

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Saat ini, sistem dan praktik ekonomi syariah mulai berkembang pesat di Indonesia. Hal ini disebabkan oleh inti dari sistem tersebut, maksudnya kemauan masyarakat islam untuk menerapkan hukum Islam secara kaffah dengan menerapkan seluruh aktivitas dan transaksi ekonominya sesuai dengan aturan islam atau syariah.(Nu'man, 2018, hlm. 8)

Jika dibandingkan dengan perkembangan institusi keuangan konvensional, studi ekonomi yang berbeda menunjukkan prospek yang lebih baik untuk pertumbuhan institusi keuangan syariah. Sifat akad-akad yang fleksibel pada perjanjian transaksi tidak menimbulkan kesulitan untuk diterapkan dalam bisnis maupun transaksi berbasis Islam atau Syariah. Selain itu, tujuan lembaga keuangan syariah tidak hanya untuk masyarakat muslim, tetapi juga untuk banyak investor karena jangkauan pasarnya yang luas, dengan membuatnya sangat berpeluang untuk memberikan keuntungan yang besar bagi investor-investor tersebut.(Puspita, t.t., hlm. 2)

Perundang-undangan Indonesia mengatur perkembangan lembaga keuangan syariah, khususnya di bidang perbankan, asuransi, dan pasar modal. Ini memberikan kepastian hukum dan perlindungan hukum bagi

perusahaan dan nasabahnya. Selain itu, tujuan dari peraturan ini adalah untuk membuat orang merasa nyaman, menciptakan kondisi ekonomi yang stabil sehingga stabilitas ekonomi nasional dapat dijaga, dan menjaga kesejahteraan masyarakat Indonesia.

Bank adalah perusahaan yang mengumpulkan uang dari individu atau masyarakat dalam bentuk simpanan dan kemudian memberikan uang itu kepada orang lain dengan kredit atau cara lain untuk meningkatkan kualitas hidup mereka. pada umumnya, bank syariah adalah lembaga keuangan yang didasarkan pada prinsip-prinsip syariah islam, dengan konsep hasil sebagai dasar segala tindakannya, baik dalam hal pembiayaan, pendanaan, maupun product lainnya.(Laka dkk., 2020, hlm. 32)

Organisasi keuangan syariah ini terdiri dari lembaga keuangan syariah yang terdiri dari bank dan non-bank. Lembaga keuangan syariah yang termasuk dalam sektor bank termasuk bank umum syariah (BUS) dan bank perkreditan rakyat syariah (BPRS), sedangkan lembaga keuangan syariah yang termasuk dalam sektor non-bank termasuk baitul mal wattamwil (BMT), asuransi syariah (Takaful), pegadaian syariah, dan sebagainya.(Hasibuan, 2007, hlm. 56)

BMT adalah lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip hasil; saat ini, pertumbuhannya terus meningkat setiap tahunnya. BMT adalah lembaga keungan miko yang terdiri dari Baitul Maal dan

Baitul Tamwil. Dalam BMT, Baitul Maal adalah lembaga keuangan yang bertugas mengelola dana nirlaba (sosial). Zakat, infaq, dan sedekah adalah sumber dana. Dana kemudian diberikan kepada mustahik, orang yang berhak, atau orang yang baik. Namun, sebagai lembaga keuangan, Baitul Tamwil mengumpulkan dan menyebarkan dana untuk kepentingan masyarakat.

Tujuan BMT adalah untuk meningkatkan efektivitas usaha ekonomi untuk kepentingan anggota dan masyarakat umum. Dimungkinkan untuk memahami bahwa BMT berfokus pada meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan anggota. Anggota harus diberdayakan sehingga mereka dapat bekerja sendiri. Masyarakat yang menjadi anggota BMT memiliki kemampuan untuk meningkatkan taraf hidup mereka melalui peningkatan upaya mereka.

BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini merupakan suatu lembaga keuangan yang berbasis koperasi, yang dimana lembaga meminjamkan dana untuk modal usaha nasabah. BMT ini berlatar belakang swasta, karena swasta sudah semestinya lembaga ini memakai modal sendiri untuk keperluan bertransaksi untuk nasabah. (Azmi, t.t., hlm. 17–18)

Sangat mudah untuk mengembangkan dan menerapkan berbagai instrumen akad yang tersedia dalam ekonomi syariah. Beberapa buku referensi bahkan menghubungkan wadiah (titipan) dengan perbankan

syariah, karena perbankan adalah lembaga keuangan yang besar dengan tujuan mengumpulkan dana dari masyarakat, dan rahn dengan pegadaian syariah. Tidak jarang, istilah rahn digunakan untuk menggambarkan gadai dalam konteks ekonomi Islam. (Puspita, t.t., hlm. 2–3) Kemiskinan sering dikaitkan dengan uang. Kita biasanya menghubungkan bisnis gadai dengan orang-orang yang memerlukan uang dalam porsi kecil, terdesak, dan tentu saja mereka berasal dari kelompok miskin atau marjin.

Menurut perdata di pasal 1131 KUHP, semua harta atau kekayaan seseorang bisa digunakan sebagai jaminan untuk semua hutang-hutangnya, tetapi orang biasanya tidak puas dengan jaminan ini secara keseluruhan. Kreditur kemudian biasanya meminta sesuatu untuk dipakai sebagai jaminan atau tanggungan. Kreditur memiliki preferensi dibandingkan dengan penagih hutang lainnya untuk memenuhi haknya terhadap debitur jika debitur tidak memenuhi kewajibannya.

Pada BMT KUBE sejahtera Unit 068 Kcp Kartini ini memiliki beberapa produk pembiayaan yaitu:

1. Akad Murabahah

Dalam bukunya, M. Syafi'i Antonio mengatakan bahwa Murabahah adalah penjualan barang pada harga awal dengan keuntungan yang disepakati. Penjual dalam hal ini harus memberikan jumlah barang yang dibeli, tingkat keuntungan, jangka waktu

pembiayaan, dan jumlah angsuran yang akan diangsur. (Antonio, 2003).

Para Fuqaha mendefinisikan murabahah sebagai penjualan barang seharga harga pokok atau biaya barang tersebut ditambah margin keuntungan atau mark-up yang disepakati. Murabahah adalah penjualan dan pembelian barang pada harga awal dengan keuntungan tambahan yang disepakati. Salah satu ciri murabahah adalah penjual harus memberi tahu harga barang yang dibeli dan menetapkan tingkat keuntungan.

Dengan bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu dengan dibutuhkan klien, murabahah adalah salah satu product penyaluran dana yang paling disukai BMT. Mula-mula, BMT membeli barang yang dimaksud kepada pihak ketiga dengan harga tertentu, baik secara langsung maupun melalui wakil yang ditunjuk. Kemudian, setelah disepakati bersama, keuntungan atau markup, barang tersebut dijual kepada konsumen dengan harga tertentu. (Wiroso, 2005).

2. Akad Mudharabah

Akad mudharabah adalah jenis akad yang cukup banyak ditemukan di berbagai jenis produk maupun program yang ditawarkan oleh bank syariah.

3. Akad Ijarah

Dalam akad ijarah, sebuah lembaga keuangan menyewakan barang dengan membayar sewa yang sudah ditetapkan. Secara sederhana, akad ijarah adalah perjanjian sewa-menyewa.

4. Akad Rahn Tasjily

Rahn Tasjily adalah jaminan atas utang, tetapi marhun (barang jaminan) tetap dimiliki dan digunakan oleh Rahin, dan murtahin menerima bukti kepemilikannya.

Rahn adalah perjanjian utang piutang antara dua atau lebih pihak mengenai suatu benda dan menahan sesuatu barang sebagai jaminan utang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syar'a sebagai jaminan atau dapat mengambil sebagian keuntungan dari barang tersebut, seperti yang dinyatakan dalam surat al-baqarah (2) ayat 283:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِنَ أَمَانَتَهُ ۖ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ أَمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

"Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi, jika sebagian kamu memercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian karena barang siapa menyembunyikannya, sungguh, hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan."

Pada BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini ini mempunyai berbagai produk pembiayaan, seperti mudharabah, ijarah, musyarakah dan rahn tasjily seperti yang sudah dijelaskan diatas. Tetapi nasabah yang

datang hampir semuanya tertarik kepada produk pembiayaan rahn tasjily ini. Bahkan tidak jarang nasabah yang datang hanya menanyakan produk ini saja, hal ini mungkin saja berkaitan dengan bagaimana motivasi nasabah dalam memilih atau sudah memilih produk pembiayaan ini.

Salah satu faktor yang menyebabkan nasabah banyak memilih produk pembiayaan Rahn Tasjily pada BMT Kube Sejahtera Unit 068 ini adalah syarat yang sangat mudah, cepat, dan angsuran yang murah. Perbedaan dengan tempat lain adalah BMT Kube Sejahtera ini menyediakan diskon bagi pelanggan yang ingin melunasi angsurannya lebih awal, dan yang menjadi pembeda lagi adalah BMT ini hanya memakai jaminan BPKB motor atau mobil. Tetapi masih banyak yang menggunakan jasa pada BMT Kube Sejahtera Unit 068 ini. Pemilihan pasar sasaran, penawaran nilai yang diperlukan, penentuan posisi yang diinginkan, waktu, dll. adalah semua bagian dari perumusan strategy pemasaran.(Morgan dkk., 2019, hlm. 6)

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Motivasi Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Rahn Tasjily Di BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini Sampit Kalimantan Tengah”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di paparkan diatas maka yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah:

Bagaimana motivasi nasabah dalam memilih produk pembiayaan rahn tasjily?

C. Tujuan Penelitian

Pada dasarnya, menjawab pertanyaan dari dasar masalah adalah tujuan penelitian ini. Secara operasional, tujuan penelitian ini dirumuskan sebagai berikut.

Untuk mengetahui bagaimana motivasi nasabah dalam memilih produk pembiayaan rahn tasjily.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan bermanfaat dari segi teoritis maupun praktis:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran dan dapat dijadikan rujukan tentang motivasi nasabah memilih produk pembiayaan rahn tasjily di BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini Sampit Kalimantan Tengah.

2. Manfaat Praktis

Hasil yang diperoleh diharapkan dapat menjadi masukan bagi pihak-pihak yang berkepentingan atau terkait dengan penelitian ini.

a. Bagi *BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)*

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan pemikiran tentang motivasi nasabah memilih produk pembiayaan rahn tasjily di BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini Sampit Kalimantan Tengah.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan masukan untuk peneliti selanjutnya agar bisa memperdalam lagi penelitian tentang produk pembiayaan rahn tasjily yang lebih mendalam.

c. Bagi Penulis

Untuk memberikan gambaran penelitian yang akan datang tentang motivasi nasabah memilih produk pembiayaan rahn tasjily di BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini Sampit Kalimantan Tengah, serta bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan akademis peneliti agar dapat diterapkan dalam dunia nyata.

E. Definisi Operasional

1. Motivasi

Motivasi adalah kekuatan seseorang yang dapat mendorong mereka untuk melakukan sesuatu. motivasi yang berasal from dalam (motivasi intrinsik) dan dari luar (motivasi ekstrinsik). (Suprihatin, 2015)

Motivasi bagi manusia sangat berpengaruh untuk menentukan tujuan pada hidupnya, dengan motivasi setiap orang mempunyai dorongan untuk melakukan yang mereka inginkan.

2. Nasabah

Nasabah dalam perbankan adalah individu atau perusahaan yang memiliki rekening simpanan atau pinjaman di bank. Nasabah yang dimaksud adalah pihak yang menggunakan jasa pada BMT Kube Sejahtera Unit 068 kcp Kartini. Nasabah yang dimaksud adalah pihak yang menggunakan jasa pada BMT Kube Sejahtera Unit 068 kcp Kartini.

3. Produk pembiayaan

Pembiayaan adalah dukungan pendanaan untuk kebutuhan atau pengadaan barang/aset/jasa tertentu. Dalam mekanismenya, tiga pihak terlibat: pemberi pendanaan, penyedia barang/aset/jasa tertentu, dan pihak yang memanfaatkannya. Produk Rahn Tasjily adalah produk pembiayaan yang dimaksud.

4. Rahn Tasjily

Rahn tasjily yang dimaksud disini adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, tetapi rahin memiliki barang jaminan tersebut dan murtahin menerima bukti kepemilikannya. (Nu'man, 2018)

Secara sederhana rahn tasjily adalah penggadaian dengan jaminan yang sudah disetujui dari kedua belah pihak dengan diikat dengan akad dengan menahan harta salah ssatu milik si peminjam sebagai jaminan

atas pinjaman yang diterimanya, harta yang dimaksud disini adalah BPKB motor/mobil.

F. Sistematika Penelitian

Untuk mendapatkan gambaran dari penelitian ini maka penulis menguraikan sistematika pembahasan dalam lima bab. Masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab didalamnya yang saling berkaitan satu sama lain yaitu sebagai berikut:

Bab I merupakan pendahuluan. Pada bab ini membahas latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional dan sistematika penelitian.

Bab II merupakan landasan teori. Pada bab ini berisikan teori-teori mengenai definisi motivasi, sumber motivasi, jenis motivasi, tujuan motivasi, definisi rahn, dasar hukum rahn, rukun rahn, syarat rahn, jenis rahn, akad rahn, dan definisi rahn tasjily.

Bab III merupakan metodologi penelitian. Pada bab ini menjelaskan tentang jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, sumber-sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisisnya, dan tahapan penelitian untuk menjawab permasalahan yang ada dengan menggunakan metodologi yang sesuai.

Bab IV merupakan analisis dan pembahasan. Pada bab ini berisi tentang perhitungan data-data yang diperoleh dalam penelitian sehingga

didapat hasilnya, yang kemudian dilakukan pembahasan terhadap hasil yang didapat guna mendapatkan kesimpulan.

Bab V merupakan penutup. Pada bab ini berisikan kesimpulan yang didapat dari hasil penelitian dan berisi saran-saran yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti.

G. Penelitian Terdahulu

- a. Penelitian yang dilakukan oleh Delisna yang berjudul Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily PT. BPRS Berkah Dana Fadhillah Air Tiris.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan analisis data deskriptif, dengan kata lain setelah mereka mengumpulkan semua data, penulis menjelaskan semua data dengan rinci dan sistematis sehingga orang dapat melihat dan memahami hasil akhir dengan jelas.

Penelitian sebelumnya berfokus pada Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily PT. BPRS Berkah Dana Fadhillah Air Tiris, sementara penelitian ini berfokus pada Motivasi Nasabah dan Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily. Penelitiannya berlokasi di tempat yang berbeda. Penelitian sebelumnya dilakukan di PT. BPRS Berkah Dana Fadhillah Air Tiris, tetapi penelitian saat ini dilakukan di BMT kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini, Sampit, Kalimantan Tengah. Persamaan keduanya adalah menggunakan strategi pengembangan dan metode penelitian kualitatif.

- b. Penelitian yang dilakukan oleh Ragini Atwindaya Sirma yang berjudul Pengaruh Harga Terhadap Minat Nasabah Memilih Produk Rahn Di Pt Pegadaian (Persero) Syariah Cabang Simpang Skip Kota Bengkulu.

Ada perbedaan antara penelitian sebelumnya mengenai pengaruh harga terhadap keinginan pelanggan untuk membeli produk Rahn Tasjily dan strategi pengembangannya. Penelitiannya berlokasi di tempat yang berbeda. Penelitian sebelumnya dilakukan di PT. Pegadaian (Persero) Syariah Cabang Simpang Skip Kota Bengkulu, tetapi yang sekarang dilakukan di BMT kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini, Sampit, Kalimantan Tengah. Selain itu, metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, meskipun yang pertama menggunakan metode kuantitatif. Persamaan keduanya adalah minat nasabah terhadap produk Rahn).