamaan: Sama-sama membahas implementasi akad <i>rahn</i> pada lembaga keuangan syariah.</p> <p>Perbedaan: Dalam skripsi ini akad <i>rahn tasjily</i> di implementasikan pada pembiayaan haji, sedangkan penelitian yang saya lakukan <i>rahn tasjily</i> di implementasikan pada produk pembiayaan</p> |

| | | | |
|--|--|---|----------------------|
| | | hatian saat pengangsuran sangat diutamakan dengan cara <i>monitoring</i> dan penaggihan intensif. | Modal Usaha Barokah. |
|--|--|---|----------------------|

Jika dilihat dari kelima penelitian terdahulu yang telah dipaparkan di atas, kesimpulan yang ditemukan yakni akad rahn penting diterapkan terhadap pembiayaan di lembaga keuangan syariah. Salah satu kedudukan akad rahn adalah sebagai jaminan akad untuk menghindari nasabah lalai dengan kewajibannya. Kelima penelitian sama-sama membahas tentang akad rahn dan menggunakan deskriptif kualitatif. Sedangkan perbedaan kelima penelitian ini memiliki fokus pembahasan yang berbeda-beda. Ada yang menganalisa mekanisme akad berdasarkan hukum islam, ada juga yang membahas implementasi akad pada pembiayaan haji dan emas.

Namun, ada satu penelitian yang berjudul “Peran *Rahn Hasan* dalam Penguatan Usaha Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Kebomas Gresik” memiliki beberapa persamaan yaitu membahas implementasi akad rahn pada pembiayaan produktif dan menganalisa bagaimana produk pembiayaan tersebut dapat meningkatkan usaha pedagang. Yang membedakan adalah jenis produk yang digunakan adalah *rahn hasan* sehingga barang agunan berupa emas, sedangkan penelitian yang saya lakukan menggunakan *rahn tasjily* sehingga barang agunan adalah surat bukti kepemilikan asset.

Kemudian yang menjadi tolak ukur peningkatan usaha dalam skripsi sebelumnya hanya mengacu pada perubahan pendapatan saja, sedangkan penelitian yang saya lakukan menganalisa peningkatan usaha pedagang melalui 4 tolak ukur dari teori kasmir yaitu peningkatan penjualan, peningkatan pendapatan, pertumbuhan usaha dan perkembangan usaha. Sehingga peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian terbaru tentang implementasi *rahn tasjily* pada pembiayaan produktif khususnya pembiayaan modal usaha barokah dan perannya terhadap peningkatan usaha pedagang pasar.

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah disebutkan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui implementasi akad *rahn tasjily* pada produk pembiayaan Modal Usaha Barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo.
- b. Untuk mengetahui peran produk pembiayaan Modal Usaha Barokah dalam meningkatkan usaha pedagang di pasar Larangan Sidoarjo.

1.6 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan memiliki manfaat dalam segi teoritis maupun segi praktis guna mengembangkan ilmu pengetahuan ekonomi syariah khususnya tentang implementasi *rahn tasjily* dalam lembaga

keuangan mikro syariah (LKMS) dan perannya terhadap peningkatan pedagang pasar.

1.6.1 Segi Teoritis

Hasil penelitian diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan bagi banyak pihak yang membutuhkan mengenai Implementasi *rahn tasjily* pada pembiayaan produktif dan perannya terhadap peningkatan usaha pedagang. Serta diharapkan peneliti selanjutnya dapat mengembangkan teori yang telah ada dan dapat melanjutkan penelitian selanjutnya dengan tema yang sama dimasa yang akan datang.

1.6.2 Segi Praktis

a. Bagi Penulis

Sebagai sarana bagi penulis dalam menerapkan serta mengembangkan ilmu yang telah diterima selama perkuliahan sesuai jurusan kedalam sebuah penelitian.

b. Bagi BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan

Hasil analisis dari penelitian ini dapat dijadikan pertimbangan dalam menentukan sebuah kebijakan dan juga sebagai bahan koreksi untuk pihak BMT agar dapat mempertahankan dan meningkatkan kinerjanya, sekaligus memperbaiki apabila ada kekurangan dan kelemahannya.

c. Bagi pembaca

Penelitian ini dapat menambah literatur serta referensi tambahan yang dapat digunakan ataupun dikembangkan sebagai bahan informasi bagi penelitian selanjutnya.

1.7 Definisi Operasional

Definisi Operasional merupakan uraian variabel-variabel di dalam sebuah penelitian yang bertujuan untuk memudahkan pemahaman mengenai variabel-variabel yang akan diteliti. Berikut merupakan definisi operasional dalam penelitian ini:

1.7.1 Implementasi *Rahn Tasjily*

Implementasi adalah aktivitas, aksi, tindakan atau adanya mekanisme suatu sistem, implementasi bukan sekedar aktivitas, tapi suatu kegiatan yang terencana dan untuk mencapai tujuan kegiatan (Usman, 2002). Sedangkan *rahn tasjily* adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan (*murtahin*) hanya bukti sah kepemilikannya, sedangkan fisik barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (*rahin*) (Dewan Syariah Nasional MUI, 2008).

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa implementasi *rahn tasjily* adalah sebuah penerapan akad gadai dalam pembiayaan, namun agunan pada *rahn tasjily* hanya surat kepemilikan saja.

1.7.2 Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah

Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. (BMT-UGT Nusantara, 2022). Manfaat dari modal usaha barokah adalah membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem yang mudah dan anggota dapat sharing risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan *riil* usaha anggota.

1.7.3 Peran Pembiayaan

Peran adalah aktivitas yang dijalankan seseorang atau suatu lembaga atau organisasi. Peran yang harus dijalankan oleh suatu lembaga/organisasi biasanya diatur dalam suatu ketetapan yang merupakan fungsi dan tujuan dari lembaga tersebut.

Sedangkan pembiayaan adalah 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 (Kasmir, 2001).

Peran yang dimaksud dalam penelitian ini adalah peran suatu pembiayaan pada lembaga keuangan syariah. Sehingga peran

pembiayaan dapat diartikan sebagai tercapainya tujuan dari kegiatan pendanaan yang dilakukan pihak kreditur dan debitur yang berupa keberhasilan nasabah dalam mengelola suntikan modal sesuai tujuan awal melakukan pembiayaan.

1.7.4 Peningkatan Usaha Pedagang Pasar

Peningkatan menurut (Purwadaminto, 2004) diartikan sebagai suatu usaha untuk menaikkan sesuatu dari yang lebih rendah ketingkat yang lebih tinggi atau upaya memaksimalkan sesuatu ketingkat yang lebih sempurna. Jadi peningkatan adalah sebuah kemajuan menuju tingkat yang lebih baik.

Sedangkan usaha menurut Kamus Lengkap Bahasa Indonesia adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai sesuatu (Departemen Pendidikan Nasional, 2008). Dan yang terakhir pedagang pasar adalah orang yang melakukan perdagangan di pasar, memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri untuk memperoleh keuntungan (Sujatmiko, 2014).

Jadi peningkatan usaha pedagang pasar adalah proses pedagang pasar dalam meningkatkan keadaan ekonomi menjadi lebih baik dari keadaan sebelumnya, keberhasilan peningkatan usaha ditandai dengantimbulnya rasa puas atas tercapainya suatu tujuan.

1.7.5 BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo

Baitul maal wat tamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infaq, sedekah. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana dalam bentuk komersial (Yazid & Prasetyo, 2019). Adapun konsep *baitul tamwil* yaitu melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil seperti kegiatan menabung dan memberikan pembiayaan (Soemitra, 2017). Kedua usaha tersebut menjadi bagian yang tak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam.

Sedangkan UGT merupakan sebuah singkatan yang memiliki arti Usaha Gabungan Terpadu, UGT adalah nama salah satu BMT yang terkenal di Sidoarjo yaitu BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo yang beralamat di Jalan Gatot Subroto No. 63 atau sebelah selatan pasar Larangan Sidoarjo.

1.8 Sistematika Pembahasan

Pada buku panduan penulisan skripsi program studi ekonomi syariah, struktur penulisan skripsi terbagi menjadi enam bagian utama, yaitu

pendahuluan, tinjauan pustaka, metode penelitian, hasil penelitian, analisis dan pembahasan, serta penutup. Keenam bab tersebut akan dibagi menjadi beberapa sub bab. Adapun uraian dari keenambab tersebut ialah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan akan membahas tentang latar belakang penelitian beserta masalah-masalah penelitian. Adapun sub bab pada bab pendahuluan yakni latar belakang, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, dan sistematika pembahasan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab tinjauan pustaka terdapat sub bab landasan teori yang akan menjelaskan tentang disiplin ilmu berdasarkan bidang penelitian. Adapun teori yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu teori tentang pembiayaan, *rahn tasjily*, dan peningkatan usaha pedagang.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab metodologi penelitian akan memuat uraian tentang jenis dan pendekatan penelitian, tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, dan teknik analisa data.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Pada bab hasil penelitian akan memberikan gambaran mengenai data hasil penelitian yang penulis dapatkan di tempat penelitian sesuai dengan fokus dan penggalian data dilakukan sesuai dengan metode pengumpulan data, sehingga pada bab ini terdiri dari tiga sub bab yaitu gambaran umum BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo, implementasi *rahn tasjily* pada produk pembiayaan modal usaha barokah, dan peran produk pembiayaan modal usaha barokah dalam meningkatkan usaha pedagang pasar larangan.

BAB V ANALISIS DATA

Pada bab analisis dan pembahasan peneliti akan mendeskripsikan dan menganalisis data penelitian yang telah didapatkan kemudian disesuaikan dengan teori yang dijadikan rujukan dalam penelitian ini, sehingga dapat menjawab rumusan masalah dalam penelitian. Adapun sub bab dalam bab ini terdiri dari analisis implementasi *rahn tasjily* pada produk pembiayaan modal usaha barokah, dan analisis peran produk pembiayaan modal usaha barokah dalam meningkatkan usaha pedagang pasar larangan.

BAB VI PENUTUP

Pada bab penutup berisi kesimpulan dan saran, dalam sub bab kesimpulan berisikan ringkasan dari keseluruhan skripsi yang singkat dan

tepat untuk menjawab persoalan yang telah dirumuskan pada rumusan masalah. Kemudian dalam sub bab saran berisikan saran penulis kepada lembaga dan pedagang pasar yang menjadi objek dalam penelitian ini. Bab ini akan menjadi bagian akhir dari laporan penelitian ini.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 2

LANDASAN TEORI

2.1 Teori Pembiayaan

2.1.1 Pengertian Pembiayaan

Tugas utama Lembaga Keuangan Syariah adalah menghimpun dana (*funding*) dan menyalurkan dana (*landing*). Menghimpun dana berarti kegiatan mengumpulkan dana dari masyarakat dan menyimpannya dalam bentuk simpanan seperti tabungan dan sejenisnya. Kemudian dari simpanan yang telah dihimpun tersebut LKS akan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan (*landing*).

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah (Andrianto & Firmansyah, 2019).

Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan menyatakan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang 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 (Andrianto & Firmansyah, 2019).

Dari beberapa definisi pembiayaan di atas, dapat disimpulkan pembiayaan adalah kegiatan penyaluran dana dari pihak penyedia dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk keperluan konsumtif dan produktif, kemudian dana yang telah disalurkan dikembalikan dalam bentuk angsuran sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

2.1.2 Jenis-jenis Pembiayaan

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut (Nasution, 2018):

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi lagi menjadi dua hal yaitu:

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi, dan bentuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

2.1.3 Pembiayaan yang berlaku di Lembaga Keuangan Syariah

Secara umum dalam menyalurkan dananya, produk pembiayaan dibagi kedalam empat jenis transaksi pembiayaan yang berlaku pada bank syariah, yaitu (Otoritas Jasa Keuangan, 2017):

a. Prinsip Jual Beli (*Sale and Purchase*)

1) Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah perjanjian jual beli antara nasabah dengan bank. Bank akan membelikan barang yang dibutuhkan nasabah kemudian menambahkan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang disepakati bersama.

2) Pembiayaan *Salam*

Salam adalah pembiayaan jual beli, namun barang yang diperjual belikan akan diserahkan dalam waktu yang akan datang, tetapi pembayaran kepada nasabah dilakukan secara tunai.

3) Pembiayaan *Istishna'*

Pembiayaan *istishna'* merupakan jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan yang diinginkan nasabah kepada produsen.

b. Prinsip Bagi-Hasil (*Profit Sharing*)

1) Pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah adalah akad kerjasama antara dua orang atau lebih, diaman pemilik dana (*shohibul maal*) mempercayakan dananya untuk dikelola oleh *mudharib* kemudian menyepakati pembagian keuntungan. Dalam hal ini, lembaga keuangan merupakan pemilik danadan nasabah sebagai pengelola.

2) Pembiayaan *Musyarakah*

Musyarakah merupakan akad kerjasama antara dua orang atau lebih yang saling memberikan kontribusi dana, kemudian menyepakati pembagian keuntungan.

3) Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual-beli objek transaksinya adalah barang pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa. Pada akhir masa sewa,

bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal ijarah *muntahhiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

c. Produk Jasa Lainnya

1) *Wakalah*

Wakalah atau perwakilan, berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Yakni bank memberikan amanat kepada nasabah untuk melaksanakan suatu perkara sesuai dengan permintaan nasabah. Secara teknis perbankan, *wakalah* adalah akad pemberi wewenang/kuasa dari lembaga/seseorang (sebagai pemberi mandat) kepada pihak lain (sebagai wakil, dalam hal ini bank) untuk mewakili dirinya melaksanakan urusan dengan batas kewenangan dan dalam waktu tertentu.

2) *Kafalah*

Kafalah merupakan jasa penjaminan nasabah dimana bank bertindak sebagai penjamin (*kafil*) sedangkan nasabah sebagai pihak yang dijamin (*makfullah*). Prinsip syariah ini sebagai dasar layanan bank garansi, yaitu penjaminan pembayaran atas suatu kewajiban pembayaran.

3) *Qard*

Qardh adalah pemberian pinjaman dari bank kepada nasabah yang dipergunakan untuk kebutuhan mendesak, seperti dana talangan dengan kriteria tertentu. Pengembalian pinjaman sesuai dengan jumlah pinjaman tanpa ada keuntungan dan bank dapat meminta jaminan atas pinjaman ini kepada nasabah.

4) *Rahn*

Rahn adalah menahan harta yang memiliki nilai jual si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Secara sederhana rahn adalah jaminan hutang atau gadai.

2.1.4 Analisa Kelayakan Pembiayaan

Ada beberapa aspek yang perlu dianalisa oleh lembaga keuangan untuk mengetahui dan menentukan bahwa seseorang dipercaya untuk memperoleh pembiayaan dengan menggunakan instrumen yang dikenal dengan *the fives of credits* atau 5C (Chatarmarrasjid & Ais, 2009), yakni:

a. *Character* (Watak)

Pertimbangan utama dalam proses kredit atau pembiayaan, meskipun analisa dari berbagai aspek baik tetapi watak seorang pemohon jelek maka resiko pembiayaan akan menjadi besar.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Untuk dapat memenuhi kewajiban pembayaran debitur harus memiliki kemampuan memadai yang berasal dari pendapatan pribadi jika debitur perorangan atau pendapatan perusahaan bila berbentuk badan usaha.

c. *Capital* (Modal)

Seseorang atau badan usaha yang akan menjalankan usaha atau bisnis sangat memerlukan modal untuk memperlancar kegiatan bisnisnya. Pemohon pembiayaan yang berbentuk badan usaha, besarnya modal yang dimiliki pemohon kredit atau pembiayaan ini dapat dicermati dari laporan keuangan. Semakin besar jumlah modal yang dimiliki maka menunjukkan perusahaan tersebut memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban membayar hutangnya.

d. *Collateral* (Jaminan)

Berfungsi memberikan hak dan kekuasaan kepada bank untuk mendapatkan pelunasan dari barang-barang jaminan tersebut bilamana debitur tidak dapat melunasi hutangnya pada waktu yang ditentukan dalam perjanjian.

e. *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Kondisi dan situasi ekonomi yang berkaitan erat dengan usaha yang dijalankan oleh nasabah baik dalam skala mikro

maupun makro. Berfungsi memberikan hak dan kekuasaan kepada bank untuk mendapatkan pelunasan dari barang-barang jaminan tersebut bilamana debitur tidak dapat melunasi hutangnya pada waktu yang ditentukan dalam perjanjian.

2.2 Akad *Rahn Tasjily*

2.2.1 Pengertian *Rahn Tasjily*

Secara bahasa Gadai disebut rahn, kata رهن mempunyai arti menggadaikan, رهن-يرهن-رهن atau jaminan. *Rahn* dapat disamakan dengan *Al-habsu* mempunyai arti penahanan (Hasan, 2018). Sedangkan definisi *al-rah*n menurut istilah yaitu menjadikan suatu benda yang mempunyai nilai harta dalam pandangan *syar'a* untuk kepercayaan suatu utang, sehingga memungkinkan mengambil seluruh atau sebagian utang dari benda itu (Sudiarti, 2018).

Beberapa imam madzab memberi definisi terkait gadai, sebagai berikut (Sudiarti, 2018):

- a. Ulama Mazhab Maliki mendefinisikan rahn sebagai harta yang dijadikan pemiliknnya sebagai jaminan hutang yang bersifat mengikat.
- b. Ulama Mazhab Hanafi mendefinisikan *rah*n dengan menjadikan suatu barang sebagai jaminan terhadap hak

(piutang) yang mungkin dijadikan sebagai pembayar hak tersebut, baik seluruhnya maupun sebagiannya.

- c. Ulama Syafii dan Hambali mengartikan *rahn* dalam arti akad yakni menjadikan materi (barang) sebagai jaminan utang, yang dapat dijadikan pembayar utang apabila orang yang berhutang tidak bisa membayar hutangnya.

Dari beberapa definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa *rahn* adalah menahan harta benda berharga dan memiliki harga jual sebagai jaminan atas hutang. Apabila peminjam telah melunasi hutangnya, maka peminjam boleh mengambil kembali harta benda yang dijadikan jaminan.

Dalam lembaga keuangan syariah, terdapat pengembangan akad *rahn* yang dinamakan *rahn tasjily*. *Rahn tasjily* disebut juga dengan *rahn ta'mini*, *rahn rasmi*, atau *rahn hukmi*. Dalam Fatwa DSN-MUI, *rahn tasjily* dijelaskan sebagai jaminan dalam bentuk barang atas utang dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan (*murtahin*) hanya bukti sah kepemilikannya, sedangkan fisik barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (*rahin*).

Dari definisi *rahn tasjily* di atas dapat disimpulkan bahwa memiliki arti yang sama dengan *rahn* yaitu harta benda yang dijadikan jaminan atas hutang. Namun yang membedakan adalah

akad *rahn tasjily* yang diserahkan kepada pemberi hutang hanyalah surat kepemilikan saja, bentuk fisik jaminan tetap berada pada pemegang hutang. Dalam praktiknya terdapat terdapat dua model praktik *rahn*, yaitu :

a. *Rahn* sebagai *accessoir*

Rahn sebagai *accessoir* (Pelengkap) adalah *rahn* atau jaminan yang dilakukan atas dasar hutang piutang secara tidak tunai. Dalam praktiknya seperti *rahn tasjily* yang hampir mirip dengan jaminan fidusia sebagai jaminan tambahan atas pembiayaan pokok dimana dalam pembiayaan tersebut menimbulkan hutang piutang.

b. *Rahn* sebagai produk

Rahn sebagai produk adalah bentuk *rahn* yang dimana menjadi satu kesatuan ketentuan *rahn* dengan produk yang ada dalam LKS seperti pegadaian syariah yang mempunyai produk tersendiri.

2.2.2 Landasan Hukum *Rahn Tasjily*

Dasar hukum yang digunakan para ulama untuk membolehkannya *rahn* yakni bersumber pada Al-qur'an surat Al-Baqarah ayat 283 yang menjelaskan tentang diizinkannya bermuamalah tidak secara tunai, yang berbunyi :

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَوَلَّيْتُمْ مَقْرَبِينَ فَكُلُوا مِنْهُم مِّمَّا كَلَّمْتُمْ عَلَىٰ حَقِّهِمْ لَعَلَّكُمْ يَتَّقُونَ ۚ وَإِذَا كُنْتُمْ فِي سَفَرٍ وَمَا جَدُّوا كَاتِبًا فَرِهْنِ مَقْبُوضَةً ۚ فَإِنْ أَصَابَكُمْ مِنْهُ فَمَا تَحْتُمُونَ ۚ وَإِنْ كُنْتُمْ فِي سَفَرٍ وَمَا جَدُّوا كَاتِبًا فَكُلُوا مِنْهُم مِّمَّا كَلَّمْتُمْ عَلَىٰ حَقِّهِمْ لَعَلَّكُمْ يَتَّقُونَ ۚ وَإِذَا كُنْتُمْ فِي سَفَرٍ وَمَا جَدُّوا كَاتِبًا فَكُلُوا مِنْهُم مِّمَّا كَلَّمْتُمْ عَلَىٰ حَقِّهِمْ لَعَلَّكُمْ يَتَّقُونَ ۚ

Artinya: ”Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebageian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya, dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (Al-Baqarah: 283).

Di samping itu terdapat hadis yang diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim dari Aisyah binti Abu Bakar, yang menjelaskan bahwa Rasulullah Saw pernah membeli makanan dari seorang Yahudi dengan menjadikan baju besinya sebagai jaminan.

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَىٰ أَجْلِ وَرَهْنُهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ

“Sesungguhnya, Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam membeli bahan makanan dari seorang yahudi dengan cara berutang, dan beliau menggadaikan baju besinya”. (Hr. Al-Bukhari no. 2513 dan Muslim no. 1603)

Dari kedua landasan hukum yang telah disebutkan di atas, maka sudah jelas bahwa *rahn* diperbolehkan untuk dipraktekkan dalam kegiatan bermuamalah, bahkan zaman Rasulullah SAW gadai telah dipraktekkan secara luas, namun ada rukun dan syarat yang harus dipenuhi.

2.2.3 Rukun dan Syarat *Rahn Tasjily*

Adapun rukun dan syarat rahn menurut (Sudiarti, 2018) dibagi menjadi empat, yaitu:

- a. Pelaku Akad yaitu *ar-rahin* (orang yang menggadaikan) dan *al-murtahin* (orang yang menerima gadai)

Kedua pelaku akad harus dewasa, berakal, tidak dipaksa, tidak dalam status pengampuan (*mahjur'alaih*) dan dikenal bisa melunasi utang.

- b. Objek akad yaitu *al-marhun* (barang yang digadaikan)

Barang yang digadaikan harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- 1) Barang gadai bernilai dan bermanfaat, serta seimbang dengan utang.
 - 2) Barang gadai jelas dan milik sah orang yang berutang.
 - 3) Barang yang digadaikan tidak terkait dengan hak orang lain.
- c. *Al-Marhun bih* (hutang)

Ulama Hanafiyah memberikan syarat yaitu:

- 1) *Marhun bih* hendaklah barang yang wajib dikembalikan
 - 2) *Marhun bih* memungkinkan dapat dibayarkan
 - 3) Hak atas marhun bih harus jelas
- d. *Shighat* (ijab dan qabul)

Syarat ijab dan qabul adalah lafaznya harus jelas. Ulama Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah mengatakan bahwa apabila terdapat syarat lain yang mendukung kelancaran akad, maka itu dibolehkan.

2.2.4 Manfaat menggunakan akad *rahn tajily*

Rahn tasjily akan memberikan beberapa manfaat bagi bank dan nasabah di antaranya (Nu'man, 2018):

- a. Menjaga kemungkinan nasabah untuk lalai atau bermain-main dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan.
- b. Memberikan keamanan bagi segenap penabung dan pemegang deposito bahwa dananya tidak akan hilang begitu saja. Jika nasabah peminjam ingkar janji, ada suatu asset atau barang (*marhun*) yang dipegang oleh bank.
- c. Jika *rahn* diterapkan dalam mekanisme pegadaian, maka akan sangat membantu saudara kita yang kesulitan dana terutama didaerah-daerah pedesaan.

2.3 Peningkatan Usaha Pedagang

2.3.1 Pengertian Peningkatan Usaha Pedagang

Dalam kamus bahasa Indonesia, peningkatan merupakan proses, cara atau perbuatan meningkatkan usaha, kegiatan, dan sebagainya (Salim, 1991). Sedangkan peningkatan menurut (Purwadaminto, 2004) diartikan sebagai suatu usaha untuk menaikkan sesuatu dari yang lebih rendah ketingkat yang lebih tinggi atau upaya memaksimalkan sesuatu ketingkat yang lebih sempurna. Jadi peningkatan adalah sebuah kemajuan menuju tingkat yang lebih baik.

Sedangkan usaha menurut Kamus Lengkap Bahasa Indonesia adalah kegiatan mengerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai sesuatu (Departemen Pendidikan Nasional, 2008). Dan yang terakhir pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri, untuk memperoleh keuntungan (Sujatmiko, 2014).

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa peningkatan usaha pedagang adalah proses pedagang dalam meningkatkan keadaan ekonomi menjadi lebih baik dari keadaan sebelumnya. Hasil dari peningkatan usaha pedagang dapat berupa peningkatan kualitas dan kuantitas. Kuantitas dan kualitas yang dimaksud adalah jumlah dan nilai hasil dari sebuah proses atau dengan tujuan

peningkatan. Hasil dari suatu peningkatan juga ditandai dengan tercapainya tujuan pada suatu titik tertentu dan timbul perasaan puas dan bangga akan hasil yang telah diharapkan.

2.3.2 Indikator Keberhasilan Usaha

Keberhasilan suatu usaha diidentikkan dengan peningkatan usaha. Menurut (Kasmir, 2006) keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah suatu keadaan usaha yang lebih baik daripada keadaan sebelumnya serta dapat mencapai tujuan yang diinginkan dan dapat diindikasikan dalam lima hal, yaitu:

a. Jumlah Penjualan Meningkat

Penjualan merupakan sumber hidup dari sebuah usaha. Pada umumnya suatu usaha pasti menginginkan penjualan yang meningkat sehingga menetapkan target atau tujuan yang ingin dicapai. Penjualan yang meningkat dapat menjadi tolak ukur berhasil tidaknya usaha dalam persaingan.

b. Hasil Produksi Meningkat

Produksi merupakan kegiatan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. Besar kecilnya produktivitas usaha memengaruhi besar kecilnya penjualan pada akhirnya menentukan jumlah pendapatan.

Sedangkan narasumber dalam penelitian ini adalah anggota BMT yang berprofesi sebagai pedagang, kegiatan usahanya

memasarkan produk kepada konsumen bukan melakukan kegiatan produksi. Sehingga peneliti tidak menggunakan indikator hasil produksi dalam penelitian ini.

c. Keuntungan atau profit bertambah

Meningkatkan keuntungan merupakan hal yang umum dilakukan oleh pelaku usaha. Keuntungan yang dimaksud adalah nilai lebih yang diperoleh dari hasil penjualan setelah dikurangi modal dan biaya-biaya. Peningkatan keuntungan setiap bulan dapat dijadikan tolak ukur dalam keberhasilan suatu usaha.

d. Pertumbuhan usaha

Semakin tinggi tingkat pertumbuhan suatu usaha maka semakin baik usaha tersebut. Hal ini dapat dilihat dari Jumlah pelanggan yang bertambah bahkan tidak hanya di daerah penjualan akan tetapi sampai diluar daerah penjualan.

e. Perkembangan usaha

Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Hal ini dapat dilihat dari adanya penambahan jumlah toko dan jumlah karyawan.

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif menggunakan penelitian lapangan (*field research*) karena peneliti harus terjun langsung ke lapangan, terlibat dengan masyarakat setempat. Jadi peneliti ikut merasakan apa yang sedang mereka alami sekaligus juga memperoleh gambaran yang komprehensif tentang situasi tempat penelitian (Raco, 2010).

Sedangkan pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif (kata-kata, gambar, perilaku) tidak dituangkan dalam bentuk bilangan atau angka statistik. Penelitian kualitatif digunakan untuk meneliti obyek yang alamiah (*natural setting*), yaitu obyek yang berkembang apa adanya, tidak dimanipulasi oleh peneliti dan kehadiran peneliti tidak mempengaruhi dinamika pada obyek tersebut (Sugiyono, 2013).

Jadi peneliti akan menggali dan mengumpulkan data yang berhubungan dengan implementasi *rahn tasjily* pada produk pembiayaan modal usaha barokah dan perannya dalam meningkatkan usaha pedagangdi BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo untuk mengetahui fakta-fakta yang

terjadi di lapangan, kemudian dilakukan analisa dan dinarasikan agar informasi yang diperoleh mudah dipahami secara detail.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

3.2.1 Tempat Penelitian

Penelitian tentang implemementasi akad *rahn tasjily* pada produk pembiayaan modal usaha barokah dilaksanakan di salah satu lembaga keuangan syariah yaitu BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo. Kemudian peneliti juga melakukan penelitian ke salah satu pasar tradisional yaitu Pasar Larangan dimana terdapat banyak pedagang pasar yang menjadi nasabah pembiayaan modal usaha barokah.

3.2.2 Waktu penelitian

Kegiatan penelitian ini dilaksanakan sejak disahkan proposal penelitian serta surat ijin penelitian yaitu pada bulan April 2022 hingga bulan Juni 2022.

3.3 Jenis Data dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung dari tempat penelitian. Adapun data primer dalam penelitian ini berupa:

- a. Data yang diperoleh dari karyawan BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo adalah data tentang implementasi akad *rahn tasjily* pada produk modal usaha barokah yang meliputi pemahaman tentang akad dan produk, mekanisme pengajuan pembiayaan, sasaran utama pembiayaan dan manajemen risiko.
- b. Data yang diperoleh dari pedagang pasar Larangan adalah data tentang peningkatan usaha pedagang, terdapat 5 pedagang yang diminta informasi bagaimana kondisi sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan modal usaha barokah. Adapun indikator yang digali yaitu jumlah penjualan meningkat, profit bertambah, pertumbuhan usaha dan perkembangan usaha.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti melalui media perantara atau data yang sudah jadi dan siap digunakan sebagai pendukung penelitian. Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah profil BMT-UGT Nusantara, teori yang berkaitan tentang akad *rahn tasjily* dan peningkatan usaha pedagang.

3.3.2 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data akan diperoleh (Arikunto, 2010). Pada penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

a. Sumber data primer

Sumber data primer adalah data yang diambil dari sumber pertama yang ada di lapangan (Bungin, 2005). Sumber data primer dalam penelitian ini adalah narasumber yang mengetahui secara jelas tentang permasalahan yang ingin diungkap dalam penelitian ini.

Pemilihan narasumber pada penelitian ini mengacu pada teknik *snowball sampling*, Menurut (Sugiyono, 2013) *snowball sampling* merupakan teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian membesar. Teknik tersebut sesuai dengan pemilihan narasumber dalam penelitian ini dikarenakan narasumber inti dalam penelitian ini adalah karyawan BMT, kemudian karyawan BMT mengizinkan peneliti untuk melakukan penggalan data pada 5 pedagang pasar yang merupakan anggota pembiayaan modal usaha barokah. Berikut ini narasumber yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini:

1) Karyawan BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo

a) Nama : ABD. Rohman Munir

Jabatan : Kepala Bagian Operasional (KBO)

b) Nama : ABD. Hamid

Jabatan : *Account Officer* Simpanan Pembiayaan (AOSP)

2) Pedagang pasar larangan yang melakukan pembiayaan modal usaha barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo.

a) Nama : Ibu Hj. Syamsiyah

Usia : 46 Tahun

Jenis usaha : Toko merancang

b) Nama : Achmad Yusuf

Usia : 58 Tahun

Jenis usaha : Ayam potong

c) Nama : Muhammad Ghozi

Usia : 46 Tahun

Jenis Usaha : Toko merancang

d) Nama : Muhammad Sa'id

Usia : 39 Tahun

Jenis usaha : Penjual pisang

e) Nama : M. Sodikin

Usia : 40 Tahun

UIN SUNAN AMPEL
SURABAYA

Jenis usaha : Jual semangka

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber untuk memperoleh data atau informasi yang bukan dari sumber pertama untuk menjawab pertanyaan permasalahan yang diteliti (Hikmawati, 2017). Dalam penelitian ini, data sekunder berasal dari artikel, jurnal, buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan brosur-brosur BMT-UGT Nusantara.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

3.3.1 Observasi

Kegiatan observasi dilakukan dengan cara melihat dan mengamati obyek penelitian secara langsung. Dengan observasi dapat kita peroleh gambaran yang lebih jelas mengenai permasalahan penelitian yang sukar diperoleh dengan metode lain.

Dalam hal ini peneliti datang ke lokasi penelitian di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo untuk melakukan pemantauan langsung jalannya implementasi akad *rahn tasjily* pada produk pembiayaan modal usaha barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo, serta meninjau langsung pedagang pasar Larangan untuk melakukan penelitian terkait peningkatan usaha

pedagang setelah menggunakan pembiayaan modal usaha barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo.

3.3.2 Wawancara

Wawancara ini biasanya dilakukan dengan bertatap muka atau bertemu secara langsung dengan pihak yang akan dijadikan narasumber untuk dimintai informasi, data, dan fakta yang berhubungan dengan penelitian. Dari hasil observasi atau pengamatan yang telah dilakukan oleh peneliti, adanya wawancara dapat membantu memperdalam hasil observasi tersebut (Rosaliza, 2015).

Dalam wawancara terdapat beberapa teknik yang digunakan, teknik wawancara yang digunakan peneliti berupa wawancara terstruktur dengan membuat pola pertanyaan. Kegiatan wawancara dilakukan peneliti dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan yang telah disusun sebelumnya kepada narasumber berkaitan dengan permasalahan yang akan dibahas, kemudian narasumber menjawab atas pertanyaan tersebut. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara terhadap karyawan BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo dan pedagang di Pasar Larangan yang menggunakan produk pembiayaan modal usaha barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo.

3.3.3 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis yang dimiliki oleh BMT baik berupa buku harian, surat, dan referensi lainnya (Moleong, 2013). Dokumentasi dalam penelitian ini menggunakan dokumen-dokumen, arsip, atau catatan yang dimiliki oleh BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo, juga dokumen wawancara yang dilakukan secara langsung menggunakan dokumentasi berupa rekaman untuk memuat hasil wawancara yang berasal dari narasumber.

3.5 Teknik Pengolahan Data

Pada penelitian ini menggunakan teknik pengolahan data sebagai berikut:

3.4.1 *Editing*

Editing adalah sebuah proses dimana peneliti akan mengoreksi dan memeriksa kembali seluruh data yang diperoleh dari lokasi penelitian. Data yang diperoleh akan diteliti kembali untuk mengetahui kelengkapan dan kelayakannya sehingga data yang telah dikumpulkan termasuk data yang dapat dipercaya (reliabel) dan siap di proses ke tahap selanjutnya yaitu analisis data (Agung, 2012). Dalam hal ini peneliti akan mengambil data yang dianalisis berdasarkan rumusan masalah.

3.4.2 *Organizing*

Organizing merupakan kegiatan menyusun kembali data yang telah didapat dari penelitian yang diperlukan dalam kerangka paparan yang sudah direncanakan dengan rumusan masalah secara sistematis. Peneliti melakukan pengelompokan data yang dibutuhkan untuk dianalisis dan menyusun data tersebut dengan sistematis untuk memudahkan peneliti dalam menganalisis data.

3.4.3 *Analizing*

Analizing adalah proses menganalisis data yang telah di dapat dalam penelitian yang berguna agar peneliti terhindar dari interpretasi dalam konteks situasinya.

3.4.4 Penemuan hasil

Setelah menganalisis data, langkah selanjutnya adalah menarik kesimpulan mengenai kebenaran fakta dari hasil analisis data tersebut, yang akhirnya digunakan sebagai jawaban dari rumusan masalah penelitian.

3.6 Teknik Analisa Data

Menurut (Prabowo, 2011) analisis data adalah menguraikan atau memecahkan suatu keseluruhan menjadi bagian atau komponen yang lebih kecil. Analisis data adalah penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan di interpretasikan. Dalam penelitian ini teknik yang di

gunakan adalah deskriptif analisis, yaitu melukiskan secara sistematis, faktual, dan aktual mengenai fakta-fakta, serta hubungan antar fenomena yang diteliti. Deskripsi disini dimaksudkan untuk menjelaskan secara jelas tentang implementasi *rahn tasjily* pada produk pembiayaan modal usaha barokah dan perannya terhadap peningkatan usaha pedagang. Setelah itu data dirangkum dengan cara memilih hal-hal yang pokok serta memfokuskan pada hal-hal yang penting. Kemudian data disajikan, dianalisis dan ditarik kesimpulan.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 4

HASIL PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo

4.1.1 Sejarah BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo

Berdirinya BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo tidak luput dari Sejarah Berdirinya BMT-UGT Sidogiri Pusat. Pada tahun 1993 Bapak K.H. Nawawi Thoyib (Alm) melihat sebuah keprihatinan akan terjadinya praktik hutang melalui rentenir di Desa Sidogiri khususnya pada pedagang kaki lima disekitar Pondok Sidogiri. Melihat hal tersebut beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat dengan pola pinjaman tanpa bunga.

Pada tahun 1996 di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong Probolinggo melangsungkan acara seminar dan sosialisasi tentang Konsep Simpan Pinjam Syariah. Dari panduan dan materi yang telah disampaikan, para pendiri yang terdiri dari H. Mahmud Ali Zain, M. Hadlori Abd. Karim, A. Muna'i Achmad, M Dumain Nor dan Baihaqi Ustman. Serta beberapa pengurus Pesantren Sidogiri yang terlibat, mereka melakukan diskusi dan bermusyawarah yang pada akhirnya seluruh tim sepakat untuk mendirikan koperasi BMT yang diberi nama

Baitul Maal wat-Tamwil Maslahah Mursalah Lil Ummah Pasuruan atau disingkat BMT MMU pada tanggal 12 *Rabi'ul Awal* 1418 H atau 17 juli 1997 yang berkedudukan di Wonorejo Pasuruan.

Setelah sukses mengembangkan Koperasi BMT MMU Sidogiri di kabupaten Pasuruan, pada tanggal 22 Juli 2000 Koperasi BMT MUU merubah namanya menjadi Koperasi Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri. Selanjutnya pada awal tahun 2020 BMT UGT Sidogiri mengalami perubahan nama menjadi BMT UGT Indonesia, hal ini bertujuan untuk menjaga nama baik Pondok Pesantren Sidogiri dari segala bentuk kesalahan yang dilakukan oleh Koperasi, dan pada akhir tahun 2020 nama BMT UGT Indonesia berubah menjadi BMT UGT Nusantara kemudian di ikuti dengan perubahan logo BMT pada tanggal 28 Februari 2021.

BMT UGT Nusantara kini telah memiliki 278 unit cabang yang tersebar di Indonesia. Salah satu cabangnya adalah BMT UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo yang didirikan pada tanggal 24 April 2011 dan saat ini BMT UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo memiliki kantor tetap beralamat di Jalan Gatot Subroto No. 63 atau sebelah selatan pasar Larangan. BMT UGT Nusantara Cabang Larangan telah berdiri selama 10 tahun dan memiliki anggota lebih dari 5000 orang serta memiliki 8 karyawan.

4.1.2 Visi dan Misi BMT-UGT Nusantara

BMT-UGT Nusantara memiliki visi dan misi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya sebagai koperasi syariah, yaitu:

3.7 Visi

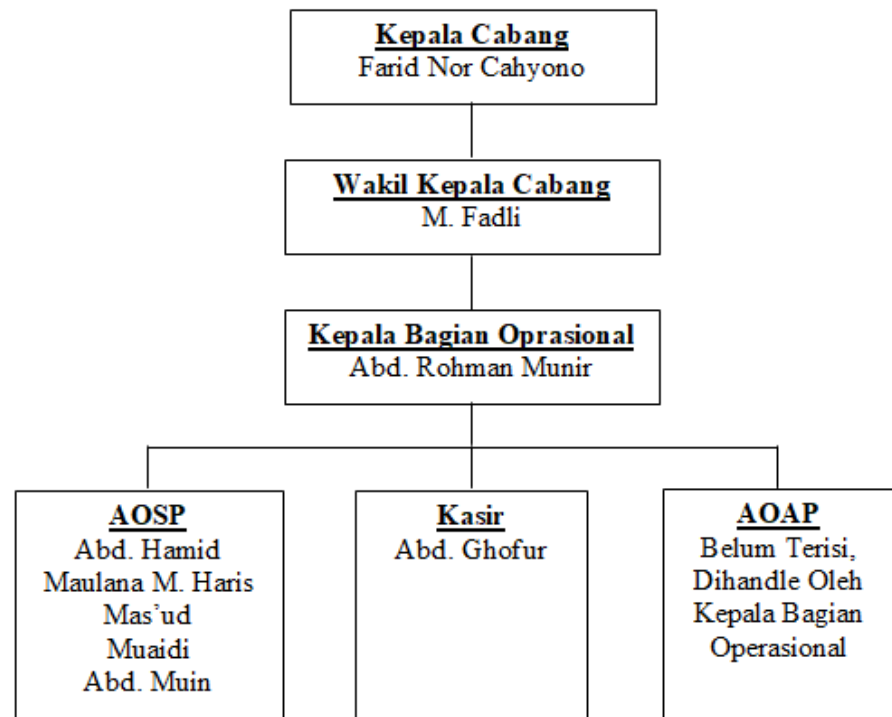
Koperasi yang amanah, tangguh, dan bermartabat (MANTAB)

3.8 Misi

- a. Mengelola koperasi uyang sesuai dengan jati diri santri
- b. Menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standart kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)
- c. Menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan
- d. Mempekokoh sinergi ekonomi antar anggota
- e. Memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi
- f. Memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat
- g. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat

4.1.3 Struktur Organisasi BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo

Untuk mencapai visi dan misi dari sebuah organisasi perlu adanya pengorganisasian yang baik. Pengorganisasian merupakan penyusunan kerangka pembagian kerja sehingga seluruh komponen dalam organisasi dapat bekerja dengan efektif dan efisien. Berikut ini merupakan struktur Organisasi BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo:



Sumber: BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo, 2022.

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo

4.1.4 Produk Pembiayaan

Peran BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo sama dengan bank umum, salah satunya memberikan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan suntikan dana. Berikut ini produk-produk pembiayaan di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo.

- a. UGT PJE (Pinjaman Jaminan Emas)

UGT PJE (Pinjaman Jaminan Emas) adalah Fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Akad yang digunakan adalah *rahn* dan *ijarah*.

b. UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

UGT MUB (Modal Usaha Barokah) adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (*mudharabah/musyarakah*) atau jual beli (*murabahah*), namun fakta lapangan yang terjadi di BMT-UGT Nusantara khususnya Cabang Larangan Sidoarjo, akad yang di aplikasikan dalam pembiayaan ini adalah akad *rahn tasjily*.

c. UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan) adalah Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*murabahah*) atau berbasis sewa (*ijarah multijasa/paralel, kafalah, dan hiwalah*) atau *qordhul hasan*.

d. UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik) adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik.

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*murabahah*).

e. UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*murabahah*).

f. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

UGT PKH (Pembiayaan *Kafalah* Haji) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal. Biaya Penyelenggara Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Akad yang digunakan adalah *kafalah bil ujah*.

4.2 Implementasi *Rahn Tasjily* pada Pembiayaan Modal Usaha Barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo

Modal usaha barokah merupakan fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Jadi sasaran utama pembiayaan ini adalah siapapun yang memiliki usaha dan dapat menjangkau lokasi BMT. Umumnya yang melakukan pembiayaan ini adalah pedagang

mengingat lokasi BMT berseberangan dengan pasar tradisional yaitu pasar Larangan Sidoarjo.

Akad yang di aplikasikan dalam pembiayaan modal usaha barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo adalah akad *rahn tasjily*. Adapun alasan BMT menggunakan akad *rahn tasjily* dibandingkan dengan akad lainnya dijelaskan Pak Rohman berikut ini.

“Sebenarnya ada akad jual beli, tetapi disini lebih banyak menggunakan akad *rahn tasjily*. Alasan menggunakan *rahn tasjily* yang pertama praktik gadai disini lebih umum dan dikenal oleh masyarakat, jadi menjelaskan ke anggota itu lebih mudah, mereka cepat nyantol. Apabila saya menjelaskan akad lain seperti *murabahah bil wakalah ammah* atau akad-akad lainnya itu orangnya diam saja tidak langsung bilang iya, kan di dalam sebuah akad harus ada kata iya. Alasan yang kedua, saya bisa mengambil keuntungan lagi apabila anggota tidak mampu bayar tepat waktu, yaitu melalui pendapatan biaya penyimpanan dan pemeliharaan barang jaminan (*mu'nah*). Selain itu petugas tidak perlu repot-repot mengontrol usaha anggota apakah ini untung atau rugi, karena akad *rahn tasjily* berbeda dengan akad bagi hasil (*mudharabah/musyarakah*), kan kalau pakai akad bagi hasil margin yang kita dapatkan sesuai pendapatan anggota sehingga untung dan rugi ditanggung bersama, sedangkan akad *rahn tasjily* margin diambil dari biaya *mu'nah*.”

Sesuai pendapat Pak Rohman di atas, akad *rahn tasjily* lebih sering di aplikasikan pada pembiayaan produktif sebagai akad utama, karena dinilai memiliki beberapa kelebihan. Kemudian adapun ketentuan dalam mengajukan pembiayaan modal usaha barokah.

- a. Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil

- b. Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan
- c. Sistem angsuran pokok dan *margin* setiap bulan
- d. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan 500 juta

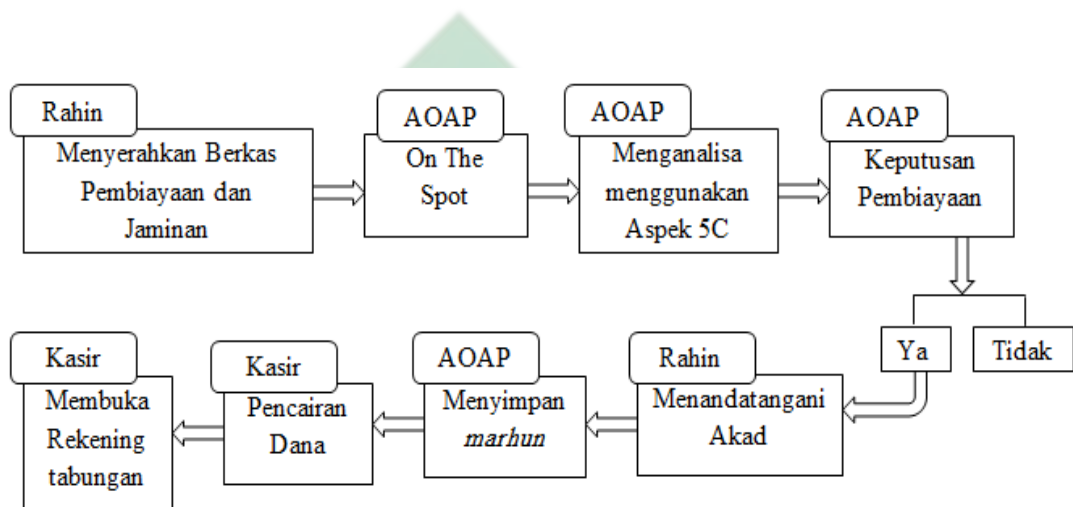
Pelaku usaha mikro di Sidoarjo yang membutuhkan suntikan modal dapat menjadikan pembiayaan modal usaha barokah ini sebagai opsi untuk melakukan pembiayaan, karena jumlah maksimum pembiayaan hingga 500 juta dengan jangka waktu maksimal 36 bulan. Jumlah maksimum pembiayaan yang besar dapat membantu pelaku usaha yang mulai merintis usaha hingga yang telah maju dan berkembang.

Pembiayaan diminati masyarakat apabila alur dan mekanisme dalam pengajuan pembiayaan mudah dan cepat. Di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo, apabila pedagang pasar Larangan yang melakukan pengajuan pembiayaan maka mekanismenya dimudahkan, karena ada 3 petugas AOSP yang ditugaskan untuk melakukan jemput bola di pasar Larangan. Sehingga usaha pedagang mudah dipantau dan memiliki prospek yang jelas, seperti yang dijelaskan pak Hamid berikut ini.

“Di BMT kita ini pedagang pasar Larangan disebut anggota istimewa karena mereka mendapatkan pelayanan jemput bola, apabila membutuhkan suntikan dana untuk kegiatan usaha yang penting persyaratan lengkap dan ada jaminan, nanti langsung di proses.”

Dari sini akad *rahn tasjily* lebih disukai pedagang pasar Larangan karena prosesnya relatif mudah, sehingga tidak mengganggu kegiatan dalam

berdagang. Namun apabila calon anggota bukan pedagang pasar Larangan maka mekanisme dalam mengajukan pembiayaan modal usaha barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo dapat dilihat pada skema di bawah ini.



Sumber: Data Primer, 2022

Gambar 4.2 Alur Pembiayaan Modal Usaha Barokah

Penjelasan dari skema pembiayaan modal usaha barokah sebagai berikut:

- a. Calon anggota BMT yang akan melakukan pembiayaan datang ke BMT dengan membawa persyaratan pembiayaan berupa:
 - a. KTP suami dan istri
 - b. Kartu Keluarga
 - c. Surat Nikah
 - d. Jaminan (Sertifikat, BPKB, Surat *Stand* Pasar)

- b. AOAP (*Account Officer Analisa Pembiayaan*) akan mengecek kelengkapan berkas-berkas. Apabila sudah lengkap maka akan dilakukan *on the spot* yaitu kegiatan pemeriksaan langsung ke lapangan untuk melihat keadaan calon anggota yang sebenarnya.
- c. AOAP melakukan analisa pembiayaan dengan meninjau 5C untuk mengukur kelayakan pembiayaan dari calon anggota.
- d. Dari hasil penilaian kelayakan pembiayaan, AOAP akan memberikan keputusan apakah pembiayaan diterima atau tidak.
- e. Apabila pembiayaan disetujui, maka *Rahin* akan melakukan penandatanganan akad.
- f. AOAP menyimpan barang jaminan. Sehingga anggota dibebankan biaya penyimpanan dan pemeliharaan barang jaminan (*mu'nah*) sebesar 2% dari jumlah plafon pembiayaan.
- g. Realisasi pembiayaan dan penyaluran dana. Dalam tahap ini anggota diminta biaya admin sebesar Rp50.000,00 namun pembayaran dilakukan di awal sehingga anggota menerima uang secara penuh tanpa potongan.
- h. Kasir membuatkan rekening tabungan. Sehingga anggota pembiayaan dapat membayar angsuran melalui menabung.

Yang dimaksud mengukur kelayakan usaha menggunakan 5C pada poin c adalah dilihat dari *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*

of economic. Berikut ini analisa 5C yang dilakukan oleh BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo.

a. *Character*

Character adalah watak atau kepribadian. Langkah awal untuk menilai *character* adalah melakukan pengecekan di BI Checking gunanya untuk melihat *track record* riwayat peminjaman apakah nasabah tersebut tergolong lancar atau tidak. Namun di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo tidak terdapat prosedur BI *Checking*. Sehingga informasi terkait tanggungan di bank lain diperoleh melalui wawancara, petugas juga menggali informasi apakah calon anggota memiliki keterlibatan dalam suatu masalah seperti kriminal, dan memberikan beberapa pertanyaan yang dapat memancing keluarnya sifat dan karakter calon anggota, kemudian petugas juga bertanya kepada orang terdekat seperti kerabat dan tetangga.

b. *Capacity*

Capacity merupakan penilaian kemampuan calon anggota. Dalam aspek ini, petugas BMT menilai dari segi pendapatan atau penghasilan calon anggota. Karena pembiayaan modal usaha barokah ini diperuntukkan untuk pelaku usaha, maka petugas BMT akan menanyakan berapa laba usaha yang dihasilkan setiap bulan, begitu

juga dengan pekerjaan sampingan lain diluar usahanya. Apabila calon anggota tidak memiliki laporan keuangan maka petugas AOAP mendapatkan informasi laporan keuangan usaha melalui kegiatan wawancara. Dari penilaian ini, petugas BMT akan menyesuaikan jumlah plafon dan angsuran per bulan dengan pendapatan calon anggota.

c. *Capital*

Capital merupakan penilaian dari segi modal. Petugas AOAP akan bertanya apakah modal awal yang di gunakan nasabah dalam melakukan bisnis masih berjalan sampai sekarang. Dalam penilaian modal petugas juga melihat bagaimana asset-asset dan persediaan barang dagang yang dimiliki pelaku usaha. Apabila modal yang dimiliki bertambah atau berkembang, asset-asset memadai, dan persediaan barang dagang terkontrol, maka hal ini menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan oleh calon anggota layak di danai.

d. *Collateral*

Penilaian *collateral* atau yang biasa disebut dengan jaminan ini merupakan komponen penting, karena jaminan adalah alat pembayaran kedua jika terjadi kemungkinan buruk calon anggota tidak dapat membayar angsuran lagi. BMT memiliki harga patokan dalam taksasi jaminan (*Collateral*) sebagai berikut:

- 1) Kendaraan bermotor

Taksasi jaminan motor dapat dilihat dari umur produksi motor.

> 5 tahun 50% harga pasar

< 5 tahun 70% harga pasar

2) Sertifikat tanah dan bangunan

Taksasi tanah dan bangunan sebesar 80% dari harga pasar, karena harga tanah dan bangunan lambat laun meningkat.

3) Surat *stand* pasar

Taksasi *stand* pasar berlaku 50% dari harga pasar.

e. *Condition of economic*

Penilaian dalam pemberian pembiayaan juga memperhatikan kondisi ekonomi secara umum calon anggota. Pertugas BMT melakukan penilaian terkait bagaimana kondisi tempat tinggal dan tempat yang dijadikan lokasi usaha strategis atau tidak, serta bagaimana cara calon anggota menghadapi fluktuasi perubahan kondisi, contohnya saat terjadi pandemi akibat COVID'19.

Proses pembiayaan modal usaha barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan tidak berbeda jauh dengan pembiayaan pada umumnya, begitu juga dengan perhitungan angsuran. Rumus perhitungan angsuran yang digunakan di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo dapat dilihat berikut ini.

$$\text{Angsuran per bulan} = \frac{P + (P \times M \times Tt)}{Tb}$$

Keterangan:

P = Pokok pinjaman

M = Biaya *mu'nah*

Tt = Jangka waktu dalam tahun

Tb = Jangka waktu dalam bulan

Contoh perhitungan:

Calon anggota BMT mengajukan pembiayaan sebesar Rp20.000.000,00, dengan jangka waktu pembiayaan selama 1 tahun, kemudian sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BMT maka dibebankan biaya *mu'nah* sebesar 2%. Berikut ini perhitungan menggunakan rumus yang berlaku di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo.

$$\text{Angsuran per bulan} = \frac{\text{Rp}20.000.000,00 + (\text{Rp}20.000.000,00 \times 2\% \times 1)}{12 \text{ Bulan}}$$

$$\text{Angsuran per bulan} = \frac{\text{Rp}20.000.000,00 + \text{Rp}400.000,00}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp}1.700.000,00$$

Dari perhitungan di atas, dapat diketahui angsuran yang harus dibayarkan calon anggota setiap bulan adalah sebesar Rp1.700.000,00.

Kemudian cara pembayaran angsuran dapat dilakukan melalui menabung atau bayar langsung ke kantor setiap bulan. Biasanya pedagang pasar Larangan cenderung lebih memilih cara menabung setiap hari kepada petugas AOSP, apabila saldo sudah cukup untuk membayar angsuran maka

akan ditarik otomatis. Hal ini dapat mencegah keterlambatan membayar angsuran, serta dapat meringankan beban anggota jika dibandingkan membayar sekaligus pada saat jatuh tempo

4.3 Peran Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah dalam Meningkatkan Usaha Pedagang di Pasar Larangan Sidoarjo

Produk pembiayaan modal usaha barokah memiliki pasar sendiri yaitu pelaku usaha kecil dan mikro. Pelaku usaha kecil dan mikro yang didanai oleh BMT umumnya berprofesi sebagai pedagang. Karena pedagang seringkali membutuhkan dana mendesak untuk memenuhi fluktuasi permintaan pelanggan. Sehingga memperoleh suntikan dana dapat dijadikan sebuah solusi untuk melakukan peningkatan usaha. Disini peneliti memiliki 5 narasumber yang berprofesi sebagai pedagang di pasar Larangan Sidoarjo. Narasumber dalam penelitian ini merupakan nasabah aktif pembiayaan modal usaha barokah. Data kelima narasumber dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.1 Data Anggota Aktif Pembiayaan Modal Usaha Barokah

| No | Nama | Usia | Jenis Usaha | Plafon Pembiayaan |
|----|----------------|----------|----------------|-------------------|
| 1 | Hj. Syamsiyah | 46 Tahun | Toko Merancang | Rp15.000.000,00 |
| 2 | Achmad Yusuf | 58 Tahun | Ayam Potong | RP12.000.000,00 |
| 3 | Muhammad Ghozi | 46 Tahun | Toko Merancang | Rp5.000.000,00 |
| 4 | Muhammad Sa'id | 39 Tahun | Jual Pisang | Rp5.500.000,00 |

| | | | | |
|---|------------|----------|---------------|-----------------|
| 5 | M. Sodikin | 40 Tahun | Jual Semangka | Rp20.000.000,00 |
|---|------------|----------|---------------|-----------------|

Sumber: Data Primer, 2022

Data tersebut menjelaskan secara lengkap nama nasabah, usia, jenis usaha, dan nominal plafon pembiayaan. Para pedagang yang melakukan pembiayaan baik dengan plafon pembiayaan tinggi maupun rendah tentu memiliki tujuan untuk melakukan perbaikan pada usaha yang telah dirintis. Berikut ini hasil wawancara dengan para pedagang tentang perubahan-perubahan positif yang terjadi pada usahanya setelah melakukan pembiayaan modal usaha barokah sesuai indikator yang menjadi tolak ukur di bawah ini.

a. Jumlah Penjualan Meningkat

Semua pedagang tentu ingin meningkatkan volume penjualan, namun yang menjadi permasalahan adalah kurangnya ketersediaan stok barang yang akan dijual. Oleh karena itu persiapan modal usaha untuk memenuhi permintaan yang berfluktuatif sangat penting, seperti pedagang pasar Larangan ketika ada permintaan pasar yang meningkat, mereka melakukan pembiayaan di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan. Sehingga dengan modal yang memadai, mereka dapat menjangkau peluang yang ada.

Berikut ini penjelasan salah satu anggota BMT bernama Ibu Hj. Syamsiyah yang memiliki usaha toko merancang, beliau melakukan pembiayaan modal usaha barokah untuk menambah varian produk di tokonya.

“Saya pinjam uang di BMT Rp15.000.000,00 untuk kulakan *mbak*. Awalnya saya hanya dagang sembakoan, terus saat menjelang hari raya saya menambah varian produk seperti belinjo, *biscuit*, sirup dan jajan lainnya. Alhamdulillah sampai saat ini permintaan belinjo dan jajan lainnya masih berlanjut karena ada saja yang mencari.”

Sementara itu, anggota BMT bernama Achmad Yusuf yang memiliki usaha ayam potong melakukan pembiayaan modal usaha barokah untuk modal tambahan dalam menyuplay ayam potong ke usaha *catering*.

“Saya meminjam uang di BMT Rp12.000.000,00 *mbak*. Yang tadinya dapat menjual 85 kg per hari sekarang menjadi 2 kwintal per hari. Karena saya punya tambahan modal, jadi saya berani menyuplai ayam untuk *catering*”

Selanjutnya, anggota BMT yang bernama Muhammad Khozi melakukan pembiayaan modal usaha barokah untuk memenuhi stok cadang bumbu instan di tokonya, karena pada hari raya Idul Fitri permintaan bumbu instan meningkat.

“Saya pinjam uang di BMT Rp5.000.000,00 itu saya gunakan untuk nyetok bumbu mahmuda. Kan ketika hari raya banyak orang yang mencari bumbu instan untuk masak ketupat dan masakan lainnya. Itu merupakan peluang buat saya, makanya saya butuh tambahan modal untuk nyetok bumbu”

Penjelasan dari beberapa narasumber yang berprofesi sebagai pedagang pasar di pasar Larangan Sidoarjo, membuktikan bahwa dengan adanya pembiayaan modal usaha barokah mereka merasa terbantu terutama dalam memperoleh tambahan modal usaha untuk memenuhi permintaan konsumen yang meningkat seperti pada saat hari raya idul

Fitri, sehingga pedagang dapat memanfaatkan peluang yang ada dengan cara memaksimalkan penjualan dan selanjutnya dapat mempengaruhi peningkatan terhadap keuntungan.

b. Keuntungan atau profit bertambah

Peneliti juga mengamati perubahan pendapatan anggota setelah mendapatkan pembiayaan modal usaha barokah. Namun, hampir semua pedagang pasar larangan tidak pernah membuat pembukuan atau sekedar mencatat pemasukan dan pengeluaran selama berdagang di pasar, sehingga tidak diketahui secara *riil* berapa keuntungan yang didapatkan setiap bulan. Tetapi para pedagang tetap memberikan informasi adanya kenaikan pendapatan yang mereka rasakan setelah mendapatkan suntikan modal dari pembiayaan modal usaha barokah walaupun melalui perkiraan, seperti yang disampaikan Ibu Hj. Syamsiyah berikut ini.

“Setelah mendapatkan suntikan modal ini Alhamdulillah ada peningkatan. Soalnya sekarang kan yang dijual banyak macamnya, ada sembakoan, juga ada belinjo dan jajan lainnya, sehingga penghasilan juga ikut meningkat *mbak*. Kemungkinan dari 4 juta jadi 6 juta, itu perkiraan ya *mbak*.”

Begitu juga Pak Muhammad Ghozi yang memiliki usaha toko merancang, beliau menjelaskan bahwa mengalami peningkatan pendapatan karena permintaan bumbu mahmuda meningkat.

“Iya ada peningkatan pendapatan *mbak*, karena kebetulan momennya pas hari raya, jadi banyak yang cari bumbu instan untuk masak. Untuk

nominalnya ya kalau sebelum lebaran sekitar 5 juta, kemudian sekarang meningkatnya gak terlalu banyak paling 6 juta *mbak*.”

Dari penjelasan di atas, para pedagang pasar Larangan telah merasakan perubahan yang positif dari keadaan sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan modal usaha barokah terutama dalam peningkatan keuntungan. Umumnya peningkatan keuntungan yang terjadi pada pedagang dipengaruhi oleh jumlah penjualan, jadi apabila penjualan meningkat maka keuntungan juga ikut meningkat.

c. Pertumbuhan Usaha

Pertumbuhan usaha (*business growth*) dapat dilihat dari perubahan jumlah pelanggan. Karena salah satu asset pelaku usaha dalam jangka waktu panjang adalah pelanggan, dimana di dalam pasar terdapat persaingan ketat dan memiliki potensi lebih kecil untuk menghasilkan keuntungan sehingga mempengaruhi pertumbuhan usaha.

Pedagang pasar Larangan pada saat dilakukan wawancara mengenai peningkatan pelanggan, mereka sepakat menjawab bahwa pelanggan mereka meningkat, meskipun tidak diketahui berapa jumlah pastinya. Hal ini dapat dirasakan oleh pedagang karena para pedagang memiliki modal lebih untuk stok cadang, apalagi peraturan pemerintah yang mulai membebaskan aktifitas masyarakat setelah 2 tahun terjadi pandemi akibat COVID'19.

d. Perkembangan Usaha

Salah satu ciri usaha berkembang ditandai dengan memiliki sumber daya dan kemampuan yang lebih baik untuk merebut peluang pasar dan mendominasi pasar. Sehingga diperlukan tenaga kerja terlatih sesuai bidangnya dan penambahan cabang usaha.

Pedagang pasar larangan kinerjanya masih sederhana, sehingga kelima narasumber baik yang mengambil pembiayaan dengan nominal tinggi maupun rendah memiliki kebutuhan tambahan tenaga kerja berbeda-beda, ada yang membutuhkan ada juga yang tidak membutuhkan tenaga kerja sama sekali karena semua tugas dan kegiatan berdagang masih bisa dilakukan sendiri. Bahkan ada juga yang dibantu anaknya ketika pasar ramai pembeli, seperti yang dijelaskan ibu Hj. Syamsiyah berikut ini.

“Ya waktu puasa hingga hari raya itu *mbak* kan pasar ramai pembeli, jadi saya dibantu anak saya. Sebenarnya pengen punya karyawan, tapi takut gak bisa nggaji *mbak*.”

Sementara itu, pedagang yang membutuhkan tenaga kerja bernama pak Achmad Yusuf yang memiliki usaha ayam potong. Beliau menjelaskan bahwa sudah memiliki 1 tenaga kerja bagian motong ayam, namun karena permintaan ayam meningkat masih membutuhkan tenaga lagi untuk bagian pengiriman.

“Sekarang permintaan ayam potong itu meningkat *mbak*, apalagi kalau sudah nyuplay *catering* mintanya banyak sekaligus. Sedangkan tenaga kerja saya kalau sudah motong ya motong tok, gak mau disuruh kirim ke pelanggan. Jadi saya nambah tenaga kerja 1 lagi untuk bagian kirim”

Selanjutnya, wawancara terkait penambahan cabang usaha atau perluasan tempat usaha. Perluasan usaha yang dimaksud adalah menambah jangkauan usaha hingga diluar pasar Larangan, memasarkan secara *online* juga termasuk melakukan perluasan usaha. Namun, para pedagang pasar mengaku belum melakukan perluasan pasar. Seperti yang dijelaskan oleh ibu Hj. Syamsiyah berikut ini.

“Saya hanya jualan di pasar saja, tapi dagangan dirumah seperti sembakoan juga ada, karena biasanya tetangga suka beli. Kalau main sosmed saya tidak bisa *mbak*, punya android itupun untuk terima telpon saja.”

Narasumber lainnya menjawab hal yang sama dengan Ibu Hj. Syamsiyah bahwa belum melakukan perluasan usaha baik secara *offline* maupun *online*.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 5

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis Implementasi *Rahn Tasjily* pada Pembiayaan Modal Usaha Barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo

Pembiayaan modal usaha barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo sudah tepat sasaran yaitu pembiayaan ini dimanfaatkan oleh pelaku usaha yang umumnya berprofesi sebagai pedagang. Sehingga mereka memiliki kemudahan akses dalam memperoleh suntikan modal untuk menunjang kegiatan usahanya.

Sebenarnya BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo juga menerapkan akad jual-beli ke dalam pembiayaan produktif. Dalam akad jual-beli ini akad *rahn tasjily* masih ikut serta ke dalam perjanjian pembiayaan tetapi kedudukannya sebagai *accessoir* (pelengkap) dimana akad *rahn tasjily* sebagai penjamin atas utang. Menerapkan akad *rahn tasjily* dalam pembiayaan merupakan salah satu upaya kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan yaitu *Collateral*, karena pada dasarnya di dalam akad *rahn tasjily* harus menyerahkan barang jaminan atas utang. Tetapi pada kenyataannya BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo lebih sering mengaplikasikan akad *rahn tasjily* sebagai akad utama, karena akad tersebut *fleksibel* dan memiliki beberapa kelebihan daripada akad lainnya.

Alur dan proses pembiayaan di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo telah sesuai dengan rukun dan syarat *rahn*. Pemenuhan syarat *rahn* diwujudkan dengan adanya pelaku akad yaitu *rahin* (pemohon gadai) dan *murtahin* (penerima gadai), kedua pelaku akad sudah dipastikan *mumayyiz*. Kemudian adanya objek yang dijadikan barang jaminan (*marhun*) berupa surat kepemilikan asset, seperti BPKB, sertifikat dan surat *stand* pasar. Selanjutnya adanya *marhun bih* yaitu hutang atau sejumlah dana yang diberikan kepada pemohon, yang kemudian di ikat melalui ijab qabul untuk mengesahkan terselenggaranya transaksi *rahn*. Biasanya di dalam ijab qabul tertera tujuan permohonan gadai, jumlah plafon yang disetujui, serta jadwal angsuran, diakhiri dengan pembubuhan tanda tangan dan pencairan dana.

Sementara itu, dalam proses pengajuan pembiayaan BMT juga melakukan analisa prosedur kelayakan pembiayaan menggunakan 5C untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah. Namun kegiatan analisa tersebut terdapat kekurangan dan kelebihan seperti penjelasan berikut ini.

a. *Character*

Di BMT terdapat kekurangan pada analisa *character*, yaitu prosedur BMT berbeda dengan bank umum dan BPR, kekurangannya terletak pada tidak melakukan prosedur pengecekan melalui BI *Checking*, sehingga BMT tidak dapat mengetahui bagaimana *track record* riwayat pembiayaan pemohon pada bank lain. Hal ini disebabkan karena dua

lembaga ini memiliki kiblat yang berbeda, BMT merupakan lembaga keuangan yang berada di bawah Kementerian Koperasi dan UMKM, sementara Bank umum dan BPR diawasi dan diatur oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan), sehingga peraturan dan prosedurnya juga berbeda. Adapun kelebihan tidak menggunakan prosedur BI *Checking* bagi BMT, yaitu BMT banyak menjadi jujugan masyarakat yang membutuhkan dana, karena persyaratan dan proses permohonan mudah, pemohon yang tidak dapat mengajukan pembiayaan karena masalah BI *checking* bisa ke BMT karena disini tidak ada pertanyaan tentang BI *checking*. Namun kekurangannya dikhawatirkan pemohon akan terjadi pembiayaan bermasalah apabila memiliki tanggungan pada bank lain.

b. *Capacity*

Calon anggota pembiayaan di BMT mayoritas berprofesi sebagai pedagang memiliki kinerja masih sederhana, sehingga pedagang tidak melakukan pembukuan untuk laporan keuangan. Maka dari itu, pada penilaian pada aspek *capacity* ini diperlukannya *skill* dan pengalaman petugas AOAP, karena informasi di dapatkan melalui wawancara dan pemohon hanya mengira-ngira laba setiap bulannya. Jika terjadi kesalahan atau perbedaan yang jauh antara perkiraan dan realita maka akan mempengaruhi kemampuan nasabah dalam mengangsur pembiayaan tersebut.

c. *Capital*

Penilaian dari segi *Capital* yang dilakukan oleh petugas BMT sudah baik, petugas BMT menilai besaran modal yang berkembang pada awal didirikannya usaha tersebut sampai dengan sekarang. Sehingga dapat diketahui keberlangsungan usaha calon anggota apakah memiliki prospek yang bagus dan layak diberikan pembiayaan.

d. *Collateral*

Penilaian dari aspek *collateral* atau jaminan di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo Metro sudah baik, karena BMT sudah memiliki harga patokan dalam melakukan taksasi jaminan. Sehingga memudahkan petugas BMT dalam menganalisa pengajuan pembiayaan.

e. *Condition of economic*

Penilaian dari segi *Condition of Economic* sudah baik, karena petugas BMT sudah memperkirakan bagaimana perkembangan usaha calon anggota untuk beberapa tahun kedepan, karena bisa saja usaha tersebut bersifat fluktuatif dari segi keuntungannya. Sehingga BMT sudah mengetahui apa saja resiko dan konsekuensi apabila memberikan pembiayaan kepada calon anggota tersebut.

Proses pembiayaan modal usaha barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan tidak berbeda jauh dengan pembiayaan pada umumnya. Begitu juga dengan cara perhitungannya. Namun Pedagang Pasar dalam

membayar angsuran biasanya menggunakan sistem menabung karena ada 3 petugas AOSP yang ditugaskan di Pasar Larangan untuk melakukan jemput bola, hal ini dapat mencegah keterlambatan membayar angsuran, serta dapat meringankan beban anggota jika dibandingkan membayar sekaligus pada saat jatuh tempo.

Setelah peneliti melakukan observasi atau pengamatan terkait implementasi akad *rahn tasjily* pada produk modal usaha barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo, ternyata akad *rahn tasjily* memiliki beberapa kelebihan daripada akad lainnya ketika diterapkan ke dalam pembiayaan produktif. Berikut ini kelebihan-kelebihan mengimplementasikan akad *rahn tasjily*:

a. Akad *rahn tasjily* mudah dipahami oleh masyarakat umum

Masyarakat di sekitar BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo mayoritas berprofesi sebagai pedagang. Sehingga mereka merupakan orang awam yang tidak mengetahui tentang akad-akad di lembaga keuangan syariah, yang mereka tahu hanyalah mengajukan pembiayaan tanpa peduli jenis akad yang diaplikasikan. Sedangkan menurut Pak Rohman selaku Kepala Bagian Operasional (KBO) di dalam sebuah akad harus ada kata iya. Sehingga pedagang dituntut untuk memahami akad yang di aplikasikan di dalam pembiayaan.

Akad *rahn tasjily* merupakan akad gadai dan praktik gadai sudah tidak asing lagi bagi masyarakat umum. Sedangkan apabila pedagang diberikan pemahaman tentang akad lain seperti *murabahah bil wakalah ammah*, pedagang kesulitan untuk memahami akad tersebut dan ketika akad berlangsung mereka diam saja. Sehingga petugas BMT lebih memilih mengimplementasikan akad *rahn tasjily* sebagai akad utama supaya tidak kesulitan dalam menjelaskan kepada masyarakat awam seperti para pedagang ini.

- b. Akad *rahn tasjily* sebagai salah satu prinsip kehati-hatian dalam memberikan pembiayaan

Akad *rahn tasjily* di dalamnya terdapat jaminan atas hutang, jaminan yang dimaksud adalah surat kepemilikan asset. Jaminan sendiri memiliki kedudukan sebagai pengaman perjanjian pembiayaan, karena jaminan adalah alat pembayaran kedua jika terjadi kemungkinan buruk anggota tidak dapat membayar angsuran. Berbeda dengan akad lainnya seperti *murabahah* dimana dalam akad ini tidak ada jaminan yang dijadikan sebagai pengaman perjanjian, sehingga harus disertai akad lain seperti akad *rahn tasjily* sebagai akad pelengkap (*accessoir*).

- c. Pembiayaan menggunakan akad *rahn tasjily* lebih disukai pedagang pasar Larangan

Lokasi BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo dekat dengan pasar Larangan, sehingga ada 3 petugas AOSP yang ditugaskan untuk melakukan jemput bola di pasar tersebut. Dari kegiatan jemput bola ini, petugas dapat mengetahui bahwa pedagang pasar memiliki prospek yang jelas, sehingga dalam pengajuan pembiayaan dimudahkan asalkan persyaratan lengkap dan ada jaminan, karena jaminan merupakan syarat yang wajib dipenuhi dalam akad *rahn tasjily*. Begitu juga dengan proses pembayaran angsuran, pedagang pasar lebih menyukai cara menabung. Dari sini akad *rahn tasjily* lebih disukai pedagang pasar Larangan karena proses pengajuan hingga pembayaran angsuran relatif mudah, sehingga tidak mengganggu kegiatan dalam berdagang.

d. BMT tidak perlu mengontrol usaha anggota secara berkala

Implementasi akad *rahn tasjily* berbeda dengan akad bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarokah*). Dalam akad bagi hasil *margin* yang diperoleh sesuai pendapatan anggota sehingga untung dan rugi ditanggung bersama. Sedangkan untuk mengetahui anggota mengalami untung atau rugi petugas harus mengontrol usaha anggota secara berkala. Yang menjadi masalah disini adalah penerima pembiayaan adalah pelaku usaha mikro yang memiliki kinerja sederhana, sehingga tidak memiliki laporan keuangan untuk mengetahui apakah usaha mengalami untung atau rugi. Hal ini

berbeda dengan konsep akad *rahn tasjily* dimana *margin* diperoleh melalui biaya penyimpanan dan pemeliharaan barang jaminan yang biasa disebut dengan biaya *mu'nah*, sehingga tidak perlu mengontrol usaha anggota untuk menetapkan besaran *margin*.

- e. BMT dapat mengambil keuntungan lagi apabila anggota tidak dapat melunasi tepat waktu

BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo tidak memberlakukan denda kepada anggota yang telat membayar, alasan tidak memberlakukan denda dikarenakan denda tidak dapat masuk ke dalam pos pendapatan. Namun melalui akad *rahn tasjily* ini apabila anggota telat melunasi pembiayaan maka diminta biaya tambahan penyimpanan dan pemeliharaan barang jaminan berupa biaya *mu'nah* sebesar 0.17%. Contohnya jadwal angsuran selesai pada 30 Mei 2022 namun anggota baru bisa melunasi pada 30 Juni 2022, maka anggota akan diminta biaya tambahan untuk penyimpanan dan pemeliharaan barang jaminan selama 1 bulan. Jadi pemberlakuan sistem ini sebenarnya sama saja seperti membayar denda. Hanya saja biaya *mu'nah* bisa masuk ke dalam pos pendapatan, sedangkan denda tidak bisa, sehingga BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan menggunakan cara seperti ini untuk memperoleh pendapatan tambahan.

5.2 Analisis Peran Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah dalam Meningkatkan Usaha Pedagang di Pasar Larangan Sidoarjo

Akad *rahn tasjily* memiliki beberapa kelebihan daripada akad lainnya apabila di aplikasikan ke dalam pembiayaan produktif khususnya pada produk pembiayaan modal usaha barokah, karena salah satu tujuan diterapkan akad ini adalah memudahkan proses perjanjian pembiayaan. Selanjutnya dana hasil perolehan pembiayaan modal usaha barokah harus tepat sasaran yaitu untuk menunjang kegiatan operasional dalam suatu usaha, sehingga pembiayaan modal usaha barokah ini diharapkan dapat berperan dalam peningkatan usaha para anggota.

Tercatat 5 anggota pembiayaan modal usaha barokah yang berprofesi sebagai pedagang di pasar Larangan menjadi narasumber dalam penelitian ini, berikut data kelima narasumber.

Tabel 5.1 Data Anggota Pembiayaan Modal Usaha Barokah yang Menjadi Narasumber dalam Penelitian

| No | Nama | Usia | Jenis Usaha | Lama usaha berjalan |
|----|----------------|----------|----------------|---------------------|
| 1 | Hj. Syamsiyah | 46 Tahun | Toko Merancang | 20 tahun |
| 2 | Achmad Yusuf | 58 Tahun | Ayam Potong | 10 tahun |
| 3 | Muhammad Ghozi | 46 Tahun | Toko Merancang | 10 tahun |
| 4 | Muhammad Sa'id | 39 Tahun | Jual Pisang | 8 tahun |

| | | | | |
|---|------------|----------|---------------|----------|
| 5 | M. Sodikin | 40 Tahun | Jual Semangka | 11 tahun |
|---|------------|----------|---------------|----------|

Sumber: Data Primer, 2022

Dari tabel 5.1 dapat diketahui bahwa kelima narasumber sudah lama merintis usaha, sehingga pasang surut dalam berusaha telah mereka lewati. Hal tersebut terbukti dari ketahanan usaha mereka saat menghadapi pandemi COVID'19. Hingga saat ini usaha mereka masih beroperasi dengan baik.

Selanjutnya, peneliti akan menganalisis apakah pembiayaan modal usaha barokah berperan dalam peningkatan usaha pedagang atau tidak. Hal tersebut dapat dilihat dari kondisi sebelum dan setelah pedagang memperoleh suntikan modal dari pembiayaan modal usaha barokah. Peneliti menggunakan teori Kasmir, yaitu indikator keberhasilan usaha yang terdiri dari jumlah penjualan meningkat, keuntungan atau profit bertambah, pertumbuhan usaha, dan perkembangan usaha. Keempat indikator tersebut telah sesuai dengan keadaan dan latar belakang pedagang di pasar Larangan, apabila pedagang merasakan perubahan yang positif setelah melakukan pembiayaan ditinjau dari keempat indikator tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa usaha anggota telah mengalami peningkatan. Sehingga modal usaha barokah berperan dalam peningkatan usaha pedagang

5.2.1 Jumlah Penjualan Meningkat

Penjualan merupakan sumber hidup dari sebuah usaha, karena dari penjualan dapat memperoleh laba serta memikat pelanggan agar terus membeli produk yang kita jual. Semua pelaku usaha tentu menginginkan penjualan meningkat sehingga laba juga ikut mengalami peningkatan.

Berikut ini data peningkatan penjualan kelima nasabah yang telah melakukan pembiayaan modal usaha barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo.

Tabel 5.2 Data Peningkatan Penjualan Pedagang Pasar Larangan

| No | Nama | Jenis Usaha | Volume Penjualan (Hari) | |
|----|-------------------|---------------|-------------------------|---|
| | | | Sebelum | Setelah |
| 1 | Hj. Syamsiyah | Toko Meracang | Sembako | Sembako, belinjo, <i>biscuit</i> , sirup, dan lain-lain |
| 2 | Achmad Yusuf | Ayam Potong | 85 Kg | 2 Kwintal |
| 3 | Muhammad Ghozi | Toko Meracang | Sembako | Sembako, bumbu instan Mahmuda |
| 4 | Muhammad Sa'id | Jual Pisang | 2 Tundun | 2 Tundun |
| 5 | M. Sodikin | Jual Semangka | 10 Buah | 15 Buah |

Sumber: Data Primer, 2022

Dari tabel 5.2 dapat diketahui secara jelas bahwa kondisi dari kelima anggota ada 4 orang yang merasakan peningkatan penjualan. Sedangkan salah satu diantaranya tidak mengalami peningkatan penjualan.

Anggota yang tidak mengalami peningkatan adalah penjual pisang. Menurut peneliti hal ini dapat disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal, faktor internal berasal dari manajemen keuangan yang kurang memadai seperti tidak memiliki pencatatan khusus yang menjelaskan jumlah penjualan, sehingga semua hanya menurut perkiraan saja. Sedangkan faktor eksternal bisa berasal dari lingkungan tempat berdagang dimana terdapat banyak pesaing yang menjual barang sejenis.

Ketidak berhasilan pedagang dalam melakukan peningkatan sudah wajar, yang terpenting tidak terjadi kerugian. Namun terlepas dari itu semua, pembiayaan modal usaha barokah memberikan pengaruh yang cukup besar terutama membantu pedagang dalam persiapan modal usaha untuk memenuhi permintaan yang berfluktuatif. Sehingga dengan adanya tambahan modal, pedagang berhasil meningkatkan jumlah penjualan serta varian produk.

5.2.2 Keuntungan atau profit bertambah

Salah satu tolak ukur untuk melihat usaha meningkat atau tidak dapat diketahui dari perubahan jumlah keuntungan. Keuntungan yang

dimaksud adalah nilai lebih yang diperoleh dari hasil penjualan setelah dikurangi modal dan biaya-biaya.

Pada indikator ini, peneliti akan menyajikan perubahan pendapatan bersih sebelum dan setelah memperoleh suntikan dana dari pembiayaan modal usaha barokah dalam bentuk tabel berikut ini.

Tabel 5.3 Data Peningkatan Profit Pedagang Pasar Larangan

| No | Nama | Jenis Usaha | Jumlah Laba Bersih (Bulan) | |
|----|-------------------|-------------------|----------------------------|--------------|
| | | | Sebelum (Rp) | Setelah (Rp) |
| 1 | Hj. Syamsiyah | Toko Merancang | 4.000.000,00 | 6.000.000,00 |
| 2 | Achmad Yusuf | Ayam Potong | 3.000.000,00 | 6.000.000,00 |
| 3 | Muhammad Ghozi | Toko Merancang | 5.000.000,00 | 6.000.000,00 |
| 4 | Muhammad Sa'id | Jual Pisang | 2.000.000,00 | 2.000.000,00 |
| 5 | M. Sodikin | Jual Semangka | 3.000.000,00 | 4.000.000,00 |

Sumber: Data Primer, 2022

Dari tabel 5.3 dapat diketahui bahwa kondisi usaha anggota setelah memperoleh suntikan dana dari pembiayaan modal usaha barokah ada yang mengalami peningkatan keuntungan signifikan ada juga yang tidak sama sekali.

Anggota yang tidak mengalami peningkatan keuntungan adalah penjual pisang. Hal ini disebabkan karena volume penjualan tidak meningkat, sehingga keuntungan yang diperoleh juga tidak terjadi peningkatan. Namun 4 narasumber lainnya mengalami peningkatan keuntungan yang signifikan. Hal ini membuktikan bahwa pedagang pasar telah merasakan perubahan positif dari suntikan modal pembiayaan modal usaha barokah sehingga dengan meningkatnya jumlah komoditas yang terjual, keuntungan yang diperoleh juga ikut meningkat.

5.2.3 Pertumbuhan Usaha

Jumlah pertumbuhan usaha semakin hari semakin melesat. Banyak orang yang berbondong-bondong untuk mendirikan usaha, sehingga hal tersebut membuat persaingan semakin ketat. Untuk mengalisa apakah usaha mengalami pertumbuhan atau tidak, hal ini dapat dilihat dari jumlah pelanggan yang bertambah.

Berikut ini data peningkatan jumlah pelanggan narasumber setelah memperoleh suntikan dana dari pembiayaan modal usaha barokah.

Tabel 5.4 Data Peningkatan Pelanggan Pedagang Pasar Larangan

| No | Nama | Jenis Usaha | Pelanggan |
|----|----------------|----------------|-----------|
| 1 | Hj. Syamsiyah | Toko Merancang | Meningkat |
| 2 | Achmad Yusuf | Ayam Potong | Meningkat |
| 3 | Muhammad Ghozi | Toko Merancang | Meningkat |
| 4 | Muhammad Sa'id | Jual Pisang | Meningkat |
| 5 | M. Sodikin | Jual Semangka | Meningkat |

Sumber: Data Primer, 2022

Dari tabel 5.4 diketahui secara jelas bahwa kelima narasumber mengalami peningkatan jumlah pelanggan. Jika dilihat dari volume penjualan dan keuntungan pada indikator sebelumnya penjual pisang tidak mengalami peningkatan, tetapi penjual pisang mengalami peningkatan pada perubahan jumlah pelanggan. Hal ini berarti pelanggan pedagang pisang dalam melakukan transaksi pembelian tidak dalam skala yang besar. Sehingga jumlah pelanggan meningkat namun penjualan dan keuntungan tetap.

Sebenarnya tidak ada alat ukur yang akurat untuk mengukur peningkatan jumlah pelanggan di pasar, karena pedagang pasar tidak menggunakan sistem komputer seperti pada *supermarket* kelas menengah ke atas. Namun hal ini dirasakan semua pedagang pasar Larangan karena adanya perubahan keadaan pasar, sebelumnya

aktivitas pasar dibatasi selama 2 tahun ini karena pandemi COVID'19, sehingga ketika semua kebijakan kembali normal, pasar kembali ramai dikunjungi pembeli lagi. Jadi dalam keadaan demikian, sudah dipastikan jumlah pelanggan meningkat.

5.2.4 Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Dalam hal ini narasumber yang berprofesi sebagai pedagang sudah menampakkan sebuah kemajuan, karena mereka berdagang bukan baru saja. Mereka sudah berpuluhan tahun berdagang, dan berhasil melewati pasang surut dalam berdagang, salah satunya mampu melewati krisis dunia akibat pandemi COVID'19.

Selanjutnya perkembangan usaha dapat dilihat dari perluasan usaha dan jumlah karyawan. Perluasan usaha yang dimaksud adalah menambah jangkauan usaha hingga diluar pasar Larangan, kegiatan perluasan usaha ini dapat dilakukan secara *online* dan *offline*. Namun, dari kelima narasumber yang telah mendapatkan suntikan modal dari pembiayaan modal usaha barokah menjelaskan bahwa tidak melakukan perluasan usaha baik secara *online* dan *offline*. Adapun kendala melakukan perluasan usaha secara *offline* yaitu tenaga dan modal yang dikeluarkan lebih banyak, meskipun telah mendapat suntikan modal dari pembiayaan di BMT, namun plafon pembiayaan

yang di ajukan para pedagang belum bisa mengcover pembukaan toko baru, apalagi untuk membayar gaji karyawan. Sedangkan kendala melakukan perluasan secara *online* karena pedagang pasar Larangan gagap teknologi, sehingga mereka tidak tahu cara memanfaatkan *smartphone* untuk sekedar mempromosikan produk yang mereka jual.

Sedangkan pada penambahan jumlah tenaga kerja, ada salah satu pedagang yang menambah jumlah tenaga kerja setelah memperoleh pembiayaan modal usaha barokah.

Tabel 5.5 Data Peningkatan Tenaga Kerja Pedagang Pasar Larangan

| No | Nama | Jenis Usaha | Jumlah Tenaga Kerja | |
|----|-------------------|---------------|---------------------|---------|
| | | | Sebelum | Setelah |
| 1 | Hj. Syamsiyah | Toko Meracang | - | - |
| 2 | Achmad Yusuf | Ayam Potong | 1 | 2 |
| 3 | Muhammad Ghozi | Toko Meracang | - | - |
| 4 | Muhammad Sa'id | Jual Pisang | - | - |
| 5 | M. Sodikin | Jual Semangka | - | - |

Sumber: Data Primer, 2022

Dari tabel 5.5 terlihat jelas bahwa dari kelima narasumber, hanya satu pedagang yang berhasil meningkatkan jumlah tenaga kerja yaitu pedagang ayam potong. Sedangkan empat lainnya merasa tidak

membutuhkan tenaga kerja dikarenakan semua tugas dalam berdagang dapat dikerjakan sendiri.

Dari keempat indikator keberhasilan usaha yang dikemukakan oleh Kasmir, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan modal usaha barokah berperan dalam beberapa indikator saja, yaitu peningkatan jumlah penjualan, keuntungan, dan pertumbuhan usaha. Kemudian indikator perkembangan usaha belum sepenuhnya dirasakan seperti penambahan jumlah toko dan jumlah karyawan, dikarenakan para pedagang sudah merasa puas dengan hasil yang telah mereka capai.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB 6

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan metode pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi mengenai implementasi *rahn tasjily* pada pembiayaan Modal Usaha Barokah dan perannya terhadap peningkatan usaha pedagang pasar. Maka peneliti menyimpulkan dari keseluruhan skripsi menjadi rangkuman singkat yang tepat untuk menjawab persoalan yang telah dirumuskan pada rumusan masalah. Adapun jawaban dari rumusan masalah sebagai berikut:

- 6.2.1 Implementasi akad *rahn tasjily* pada pembiayaan Modal Usaha Barokah di BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo sudah sesuai dengan syarat dan rukun *rahn*. Namun pada analisa 5C terdapat kekurangan pada tidak dilakukan prosedur pengecekan BI *Checking* dan analisa pada kemampuan calon anggota dibutuhkan skill dan pengalaman khusus karena pelaku usaha mikro tidak memiliki laporan keuangan. Adapun kelebihan mengaplikasikan akad *rahn tasjily* daripada akad lainnya pada pembiayaan produktif, yaitu mudah dipahami oleh masyarakat umum, sebagai salah satu prinsip kehati-hatian dalam memberikan pembiayaan, lebih disukai

pedagang pasar Larangan, BMT tidak perlu mengontrol usaha anggota secara berkala, dan BMT dapat mengambil keuntungan lagi apabila anggota tidak dapat melunasi tepat waktu.

6.2.2 Pembiayaan Modal Usaha Barokah terbukti berperan dalam peningkatan usaha pedagang. Dari empat indikator keberhasilan usaha yang dikemukakan oleh Kasmir, pembiayaan Modal Usaha Barokah berperan dalam beberapa indikator saja, yaitu peningkatan jumlah penjualan, peningkatan keuntungan, dan pertumbuhan usaha. Kemudian indikator perkembangan usaha belum sepenuhnya dirasakan seperti perluasan usaha dan jumlah karyawan, dikarenakan para pedagang sudah merasa puas dengan apa yang telah mereka capai.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan, ada beberapa hal yang dapat dipertimbangkan sebagai masukan yang bertujuan untuk kemajuan BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan dan pedagang pasar Larangan Sidoarjo.

6.2.1 Bagi BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo

Sebaiknya BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo dalam penggunaan akad harus sesuai dengan brosur dan panduan yang telah diberikan oleh BMT pusat, sehingga akad *rahn tasjily*

hanya digunakan sebagai pelengkap akad bukan sebagai akad utama. Kemudian dalam memberikan pemahaman akad kepada para pedagang dapat dilakukan dengan penyesuaian bahasa yang mudah dipahami, agar para pedagang tidak diam saja ketika akad berlangsung. Dan yang terakhir, BMT-UGT Nusantara Cabang Larangan Sidoarjo perlu menambah sumber daya manusia khususnya di bagian AOAP (*Account Officer* Analis Pembiayaan) guna meningkatkan efisiensi dalam menganalisis pembiayaan.

6.2.2 Bagi Pedagang Pasar Larangan Sidoarjo

Pedagang pasar hendaknya meningkatkan jangkauan pemasaran. Apabila tidak dapat menambah cabang toko, maka dapat melakukan perluasan pasar dengan cara melakukan pemasaran melalui sosial media. Selanjutnya pedagang pasar diharapkan dapat membuat laporan keuangan sederhana untuk mengetahui secara riil keuntungan yang diperoleh setiap bulan dan jumlah beban-beban. Sehingga dengan adanya laporan keuangan diharapkan dapat meminimalisir pengeluaran yang tidak terlalu penting yang dapat mempengaruhi penurunan tingkat keuntungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agung, I. (2012). *Panduan Penelitian Tindakan Kelas bagi Guru*. Bestari Buana Murni.
- Andrianto, & Firmansyah, M. A. (2019). Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek). In *CV. Penerbit Qiara Media*. CV. Penerbit Qiara Media.
- Anoraga. (2011). *Psikologi Manajemen*. Rineka Cipta.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- As'ari, M. R. & I. (2021). Implementasi akad rahn tasjili di kspps nuri jatim cabang pasean. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Aa-Khairat Pamekasan*, 65–71.
- BMT-UGT Nusantara. (2022). *PRODUK PEMBIAYAAN BMT-UGT NUSANTARA*. <https://bmtugtnusantara.co.id/list-produk-0000000014.html>
- Bungin, B. (2005). *Metodologi Penelitian Sosial: Format 2 Kuantitatif dan Kualitatif*. Airlangga University Press.
- Chatarmarrasjid, & Ais. (2009). *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Kencana Prenada Media Grup.
- Departemen Pendidikan Nasional. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Gramedia Pustaka Utama.
- Dewan Syariah Nasional MUI. (2008). *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 68/DSN-MUI/III/2008* (Issue 51).
- Evitasari, A. N. (2019). Peran Rahn Hasan Dalam Penguatan Usaha Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Kebomas Gresik. In *Pegadaiansyariah.Co.Id*.

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

Febrianti Nilam Sari, C. C. (2021). *Analisis Prinsip Syariah Pada Pembiayaan Modal Usaha (Studi Kasus BMT Mandiri Sejahtera Kecamatan Sugio Kabupaten Lamongan)*. 2(1), 84–99.

Hasan, A. F. (2018). *Fiqh Muammalah dari Klasik hingga Kontemporer (Teori dan Praktek)*. In *UIN Maulana Malik Ibrahim Press*. UIN Maulana Malik Ibrahim Press.

Hikmawati, F. (2017). *Metodologi Penelitian*. Rajawali Pers.

Irwansyah, M. (2021). *Penerapan Akad Rahn Tasjily Pada Jaminan Fidusia Pembiayaan BSI OTO Bank Syariah Indonesia Cabang Bendungan Hilir Jakarta*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.

Kasmir. (2001). *Manajemen Perbankan*. Raja Grafindo Persada.

Kasmir. (2006). *KEWIRAUSAHAAN*. In *Rajawali Pers*.

Krisna Sudjana, R. (2020). Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah yang Kompetitif. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(2), 185–194. <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i2.1086>

Moleong, L. J. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif*. Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM.

Nasution, M. L. I. (2018). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. FEBI UIN-SU Press.

Nu'man, M. H. (2018). Implementasi Akad Rahn Tasjily Dalam Lembaga Pembiayaan Syari'ah Mohamad. *AKTUALITA*, 1(2), 609–630.

Otoritas Jasa Keuangan. (2017). *Akad-akad Dalam Transaksi Perbankan Syariah*.

<https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/Akad-PBS.aspx>

Prabowo. (2011). *Metode Penelitian*. Unesa University Press.

Purwadaminto. (2004). *Kamus Bahasa Indonesia*. Pustaka Sinar Harapan.

Raco, J. R. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya [Qualitative Research Methods: Types, Characteristics, and Advantages]*.

Rahmawati, R. (2021). *Impelementasi Akad Rahn Tasjily Pada Produk Pembiayaan Mudharabah, Murabahah, Dan Bai' Bitsaman Ajil di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Tulungagung*. Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.

Rosaliza, M. (2015). Wawancara, Sebuah Interaksi Komunikasi dalam Penelitian Kualitatif. *Jurnal Ilmu Budaya*, 11(2), 71–79.

Salim, P. (1991). *Kamus Besar Bahasa Indonesia Kontenporer*. Modern English Press.

Septiani, N. (2020). *Pada Pembiayaan Konsumtif Murabahah Sebagai Jaminan Akad (Studi di BPRS Cilegon Mandiri)*. Universitas Islam Negeri Sulltan Maulana Hasanuddin.

Soemitra, A. (2017). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Prenada Media.

Sudarsono, H. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah : Deskripsi dan Ilustrasi (Edisi 4)*. Yogyakarta Ekonisia.

Sudiarti, S. (2018). *Fiqh Muamalah Kontemporer*. FEBI UIN-SU Press.

Sugiyono. (2013). Metode Penelitian Kuantitaif,Kualitatif dan R&D. In *Alfabeta* (Issue 465). Alfabeta.

Sujatmiko, E. (2014). *Kamus IPS*. Aksara Sinergi media.

Syahrul, M. (2019). *Implementasi rahn pada pembiayaan haji di BMT Mandiri Sejahtera Gresik*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.

Usman, N. (2002). *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*. Grasindo.

Yazid, H. M., & Prasetyo, A. (2019). *Ekonomi Syariah: Teori dan Praktik di Lembaga Keuangan Syariah*. IMTIYAZ.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A