

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sekarang ini perusahaan yang didirikan apapun bentuknya baik yang bergerak di bidang perdagangan maupun jasa semua tidak lepas dari namanya strategi. Strategi mempunyai peran penting bagi kelangsungan sebuah organisasi itu sendiri, pengertian strategi sendiri adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. (Lestari, 2008). Pengertian lain mengatakan strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya, dan sekaligus dapat dibentuk strategi yang terrealisasi muncul dalam tanggapan terhadap strategi yang dapat berkembang melalui sebuah proses perumusan (formulation) yang di ikuti oleh pelaksanaan (implementation) (Usmara, 2008, hal. 27).

Bagian pemasaran sebagai ujung tombak suatu perusahaan diharapkan untuk mampu mendistribusikan produknya dengan cara yang efektif dan seefisien mungkin, sehingga mampu merealisasikan tujuan perusahaan baik untuk jangka pendek dan jangka panjang.

Munculnya lembaga keuangan syariah memberikan angin segar bagi umat Islam, khususnya di Indonesia. Salah satunya adalah Koperasi syariah BMT (Koperasi Syariah Baitul Mal Wat Tamwil), yaitu lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana anggota dan menyalurkannya kembali kepada

anggota dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah melalui mekanisme yang lazim dalam dunia perbankan. Prinsip syariah dalam kegiatan usaha Lembaga Keuangan Syariah (LKS) adalah perjanjian berdasarkan hukum Islam antara LKS dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai prinsip syariah. (S, 2008, hal. 40)

Lembaga keuangan syariah yang ada di martapura adalah BMT Al-Karomah Martapura yaitu Badan Usaha Koperasi yang bergerak pada pembiayaan simpan pinjam (mudharabah, murabahah, musyarakah, al qard, hasan, raihan, dan lain- lain), serta sektor jasa lainnya yang tidak mengikat. Koperasi syariah ini menganut 2 (dua) fungsi, yaitu sebagai Baitul Tamwil yakni melakukan kegiatan pengembangan usaha dalam bentuk produktif dan investasi, serta Baitul Maal berfungsi sebagai penerima dana sosial seperti : ZIS, Hibah, Wakaf dan lain-lain.

Berdirinya Kopsyah Al-Karomah Martapura menjadi lembaga yang sangat penting bagi masyarakat. Salah satu produk pembiayaan dari BMT Al-Karomah Martapura kepada anggota adalah pembiayaan menggunakan akad Ar-Rahn, yaitu menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan hutang, hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil hutang atau sebagian (manfaat) barangnya itu.

Menurut etimologi, *rahn* mempunyai arti tetap, kekal, dan jaminan. Sedangkan secara terminology *syara'*, *rahn* berarti penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut. (Syafe'i, Fiqih Muamalah, 2001, hal. 159). Teknisnya *rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang

diterimanya. 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 hutang atau gadai.

Ada beberapa definisi yang dikemukakan oleh ulama fiqih, diantaranya ulama Madzhab Maliki mendefinisikan *rahn* sebagai harta yang oleh pemiliknya dijadikan jaminan hutang yang bersifat mengikat. Ulama Madzhab Hanafi mendefinisikan *rahn* dengan “menjadikan sesuatu (barang) sebagai jaminan terhadap hak (piutang) yang mungkin dijadikan sebagai pembayar hak (piutang tersebut), baik seluruhnya maupun sebagiannya”. Sedangkan ulama Madzhab Syafi’I dan Madzhab Hambali mendefinisikan *rahn* dalam arti akad, yaitu “menjadikan materi (barang) sebagai jaminan hutang yang dapat dijadikan pembayar hutang apabila orang yang berhutang tidak membayar hutang nya itu”. (Sjahdeini, 2007, hal. 76).

Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberi jaminan pembayaran kembali kepada Lembaga Keuangan Syariah dalam memberikan pembiayaan. Adapun barang yang digadaikan anggota wajib memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut yaitu milik anggota sendiri, jelas ukuran sifat dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar, dan dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh anggota.

Boleh tidaknya transaksi gadai menurut Islam, diatur dalam Al-Qur’an. Ayat Al-Qur’an yang dapat dijadikan dasar hukum perjanjian gadai adalah. QS. Al-Baqarah[2]: 283 sebagai berikut:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَمَ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai), sedangkan kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu memperayai sebagian yang lain. Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian dan barangsiapa yang menyembunyikannya. Maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Syariah Islam juga memerintahkan umatnya supaya tolong menolong, yang kaya harus menolong yang miskin, yang mampu harus menolong yang tidak mampu. Salah satu bentuk tolong menolong yang di syariatkan dalam Islam adalah *rahn* (gadai). (Chuzaimah T. Yanggo, 2004, hal. 78). Allah berfirman dalam surah Al-Maidah ayat 2 sebagai berikut:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan kebajikan) dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.

Untuk memasarkan produk tersebut, diperlukan strategi yaitu agar masyarakat luas mengetahui produk pembiayaan dengan akad Ar-Rahn (gadai) syariah yang bebas dari bunga. Dimana bunga adalah riba dan dilarang oleh agama Islam. Allah berfirman dalam surah Ali-Imron ayat 130:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda, dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.” (QS Ali –Imran: 130).

BMT Al-Karomah Martapura dalam meningkatkan jumlah anggotanya menggunakan strategi promosi, menjalin kerjasama dengan instansi-instansi swasta dan pemerintah, apabila memungkinkan juga dilakukan penurunan tingkat bagi hasil dari pembiayaan dan menaikkan bagi hasil dari simpanan untuk menarik orang yang ingin menabung. Penulis memilih BMT Al-Karomah Martapura karena produk Ar-Rahn di BMT Al-Karomah sebab produk ini tidak menerapkan denda. Apabila anggota terlambat menebus barang yang di gadaikan, namun hanya mengenakan Biaya pemeliharaan saja. Tidak seperti lembaga lain yang menerapkan denda jika anggota terlambat menebus benda yang di gadaikan.

Pembiayaan atau financing merupakan pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan atau pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun lembaga. (Sanwani, 2017, hal. 96).

Berdasarkan observasi awal yang peneliti lakukan dengan karyawan BMT Al-Karomah Martapura diketahui jumlah seluruh anggota pembiayaan Ar-Rahn sebanyak kurang lebih 1.300 anggota, dengan peningkatan setiap bulannya rata-rata sekitar 10-20 anggota, jumlah peningkatan tersebut di nilai sangat sedikit. Apabila dibandingkan dengan jumlah penduduk Kota Martapura. Penambahan jumlah anggota yang berjalan lambat ini disebabkan oleh banyaknya lembaga keuangan lain yang juga menawarkan produk sejenis seperti pegadaian, maupun lembaga-lembaga keuangan swasta yang juga memiliki produk gadai.

Anggota yang melakukan pembiayaan dari produk Ar-Rahn di BMT Al-Karomah Martapura biasanya lebih sering menggadaikan SK, ini apabila anggota

tersebut dari instansi pemerintah, namun jika anggota tersebut dari instansi swasta yang digadaikan bisa berupa barang berharga, BPKB, dan sertifikat.

Dari penjelasan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam tentang “Strategi Kopsyah Al-Karomah Martapura Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pembiayaan Ar-Rahn”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dibuat rumusan masalah dalam penelitian ini. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa kekuatan, kelemahan peluang dan ancaman yang dihadapi spada strategi yang dilakukan oleh Kopsyah Al-Karomah Martapura?
2. Langkah-langkah apa yang dilakukan Kopsyah Al-Karomah Martapura dalam meningkatkan jumlah anggota?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan peluang dan ancaman yang dihadapi strategi yang dilakukan oleh Kopsyah Al-Karomah Martapura.
2. Untuk mengetahui langkah-langkah yang dilakukan Kopsyah Al-Karomah Martapura dalam meningkatkan jumlah anggota.

Hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat dan dapat berguna dalam dua aspek antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan penelitian ini menjadi temuan atau referensi baru bagi semua para mahasiswa-mahasiswi khususnya, supaya bisa mengembangkan ilmu secara luas dengan demikian banyak teori baru yang bisa ditemukan dan bisa menambahi apa yang kurang dari penelitian sebelumnya.

2. Manfaat Praktis

a. Pihak Kopsyah

Penelitian ini diharapkan juga dapat bermanfaat bagi pihak Kopsyah yakni menjadi bahan masukan berupa informasi tentang strategi yang benar dan sesuai dengan ajaran Islam sehingga dapat menentukan kebijakan bagi Kopsyah Al-Karomah Martapura.

b. Peneliti

Mengetahui lebih dalam mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi Kopsyah Al-Karomah Martapura. Besert langkah-langkah yang dilakukan Kopsyah Al-Karomah Martapura dalam meningkatkan jumlah anggota.

c. Akademisi

Peneliti ini diharapkan mampu memberikan pemikiran dan pengetahuan bagi akademisi mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi Kopsyah Al-Karomah Martapura beserta langkah-langkah yang dilakukan Kopsyah Al-Karomah Martapura dalam meningkatkan jumlah anggota sehingga mampu memberikan kontribusi positif bagi perkembangan manajemen strategi secara baik dan benar.

D. Definisi Operasional

Agar lebih memperjelas maksud dari judul diatasdan untuk menghindari penafsiran keliru dalam memahami tulisan ini, maka penulis mengemukakan definisi operasional sebagai berikut:

1. Strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya, dan sekaligus dapat dibentuk strategi yang terrealisasi muncul dalam tanggapan terhadap strategi yang dapat berkembang melalui sebuah proses perumusan (formulation) yang di ikuti oleh pelaksanaan (implementation). (Usmara, 2008, hal. 27). Strategi yang dimaksud dalam penelitian ini merupakan perencanaan untuk mencapai sebuah tujuan dalam ketahanan anggota pembiayaan Ar-Rahn.
2. Anggota koperasi adalah pemilik dan sekaligus pengguna jasa koperasi. Artinya, bahwa koperasi Simpan Pinjam hanya boleh melayani (menghimpun dan menyalurkan dana) kepada anggota. Ketika masyarakat umum ingin menabung atau menyimpan dan meminjam atau melakukan pembiayaan dari koperasi, maka harus menjadi anggota koperasi terlebih dahulu.
3. Ar-Rahn dalam istilah hukum positif disebut dengan barang jaminan, agunan, runguhan, cagar atau cagaran dan tanggungan. Dalam Islam *ar-rahn* merupakan sarana saling tolong menolong bagi umat Islam, tanpa ada imbalan jasa. (Syafe'i, Fiqih Muamalah, 2001, hal. 159) BMT Al-Karomah memiliki beberapa jenis produk pembiayaan yaitu Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, Al Qard Hasan dan Ar-Rahn. Produk Mudharabah berjangka (Deposito). Sedangkan di produk tabungan memiliki beberapa jenis tabungan yaitu Wadi'ah, Tarbiyah/Pendidikan, Idul Fitri, Ibadah Qurban, Walimah,

Ziarah/Wisata dan Ibadah Haji/Umrah. Jadi pembiayaan Ar-Rahn atau gadai adalah suatu kegiatan hutang piutang antara kedua belah pihak, dengan menjadikan suatu barang yang berharga atau bernilai sebagai jaminannya.

4. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro (LKM) yang dalam melaksanakan segala operasionalnya harus dilandaskan pada prinsip-prinsip syariah. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dalam penelitian ini adalah BMT Al Karomah Martapura yang tersusun atas dua kata golongan yang masing-masing mempunyai makna sendiri, yakni *Baitul maal* dan *Baituttamwil*. Baitul maal adalah lembaga keuangan yang berorientasi sosial keagamaan yang kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta masyarakat berupa zakat, infaq, dan shodaqoh (ZIS), sesuai dengan ketentuan prinsip syariah. Sedangkan baituttamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. (Anam, 2012, hal. 37)

E. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Berdasarkan penelaahan terhadap beberapa penelitian yang terdahulu yang penulis lakukan berkaitan dengan masalah gadai, maka telah ditemukan penelitian yang sebelumnya yang juga mengkaji tentang gadai. Namun demikian, ditemukan substansi yang berbeda dengan persoalan yang penulis angkat. Penelitian yang dimaksud yaitu penelitian yang dilakukan oleh Rini Rahmawati (0901160173) jurusan perbankan syariah yang berjudul "*Eksplorasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Anggota Qard Beragunan Emas Ib Ar-Rahman Pada Bank*

Kalsel Syariah". Disini penulis mengkaji tentang faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat anggota *qard* beragunan emas *Ib Ar-Rahman* pada Bank Kalsel Syariah.

Skripsi selanjutnya yang berjudul "strategi pemasaran gadai emas pada bank bri syariah, cabang banjarmasin. Oleh nida amalia (07011580010) jurusan Ekonomi islam. Disini penulis mengkaji tentang strategi apa saja yang digunakan oleh Bank BRI Syariah cabang Banjarmasin dalam memasarkan produk gadai emasnya, kendala dalam memasarkan dan tinjauannya dari perspektif pemasaran islami. Dengan demikian terdapat pokok permasalahan yang berbeda dari penelitian yang telah penulis kemukakan di atas dengan persoalan yang akan penulis teliti.

Artikel berjudul "*The Retention Strategy of Cooperative Business in Industrial Revolution Era 4.0*" oleh Setianingsih dan Lisara. Penelitian ini fokus pada pola dan strategi kelangsungan koperasi sehingga pola dan strategi tersebut dapat digunakan untuk meningkatkan kelangsungan hidup koperasi lainnya. usaha koperasi. Sementara penelitian yang akan dilakukan memfokuskan pada strategi dalam meningkatkan jumlah anggota. Kesamaannya adalah sama-sama membahas mengenai strategi dan objeknya adalah koperasi. (Setianingsih & Lisara, 2019).

Artikel berjudul "*Strategy to improve The Competitiveness of Cooperatives*" oleh Rusdarti dan Wijang Sakitri. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi koperasi dalam meningkatkan daya saingnya berdasarkan pemanfaatan teknologi informasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, analisis pada daya saing koperasi dengan *Policy Analysis Matrix (PAM)* dengan mempertimbangkan input dan output (Rusdarti & Sakitri,

2020). Meskipun sama-sama mengenai strategi koperasi dalam meningkatkan daya saing sementara penelitian sekarang fokusnya adalah strategi koperasi dalam meningkatkan jumlah anggota.

Artikel berjudul “*Communication strategies of the Multipurpose Syari’ah Cooperative of Musi Sejahtera Palembang in Improving the Welfare of the Members*” oleh Muhammad Taufik. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi program pengembangan koperasi syariah bisnis serba guna. : Musi Sejahtera Palembang”. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi komunikasi koperasi Syari’ah Serba Usaha Musi Sejahtera Palembang dalam meningkatkan kesejahteraan anggotanya dilakukan melalui persona individual dan komunikasi (Taufik, 2020).

Artikel berjudul “*Cooperation strategies when leading firms compete with small and medium-sized enterprises in a potentially competitive market*”. Oleh Hengyu Li dan Junwu Chai. Strategis yang difokuskan pada penelitian ini adalah mengenai strategi dalam bersaing, sementara penelitian yang akan dijalankan adalah fokus pada peningkatan anggota. (Li & Chai, 2022).

F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih terarahnya pembahasan dan penulisan proposal ini, maka disini perlu digunakan sistematika yang dibagi menjadi V (lima) bab masing-masing bab terdiri dalam beberapa sub bab, yang sistematika tersebut sebagai berikut:

Bab pertama, Pendahuluan yang membahas tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, dan sistematika penelitian.

Bab kedua: Landasan teori merupakan pedoman atau acuan agar dapat menganalisis data yang diperoleh. Hal ini dikarenakan penting untuk berpatokan pada sebuah tujuan teoritis yang akan menguraikan berbagai teori yang dilakukan. Teori-teori yang akan dikemukakan dalam bab ini adalah mengenai mengenai strategi, pembiayaan dan Ar Rahn yang akan membantu dalam tahap analisis data yang dilakukan oleh peneliti.

Bab ketiga, Metode Penelitian merupakan tatacara bagaimana suatu penelitian akan dilaksanakan. Metode penelitian akan membicarakan mengenai tata cara pelaksanaan penelitian baik bentuk penelitian itu sendiri maupun teknik yang digunakan agar mendapatkan hasil penelitian yang tepat. Maka dari itu bab ini menjadi acuan dari cara meneliti pada penelitian yang dilakukan.

Bab keempat, Penyajian dan Analisis Data berdasarkan hasil penelitian lapangan yang telah dilakukan dan dianalisis, terdiri dari penyajian data yang meliputi laporan hasil penelitian dari penelitian lapangan yang telah dilakukan.

Bab kelima, Penutup merupakan bab terakhir dan berisi tentang kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti yang mencakup pembahasan masalah dan saran-saran atau masukan kepada pihak yang terkait.