

**PERILAKU KONSUMSI ANGGOTA DALAM MENGGUNAKAN  
PRODUK RAHN DI KSPPS BMT MANDIRI SEJAHTERA  
KARANGCANGKRING JAWA TIMUR CABANG BLAWI**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**Abdussalam Ardiyansyah**

**NIM : G94218148**



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

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**SURABAYA**

**2022**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya (Abdussalam Ardiyansyah) dengan NIM G94218148, menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan hasil karya orang lain yang mengatasnakan saya, bukan hasil peniruan atau penjiplakan dari karya orang lain. Skripsi ini juga belum pernah diajukan dalam mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendaat orang lain yang telah dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan referensi dengan menyebutkan nama penulis dan dicantumkan di daftar pustaka.
3. Pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan jika di kemudian hari terdapat penyimpangan dan tidak kebenaran pada pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik yang berlaku berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh.

Surabaya, 10 Agustus 2022

Saya yang menyatakan



Abdussalam Ardiyansyah  
NIM. G94218148

## LEMBAR PERSETUJUAN

Surabaya, 10 Agustus 2022

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji.

Dosen Pembimbing,



Ana Toni Roby Candra Yudha, M.SEI.

NIP. 201603311

## PENGESAHAN

### PERILAKU KONSUMSI ANGGOTA DALAM MENGGUNAKAN PRODUK RAHN D KSPPS BMT MANDIRI SEJAHTERA KARANGCANGKRING JAWA TIMUR CABANG BLAWI

Oleh

Abdussalam Ardiyansyah

NIM: G94218148

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada Tanggal 10 Agustus 2022 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.

#### Susunan Dewan Penguji:

1. Ana Toni Roby Candra Yudha, M.SEI  
NIP. 201603311  
(Penguji 1)
2. Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S.,M.E.I  
NIP. 197005142000031001  
(Penguji 2)
3. Dr. Bakhrul Huda, Lc., M.E.I  
NIP. 198509042019031005  
(Penguji 3)
4. Saqofa Nabilah Aini, S.E., M.Sc.  
NIP. 199301092020122028  
(Penguji 4)

#### Tanda Tangan

  
.....  
  
.....  
  
.....  
  
.....

Surabaya, 10 Agustus 2022  
Dekan Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam



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



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

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300  
E-Mail: perpustakaan@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 : Abdussalam Ardiyansyah  
NIM : G94218148  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Akuntansi  
E-mail address : abdussalamardiyansyah05@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 :

PERILAKU KONSUMSI ANGGOTA DALAM MENGGUNAKAN PRODUK RAHN

DI KSPPS BMT MANDIRI SEJAHTERA KARANGCANGKRING CABANG BLAWI

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, 10 April 2023

Penulis

( Abdussalam Ardiyansyah )  
*nama terang dan tanda tangan*

## **ABSTRAK**

Skripsi dengan judul “ Perilaku Konsumsi Anggota Dalam Menggunakan Produk Rahn Di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi” merupakan penelitian kualitatif terkait perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk rahn dan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk rahn di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi.

Pengumpulan data untuk penelitian ini dilakukan melalui observasi, wawancara, dan perekaman dengan menggunakan teknik pengumpulan data. Yang kemudian dari data tersebut dianalisa menggunakan metode deskriptif yaitu menganalisis data yang diambil lewat wawancara serta dokumentasi dan terdapat kaitanya dengan unsur-unsur kesamaan untuk didapatkannya kesimpulan secara khusus. Pendekatan deskriptif digunakan untuk menggambarkan perilaku konsumsi dan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk rahn.

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku konsumen masyarakat Blawi lebih puas memilih pembiayaan Rahn di KSPPS BMT Mandiri cabang Sejahtera Blawi bila menggunakan produk Rahn di KSPPS BMT Mandiri cabang Sejahtera Blawi karena lebih transparan, lebih mudah dan lebih Aman, penghindaran rentenir dan terjadinya perilaku konsumtif pembiayaan di KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi dipengaruhi oleh banyak faktor, antara lain: faktor agama, faktor pembelajaran, faktor pengetahuan, dan faktor keluarga. Dari hasil penelitian ini maka saran penulis untuk subjek penelitian yaitu KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi dapat lebih meningkatkan sosialisasi dan pelayanan edukasi kepada masyarakat sekitar sehingga dapat meningkatkan pembiayaan dan tabungan anggota.

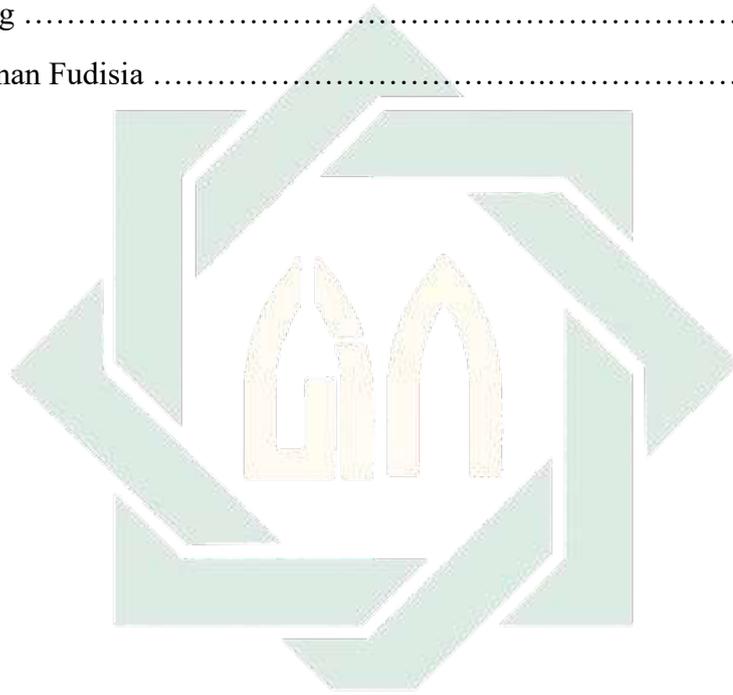
## DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN .....	iii
PENGESAHAN.....	iv
PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR GRAFIK.....	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah .....	11
1.3 Rumusan Masalah .....	12
1.4 Tujuan Penelitian.....	12
1.5 Kegunaan Hasil Penelitian .....	13
1.6 Definisi Operasional.....	14
1.7 Sistematika Penulisan .....	17
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA .....	19
2.1 Penelitian sebelumnya .....	19
2.2 Landasan Teori.....	23
2.3 Kerangka Konseptual .....	50
BAB 3 METODE PENELITIAN .....	52
3.1 Pendekatan Penelitian.....	52
3.2 Subjek dan Objek Penelitian .....	53
3.3 Sumber data.....	53
3.4 Teknik Keabsahan Data.....	55
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	56
3.6 Teknik Pengelolaan Data.....	57
3.7 Teknik Analisa Data.....	57



## DAFTAR TABEL

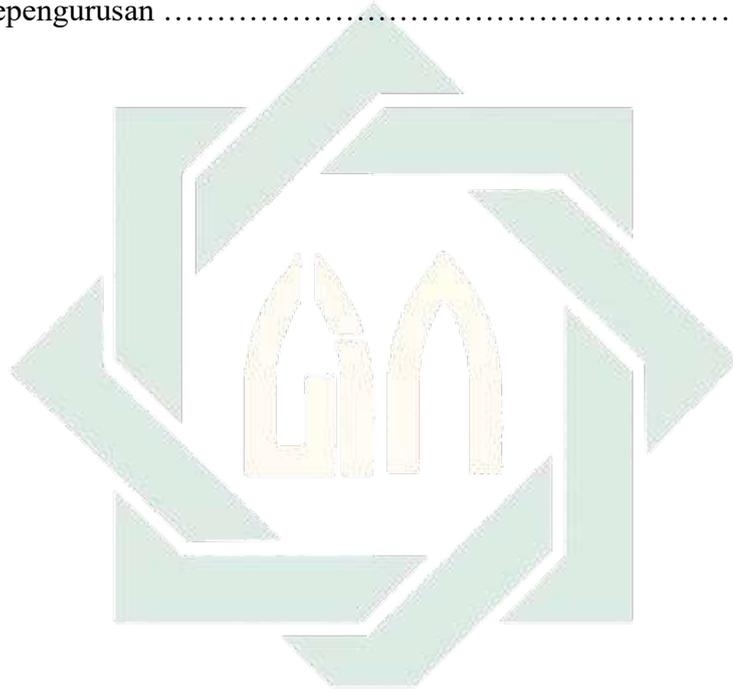
1.3 Perkembangan jumlah akad pembiayaan tahun 2019-2021 .....	7
4.2 Jadwal buka kantor .....	57
4.3 Warmeking .....	75
4.4 Akta Jaminan Fudisia .....	76



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR GAMBAR

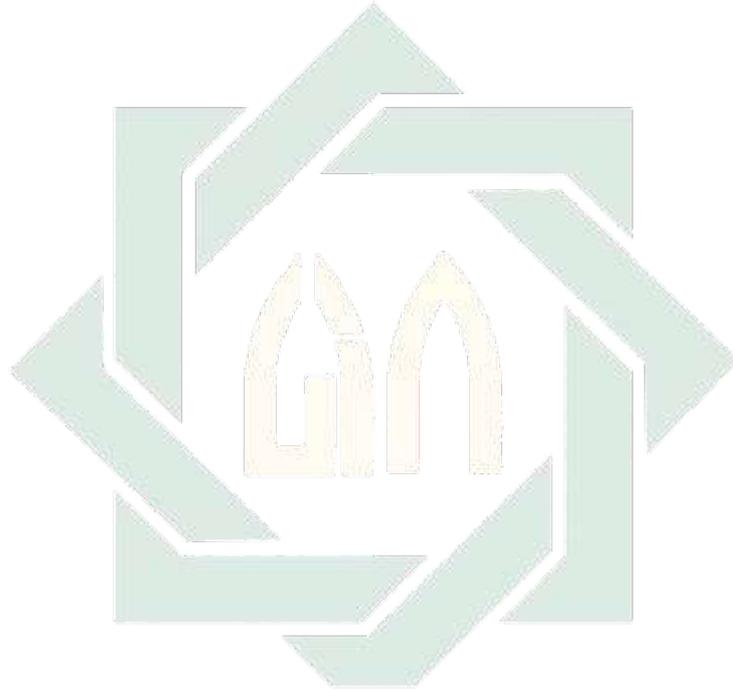
2.1 Skema Rahn .....	43
2.2 Kerangka Konseptual.....	51
4.2 Struktur Kepengurusan .....	59



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR GRAFIK

1.1 Perkembangan Pembiayaan .....	3
1.2 Perkembangan Simpanan .....	4



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dengan berkembangnya perekonomian, permintaan masyarakat terhadap jasa lembaga keuangan semakin meningkat baik secara kuantitas maupun kualitas. Lembaga keuangan di sini meliputi baik bank maupun lembaga keuangan bukan bank, meskipun dalam perekonomian, lembaga keuangan perbankan mendominasi (Wahyuningsih, Titik, & Oktavianti, 2014). Bank menawarkan berbagai macam layanan dan fasilitas yang lebih baik. Perbankan memegang peranan penting dalam system perekonomian Indonesia. Pelayanan yang diberikan kepada masyarakat dapat menunjang laju pertumbuhan ekonomi dan dapat memperlancar kegiatan ekonomi. Dengan adanya kemajuan zaman dan adanya kebutuhan serta masukan dari masyarakat luas, perbankan sekarang mengalami perkembangan baik produk, inovasi, system, dan prinsip operasional.

Dalam proses pengembangan ekonomi syariah di Indonesia, Lembaga keuangan mikro syariah juga tidak ketinggalan dalam perkembangan ini. Sektor keuangan mikro syariah dapat dianggap sebagai aspek penting dan unggulan dari perkembangan ekonomi syariah di Indonesia. Lembaga keuangan mikro syariah, secara khusus BMT (Baitul Maal wat Tamwil) mengalami pertumbuhan yang cukup mengembirakan. BMT hadir sebagai salah satu bentuk lembaga keuangan mikro syariah yang murni berasal dari masyarakat Indonesia, dan telah menjadi primadona

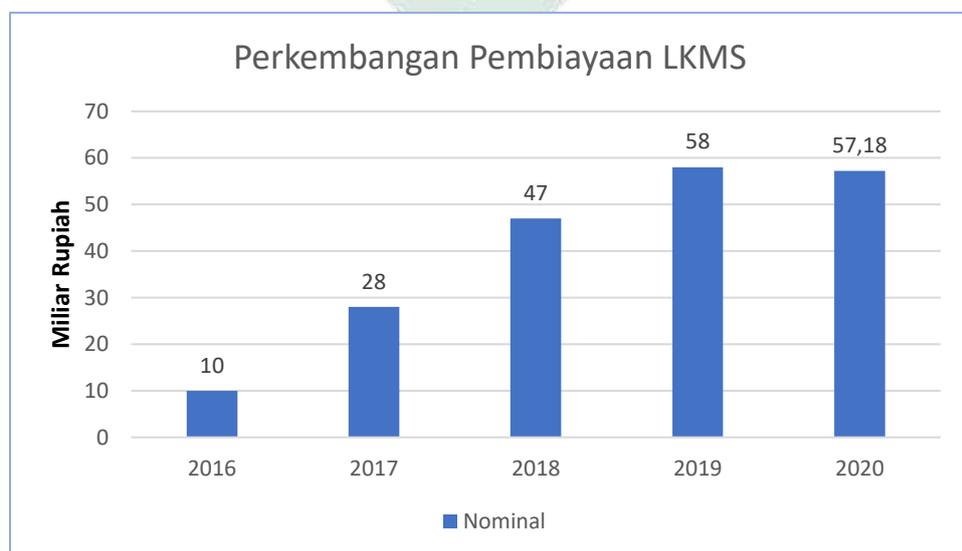
ekonomi syariah nasional yang sekarang juga sudah dikenal secara global. Meskipun masih banyak kendala yang harus dihadapi, seperti keterbatasan sumber daya manusia. BMT adalah bentuk lembaga keuangan dan bisnis yang mirip dengan koperasi atau Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM). Kelas social yang biasanya dilayani BMT adalah masyarakat kecil yang sulit terhubung dengan bank. Dengan dukungan Pusat Inkubasi Usaha Kecil (PINBUK) yang digagas MUI (Majelis Ulama Indonesia), perkembangan BMT semakin meluas.

Perkembangan BMT di Indonesia tidak terlepas dari jumlah penduduk kelas menengah dan bawah di Indonesia. Dari total sekitar 265 juta penduduk, 40% ialah masyarakat kelas menengah dan 20% digolongkan menjadi kelas bawah, ditambah sebanyak kurang lebih 25,67 juta jiwa dikategorikan menjadi penduduk miskin atau 9,66% jumlah penduduk (KNEKS, 2019). Berdasarkan angka tersebut maka, diharapkan pembangunan ekonomi umat dapat memenuhi kebutuhan Sebagian besar masyarakat, yaitu melalui LPDB-KUMKM (Lembaga Pengelola Dana Bergulir Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dan optimalisasi pendanaan social syariah. Hal inilah yang menjadikan BMT relevan serta sangat diterima oleh masyarakat Indonesia.

Pertumbuhan jumlah Lembaga keuangan mikro syariah (LMKS) masih memperlihatkan tren yang positif. Dapat dilihat dari dua hal yaitu pembiayaan dan simpanan. Dalam perkembangan pembiayaan LMKs di Indonesia mengalami kenaikan, dapat dilihat pada tahun 2016 hingga tahun

2020 berdasarkan hasil survey yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan akan tetapi pada tahun 2020 terjadi perlambatan pertumbuhan yang dikarenakan adanya pandemi Covid-19. Penetrasi perkembangan pembiayaan Lembaga keuangan mikro syariah di Indonesia pada tahun 2016 sebesar Rp. 10 miliar kemudian pada tahun 2017 mengalami kenaikan sebesar Rp. 28 miliar ditahun selanjutnya 2018 mengalami peningkatan yang cukup signifikan yaitu mencapai Rp. 47 miliar ditahun 2019 mengalami kenaikan lagi sebesar Rp. 58 miliar dan pada tahun 2020 mengalami penurunan yang dikarenakan adanya Covid-19 yaitu sebesar Rp. 57,18 miliar.

**Grafik 1.1**  
**Perkembangan Pembiayaan LKMS di Indonesia tahun 2016-2020**  
**Per-Rupiah**



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, 2020

Dalam perkembangan simpanan LKMS di Indonesia mengalami fluktuasi setiap tahunnya, dapat dilihat pada tahun 2016 hingga tahun 2020



dan terkelola dengan baik (KNEKS, 2019). Serta mengingat pentingnya peranan BMT sebagai industri keuangan mikro syariah. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) didedikasikan untuk melayani kebutuhan seluruh masyarakat. BMT harus memperhatikan simpan pinjam nasabah atau anggota untuk meningkatkan efektivitas kinerja BMT. Secara umum, calon nasabah yang membutuhkan dana akan mengidentifikasi lembaga yang dapat memberikan keuntungan dan kemudahan, dan setiap nasabah atau anggota akan fokus dan mempertimbangkan factor-faktor tertentu yang akan digunakan untuk membuat keputusan tentang simpan pinjam atau pembiayaan. Adapun BMT juga tidak menggunakan sistem bunga melainkan bagi hasil dalam pembiayaannya.

Sebagaimana firman Allah dalam surat al imron ayat 130 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً سَٰئِرًا لَّعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ

Artinya: “hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada allah supaya kamu mendapat keberuntungan”.

Bagi pedagang kecil, masalah keterbatasan dana disebut-sebut sebagai salah satu kendala utama yang mereka keluhkan. Para pedagang kecil membutuhkan sumber pembiayaan yang praktis, cepat dan murah. Praktis dan cepat berarti tidak ada persyaratan dokumen yang sulit dan pengambilan cepat saat dibutuhkan, tanpa menunggu, jumlah dan pelaksanaannya yang fleksibel. Produk pembiayaan yang diberikan ditujukan untuk mengembangkan dan meningkatkan produktivitas usaha pedagang kecil. Oleh karena itu melalui pembiayaan syariah diharapkan

dapat tercipta perekonomian yang berkeadilan dan berkeadilan bagi seluruh lapisan masyarakat, terutama yang kurang mampu secara ekonomi, karena masyarakat tersebut seringkali perlu mencairkan dan untuk menambah modal guna meningkatkan kapasitas ekonominya.

Allah SWT berfirman dalam surat Al-Baqarah ayat 168:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ ۚ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Artinya: “*Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari berupa apa yang terdapat dibuni, dan janganlah kamu mengikuti Langkah-langkah syaitan karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu*”.

Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan nasabah dalam melakukan pinjaman antara lain: kesulitan sistem dan mekanisme pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, jumlah angsuran, faktor kenyamanan pelayanan, lokasi, dll. Anggota mempertimbangkan faktor-faktor ini untuk memenuhi kebutuhan mereka, karena bagaimanapun, dalam perilaku memuaskan kebutuhan mereka, mereka akan selalu berusaha untuk kepuasan maksimal. Selain itu, yang mendorong anggota untuk memilih KSPPS BMT adalah Islam melarang riba, sehingga BMT adalah sarana mencari dan menghindari bunga seperti yang ada pada bank konvensional.

Kemandirian berarti BMT tidak bisa hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan pemerintah, namun harus berkembang secara mandiri dengan memanfaatkan meningkatnya partisipasi mitra serta masyarakat sebagai wujud kelayakan mereka terhadap Lembaga, untuk itu, pengelolaan manajemennya harus profesional. Seiring berkembangnya



ini menunjukkan bahwa kebutuhan masyarakat akan pendanaan juga semakin meningkat. Banyak masyarakat yang berminat untuk menjadi anggota di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi alasannya karena mereka membutuhkan uang dan mereka pun tak ingin kehilangan kepemilikan atas barang yang mereka miliki. Jika mereka menggadaikan barangnya, mereka tetap mendapatkan uang dan mereka tidak akan kehilangan kepemilikan atas barang yang mereka miliki. Oleh karena itu, masyarakat sadar akan pentingnya kehadiran BMT Mandiri Sejahtera untuk meningkatkan perekonomian baik tabungan maupun pembiayaan.

Jumlah keuntungan publik keuangan Rahn konsisten dengan perkembangan ekonomi saat ini. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi tentunya juga dibarengi dengan kebutuhan sumber daya manusia yang tinggi, dan dari sinilah BMT Mandiri Sejahtera berperan sebagai lembaga keuangan non bank, memberikan pembiayaan dalam bentuk bantuan permodalan kepada mereka yang sangat membutuhkan. Mereka hanya memiliki aset, sehingga akad pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan rahn, jumlah anggota pembiayaan saat ini mencapai 319 akad, dan total pembiayaan mencapai Rp. 2.246.459.800. Berdasarkan minat masyarakat terhadap pembiayaan rahn, peneliti juga ingin melihat apakah peningkatan minat masyarakat akan mempengaruhi keputusan anggota untuk menggunakan produk pembiayaan rahn pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi.

Rahn (gadai) yaitu menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan hutang, hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil hutang atau sebagian manfaat dari barangnya. Pengertian ini didasarkan pada praktik bahwa apabila seseorang ingin berhutang kepada orang lain, ia menjadikan barang miliknya baik berupa barang tak bergerak atau berupa barang ternak berada di bawah penguasaan pemberi pinjaman sampai menerima pinjaman melunasi hutangnya.

Rahn merupakan produk inovatif dari lembaga keuangan syariah, dan Majelis Ulama Indonesia (MUI) menanggapi dengan mengeluarkan Surat Perintah Syariah Dewan Syariah MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn. Dasar rahn dapat disebutkan dalam Allah SWT. Dalam surah Al-Baqarah ayat 283:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي  
أُؤْتِيَ مَأْمَنَةً ۖ وَليَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۚ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا  
تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya : “ Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang 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) menyembuyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya dan Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Sebagaimana dapat dilihat dari ayat-ayat Al-Qur'an diatas, *rahn* dapat dilakukan selama dilakukan sesuai dengan hukum Islam. Dapat berupa emas, sertifikat, dan bukti kepemilikan lainnya yang sah dalam komoditas yang digunakan sebagai jaminan atau kewajiban utang. Gadai yang menggunakan sertifikat (bukti sah kepemilikan suatu barang) sebagai jaminan disebut *rahn tasjily*.

Pembiayaan gadai (*rahn*) di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera terdiri dari dua akad, yaitu akad *qardh* dan *ijarah*. Aplikasi akad *qardh* adalah untuk kontrak piutang. Sedangkan aplikasi akad *ijarah* dalam hal ini adalah agar nasabah (*rahin*) membayar biaya/ujrah kepada *murtahin* ketika akad berakhir, dan *murtahin* mengembalikan *marhun* kepada *rahin*. Dalam pembiayaan gadai (*rahn*), *rahin* tidak dikenakan bunga atas pinjaman yang diperoleh, tetapi hanya membayar biaya administrasi, biaya jasa simpan dan biaya pemeliharaan barang jaminan (Mahyuddin & Bilgies, 2018). Dengan adanya kemudahan pembiayaan tersebut diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk KSPPS BMT yang selama ini belum dikenal oleh masyarakat luas.

Setiap lembaga keuangan, termasuk Lembaga keuangan syariah dan Lembaga keuangan konvensional, membutuhkan peran serta aktif masyarakat. Oleh karena itu, lembaga keuangan ini harus bersaing untuk mendapatkan nasabah/anggota. Semakin banyak nasabah yang diperolehnya, maka akan semakin banyak modal yang dapat dikumpulkan oleh lembaga keuangan.

Perilaku konsumen ini terjadi dan terus berkembang ketika produk digunakan oleh masyarakat lokal. Hal ini mungkin menjadi daya tarik tersendiri bagi sebagian masyarakat untuk mengidentifikasi Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPPS) BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi sebagai rekanan atau mitra usaha dalam pembiayaan, simpanan dan jasa.

Berdasarkan fenomena di atas, peneliti tertarik untuk mempelajari lebih dalam tentang perilaku konsumen dalam menggunakan produk *rahn* dan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk *rahn* di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi. Oleh karena itu, peneliti mengambil judul: “Analisis Perilaku Konsumsi Anggota dalam menggunakan Produk *Rahn* di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi”.

## **1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah peneliti paparkan di atas maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang terkandung di dalamnya adalah sebagai berikut:

- a. Perilaku konsumsi anggota KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi dalam menggunakan produk *rahn*.
- b. Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumsi anggota KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi dalam menggunakan produk *rahn*.
- c. Model perilaku konsumen.
- d. Keputusan konsumen dalam menggunakan produk *rahn*.

Agar pembahasan penelitian sesuai dengan sasaran yang diinginkan maka penulis memberi batasan masalah yaitu:

- a. Perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk *rahn* di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi.
- b. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk *rahn* di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut :

- 1.3.1 Bagaimana perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk *rahn* pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi?
- 1.3.2 Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk *rahn* pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

- 1.4.1 Untuk mengetahui perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk *rahn* pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi.

1.4.2 Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi konsumsi anggota dalam menggunakan produk *rahn* pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi.

## 1.5 Kegunaan Hasil Penelitian

Berdasarkan pada tujuan penelitian yang telah dijelaskan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kebermanfaatan bagi khalayak pada umumnya dan bagi peneliti sendiri pada khususnya. Adapun manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini antara lain:

### 1.5.1 Secara Teoritis

- 1) Bagi akademisi, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan terkait dengan perilaku konsumsi anggota dalam pengambilan keputusan di BMT.
- 2) Menjadi bahan acuan bagi penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan perilaku konsumsi anggota dalam pengambilan keputusan.

### 1.5.2 Secara Praktis

- 1) Bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan terkait perilaku konsumsi anggota dalam pengambilan keputusan di BMT sehingga diharapkan anggota dapat melakukan transaksi sesuai dengan etika islam.
- 2) Bagi Lembaga BMT, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai perilaku konsumsi anggota dan dapat

dijadikan sebagai evaluasi sehingga dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kedepannya.

- 3) Bagi penulis, penelitian ini dipergunakan dalam rangka memenuhi syarat untuk memperoleh gelar sarjana S1 Ekonomi sekaligus sebagai sarana pengaplikasian ilmu yang telah di dapat.

## **1.6 Definisi Operasional**

Untuk menghindari kesalahpahaman atau perbedaan pandangan dalam memahami maksud dari bagi-bagian judul skripsi ini dan untuk memudahkan dalam pemahaman karya skripsi ini diperlukan adanya definisi operasional. Pada karya skripsi ini memiliki beberapa definisi operasional. Diantaranya sebagai berikut:

### **1.6.1 Perilaku Konsumen**

Definisi dari perilaku konsumen adalah tindakan individu dalam membuat keputusan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka terhadap barang atau jasa yang ditawarkan pasar (Yulianti, Lamsah, & Periyadi, 2019). Perilaku konsumen yang dimaksud dalam penelitian ini ialah perilaku yang dilakukan oleh konsumen dalam hal ini anggota BMT pada saat melakukan transaksi di BMT. Dimana menurut Kotler & Keller (2008) terdapat lima tahapan dalam proses pembelian oleh konsumen yang terdiri dari pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian (Fauziah, 2019). Anggota pada dasarnya dapat diartikan sebagai beberapa

orang yang mengikuti suatu perkumpulan atau kelompok dan berperan dalam tugas yang sudah dimandatkan kepadanya.

### 1.6.2 Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan dapat diartikan sebagai proses mengevaluasi dan memilih dari berbagai alternatif menurut kepentingan tertentu dengan mengidentifikasi opsi yang dianggap paling menguntungkan (R. Arifin, Amirullah, & Khalikussabir, 2017). Proses pemilihan dan penilaian itu biasanya diawali dengan mengidentifikasi masalah utama yang mempengaruhi tujuan, Menyusun, menganalisis, dan memilih berbagai alternatif tersebut dan mengambil keputusan yang dianggap paling baik. Langkah terakhir dari proses itu merupakan system evaluasi untuk menentukan efektivitas dari keputusan yang telah diambil. Jadi, mengambil keputusan berarti memilih dan menetapkan satu alternatif yang dianggap paling menguntungkan dari beberapa alternatif yang dihadapi. Alternatif yang ditetapkan merupakan keputusan. Kualitas dari keputusan yang diambil tersebut merupakan standar dan efektivitas mereka.

### 1.6.3 Produk *Rahn*

*Rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya (Antonio, 2001). Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat

mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.

#### 1.6.4 Baitul Maal Wat tamwil (BMT)

Baitul Maal wat Tanwil adalah balai usaha mandiri yang kegiatannya yaitu untuk mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, Baitul mal wat tanwil juga menerima titipan zakat, infaq, dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya. Baitul mal wat tanwil merupakan lembaga keuangan syariah non bank yang bersifat informal karena lembaga ini didirikan oleh sekelompok swadaya masyarakat atau tokoh-tokoh masyarakat setempat.

Baitul mal wat tanwil dikenal masyarakat sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam. Baitul mal wat tanwil memiliki segmen pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang mengalami hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank (Yazid & Prasetyo, 2019).

## 1.7 Sistematika Penulisan

Penelitian ini disusun dalam 6 bab dan beberapa sub bab pembahasan, hal tersebut digunakan agar penelitian ini dapat disajikan dengan baik dan memudahkan dalam penulisan serta pemahamannya, 6 bab dalam sistematika penulisan ini antara lain:

### Bab I : Pendahuluan

Menjelaskan tentang beberapa sub bab yakni latar belakang masalah, identifikasi dan Batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, serta sistematika skripsi yang digunakan.

### Bab II : Kajian Pustaka

Memberikan pemaparan terkait penelitian sebelumnya, landasan teori yang digunakan, serta kerangka Analisa dalam membantu penelitian. Pada bab ini peneliti menggunakan landasan teori antara lain: perilaku konsumen, produk rahn, dan Lembaga keuangan non bank (koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah).

### Bab III : Metode Penelitian

Lokasi penelitian dalam penelitian ini terletak di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi, merupakan penelitian kualitatif yang menggunakan 2 sumber data yakni data primer dan data sekunder. Dimana teknik pengumpulan yang digunakan berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan teknik pengolahan data editing, organizing serta analyzing. Teknik analisis yang

digunakan pada penelitian ini merupakan teknik analisis menggunakan pola pikir induktif dengan menggunakan teknik analisis reduksi, penyajian, serta penarikan kesimpulan.

#### Bab IV : Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini memaparkan terkait hasil wawancara yang dilakukan terkait gambaran umum KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi dan membahas tentang praktek pembiayaan di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi.

#### Bab V : Analisis Data

Dalam bab ini memaparkan tentang hasil analisa terhadap temuan data terkait analisis perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk rahn di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi dan factor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsimsi anggota dalam menggunakan produk rahn di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi.

#### Bab VI : Penutup

Pada bab ini berisikan pemaparan terkait kesimpulan masalah yang telah diselesaikan dan saran terhadap permasalahan yang terjadi.

## **BAB 2**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Penelitian sebelumnya**

Untuk menghindari plagiasi serta memastikan bahwa penelitian yang dilakukan bukanlah kajian atau penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya, peneliti melakukan penelusuran terhadap beberapa kajian atau penelitian yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang dilakukan saat ini, antara lain:

- a. Penelitian yang berjudul “Perilaku Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Pegadaian Pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk”. Yang dilakukan oleh Novi Rofiani. Dalam penelitian ini, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang perilaku nasabah dalam memilih produk pembiayaan pegadaian yang akan dilakukan pada bank syariah. Untuk memperkuat argumennya, peneliti mengambil sampel dari bank syariah mandiri cabang rawamangun, sebuah Lembaga yang mengoperasikan produk pembiayaan gadai. Oleh karena itu, penelitian ini diberi judul “Perilaku Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Pegadaian Pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk” (Rofiani, 2008).

Penelitian di atas membahas tentang perilaku nasabah dalam memilih pembiayaan. Persamaannya adalah sama-sama membahas perilaku konsumen dalam memilih pembiayaan, namun isi pembahasannya berbeda jauh dengan penelitian penulis. Perbedaannya terletak pada objek atau model yang digunakan dalam pembiayaan secara

umum, dimana penulis disini membahas perihal analisis perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan terhadap produk rahn di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi.

- b. Penelitian yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah Dalam Pengambilan Keputusan Memilih produk BMT (Studi Kasus Pada BMT Artha Barokah Yogyakarta)”. Penelitian yang dilakukan oleh Sri Giyanti dan Teguh Suropto. Dalam penelitian ini dijelaskan perilaku nasabah dalam memilih produk BMT memiliki banyak factor yang dapat mempengaruhinya, antara lain: sikap, motivasi, dan kelas social. Salah satu perilaku nasabah yang terlihat adalah ada yang tidak suka berurusan dengan BMT, karena menurut mereka BMT itu seperti bank pada umumnya, dan mereka tahu bahwa di dalamnya mengandung unsur riba. Oleh karena itu, peneliti menjelaskan bahwa pada saat memutuskan untuk memilih produk di BMT Artha Barokah Yogyakarta, dilakukan penelitian mengenai perilaku nasabah yang meliputi factor sikap, motivasi dan kelas social (Giyanti & Suropto, 2016).

Dari penelitian di atas menjelaskan tentang sikap, motivasi dan kelas sosial dalam memilih produk di BMT Artha Barokah Yogyakarta. Kesamaan dengan penulis disini adalah pada perilaku nasabah dalam memilih produk syariah. Namun perbedaannya terletak pada objek atau model yang digunakan untuk pembiayaan, disini penulis membahas

tentang analisis perilaku konsumsi anggota KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawidalam memutuskan produk rahn.

- c. Penelitian yang berjudul “Analisis Perilaku Nasabah Dalam Pembiayaan Di Bank Syariah Mandiri” yang dilakukan oleh Diah Wahyuningsih, dkk. Dalam penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui perilaku nasabah/konsumen perbankan dalam menggunakan produk pada bank syariah dan perilaku nasabah bank syariah yang menggunakan produk pembiayaan bank syariah. Menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, observasi, angket dan wawancara. Terlihat dari hasil penelitian, responden sudah sejalan dengan produk syariah, dan beberapa responden tetap menggunakan produk syariah khususnya pembiayaan, karena didasarkan pada kepuasan material yaitu membayar persentase keuntungan yang lebih kecil dan jangka waktu angsuran yang relatif Panjang (Wahyuningsih et al., 2014).

Terdapat persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang diteliti oleh peneliti yaitu pendekatan penelitian menggunakan deskriptif kualitatif dan informan penelitian yakni anggota/nasabah. Terdapat pula perbedaannya ialah pada penelitian ini objek penelitian dimana objek penelitian yang diteliti oleh penelitian sebelumnya yaitu menggunakan objek bank syariah sedangkan penelitian ini menggunakan objek Baitul maal wat tamwil (BMT).

- d. Penelitian yang berjudul “Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah di BMT Kawalu

Tasikmalaya”. Yang dilakukan oleh Joni, dkk. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, analisis deskriptif, wawancara, dan angket. Hasil analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel perilaku konsumen yang memiliki pengaruh paling besar terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan murabahah adalah variabel psikologis (Joni, Rafiqi, & Marlina, 2016).

Dari penelitian diatas terdapat persamaan antara penelitian yang diteliti oleh peneliti yaitu sama-sama menganalisis perilaku konsumen dalam menggunakan atau memilih produk/pembiayaan dan informan penelitian yakni anggota/nasabah. Terdapat pula perbedaannya ialah pada penelitian ini metode yang digunakan yaitu menggunakan metode kuantitatif.

- e. Penelitian yang berjudul “Analisa factor-faktor yang turut mempengaruhi perilaku nasabah dalam menggunakan kartu debit”. Yang dilakukan oleh Shinta Wahyu Hati. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode deskriptif kuantitatif, kuesioner. Hasil analisis data penelitiannya menunjukkan bahwa faktor pribadi dan faktor psikologis sangat mempengaruhi apa yang dipertimbangkan nasabah ketika menggunakan kartu debit (Hati, 2009).

Dari penelitian diatas terdapat persamaan antara penelitian yang diteliti oleh peneliti yaitu sama-sama menjelaskan tentang factor yang mempengaruhi nasabah/anggota dan informan penelitian yakni anggota atau nasabah. Terdapat pula perbedaannya ialah pada penelitian ini

menggunakan metode deskriptif kuantitatif dan onjek penelitian yang diteliti oleh peneliti terdahulu yaitu pada perbankan sedangkan penelitian ini menggunakan objek Baitul Maal wat Tamwil (BMT).

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Perilaku Konsumen**

#### **a. Pengertian Perilaku Konsumen**

Perilaku konsumen adalah Tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengonsumsi, dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusuli Tindakan ini. Dapat diartikan perilaku konsumen merupakan suatu perilaku yang menunjukkan sejauhmana dalam menggunakan suatu produk dan jasa sehingga mereka dapat menilai satu produk dengan produk lainnya (Setiadi, 2013).

Perilaku konsumen merupakan hal-hal yang mendasari konsumen untuk membuat keputusan pembelian. Untuk barang atau jasa yang berharga jual rendah (low-involment) proses pengambilan keputusan dilakukan dengan mudah, sedangkan untuk barang atau jasa yang berharga tinggi (high-involvement) proses pengambilan keputusan dilakukan dengan yang matang (Muntholip, 2012).

Dalam sumber lain, perilaku konsumen dikatakan sebagai kecenderungan konsumen untuk membelajakan uangnya untuk memaksimalkan kepuasannya. Pemahaman tentang perilaku

konsumen, yaitu tingat perilaku konsumen yang dapat menjelaskan pencarian pembelian, penggunaan, evaluasi, dan peningkatan produk dan layanannya. Perilaku konsumen berfokus pada bagaimana individu memutuskan untuk mengkonsumsi suatu barang atau produk (Muntholip, 2012).

Dari pengertian perilaku konsumen di atas, dapat disimpulkan bahwa konsumen adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari perilaku individu, kelompok atau organisasi dan proses konsumen memilih, menggunakan produk, jasa dan pengalaman untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dari proses tersebut, konsumen dan masyarakat dapat merasakan kebutuhan dan keinginannya, kemudian berusaha mendapatkan produk yang diinginkan, mengkonsumsi produk tersebut, dan pada akhirnya berakhir dengan perilaku pasca pembelian yaitu kepuasan atau ketidakpuasan terhadap perusahaan.

Secara rasional, konsumen akan memuaskan konsumsinya berdasarkan barang dan jasa yang dikonsumsinya serta kemampuan untuk memperoleh barang dan jasa tersebut. Oleh karena itu, kepuasan dan perilaku konsumen dipengaruhi oleh:

a) Nilai guna (utility) barang dan jasa yang dikonsumsi.

Kemampuan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

b) Kemampuan konsumen untuk mendapatkan barang dan jasa.

Daya beli dari pendapatan konsumen dan ketersediaan barang dan jasa yang ada.

c) Kecenderungan konsumen untuk melakukan pilihan konsumsi berdasarkan pengalaman masa lalu, budaya, selera, agama, adat istiadat, dan nilai-nilai lainnya (Setiadi, 2013).

Dari definisi pemasaran diatas, pemasaran harus melingkupi dua komponen utama. Pertama, pemasar berusaha memenuhi kebutuhan konsumen. Kedua, proses pertukaran riset pemasaran, dimana dua pihak mentransfer sesuatu yang bernilai kepada pihak lain. Artinya kegiatan pemasaran berpusat pada penerapan keunggulan konsumen. Oleh karena itu, konsumen merupakan titik sentral dari upaya pemasaran.

Prinsip-prinsip yang terkandung dalam perilaku konsumen dapat digunakan untuk 4 (empat) bidang manajerial khusus, yaitu: analisis lingkungan, penempatan produk, segmentasi, dan pengembangan bauran pemasaran.

Salah satu prinsip yang memiliki hubungan dengan perilaku konsumen yaitu strategi pemasaran. Strategi pemasaran adalah suatu rencana yang didesain untuk mempengaruhi pertukaran dalam mencapai tujuan organisasi. Biasanya strategi pemasaran diarahkan untuk meningkatkan kemungkinan atau frekuensi perilaku konsumen. Seperti peningkatan kunjungan pada toko

tertentu atau pembelian produk. Hal ini dapat dicapai dengan mengembangkan dan menyajikan bauran pemasaran yang diarahkan pada pasar sasaran yang dipilih. Dalam hal ini kekuatan pemasaran serta kegiatan kemampuan riset pemasaran dan analisis konsumen untuk mendapatkan pandangan tentang perilaku konsumen tidak perlu dikurangi atau disalahgunakan.

b. Perilaku konsumen dalam perspektif islam

Menurut pandangan islam, perilaku konsumen harus mencerminkan hubungannya dengan Allah SWT. Artinya segala tindakan dan aktivitas yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya harus sesuai dengan perintah Allah SWT dan tidak serta merta menyalahi kandungan yang dilarang. Konsumsi seorang muslim tidak ditujukan untuk mencari kepuasan maksimal. Tujuan konsumsi seorang muslim adalah untuk mencari kesuksesan dan kesejahteraan hidup di dunia dan akhirat dalam bingkai moral islam. Jadi, seorang konsumen muslim harus mencari kesejahteraan setinggi mungkin sebaas anggaran yang dimilikinya (S. Arifin, n.d.). Menurut Ibnu Khaldun, perilaku konsumtif dalam hubungannya dengan syariah akan menciptakan keseimbangan antara pemenuhan kebutuhan hidup di dunia dan akhirat. Keseimbangan ini bertujuan untuk mencapai kebahagiaan di dunia (falah) dan kebahagiaan di akhirat (mardhatillah).

Menurut perspektif ekonomi islam, perilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh tingkat keyakinan setiap orang. Keyakinan setiap orang memiliki perspektif yang berbeda, yang juga mempengaruhi kepribadian, perilaku, gaya hidup, selera, dan sikap mereka. Dan menurut ajaran agama Islam, dianjurkan untuk melakukan hal yang benar seperti ajaran Nabi Muhammad SAW, sebagai contoh bagi semua orang di dunia, seperti yang tercantum dalam Surah Al-Ahzab ayat 21:

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ  
اللَّهَ كَثِيرًا

Artinya: “*sesungguhnya telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari kiamat dan dia banyak menyebut Allah*”.

### c. Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

#### a. Faktor internal

##### 1) Motivasi

Motivasi berasal dari Bahasa latin *movere* yang artinya menggerakkan (Sunarwan, 2011). Konsumen tergerak untuk membeli suatu produk karena ada sesuatu yang bergerak. Proses munculnya suatu dorongan yang membuat konsumen memiliki dorongan untuk membeli suatu produk disebut motivasi.

Apabila suatu kebutuhan terpenuhi maka menimbulkan motivasi, yaitu dorongan seseorang untuk

memuaskan kebutuhan dan keinginannya dengan tujuan memperoleh kepuasan.

## 2) Pengolahan informasi dan persepsi

Pengolahan informasi konsumen terjadi Ketika salah satu indera konsumen menerima masukan berupa rangsangan. Stimulus tersebut sapat berupa produk, nama, merek, kemasan, iklan, nama produsen. Persepsi ini, Bersama dengan keterlibatan konsumen (tingkat keterlibatan konsumen) dan memori, akan mempengaruhi pemrosesan informasi. Dalam konteks pemasaran, persepsi konsumen dapat berupa persepsi produk, persepsi merek, persepsi pelayan, persepsi harga, persepsi kualitas produk, persepsi took, atau persepsi produsen.

Persepsi didefinisikan sebagai proses dimana seseorang memilih, mengatur, dan menafsirkan informasi masukan untuk menciptakan gambaran dunia yang bermakna. Pada hakikatnya persepsi adalah proses penglihatan, pendengaran, penghayatan, perasaan, dan penciuman. Rangsangan tersebut kemudian ditangkap oleh panca indra yang disebut sensasi. Dari perasaan ini, otak manusia merespon

persepsi atau pendapat terhadap stimulus tersebut (Suryani, 2012).

Kunci untuk memahami persepsi adalah mengenali bahwa itu adalah interpretasi unik dari suatu situasi, bukan catatan situasi yang sebenarnya.

### 3) Pembelajaran

Belajar dapat dipandang sebagai proses dimana pengalaman membawa perubahan dalam pengetahuan, sikap dan berperilaku. Salah satu pandangan belajar disebut pendekatan kognitif, dan pembelajaran direfleksikan melalui perubahan pengetahuan. Pandangan lain adalah pendekatan behavioris, yaitu belajar melalui perilaku yang dapat diamat. Proses belajar biasayany terjadi karena adanya empat unsur yang mendorong teradinya proses belajar, yaitu: motivasi, isyarat, respon, dorongan atau penguatan.

### 4) Pengetahuan

Pengetahuan konsumen adalah semua informasi yang dimiliki konsumen tentang berbagai produk dan layanan, serta pengetahuan lain tentang produk dan layanan tersebut dan informasi tentang fungsinya

sebagai konsumen. Pengetahuan konsumen akan mempengaruhi keputusan pembelian.

Ada tiga jenis pengetahuan konsumen:

- a. Pengetahuan produk, yang mencakup kesadaran akan kategori produk dan merek dalam kategori produk, atribut atau karakteristik produk, dan keyakinan tentang kategori produk umum dan merek tertentu.
- b. Pengetahuan pembelian, pengetahuan pembelian mencakup semua jenis informasi yang dimiliki konsumen terkait erat dengan perolehan produk. Dimensi mendasar dari pengetahuan pembelian melibatkan informasi pengambilan keputusan tentang di mana dan kapan suatu produk harus dibeli.
- c. Pengetahuan penggunaan, yang mencakup informasi yang tersedia dalam memori, cara menggunakan produk, dan apa yang diperlukan untuk benar-benar menggunakan produk.

#### 5) Sikap

Sikap adalah kecenderungan yang dipelajari untuk merespon suatu objek berupa suka atau tidak suka. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa Sikap adalah koeksistensi dari semua faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi seseorang. Berbicara

tentang positif atau negatif suatu objek karena sikap (Suryani, 2012).

6) Kepribadian, gaya hidup dan demografi

Kepribadian dan gaya hidup merupakan variabel yang menunjukkan perbedaan konsumsi produk dan preferensi merek. Kepribadian berkaitan dengan perbedaan sifat manusia yang paling dalam, tidak ada yang sama persis pada hakikatnya atau kepribadiannya, setiap orang memiliki ciri khas tersendiri yang menggambarkan ciri khas masing-masing orang, yang disebut dengan kepribadian sebagai pribadi. Perbedaan karakteristik terus mempengaruhi respon individu terhadap lingkungan (stimulus), serta perilakunya.

Gaya hidup seseorang adalah cara hidup yang diekspresikan melalui aktivitas, minat, dan pendapat seseorang. Gaya hidup menggambarkan interaksi seseorang dengan lingkungan secara keseluruhan. Gaya hidup juga mencerminkan sesuatu di balik kelas sosial seseorang. Gaya hidup didefinisikan sebagai bagaimana seseorang hidup, menghabiskan dan menggunakan waktu yang dimilikinya.

Demografi menggambarkan karakteristik demografi seperti usia: Mengetahui usia konsumen

penting karena konsumen dari berbagai usia mengkonsumsi produk dan layanan yang berbeda. Pendidikan dan pekerjaan: Pendidikan dan pekerjaan adalah dua karakteristik konsumen yang saling terkait, dan pendidikan akan menentukan jenis pekerjaan yang akan dilakukan konsumen. Situasi ekonomi seseorang terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan (tingkat, stabilitas dan pola, tabungan dan aset, termasuk persentase yang mudah diubah menjadi uang), kapasitas pinjaman, dan sikap terhadap pengeluaran dan tabungan, serta lokasi geografis.

#### 7) Agama

Agama adalah suatu kepercayaan dan sistem kepercayaan tentang hakikat keberadaan pencipta yang berdaulat atas alam semesta dan segala sesuatunya, yaitu kepercayaan kepada Tuhan Yang Maha Esa dan kepercayaan akan adanya kehidupan setelah mati. Agama memberi para pengikutnya pedoman pengajaran tentang apa yang harus dilakukan dan apa yang tidak boleh dilakukan. Ajaran agama tersebut akan mempengaruhi sikap, motivasi, persepsi dan perilaku konsumen dalam mengkonsumsi barang dan jasa.

Faktor agama adalah faktor pendidikan yang dilandasi oleh keyakinan akan adanya Tuhan (Sunarwan, 2011). Kebanyakan orang yang hidup di dunia umumnya menganut satu agama. Di Indonesia, secara resmi ada enam agama, yaitu Islam, Kristen, Hindu, Budha, Katolik, dan Konghucu. Islam adalah agama mayoritas penduduk Indonesia.

Mayoritas penduduknya beragama Islam, sehingga perilaku konsumen Indonesia dipengaruhi oleh ajaran agama. Ajaran Islam yang paling umum termasuk shalat, puasa, zakat, konsumsi makanan halal, dan aturan lain yang ditetapkan oleh para pemimpin agama Islam.

Perilaku konsumen karena ajaran agama antara lain menawarkan tempat ibadah di berbagai tempat umum, waktu makan yang berbeda selama bulan Ramadhan, penggunaan bank syariah, dll.

## b. Faktor eksternal

### 1) Kebudayaan

#### a. Kebudayaan

Budaya adalah penentu paling mendasar dari keinginan dan perilaku seseorang, dan perilaku manusia biasanya dipelajari jika orang lain bertindak berdasarkan nalurinya. Anak-anak yang sedang

tumbuh memperoleh seperangkat nilai, kognisi, preferensi, dan perilaku melalui proses sosialisasi yang melibatkan keluarga dan lembaga sosial penting lainnya.

#### b. Subbudaya

Setiap budaya terdiri dari subkultur yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik bagi anggotanya, (Sunarwan, 2011), dan subkultur dapat dibagi menjadi empat jenis: kelompok nasionalis, kelompok agama, kelompok etnis, dan wilayah geografis yang menarik untuk dilayani.

#### 2) Kelas sosial

Kelas sosial adalah pembagian individu dalam suatu masyarakat, yang terdiri dari individu-individu yang memiliki nilai, minat, dan perilaku yang sama.

Ukuran yang umum digunakan untuk mengklasifikasikan orang adalah pendapatan, pendidikan, pekerjaan, kekayaan, dll.

Kelas sosial adalah kelompok yang lebih homogen dan bertahan lebih lama dalam masyarakat (Sunarwan, 2011). Hirarki dan anggota berbagi nilai, minat, dan perilaku yang sama. Kelas sosial dapat menunjukkan

preferensi produk dan pilihan merek yang berbeda di berbagai kategori produk.

### 3) Keluarga

Keluarga adalah lingkungan mikro, yang paling dekat dengan konsumen. Keluarga adalah lingkungan di mana sebagian besar konsumen tinggal dan berinteraksi dengan anggota keluarga lainnya. Keluarga menjadi daya Tarik para pemasar, karena keluarga memiliki pengaruh yang besar kepada konsumen. Anggota keluarga saling mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian dan konsumsi suatu produk. Setiap anggota keluarga memainkan peran penting, termasuk pemberi pengaruh, pengambil keputusan, pembeli, dan pengguna.

Kita dapat membedakan dua keluarga dalam kehidupan pembeli, yang pertama adalah: keluarga terarah, yaitu orang tua seseorang. Keluarga reproduktif, pasangan, anak-anak, dan orang-orang terpenting dalam hidup kita.

#### d. Pertimbangan Konsumen dalam Membeli

Menurut Sciffman dan Kanuk (2000), mereka membagi pertimbangan konsumen khas yang dimiliki konsumen tentang suatu produk sebelum membuat keputusan menjadi lima

kategori, termasuk pertimbangan ekonomi, pertimbangan pasif, pertimbangan rasional, pertimbangan emosional dan pertimbangan lainnya. Pertimbangan ini dijelaskan secara singkat di bawah ini:

#### 1. Pertimbangan Ekonomis

Tipikal pertimbangan ekonomis terkait dengan pertimbangan ekonomi untuk barang yang dibeli. Konsumen mempertimbangkan dan menghitung manfaat pengorbanan dari sudut pandang ekonomi. Mengingat ekonomi berarti konsumen memiliki pengetahuan yang relative luas tentang produk.

Beberapa Langkah yang dilakukan antara lain:

- a) Tingkat pengetahuan dan pemahaman konsumen terhadap produk yang dibeli.
- b) Produk yang dibeli akan memberikan tingkat kepercayaan dan keyakinan terhadap solusi yang memenuhi kebutuhan mereka.
- c) Pertimbangan selanjutnya.

#### 2. Pertimbangan Pasif

Dalam hal ini, konsumen dianggap sebagai pembeli yang tidak rasional dan sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang melekat pada diri masing-masing konsumen. Faktor

internal meliputi faktor-faktor seperti persepsi, kepribadian, motivasi belajar, dan sikap.

### 3. Pertimbangan Rasional

Dalam hal ini, konsumen mengutamakan manfaat dan kemampuan produk yang dibeli untuk menyelesaikan masalah yang dihadapinya. Secara umum, menggambarkan konsumen sebagai orang yang ingin memecahkan masalah.

### 4. Pertimbangan Emosional

Konsumen tipikal ini menekankan keputusan emosional atas faktor-faktor lain. Dalam kehidupan sehari-hari, kebiasaan membeli seringkali dipengaruhi oleh emosi, seperti karena cinta, karena ingin lebih feminis, ingin lebih maskulin, atau ingin merasa dihormati oleh orang-orang di sekitarnya.

### 5. Pertimbangan Lainnya

Pertimbangan dasar lainnya mengacu pada pertimbangan sifat dan watak, suasana hati, kondisi lingkungan, dan lain-lain dari konsumen ketika mempertimbangkan untuk memberikan hadiah atau komoditas kepada pihak lain.

## 2.2.2 Rahn

### a. Pengertian Rahn

Jual beli gadai dalam fiqih islam disebut *rahn*. *Rahn* diterjemahkan kedalam Bahasa Indonesia dengan istilah gadai.

*Rahn* atau gadai memiliki dua pengertian yang berbeda dalam fiqh dan hukum perdata Indonesia. Dalam hal fiqh, *rahn* secara harfiah berarti al-tsubut, dan al-habs berarti ketetapan dan penahanan.

Ar-rahn yaitu menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pemegangnya diyakinkan bahwa seluruh atau sebagian dari piutangnya akan diperoleh kembali. Secara sederhana dapat jelaskan bahwa *rahn* adalah jaminan semacam jaminan utang atau gadai (Antonio, 2001).

Berdasarkan penjelasan di atas, *ar-rahn* dapat diartikan sebagai menyimpan barang-barang berharga milik peminjam, yang digunakan sebagai jaminan hutang, yang dapat diperoleh kembali jika peminjam melunasi hutangnya.

## b. Dasar Hukum Rahn

### 1. Al-qur'an

Dalam al qur'an QS. Al Baqarah : 283

و وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۚ فَإِنْ أَصَابَكُمْ  
بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ أَمْنَتَهُ ۖ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكُونُوا الشَّاهِدَةَ ۗ وَمَنْ  
يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

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

penulis. Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang) akan tetapi dika Sebagian kamu mempercayai Sebagian yang lain. Amaka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada allah tuhannya, dan janganlah kamu (para saksi) menyembuyikan persaksian dan barang siapa yang menyembuyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya dan allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Ditegaskan dalam ayat diatas bahwa untuk memperkuat perjanjian utang piutang dalam gadai, maka dapat dilakukan secara tertulis, dipersilakan oleh dua orang saksi atau satu orang saksi laki-laki atau satu orang saksi perempuan.

## 2. Al-hadist

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا

مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجْلِ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ

Artinya: “aisyah berkata bahwa rasul bersabda: “Rasulullah membeli makanan dari seseorang yahudi dan meminjamkan kepadanya baju besi”.(HR Bukhari No. 1926, Kitab Al Buyu’ dan Muslim)

Hadist di atas merupakan kejadian Nabi Muhammad SAW menggadaikan (*ar-rahn*) baju besinya, kejadian ini merupakan kasus *ar-rahn* pertama yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW sendiri sebagaimana diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim. Hadist ini juga menjelaskan bahwa

diperbolehkan melakukan *ar-rahn* karena nabi sendiri sudah mengamalkannya.

c. Rukun dan Syarat Rahn

Gadai memiliki empat rukun : rahin, murtahin, mahrun dan mahrun bih. Rahin adalah orang yang memberikan gadai. Murtahin adalah orang yang menerima gadai. Mahrun adalah harta yang digadaikan untuk menjamin hutang. Mahrun bih adalah utang. Ada beberapa syarat yang terkait dengan gadai, yaitu:

1. Syarat Aqid

Syarat yang harus dipenuhi oleh aqid dalam gadai yaitu rahin dan murtahin adalah ahliyah (kecakapan). Kecakapan menurut hanafiah adalah kecakapan untuk melakukan jual beli. Sahnya gadai, pelaku disyaratkan harus berakal dan mumayyiz.

2. Syarat Shiqhat

Ulama Hanafiyah mengatakan dalam akad itu ar-rahn tidak boleh dikaitkan dengan syarat tertentu atau dikaitkan dengan masa yang akan datang, karena akad ar-rahn sama dengan akad jual beli. Apabila akad itu dibarengi dengan syaratnya batal, sedangkan akadnya sah.

Ulama Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah mengatakan bahwa apabila syarakt itu adalah syarat yang mendukung

kelancaran akad itu, maka syarat ini dibolehkan, tetapi apabila syarat itu bertentangan dengan tabiat akad ar-rah'n, maka syaratnya batal (Haroen, 2000).

### 3. Syarat Marhun

Para ulama sepakat bahwa syarat marhun sama dengan syarat jual beli. Artinya, semua barang yang diperjualbelikan secara sah juga digadaikan. Secara khusus, Hanafiah telah menjelaskan syarat-syarat marhun adalah sebagai berikut:

a) Barang yang digadaikan bisa dijual, yaitu barang harus ada dan siap diserahkan pada saat akad ditandatangani.

Jika barang tidak tersedia, maka perjanjian gadaai menjadi batal.

b) Barang yang digadaikan harus berupa maal (harta). Oleh karena itu, tidak sah menggadaikan barang yang tidak berharga.

c) Barang yang digadaikan harus maal mutaqawwin. Yaitu barang-barang yang dapat digunakan menurut syariat sehingga dapat digunakan untuk melunasi hutang.

d) Barang yang digadaikan harus diketahui (jelas), seperti halnya jual beli. Barang ini milik rahin. Adalah illegal untuk menggadaikan property orang lain tanpa izin pemiliknya.

- e) Barang yang digadaikan harus kosong, kecuali hak rahin. Tidak sah menggadaikan pohon kurma yang sudah berbuah tetapi tidak termasuk buahnya.
- f) Barang yang digadaikan harus sekaligus bersama-sama dengan pokoknya (lainnya). Menggadaikan buah sendirian tanpa ditemani pohonnya tidak efektif, karena anda tidak dapat mengendalikan buah tanpa mengendalikan pohonnya.
- g) Gadai harus dipisahkan dari hak milik orang lain, yaitu bukan milik Bersama. Namun menurut malikiyah, syafi'iyah dan hanabila, adalah mungkin untuk menggadai harta bersama (Haroen, 2000).

#### 4. Syarat Marhun Bih

Marhun bih adalah suatu hak yang kerenanya barang gadaian diberikan sebagai jaminan kepada rahin. Menurut hanafiah, marhun bih memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a) Marhun bih harus berupa hak yang wajib diserahkan kepada pemiliknya, yaitu rahin, karena tidak perlu memberikan jaminan tanpa ada barang yang dijaminnya.
- b) Pelunasan utang memungkinkan untuk diambil dari marhun bis. Apabila tidak memungkinkan pembayaran utang dari marhun bih, maka rahn hukumnya tidak sah.



- a) Menjaga kemungkinan nasabah lalai atau mempermainkan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh BMT.
- b) Memberikan rasa aman bagi seluruh deposan dan pihak BMT, apabila debitur ingkar janji karena adanya asset atau barang maka dananya tidak akan hilang, barang (marhun) dipegang oleh BMT.
- c) Jika rahn diterapkan pada mekanisme BMT, tentunya hal ini sangat membantu saudara-sadara kita yang sedang mengalami kesulitan keuangan khususnya di daerah.

Ketika diterapkan sebagai produk, kemungkinan *rahn* memiliki resiko sebagai berikut:

- a) Resiko nasabah tidak membayar (wanprestasi)
- b) Resiko penurunan nilai asset yang ditahan atau rusak

(Antonio, 2001).

### 2.2.3 Baitul Maal Wattamwil (BMT)

#### a. Pengertian BMT

Baitul Maal Wattamwil (BMT) merupakan pusat bisnis terpadu yang berdiri sendiri dengan kegiatan bait al-mal wa at-tamwil yang bertujuan untuk mengembangkan usaha produktif dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil, termasuk mendorong kegiatan tabungan dan dukungan pembiayaan dan kegiatan ekonomi. Selain itu, BMT juga dapat menerima simpanan dari zakat, infaq dan sedekah,

yang kemudian disalurkan sesuai ketentuan dan persyaratan. Baitul mal wat tanwil dikenal masyarakat sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam.

Keberadaan BMT sebagai Baitul maal wat tanwil merupakan indikasi adanya penguatan ekonomi Syariah pada sector Lembaga keuangan mikro di Indonesia. BMT merupakan wujud entitas Lembaga yang mengintegrasikan aspek komersil (profit) dalam bentuk Baitul tanwil dan aspek social (non-profit) dalam bentuk Baitul maal, yang bisa menjadi solusi gambaran bagi potret ekonomi islam yang terintegrasi (kaffah)(Arafat, 2020).

*Baitul Maal wat Tanwil* memiliki segmen pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang mengalami hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank (Yazid & Prasetyo, 2019). Selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga dapat berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan, misinya adalah menghimpun uang dari masyarakat (anggota BMT) dan menyalurkannya kepada masyarakat (anggota BMT). Sebagai lembaga ekonomi, ia memiliki kekuatan untuk melakukan kegiatan ekonomi seperti perdagangan, industri, dan pertanian.

b. Badan Hukum BMT

*Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dapat didirikan dalam bentuk kelompok swadaya masyarakat (KSM) atau berbentuk koperasi.

a) Dalam bentuk KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat)

Jika BMT didirikan sebagai KSM, maka BMT tersebut akan diakreditasi oleh Pusat Inkubasi Usaha Kecil (PINKUB) yang sudah mendapat pengakuan dari Bank Indonesia (BI) sebagai Lembaga pembangunan non pemerintah yang mendukung hubungan perbankan melalui program KSM. KSM juga dapat bertindak sebagai pra-koperasi, dengan tujuan melakukan segalanya bagi BMT untuk menjadikan BMT sebagai koperasi. Jika pengurus bersedia mengelola BMT Bersama badan hukum koperasi, BMT kemudian dapat dikembangkan dengan badan hukum koperasi.

b) Dalam bentuk koperasi

Jika ada persiapan di awal pendirian, maka BMT segera didirikan dengan badan hukum koperasi. Dalam hal ini, beberapa alternatif (pilihan) dapat diambil:

1) Sebagai koperasi multi usaha di perkotaan.

2) Sebagai Koperasi Unit Desa (KUD), sesuai dengan Peraturan Perkoperasian tanggal 20 Maret 1995 oleh Menteri Koperasi dan Pengusaha Kecil, yang::

a. Jika suatu daerah sudah memiliki KUD dan berfungsi dengan baik, BMT dapat berbentuk unit usaha mandiri (U20) atau tempat pelayanan koperasi (TPK). Jika KUD tidak berfungsi dengan baik, maka KUD dapat berfungsi sebagai BMT. Dewan direksi dipilih oleh rapat umum pemegang saham.

b. Jika tidak ada KUD di daerah tersebut, maka dapat didirikan KUD BMT. Setidaknya memiliki 20 anggota diperlukan untuk mendirikan KUD.

c. BMT sebagai koperasi pondok pesantren (KOPONTREN) juga bisa berubah dari kompotren menjadi U20 dan TPK, kompotren juga bisa dibentuk. Dalam hal ini Panitia Pembentukan BMT dapat berkonsultasi dengan dinas agama dan dinas kerjasama kabupaten/kota setempat.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa BMT dapat berfungsi tidak hanya sebagai koperasi desa, tetapi juga sebagai koperasi pondok pesantren. Dan pendiriannya dapat dikonsultasikan dengan departemen agama dan departemen koperasi kota setempat.

### c. Fungsi BMT

Dalam rangka untuk mencapai tujuannya, BMT memiliki fungsi sebagai berikut:

a) Meidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (pokusma) dan daerah kerjanya.

b) Meningkatkan kualitas SDM anggota dan pokusma menjadi lebih professional dan islami sehingga semakin utuh dan Tangguh dalam menghadapi persaingan global.

c) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.

d) Menjadi perantara keuangan (financial intermediary) antara agniya sebagai shohibul maal dengan dua'fa sebagai mudhorib, terutama untuk dana-dana social seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah, dll.

e) Menjadi perantara keuangan (financial intermediary), antara pemilik dana (shohibul maal), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (mudhorib) untuk pengembangan usaha produktif (Ridwan, 2004).

### d. Prinsip Utama BMT

Dalam melaksanakan usahanya, BMT berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

- a) Keimanan dan ketqwaan kepada allah AWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah islam ke dalam kehidupan nyata.
- b) Keterpaduan, yaitu nilai-nilai sepirtual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlaq mulia.
- c) Kekeluargaan, yaitu mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Terbangunya rasa persatuan diantara semua anggota, dapat meningkatkan rasa saling melindungi dan tanggung jawab.
- d) Kebersamaan, yaitu kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antara seluruh elemen BMT. Harus ada visi antara manajer dan eksekutif dan bekerja dengan anggota untuk meningkatkan kondisi ekonomi dan sosial.
- e) Kemandirian, yaitu mandiri dari semua kelompok politik. Mandiri juga berarti tidak mengandalkan pinjaman dan uang bantuan, tetapi selalu proaktif dalam menghimpun dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
- f) Profesionalisme, yaitu semangat kerja yang tinggi (amalus sholih/ahsanu amala), yang dilandasi iman. Bekerja tidak hanya berorientasi pada kehidupan di dunia, tetapi pada kenikmatan dan kepuasan spritual dan akhirat. Kerja keras dan kerja cerdas dilandasi dengan pengetahuan yang cukup,

peningkatan keterampilan, serta niat dan semangat yang kuat. Semua ini disebut emosional, spritual dan intelektual. Sikap profesional dibangun diatas semangat belajar terus menerus untuk mencapai standar kerja tingkat tertinggi.

g) Istiqomah, konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai satu tahap, kemudian lanjut ke tahap berikutnya, hanya karena Allah SWT yang kita kehendaki (Ridwan, 2004).

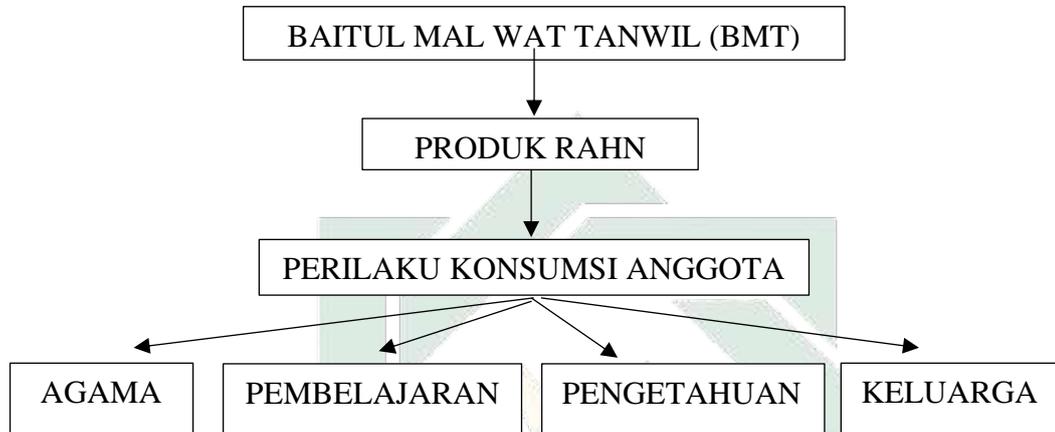
### **2.3 Kerangka Konseptual**

Dalam persaingan yang semakin tajam diantara sesama perusahaan yang sejenis dengan BMT Mandiri Sejahtera, menerapkan strategi pemasaran untuk merebut sasaran pasar sebanyak mungkin sehingga meningkatkan minat atau keinginan konsumen untuk menggunakan produk yang mereka tawarkan.

Menurut Sutisna, pengambilan keputusan oleh konsumen untuk melakukan pembelian suatu produk diawali oleh adanya kesadaran atas pemenuhan kebutuhan dan keinginan. Setelah konsumen menyadari kebutuhan dan keinginannya tersebut maka konsumen kemudian akan melakukan tidak lanjut untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya tersebut (Sutisna, 2002).

Untuk lebih jelasnya alur kerangka konseptual dapat dilihat dibawah ini :

**Gambar 2.2** Kerangka Konseptual



Pihak KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi memberikan produk Rahn kepada anggota, kemudian anggota tersebut melakukan pengambilan keputusan atau disebut juga perilaku konsumsi anggota yang dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya yaitu faktor agama, faktor pembelajaran, faktor pengetahuan, dan faktor keluarga.

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## **BAB 3**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, hal ini bertujuan untuk membuat gambaran, deskripsi secara akurat dan factual berdasarkan fakta-fakta dan sifat-sifat dan hubungan dari fenomena yang telah peneliti temukan dilapangan.

Menurut John W. Creswell dalam buku Research Design. Penelitian kualitatif merupakan salah satu jenis metode untuk mendeskripsikan, mengeksplorasi dan memahami pada makna yang oleh sejumlah individu atau sekelompok orang dianggap berasal dari masalah social atau kemanusiaan. Proses penelitian kualitatif melibatkan upaya-upaya penting, seperti mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan prosedur-prosedur, mengumpulkan data yang spesifik dari partisipan, menganalisis data secara induktif mulai dari tema-tema yang khusus ke tema-tema yang umum dan menafsirkan makna data. Laporan akhir untuk penelitian ini memiliki struktur atau kerangka yang fleksibel. Siapapun yang terlibat dalam bentuk penelitian ini harus menerapkan cara pandang penelitian yang bergaya induktif, berfokus terhadap makna individual, dan menerjemahkan kompleksitas suatu persoalan.

Jenis penelitian deskriptif kualitatif yang digunakan di penelitian ini dimaksudkan demi memperoleh informasi untuk mengetahui bagaimana perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk *rahn* di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi secara mendalam serta komprehensif. Sehingga dalam tujuannya peneliti menganalisis perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk *rahn* di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Cabang Blawi ini dapat tergambarkan secara detail.

### **3.2 Subjek dan Objek Penelitian**

#### **3.5.2 Subjek Penelitian**

Subjek penelitian dalam karya skripsi ini ialah anggota dari KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi yang melakukan transaksi menggunakan produk

Rahn yang selanjutnya disebut sebagai informan.

#### **3.5.2 Objek Penelitian**

Adapun objek penelitian dalam karya skripsi ini ialah perilaku konsumsi anggota KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi Ketika melakukan transaksi produk Rahn.

### **3.3 Sumber data**

Sumber data didefinisikan sebagai dari mana data yang digunakan dalam penelitian diperoleh atau digali, dimana sumber data tersebut dapat berupa orang, dokumen, pustaka, keadaan, barang atau yang lainnya.

Sumber data dibagi menjadi dua yakni primer dan sekunder (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2020).

#### 3.4.1 Sumber data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber dan bersifat mentah atau belum diolah. Data primer belum mampu memberikan informasi dalam pengambilan keputusan sehingga diperlukan diolah lebih lanjut (Wijaya, 2013). Dalam penelitian ini peneliti mendapatkan data primer melalui pihak KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi melalui wawancara staff BMT Mandiri Sejahtera yang berjumlah empat orang dan anggota terkait yang berjumlah tiga anggota. Pemilihan informan berdasarkan karakteristik berikut:

- a. Setiap informan berasal dari anggota KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi.
- b. Setiap informan sudah menjadi anggota KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi minimal 1 tahun, dan usianya rentang 21-50 tahun.
- c. Setiap informan sudah melakukan transaksi pembiayaan produk rahn di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi (dibuktikan dengan slip transaksi yang sudah diberikan oleh pihak BMT).

#### 3.5.2 Sumber data sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber yang menerbitkan dan bersifat siap pakai. Data sekunder ini mampu memberikan informasi dalam pengambilan keputusan meskipun dapat diolah lebih lanjut (Wijaya, 2013). Di dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data sekunder melalui buku, jurnal, dokumen, situs maupun literatur yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian ini.

### **3.4 Teknik Keabsahan Data**

Triangulasi merupakan teknik keabsahan data yang digunakan untuk memeriksa keabsahan sebuah data guna keperluan kebenaran data tersebut. Dalam triangulasi terdapat empat teknik pemeriksaan yakni memanfaatkan sumber, metode, penyidik maupun teori. Penelitian ini peneliti menggunakan teknik keabsahan data triangulasi dengan sumber data dan triangulasi dengan metode.

Dengan teknik triangulasi dengan sumber, peneliti tersebut dapat membandingkan hasil wawancara yang diperoleh dari masing-masing sumber dari informan penelitian sebagai pebanding untuk mengecek kebenaran informasi yang didapatkan. Selain itu peneliti juga melakukan pengecekan derajat kepercayaan melalui teknik triangulasi dengan metode, yaitu dengan melakukan pengecekan hasil penelitian dengan teknik pengumpulan data yang berbeda yakni, wawancara, dan observasi sehingga derajat kepercayaan data dapat valid.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan diantaranya ialah sebagai berikut:

#### 3.5.1 Observasi

Observasi merupakan cara memperoleh data dengan mengamati subyek penelitian dan merekam jawabanya untuk dianalisis (Wijaya, 2013). Teknik pengumpulan data ini dilakukan secara sistematis dan sadar dengan mengamati dan mencatat gejala-gejala yang diteliti, yang berkaitan dengan subjek penelitian yang diteliti, sehingga data yang diperoleh bersifat objektif.

#### 3.5.2 Wawancara

Metode pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada responden untuk memperoleh informasi verbal dari responden (Wijaya, 2013). wawancara ditujukan kepada sumber informasi yaitu para staff BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur cabang Blawi.

#### 3.5.3 Dokumentasi

Untuk melengkapi dan mendukung keabsahan data yang telah diperoleh dari wawancara dengan informan diperlukan adanya dokumentasi. Dalam penelitian ini, data yang dikumpulkan berupa catatan transaksi, buku, surat kabar, notulen rapat, program kerja dan dokumen penting lainnya.

### **3.6 Teknik Pengelolaan Data**

Setelah peneliti selesai mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian ini, selanjutnya data yang diperoleh tersebut akan dikelola menggunakan cara deskriptif analisis yakni melalui teknik pengolahan data sebagai berikut:

3.6.1 Editing, ialah melakukan pengecekan Kembali terhadap seluruh data yang telah dikumpulkan dari para informan. Dalam hal ini, data yang dikumpulkan oleh peneliti merupakan data yang diperlukan guna menjawab rumusan masalah pada penelitian ini.

3.6.2 Organizing, merupakan proses dimana peneliti Menyusun Kembali data yang telah dikumpulkan secara sistematis guna memudahkan peneliti dalam melakukan analisis secara mendalam.

3.6.3 Analyzing, ialah proses terakhir dari pengolahan data dimana peneliti menganalisis data yang telah dikumpulkan guna menarik kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian ini.

### **3.7 Teknik Analisa Data**

Teknik analisis data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini ialah metode deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif. Data yang telah terkumpul dianalisis melalui:

#### **3.7.1 Reduksi data**

Reduksi data merupakan proses dimana peneliti menyederhanakan, memilah dan menggolongkan hasil wawancara

dan dokumentasi dengan informan yang kemudian diambil data yang penting yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

### 3.7.2 Penyajian data

Langkah selanjutnya setelah melakukan proses reduksi data iangan menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam bentuk teks naratif guna memperoleh data yang terorganisasi dengan baik sehingga memudahkan untuk dipahami.

### 3.7.3 Penarikan kesimpulan

Langkah terakhir setelah mereduksi dan menyajikan data ialah melakukan penarikan kesimpulan. Dalam penelitian kualitatif, kesimpulan yang dimaksud merupakan sebuah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan baru yang dimaksud ialah pendeskripsian suatu objek yang mana sebelum dilakukannya penelitian masih samar dan kemudian menjadi jelas setelah dilakukan penelitian.

## **BAB 4**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **4.1 Profil KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur**

##### **4.1.1 Sejarah BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur**

KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Financial Institution pada awalnya bernama Koperasi BMT KUBE Sejahtera (Kelompok Usaha Bersatu) dan didirikan pada tanggal 3 April 2005. Lembaga keuangan ini merupakan lembaga keuangan syariah karena dalam operasionalnya Koperasi BMT KUBE Sejahtera menggabungkan dua bidang yaitu bidang Baitul Maal dan bidang Tamwil. BMT Mandiri Sejahtera merupakan lembaga keuangan non perbankan yang merupakan badan hukum kerjasama yang termasuk dalam Program Pembinaan Direktorat Jenderal Jaminan Sosial dan Sosial Departemen Sosial Rhode Island dan bekerjasama dengan PINBUK.

Pendanaan awal pendirian koperasi tersebut berasal dari hibah sebesar Rp125.000.000 dari Kementerian Sosial. Para pendiri kemudian mengalirkan Rp25.000.000 kepada 10 kelompok usaha bersama. Saat itu koperasi BMT Kube beranggotakan 38 orang. Dimulai pada tanggal 13 Juni 2006 sebagai badan hukum di kabupaten Gresik, No. 03.BH/403.62/VI/2006. Selanjutnya, perusahaan pindah ke Jawa Timur pada 20 Oktober 2011 dan berganti nama menjadi Koperasi BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur (P2T/39/09.06/X/2011).

Sejarah berdirinya BMT Mandir Sejahtera Karangangkring Jawa Timur cabang Blawi berawal dari kepedulian masyarakat sekitar riba di pasar. Riba terjadi karena adanya lembaga keuangan yang menggunakan sistem syariah yang dapat meminjamkan dana komersial kepada pedagang di pasar Blawi. Karena itu, banyak pedagang meminjam dana bisnis dari rentenir, yang mengarah ke riba di pasar.

Dengan melihat fenomena tersebut BMT Mandiri Sejahtera Karangangkrin Jawa Timur mendirikan Lembaga keuangan yang terletak di Jl. Raya Pasar Blawi bertujuan untuk memudahkan pedagang pasar mendapatkan dana tambahan sekaligus dapat membiayai keuangan mikro local. Masyarakat tidak lagi khawatir dan tenang dengan keberadaan BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi, karena para pedagang pasar dan masyarakat sekitar tidak terjerat utang rentenir atau rentenir.

KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Blawi berada di Jl. Raya Pasar Blawi, Ds. Blawi, Kec. Karangbinangun, Lamongan. Dengan jam operasional sebagai berikut:

**Tabel 4.1** Jam Kerja

No.	Hari	Jam
1.	Senin	08.00-14.00
2.	Selasa	08.00-14.00
3.	Rabu	08.00-14.00
4.	Kamis	08.00-14.00
5.	Jum'at	08.00-11.00

6.	Sabtu	08.00-13.00
----	-------	-------------

#### 4.1.2 Visi dan Misi BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur

a. Visi

Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang sehat, yang berkembang dan terpercaya, yang mampu melayani anggota masyarakat sekitar berkehidupan salam, penuh keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan.

b. Misi

Mengembangkan Koperasi BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur sebagai sarana Gerakan pemberdayaan dan keadilan, sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar Koperasi BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur yang slam, penuh keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan.

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A



Berdasarkan bagan organisasi diatas, berikut merupakan job description dari struktur organisasi yang ada di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur:

a. Komite Pembiayaan

Komite Pembiayaan adalah kelompok atau kelompok yang berwenang untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan dari anggota atau calon anggota.

Komite Pembiayaan meliputi:

- 1) Mancab/AO (Pemilik Anggota/Anggota Asosiasi)
- 2) AO lain diminta untuk membantu dalam penyelidikan
- 3) Kepala bagian. administratif
- 4) Kepala bagian. Pemasaran
- 5) Wakabag. Pemasaran

Tugas-tugas komite pembiayaan antara lain adalah:

- 1) Membahas dan mengevaluasi secara lebih rinci permohonan pembiayaan yang diajukan oleh finance officer untuk anggota atau associate member.
- 2) Menyetujui atau menolak aplikasi pembiayaan.
- 3) Membahas dan mengevaluasi pemulihan pembiayaan.

b. Kepala Cabang

Tugas atau kewajiban kepala cabang adalah menghadiri rapat, dan kepala cabang wajib menghadiri rapat, antara lain:

- 1) Rapat mingguan
- 2) Rapat bulanan dengan semua karyawan
- 3) Rapat independen (tidak mengikat) dengan Manager/Pengurus dan Pengawas.

c. Kabag. Sumber Daya Manusia (SDM)

Tanggung jawab Departemen Sumber Daya Manusia meliputi:

- 1) Melakukan rekrutmen tenaga kerja.
- 2) Melakukan seleksi tenaga kerja.
- 3) Melakukan pengembangan dan evaluasi karyawan.
- 4) Memberikan pelatihan bagi karyawan.

d. Kabag. Informasi dan Teknologi (IT)

Tujuan didirikannya jurusan. TI bertujuan untuk memaksimalkan kinerja perangkat keras dan perangkat lunak dari alat-alat yang ada di kantor pusat dan kantor cabang. Untuk itu, Direktur TI berwenang memeriksa dan memelihara perangkat TI yang dimiliki sepenuhnya oleh BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur.

e. Audit

Tugas-tugas audit meliputi:

- 1) Melakukan audit (kantor pusat dan cabang)
- 2) Lakukan penampil tim
- 3) Laporkan tim kepada manajer untuk melihat hasilnya

f. Administrasi

Adapun tugas-tugas bagian administrasi, sebagai berikut:

- 1) Buat tagihan pagi dan berikan ke kasir.
- 2) Periksa transaksi kasir.
- 3) Melakukan transaksi JL (jurnal lain).
- 4) Masukkan kontrak dan dokumen lain yang diperlukan.
- 5) Arsip.
- 6) Checkout dari kasir (kembalikan uang ke brankas).
- 7) Sistem cadangan.
- 8) Cabang mengirimkan permohonan persetujuan pembiayaan ke kantor pusat (email).
- 9) Melaporkan kepada kepala cabang, pengurus pusat dan manajer (harian, mingguan, bulanan, tahunan).
- 10) Mengirimkan Team Viewer ID dan Password ke kantor cabang ke auditor setiap pagi (setelah menyalakan komputer).
- 11) Periksa Rekening Tabungan Pusat di cabang setiap akhir pekan dan sebaliknya.
- 12) Pengajuan dan penerbitan surat jaminan (penggantian plat nomor/nama/sertifikat).

13) Mengunjungi cabang dan anggota AO minimal 2 kali dalam sebulan, dengan minimal 5 orang per kunjungan.

g. Marketing

Adapun tugas-tugas marketing, sebagai berikut;

- 1) Memperkenalkan, menawarkan dan menjual produk BMT (tabungan, pembiayaan, jasa dan ziswaf) melalui promosi sesuai dengan tujuan program.
- 2) Melayani kebutuhan anggota dan anggota asosiasi dalam bentuk penghimpunan dan penyaluran dana kepada anggota.
- 3) Kemampuan untuk melihat dan melaporkan perubahan pasar yang terkait dengan pemasaran saat ini.
- 4) Buat rencana pemasaran yang akurat dan efektif untuk mendapatkan keanggotaan yang lebih besar.

h. Kasir

Kasir adalah pemegang uang tunai (uang), orang yang bertanggung jawab menerima dan membayar uang.

Adapun tugas-tugas kasir, sebagai berikut:

- 1) Menerima uang tunai dari kantor pusat/administrasi.
- 2) Melakukan transaksi tunai, seperti penyetoran, penarikan, angsuran, pembayaran pembiayaan, termasuk transaksi setoran dan penarikan tunai.
- 3) Periksa dan hitung uang.

4) Melakukan tutup kas ke kacab/administrasi.

i. Customer Service (CS)

Customer service melayani setiap kegiatan yang bertujuan untuk memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan kepada para anggotanya.

Adapun tugas-tugas customer service, sebagai berikut:

- 1) Melayani kebutuhan anggota dan calon anggota (mendengarkan, menindaklanjuti dan menyesuaikan setiap pertanyaan atau keluhan dari anggota dan calon anggota).
- 2) Melayani dan menampung anggota dan anggota asosiasi (pembiayaan, tabungan, jasa, dll).
- 3) Memantau anggota yang memasuki kantor.
- 4) Menerima integritas data dan validitas file/data untuk anggota baru dan anggota asosiasi.
- 5) Isi informasi keanggotaan dan informasi calon anggota.

4.1.4 Produk BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur

KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi Jawa Timur memiliki beragam produk tabungan dan pembiayaan yang tersedia bagi anggota dan calon anggota BMT. Selain itu, BMT menyediakan layanan pembayaran untuk layanan dan produk sosial, antara lain:

a. Produk Simpanan

- 1) SIMASTER (Simpanan Masyarakat Sejahtera)

Tabungan Masyarakat Sejahtera (SIMASTER) merupakan bentuk tabungan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat melalui fasilitas tercanggih. Menerima kiriman uang dan transfer dari atau ke bank lain.

Akad yang digunakan dalam produk tabungan SIMASTER adalah akad Wadiah Yadh Dhomanah (dana tabungan anggota dikelola oleh BMT dengan menggunakan akad syariah dan anggota menerima bonus).

## 2) SIMPAHAM (Simpanan Haji Mabruur)

Tabungan Haji tersedia bagi anggota BMT yang ingin menunaikan ibadah haji. BMT menyediakan pembiayaan haji.

Setoran Haji Mabruur disingkat SIMPAHAM adalah titipan haji dengan menggunakan akad wadiah yad damanah. Artinya, anggota menyerahkan dananya kepada BMT untuk dikelola dan dikelola secara profesional sesuai prinsip syariah. Jika anggota meminta dana yang harus dikembalikan, BMT dapat memberikan bonus kepada anggota jika tidak setuju di awal.

## 3) Simpanan Qurban

Tabungan ini disetorkan untuk membiayai ibadah qurban. Penarikannya dilakukan menjelang hari raya Idul Adha dalam bentuk dana tunai ataupun hewan qurban.

#### 4) Simpanan Umroh

Tabungan umroh tersedia bagi anggota BMT yang ingin menunaikan ibadah umroh. Pembiayaan umroh disediakan oleh BMT.

Simpanan umroh menggunakan akad Wadiah Yadh Dhomanah (dana simpanan anggota dikelola oleh BMT dengan menggunakan akad sesuai syariah dan anggota bisa memperoleh bonus).

#### 5) SIMJAKA (Simpanan Berjangka)

Tabungan SIMJAKA (Tabungan Bersyarat) menggunakan akad Mudhorobah (setoran tersebut hanya dapat dibebankan sesuai kesepakatan akad di awal, dan keuntungan akan dibagi sesuai proporsi yang disepakati di awal). Jangka waktu deposito tetap meliputi 3, 6, 9, 12, dan 24 bulan.

### b. Produk Pembiayaan

#### 1) Pembiayaan Mudarabah

Mudarabah merupakan akad kerja sama usaha yang dilakukan antara pihak dimana pihak pertama (sahibul mal) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (Antonio, 2001). Keuntungan yang diperoleh dari usaha secara mudarabah dibagi sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Minat masyarakat pada pembiayaan ini tergolong sangat rendah karena belum ada yang melakukan pembiayaan mudarabah karena

masyarakat banyak yang memilih pembiayaan yang praktis dan sesuai kebutuhan.

## 2) Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah bentuk kontrak penjualan di mana penjual memberi tahu pembeli tentang biaya yang dikeluarkan untuk barang dan keuntungan tambahan yang diperlukan oleh kesepakatan harga jual (Nawawi, 2010).

Penerapan metode pembiayaan ini harus sangat mampu diterapkan pada masyarakat sekitar. Karena BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi Jawa Timur menjual barang kepada anggota dengan margin sekitar 0,8%-2,25% dari harga beli. Namun jika dilihat dari hasil data pembiayaan BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi, hanya sedikit masyarakat yang berminat dengan pembiayaan murabahah. Dengan demikian, jumlah pembiayaan murabahah masih rendah dibandingkan dengan jenis pembiayaan lain yang ditawarkan.

## 3) Pembiayaan Musyarakah

Musyarakah adalah perjanjian kemitraan bisnis antara dua orang atau lebih di mana keuntungan dan kerugian bisnis akan dibagi. Metode pembiayaan ini sama dengan pembiayaan mudharabah yang jarang digunakan oleh BMT Mandiri Sejahtera Cabang Jawa Timur Blawi karena animo masyarakat yang rendah.

#### 4) Pembiayaan Qard

Pembiayaan qardh khusus untuk utang pedagang pasar, khusus untuk qardhul hasan tanpa menggunakan agunan. Namun, bagi pedagang pasar yang menggunakan akad qardhul hasan, Rp 300.000 per Rs. 1.000.000. Salah satu keunggulan pembiayaan qardh (peminjam tanpa margin dan tanpa agunan) adalah melawan rentenir dan membantu para pedagang kecil untuk menambah modal di wilayah sekitar cabang Blawi KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Jawa Timur, dengan pembiayaan terbesar dalam Rp. . 5.000.000.

#### 5) Pembiayaan Rahn

Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam untuk dijakikan sebagai jaminan atas pinjaman yang diterima (Antonio, 2001). Pembiayaan ini sangat banyak dipakai di BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur cabang Blawi karena barang yang dijadikan jaminan untuk pengajuan pembiayaan ini berbagai macam seperti BPKB, Surat Tanah, dan lain sebagainya asalkan mempunyai nilai jual. Pembiayaan rahn BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Blawi terdiri dari dua akad, qard dan ijarah, dan dalam bentuk pembayaran tunai.

c. Produk Jasa dan Sosial

Produk layanan yang diberikan oleh BMT Mandiri Sejahtera Cabang Jawa Timur Blawi adalah pengiriman uang ke berbagai bank dan pembayaran listrik, air, BPJS, dll.

Produk social di BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur cabang Blawi berupa santunan anak yatim dan beasiswa bagi anak sekolah yang kurang mampu dan berprestasi. Jumlah kompensasi dan beasiswa diperbarui setiap tahun dan dapat ditingkatkan.

#### **4.2 Penerapan Akad Rahn pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera**

##### **Karangcangkring Jawa Timur**

- 1) Ketentuan dan persyaratan pembiayaan pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur
  - a. Persyaratan pembiayaan

Adapun persyaratan pengajuan pembiayaan yang harus dipenuhi, antara lain:

- 1) Jujur
- 2) Tidak mempunyai masalah dengan Lembaga keuangan lain
- 3) Siap disurvey
- 4) Fotocopy KP suami istri masing-masing 1 lembar
- 5) Fotocopy kartu keluarga (KK) 1 lembar
- 6) Fotocopy surat nikah 1 lembar
- 7) Fotocopy BPKB (barang jaminan) 1 lembar

- 8) Fotocopy STNK/Pajak terbaru 1 lembar
- 9) Fotocopy sertifikat tanah dan bangunan 1 lembar
- 10) Cek fisik kendaraan
- 11) Foto agunan yang dijaminkan
- 12) Foto usaha kecuali petani, pedagang pasar
- 13) Menjadi anggota
- 14) Untuk PNS/Pegawai swasta menyerahkan slip gaji
- 15) Pengajuan plafond Rp. 100.000.000 keatas melampirkan rekening koran tabungan di bank

NB:

- a. Apabila surat nikah hilang maka harus membuat surat pernyataan
- b. Ahli waris

a) Anggota baru

Apabila sudah menikah, pasangan harus mengetahui dan ikut tanda tangan di akad apabila belum menikah, ahli waris orang tua atau saudara kandung

b) Anggota lama

Boleh tanpa pasangan/ahli waris tapi harus mengetahui (melampirkan surat pernyataan)

c) Karyawan

angsuran potong gaji, boleh tidak ada  
persetujuan dari pasangan/ ahli waris.

c. Pemilik jaminan

Apabila jaminan tidak milik sendiri/ppinjam,  
maka harus ada surat pernyataan pinjam jaminan  
(anggota baru maupun lama)

d. Jika mempunyai pekerjaan lebih dari 1 maka di  
lembar analisis harus dituliskan pekerjaan lainnya  
ditulis dengan lengkap dan jelas

b. Biaya realisasi pembiayaan

1) Akad pembiayaan MBH,Rahn,Qard

Administrasi : Rp. 10.000

Infaq pembiayaan : 1,5% dari plafond

2) Khusus pembiayaan dengan jangka waktu pengembalian  
1 atau 2 bulan

Administrasi : Rp. 10.000

Infaq pembiayaan : 1% dari plafond

Margin/ujroh : 1,5%/bulan

3) Materai

a. Pembiayaan dengan plafond Rp. 5.000.000 keatas  
materai 1 (10.000) materai 2 (6000) (disesuaikan)

b. Pembiayaan haji bermaterai 7 (disesuaikan)

4) Simpanan







- b. Slip penarikan untuk jaminan simpanan yang ditanda tangani oleh anggota dan a.n ditulis
- c. Kwintansi pengeluaran untuk jaminan simpokus yang ditanda tangani oleh anggota dan a.n ditulis

c. Penentuan plafond pembiayaan

Adapun ketentuan penentuan plafond pembiayaan di kantor pusat dan kantor cabang, antara lain:

- 1) Untuk batas pembiayaan sampai dengan Rp. 3.000.000 Komite Pembiayaan adalah Account Officer (AO) yang mengenal Kepala Cabang KSPPS BMT Mandiri Sejahtera.
- 2) Untuk batas pembiayaan di atas Rp. 3.000.000 sampai Rp. 10.000.000 Komite Pembiayaan adalah ketua AO dan KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera.
- 3) Untuk batas pembiayaan di atas Rp. 10.000.000 menjadi Rp. 20.000.000 Komite Pembiayaan adalah AO, Kepala Cabang dan Manajer.
- 4) Untuk batas pembiayaan sampai dengan Rp. 30.000.000 Komite Keuangan adalah AO, Kepala Cabang dan Manajer dengan pengetahuan Dewan.

Adapun penentuan plafond pembiayaan kantor pusat, antara lain:

- 1) Untuk plafon sampai dengan Rp. 5.000.000 Komite Pembiayaan adalah Account Officer (AO) yang mengenal pengelola.
- 2) Untuk batas pembiayaan sampai dengan Rp. 30.000.000 Komite pembiayaan adalah AO dan manajer.
- 3) Untuk batas pembiayaan di atas Rp. 30.000.000 menjadi Rp. 50.000.000 Komite Pembiayaan adalah sepengetahuan AO dan Manajer dan Dewan.

d. Ketentuan pelaksanaan akad pembiayaan

Memberikan penjelasan kepada anggota pembiayaan tentang materi kontrak sebelum mencapai kesepakatan. Akad diawali dengan pembacaan Basmallah disertai jabat tangan (sesama jenis) dan diakhiri dengan pembacaan doa dan Al-Fatihah. Semua ini berlaku untuk semua kontrak pembiayaan. Orang-orang yang berwenang untuk melakukan transaksi pembayaran dan menandatangani pada saat penandatanganan kontrak adalah:

- 1) Transaksi: Teller/Kasir
- 2) Tanda tangan pada akad:
  - a. Manager dan kepala cabang,
  - b. Karyawan (selain kasir) yang ditunjuk oleh manager/kepala cabang.
- 3) Pihak I (KSPPS BMT Mandiri Sejahtera)

Kantor pusat:

a. Manager (akad dan realisasi)

b. Teller/kasir (realisasi)

Kantor cabang:

a. Kepala cabang (akad dan realisasi)

b. Teller/kasir (realisasi)

- 2) Prosedur pembiayaan KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur menggunakan akad Rahn

Dalam penyaluran pembiayaan ada beberapa aktivitas yang harus dilakukan sehubungan dengan pelaksanaan aktivitas tersebut, maka prosedur yang harus dijalani adalah:

- a. Mengisi permohonan pembiayaan

Calon anggota mengisi formulir permohonan pembiayaan yang berisikan yang telah disediakan oleh pihak KSPPS BMT Mandiri

Sejahtera, serta melampirkan:

- 1) Jujur
- 2) Tidak mempunyai masalah dengan Lembaga keuangan lain
- 3) Siap disurvei
- 4) Fotocopy KP suami istri masing-masing 1 lembar
- 5) Fotocopy kartu keluarga (KK) 1 lembar
- 6) Fotocopy surat nikah 1 lembar
- 7) Fotocopy BPKB (barang jaminan) 1 lembar
- 8) Fotocopy STNK/Pajak terbaru 1 lembar
- 9) Fotocopy sertifikat tanah dan bangunan 1 lembar

- 10) Cek fisik kendaraan
  - 11) Foto agunan yang dijaminkan
  - 12) Foto usaha kecuali petani, pedagang pasar
  - 13) Menjadi anggota
  - 14) Untuk PNS/Pegawai swasta menyerahkan slip gaji
  - 15) Pengajuan plafond Rp. 100.000.000 keatas melampirkan rekening koran tabungan di bank
- b. Pemeriksaan kelengkapan administrasi
- Formulir permohonan yang diajukan akan diperiksa oleh administrasi pembiayaan, untuk memeriksa apakah kelengkapan administrasi calon anggota sudah lengkap. Apabila sudah lengkap maka bagian administrasi akan meneruskan ke Account Officer untuk dilakukan survei.
- c. Pelaksanaan survei
- Setelah kelengkapan administrasi, biasanya survei dilakukan paing lama 2 hari setelah penyerahan kelengkapan administrasi.
- Survei ini biasanya akan dilaksanakan oleh Kepala Cabang dan Account Officer sesuai dengan jumlah pembiayaan yang diajukan oleh anggota. Survei ini bertujuan untu mendapatkan keterangan data anggota meliputi:
- 1) Tempat usaha calon anggota.
  - 2) Rumah calon anggota.
  - 3) Agunan calon anggota.

4) Kehidupan dilingkungannya.

d. Pembuatan Analisa pembiayaan

Setelah survei dilakukan, maka data-data yang di dapat sebelum dan sesudah survei, maka Kepala Cabang dan Account Officer akan melakukan Analisa terhadap kelayakan dari usaha calon anggota. biasanya Analisa yang dilakukan adalah menggunakan 5 C:

1) Character (Karakter)

Merupakan sifat-sifat calon anggota seperti kejujuran, perilaku, dan ketaatannya. Guna untuk mendapatkan data-data mengenai karakter calon anggota tersebut, caranya dapat dilakukan melalui pengumpulan informasi dari referensi.

- a. Dari tetana tempat tinggal calon anggota.
- b. Tetangga tempat usaha.

2) Capital (Modal)

Yang di Analisa dalam permodalan ini yaitu seberapa besar penghasilan perhari/perbulan calon anggota, dan apakah calon anggota memiliki sampingan usaha untuk diperhitungkan apakah jumlah pembiayaan yang calon anggota ambil dapat sesuai dengan penghasilannya.

3) Capacity (Kemampuan)

Analisa yang dilakukan terhadap kemampuan pengembalian pinjaman anggota ke KSPPS BMT Mandiri Sejahtera. Hal ini bisa dilihat dari berapa lama anggota usaha/bekerja, luas

garapan tambak/sawah jika mempunyai, kondisi rumah, dan apakah memiliki hutang di tempat lain. Hal ini juga menjadi pertimbangan dalam pengajuan pembiayaan yang dilakukan calon anggota.

#### 4) Collateral (Agunan/Jaminan)

Dalam tahap ini yaitu kemampuan calon anggota dalam memberikan agunan/jaminan yang baik serta memiliki nilai yang baik. Agunan ini merupakan jaminan yang diberikan kepada pihak KSPPS BMT Mandiri Sejahtera untuk dijadikan barang jaminan untuk menunjang pembiayaan yang telah calon anggota ajukan. Agunan ini berperan penting apabila terjadi wanprestasi dari anggota atau adanya pembiayaan bermasalah, maka pihak KSPPS BMT Mandiri Sejahtera dengan segera dapat mengkonversikan barang agunan tersebut.

#### 5) Condition (Kondisi)

KSPPS BMT Mandiri Sejahtera akan melihat bagaimana hubungan calon anggota di lingkungan masyarakat. Hal ini juga menjadi pertimbangan dalam melakukan Analisa pembiayaan.

#### e. Tahap keputusan pembiayaan

Setelah dilakukan Analisa pembiayaan, maka hasil dari Analisa tersebut akan dirapatkan oleh Kepala Cabang dan Account Officer sesuai dengan jumlah pembiayaan yang diajukan untuk memutuskan layak atau tidak layaknya untuk diberikan pembiayaan.

Jika hasilnya layak maka akan dikeluarkan surat penegasan persetujuan pembiayaan (SP3) kepada calon anggota. Jika tidak layak, maka calon anggota akan diberitahukan melalui telepon.

f. Penandatanganan akad pembiayaan

Tindakan selanjutnya setelah semua persyaratan adalah proses akad pembiayaan. Maka proses selanjutnya adalah penandatanganan akad pembiayaan yang dilakukan antara pihak BMT dan juga anggota serta ahli warisnya.

g. Pencarian dana/Realisasi pembiayaan

1) Sebelum pencairan dilakukan anggota terlebih dahulu melakukan pembayaran *ujroh* ke bagian kasir.

2) Pencairan pembiayaan dilakukan dengan cara pihak KSPPS BMT Mnadiri Sejahtera menyerahkan sejumlah uang yang sesuai dengan yang tertera pada akad anggota, setelah akad dibacakan dan anggota sudah menandatangani akad tersebut, berkas dibereskan kepada manager untuk ditanda tangani.

h. Pengarsipan

Permohonan, akad dan jaminan dijadikan satu untuk di arsipkan, dan di simpan diberangkas. Yang bertugas dalam pengarsipan adalah admin. Adapun tahapan-tahapan pemberkasan antara lain:

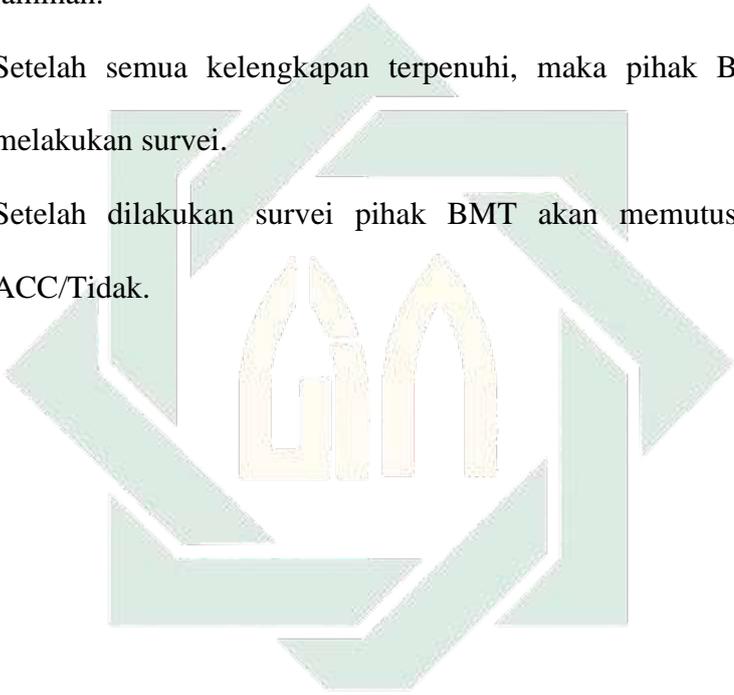
- 1) Permohonan pembiayaan.
- 2) Persyaratan pembiayaan.
- 3) Jaminan.

- 4) Permohonan persetujuan pembiayaan.
  - 5) Akad pembiayaan.
  - 6) Jadwal angsuran.
  - 7) Untuk anggota lama buku angsuran dulampirkan dimasukkan dalam map jadi satu.
- 3) Alur pengajuan pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur

Dalam melakukan pengajuan pembiayaan produk Rahn di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Kantor Cabang Blawi anggota haruslah mengikuti rangkaian alur yang telah ditetapkan oleh pihak BMT, alur tersebut antara lain:

- a. Anggota mengajukan permintaan ataupun permohonan kepada pihak KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Kantor Cabang Blawi yang nantinya akan menjadi mitra dalam pembiayaan yang diajukan dan dibutuhkan oleh anggota. Pengajuan ini boleh dilakukan dengan lansug datang ke BMT Mandiri Sejahtera ataupun menghubungi pihak Kantor BMT Mandiri Sejahtera. Pengajuan permohonan ini dilengkapi dengan anggota membawa persyaratan administratif dan yang telah ditentukan oleh KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi.
- b. Selanjutnya petugas BMT akan menganalisa kelayakan anggota untuk mendapatkan pembiayaan yang sudah diajukan dan dibutuhkan.

- c. Apabila permohonan anggota telah disetujui dan anggota layak menjadi penerima pembiayaan maka anggota akan diminta untuk melakukan tanda tangan sebagai pemohon, ahli waris dan pemilik jaminan.
- d. Setelah semua kelengkapan terpenuhi, maka pihak BMT akan melakukan survei.
- e. Setelah dilakukan survei pihak BMT akan memutuskan hasil ACC/Tidak.



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## **BAB 5**

### **ANALISIS**

#### **5.1 Analisis Perilaku Konsumsi Anggota Dalam Menggunakan Produk Rahn Di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Jawa Timur Cabang Blawi**

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Mandiri Sejahtera adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpan pinjam dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, Kondisi perekonomian masyarakat saat ini yang semakin sulit membuat masyarakat mengambil jalan pintas dalam menyelesaikan permasalahan hidup. Para rentenir memanfaatkan kesempatan itu, dan orang-orang yang terpaksa menerima bantuan rentenir masih harus jatuh dari tangga. Karena harus dibungkus dengan bunga yang semakin mencekik leher.

Hal ini juga dirasakan oleh sebagian orang di sekitar KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera yang saat ini menjadi subjek penelitian yaitu Blawi. Kejadian ini disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan pengalaman mereka dalam meminjamkan, sehingga orang yang kelebihan modal (pemberi pinjaman) dapat dengan mudah meminjamkan uang kepada orang yang kekurangan modal dengan bunga tinggi.

Konflik permodalan menyebabkan sebagian dari mereka juga mencicipi pinjaman yang ditawarkan oleh rentenir. Seringkali target yang melibatkan utang adalah pedagang, Orang meminjam uang dari rentenir untuk alasan selain untuk mengembangkan karir mereka sendiri, tetapi juga untuk kebutuhan

mendadak, seperti keluarga yang sakit dan membutuhkan perawatan medis, dan orang yang meminjam uang dari rentenir untuk kebutuhan sehari-hari, dll.

Di daerah Blawi Lamongan, ada kasus dimana masyarakat begitu bodoh dalam menentukan pilihan pembiayaannya, baik atau buruk. Dalam hal ini menitikberatkan pada tindakan ekonomi yang terjadi di masyarakat sekitar. Beberapa orang Blawi lebih suka meminjam uang dari rentenir ketika kekurangan dana untuk melanjutkan usahanya. Proses pinjam uang ke rentenir tidak sulit karena rentenir memberikan pelayanan langsung di pasar dan bisa juga datang ke rumah rentenir. Namun, sejak awal pinjaman, banyak dampak negatif yang dirasakan masyarakat akibat tingginya suku bunga yang ditetapkan di awal. Masyarakat menjadi resah dengan terjadinya hal tersebut.

Oleh karena itu, dibentuklah KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi, dengan harapan agar kasus tersebut tidak meluas ke masyarakat. Beberapa produk yang diluncurkan oleh KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi sangat bagus dan dikatakan sebagai produk pilihan masyarakat yaitu *Rahn financing* (Pembiayaan).

Respon masyarakat terhadap KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi ini mendapat sambutan baik dari para mantan pengguna rentenir.

Dapat dilihat dari kegiatan di atas bahwa KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi sangat peka terhadap fenomena yang terjadi di masyarakat Blawi, sehingga KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi menjadi solusi atas permasalahan ekonomi yang ada di masyarakat sekitar. Tidak hanya itu,

KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi masih terus memberikan edukasi dalam proses pembiayaan anggota, yaitu KSPPS BMT Mandiri Sejahtera tidak memberikan bimbingan formal, tetapi memiliki beberapa pengetahuan yang dapat diterapkan anggota dalam mengembangkan usahanya. Dalam kebanyakan kasus, di awal wawancara, akan ada petunjuk bagaimana mengelola keuangan Anda dengan baik. Cara menggunakan sifat tidak pelit dan tidak boros.

Selain itu, bimbingan dari sisi agama, kesadaran yang lebih besar dari mereka yang berhutang dan mereka yang ingin kembali, akan memudahkan Allah untuk menyediakan makanan. Selain itu, ada doa untuk pengajaran dan bimbingan setelah menandatangani kontrak/akad.

Ibu Al (pedagang pakaian), mengatakan bahwa pada awalnya memutuskan untuk melakukan pembiayaan di KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi, mendapat informasi dan wawasan tentang pembiayaan dari account executive di KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi, dan akhirnya Ibu Al mengerti dan mengerti tentang Pembiayaan KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi yang tidak hanya syariah tetapi juga memberikan bimbingan kepada bisnis yang akan dijalankan atau memungkinkan mereka untuk memilih produk pembiayaan.

Banyak dari mereka telah menikmati hasil pembiayaan pilihan mereka. Bentuk penghematan dapat dilihat dari hasil tersebut. Membiasakan berinteraksi dengan KSPPS BMT Mandiri cabang Sejahtera Blawi yang awalnya hanya digunakan untuk kebutuhan pendanaan saja, Sekarang

digunakan sebagai lembaga penyimpanan yang terpercaya. Dikumpulkan sedikit demi sedikit, nantinya bisa digunakan untuk mengembangkan usahanya atau hal lain untuk mewujudkan mimpinya.

Seperti Ibu Rohmah, seorang pedagang di Pasar Blawi, secara teratur menyeter sebagian dari hasil usahanya ke dalam tabungannya di KSPPS BMT Mandiri cabang Sejahtera Blawi dengan imbalan rupiah. 10.000 dikumpulkan langsung di toko anggota oleh petugas pelanggan di KSPPS BMT Mandiri cabang Sejahtera Blawi, memberikan layanan, keamanan, dan kepuasan tersendiri.

## **5.2 Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Anggota Dalam Menggunakan Produk Rahn Di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Karangasring Jawa Timur Cabang Blawi**

Menurut wawancara peneliti dengan manajemen KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi, contoh pertama adalah saat menjelaskan produk yang dimiliki KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi, menghindari ketinggalan dan hanya mengkomunikasikan keunggulan produk yang dimiliki. Calon anggota diberi kebebasan untuk membandingkan produk KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi dengan lembaga keuangan yang lain.

Sikap seperti itu dicontohkan oleh nabi Muhammad SAW. Ini mengkomunikasikan situasi sebenarnya dari barang selama transaksi, tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat barang, dan menimbang barang dengan timbangan yang sesuai, yang sangat dipercaya oleh konsumen. Mereka akan setia karena merasa tidak tertipu dengan kata-kata, dan akan lebih

mulia jika menonjolkan kelebihan saudara, kolega, perusahaan atau bahkan pesaing, itu akan melukiskan moral yang indah dan menarik anggota yang simpatik untuk bekerja sama.

Mengubah pola pikir dan sikap masyarakat yang sudah menggunakan jasa rentenir atau sebagai kampanye preventif (pencegahan) untuk mengurangi ketergantungan masyarakat terhadap rentenir. Oleh karena itu, KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi melakukan berbagai pendekatan untuk mensosialisasikannya.

Hingga saat ini, KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi telah melakukan banyak perubahan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Memperluas keberadaan jaringan dan kelembagaan sebagai sarana untuk mengembangkan ekonomi kerakyatan, khususnya dalam memitigasi perilaku rentenir masyarakat. KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Divisi Blawi telah melembagakan masyarakat.

Bahkan sosialisasi kelembagaan oleh manajemen KSPPS BMT Mandiri Sejahtera sendiri tidak hanya mensosialisasikan kepada masyarakat tetapi kini Ramongan di lembaga-lembaga seperti sekolah, madrasah, lembaga atau organisasi kemasyarakatan dan lingkungan RT/RW di sekitar Blawi. Oleh karena itu, KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi benar-benar merasakan kehadirannya di masyarakat.

Sosialisasi bagi yang belum mengetahui keberadaan KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi, khususnya produk-produk yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi. Sosialisasi KSPPS BMT

Mandiri Sejahtera Cabang Blawi menjadi salah satu pendorong berkembangnya KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi, karena dapat memperluas basis alokasi modal, meningkatkan kualitas produk, dan menarik lebih banyak anggota untuk mencari alternatif pembiayaan usaha. perkembangan.

Sosialisasi individu yang dimaksud dalam KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi mengacu pada semua individu yang merasa memiliki dan memiliki tanggung jawab untuk mengurangi ketergantungan masyarakat terhadap rentenir. Merasakan manfaat KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi, mereka turut serta dalam promosi produk KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi. Sehingga memungkinkan berkembang dan majunya kesadaran individu untuk melepaskan diri dari praktik rentenir.

Agama adalah suatu sistem kepercayaan dan kepercayaan tentang hakikat keberadaan Sang Maha Pencipta alam semesta dan segala isinya, yaitu kepercayaan kepada Tuhan Yang Maha Esa dan kepercayaan akan adanya kehidupan setelah kematian. Agama memberi para pengikutnya pedoman pengajaran tentang apa yang harus dilakukan dan apa yang tidak boleh dilakukan. Ajaran agama tersebut akan mempengaruhi sikap, motivasi, persepsi dan perilaku konsumen dalam mengkonsumsi barang dan jasa.

Faktor religi adalah faktor pembelian berdasarkan keyakinan akan adanya Tuhan. Mayoritas yang penduduknya beragama Islam bertanggung jawab karena perilaku konsumsi masyarakat Blawi sangat dipengaruhi oleh ajaran agama. Ajaran Islam yang paling umum termasuk shalat, puasa, zakat,

konsumsi makanan halal, dan aturan lain yang ditetapkan oleh Al-Qur'an. Perilaku konsumtif karena pengaruh ajaran agama meliputi tokoh agama yang memberikan informasi tentang setiap kegiatan di lingkungan Blawi, antara lain: Sekolah, madrasah, lembaga atau organisasi kemasyarakatan Tentang KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi sebagai Lembaga Pembiayaan Keuangan Syariah.

Saiful (Teknisi Service Diesel) di wilayah Blawi yang juga aktif dalam berbagai kegiatan masyarakat juga memutuskan untuk memilih pembiayaan di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera, yang sebelumnya memilih pembiayaan di lembaga adat, di antaranya KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi benar karena agama faktor pembiayaan. Amanah Sejati, jauhi riba dan taatilah syariat Islam.

Pembelajaran dapat dilihat sebagai proses dimana pengalaman membawa perubahan dalam pengetahuan, sikap dan perilaku konsumen. Definisi ini mencerminkan perilaku konsumtif masyarakat Blawi, yaitu pengguna rentenir. Mereka belajar dari pengalaman mereka dengan pembiayaan riba dan beralih ke pembiayaan KSPPS untuk BMT Mandiri cabang Sejahtera Blawi.

Keluarga mempunyai pengaruh yang besar terhadap tingkah laku pembelian konsumen dan merupakan target utama bagi pemasaran produk dan berbagai jasa. Secara tradisional keluarga didefinisikan sebagai dua orang atau lebih yang dihubungkan dengan pertalian darah, perkawinan atau adopsi yang memiliki tempat tinggal bersama.

Keluarga adalah lingkungan mikro, lingkungan yang paling dekat dengan konsumen. Rumah adalah lingkungan di mana sebagian besar konsumen tinggal dan berinteraksi dengan anggota keluarga lainnya. Dari sinilah keluarga menjadi faktor penting bagi konsumen untuk memilih pembiayaan KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Blawi, baik keluarga dari anggota KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi maupun keluarga yang pernah memakai praktik rentenir terkait produk simpanan maupun pembiayaan di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi.

Pengetahuan konsumen adalah semua informasi yang dimiliki konsumen tentang berbagai jenis produk dan jasa, serta pengetahuan lain tentang produk dan jasa tersebut dan informasi tentang fungsinya sebagai konsumen. Setelah menerima berbagai sosialisasi dan informasi tentang sauarah lembaga keuangan KSPPS BMT Mandiri Cabang Sejahtera Blawi.

Kepuasan yang dicapai anggota merupakan salah satu aset KSPPS BMT Mandiri Cabang Blawi Sejahtera yang sangat penting dalam membangun kepercayaan anggota. Tak heran jika banyak yang mengatakan bahwa ketika anggota puas dengan layanan yang diberikan, mereka tidak ragu untuk berbagi pengalaman dengan masyarakat sekitar.

## **BAB 6**

### **PENUTUP**

#### **6.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan penulis sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Perilaku konsumsi anggota dalam menggunakan produk Rahn di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi, berdasarkan data yang diperoleh sejumlah 319 anggota dalam penggunaan Rahn financing (pembiayaan) yang terbagi atas: 120 orang pedagang, yang merupakan mantan pengguna Lembaga pembiayaan konvensional dan 199 orang masyarakat umum. Dimana para anggota tersebut menampilkan perilaku konsumen yang puas dan lebih memilih untuk melakukan pembiayaan Rahn ini di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi dikarenakan lebih transparan, mudah, aman, dan terhindar dari riba.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi anggota dalam menggunakan produk Rahn di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi dipengaruhi oleh faktor eksternal dan internal:
  - a) Agama merupakan sistem kepercayaan terhadap hakikat keberadaan sang maha pencipta alam semesta dan segala isinya. Ajaran agama tersebut akan mempengaruhi sikap, motivasi, persepsi dan perilaku konsumen dalam mengkonsumsi barang dan jasa. Dimana hal tersebut berimbas pada perilaku anggota yang memilih produk rahn yang ada di KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi.

- b) Pembelajaran dapat dipandang sebagai proses dimana pengalaman membawa pada perubahan pengetahuan, sikap dan perilaku. Proses belajar biasanya terjadi karena adanya empat unsur yang mendorong terjadinya proses belajar yaitu motivasi, isyarat, tanggapan, dorongan atau penguatan. Yang mana dengan adanya pembelajaran dan bekal pengalaman sebelumnya para anggota yang memilih rentenir sebagai tumpuhan modal usaha ternyata bukan jalan yang baik dengan begitu maka beralihnya anggota ke KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi merupakan hasil dari pembelajaran dan pengalaman yang ada dengan maksud untuk menjadi lebih baik.
- c) Pengetahuan konsumen akan mempengaruhi keputusan pembelian. Dimana anggota memilih KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi sebagai wadah pembiayaan merupakan salah satu keputusan yang diambil berdasarkan pengetahuan yang dimiliki.
- d) Keluarga adalah lingkungan mikro yang mampu menjadi daya Tarik para pemasar, hal tersebut disebabkan keluarga memiliki pengaruh yang besar kepada konsumen. Anggota keluarga saling mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian dan konsumsi suatu produk. Dengan begitu KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi mampu memberikan daya Tarik tersendiri sehingga tidak sedikit keluarga yang menggunakan jasanya.

## 6.2. Saran

Bagi pihak BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi diharapkan dapat terus memperhatikan kebutuhan-kebutuhan konsumen dengan cara menjaga kepercayaan konsumen dan diberikan arahan sesuai kebutuhan yang konsumen inginkan. Agar kelak menambah minat anggota dalam menggunakan produk rahn, sehingga dapat meningkatkan kemajuan BMT Mandiri Sejahtera Cabang Blawi. Tetap memperhatikan karakteristik perilaku konsumen, yang bisa dijadikan sebagai peluang bisnis dan memperluas segmentasi pasar dimasa yang akan datang.

Untuk peneliti selanjutnya disarankan agar dapat menabuh sampe yang lebih banyak lagi dalam melibatkan konsumen yang menggunakan produk rahn. Dan dapat memanfaatkan penelitian ini sebagai referensi dalam melakukan penelitian khususnya terkait dengan perilaku konsumen pada Lembaga keuangan Syariah. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kata sempurna, harapanya terdapat riset lebih lanjut yang berkaitan dengan yang belum diteliti guna untuk menyempurnakan penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Arafat, F. (2020). Eksistensi BMT sebagai Baitul Maal Wat Tamwil dan Problematika Hukumnya Fashihuddin Arafat Institut Keislaman Abdullah Faqih Gresik Email : fashihuddin.arafat@gmail.com. *El-Qist Jurnal of Islamic Ekonomies and Businnes*, 10(1), 89–104. Retrieved from <http://jurnalfebi.uinsby.ac.id/index.php/elqist/article/download/275/207/>
- Arifin, R., Amirullah, & Khalikussabir. (2017). *Budaya dan Perilaku Organisasi*. Malang: Empat dua.
- Arifin, S. (n.d.). PERILAKU KONSUMSI ISLAM: KAJIAN KRITIK Oleh: Sirajul Arifin, M.El. \*
- Fakultas Ekonmi dan Bisnis Islam. (2020). Buku Pedoman Penulisan, Pembimbingan & Ujian Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah.
- Fauziah, I. S. (2019). Perilaku Konsumen dalam Marketplace (Studi Kasus di Shopee dan Tokopedia Perspektif Etika Bisnis Islam).
- Giyanti, S., & Suripto, T. (2016). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah dalam Pengambilan Keputusan Memilih Produk BMT (Studi Kasus Pada BMT Artha Barokah Yogyakarta). *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia, Vol. VI*, 53–61.
- Haroen, N. (2000). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Hati, S. W. (2009). Analisa Faktor-Faktor Yang Turut Mempengaruhi Perilaku Nasabah Dalam Menggunakan Kartu Kredit. *IQTISHODUNA*, 5(9).
- Joni, Rafiqi, Y., & Marlina, L. (2016). Analisis Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Pembiayaan Murabahah di BMT Al Hidayah Kawalu Tasikmalaya. *Jurnal Ekonomi Syariah Vol. 1. No. 1. November 2016 p-ISSN: 2548-5032*, 1(1), 75–86.
- KNEKS. (2019). Sharing Platform Keuangan Mikro Syariah Berbasis Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). Retrieved March 29, 2022, from <https://knks.go.id/isuutama/8/sharing-platform-keuangan-mikro-syariah-berbasis-baitul-maal-wat-tamwil-bmt>
- Mahyuddin, M., & Bilgies, A. F. (2018). Analisis Implementasi Pembiayaan Rahn Tasjily Terhadap Kesesuaiannya Dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 68/DSN-MUI/III/2008 (Studi kasus pada KSPPS BMT Mandiri Sejahtera Jawa Timur Cabang Balongpanggang). *Journal of Management and Accounting*, 1(April), 11. Retrieved from <http://ieeauthorcenter.ieee.org/wp-content/uploads/IEEE-Reference-Guide.pdf> <http://wwwlib.murdoch.edu.au/find/citation/ieee.html>

[ps://doi.org/10.1016/j.cie.2019.07.022](https://doi.org/10.1016/j.cie.2019.07.022)[Ahttps://github.com/ethereum/wiki/wiki/White-Paper](https://github.com/ethereum/wiki/wiki/White-Paper)[Ahttps://tore.tuhh.de/hand](https://tore.tuhh.de/hand)

- Muntholip, A. (2012). Perilaku konsumen dalam perspektif islam. *Attanwir Jurnal Kajian Keislaman Dan Pendidikan*, 01(April), 1–12.
- Nawawi, I. (2010). *fiqh muamalah hukum ekonomi bisnis dan social*. Jakarta: swiputra pusaka jaya.
- Ridwan, M. (2004). *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta.
- Rofiani, N. (2008). Pembiayaan Pegadaian Pada Pt . Bank Syari ' Ah Mandiri Tbk.
- Setiadi, N. J. (2013). *PERILAKU KONSUMEN: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen* (5th ed.). Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Sunarwan, U. (2011). *Perilaku Konsumen teori dan penerapannya dalam pemasaran* (kedua). Bogor: Ghalia Indonesia.
- Suryani, T. (2012). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sutisna. (2002). *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. PT Remaja Rosdakarya.
- Wahyuningsih, D., Titik, C. S., & Oktavianti, H. (2014). Analisis Prilaku Nasabah dalam Pembiayaan Di Bank Syariah Mandiri. *Media Trend*, 9(1), 90–114.
- Wijaya, T. (2013). *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis Teoru dan Praktik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Yazid, M., & Prasetyo, A. (2019). *Ekonomi Syariah: Teori dan Praktik di Lembaga Keuangan Syariah*. Surabaya: IMTIYAZ.
- Yulianti, F., Lamsah, & Periyadi. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Sleman: Penerbit DEEPUBLISH.