

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

##### 1. Gambaran umum BMT Kube Sejahtera Unit 068

###### a. Sejarah berdirinya BMT KUBE SEJAHTERA 068

Saat ini, lembaga perbankan sangat populer di masyarakat dan telah berkembang pesat seiring waktu. Namun, pada kenyataannya, perbankan lokal tidak dapat merangkul usaha kecil mikro, yang membuat mereka kesulitan untuk tumbuh dan berkembang karena mereka memiliki keterbatasan finansial. Oleh karena itu, BMT adalah solusi terbaik untuk membantu usaha kecil mikro tumbuh dan berkembang.

Ini tepatnya berada di Kecamatan Mentawa Baru Ketapang, yang berada di Kabupaten Sampit, provinsi Kalimantan Tengah. Pendirian dimulai dengan melatih seorang calon pendamping lokal, Bapak Irwansyah Sp., selama kurang lebih satu bulan di Pusat Pelatihan dan Pendidikan Departemen.

Bapak Suprianto, SE, dan bapak Fredy diminta oleh pendamping dari Partai Sosial Republik Indonesia (DEPSOS) yang berlokasi di Jakarta Timur untuk membentuk panitia untuk mempersiapkan pendirian BMT atau P3B. Salah satu tugas P3B adalah mengundang dan mengajak orang-orang yang berkecukupan lebih secara financial untuk menerima gambaran dan penjelasan. Selain itu, P3B menyebarkan informasi tentang rencana pendirian BMT, yang akan menjadi lembaga keuangan mikro yang berbasis syari'ah. Pertemuan pertama P3B diadakan pada bulan oktober 2005 di rumah bapak Fredy M.T., SH.

Kurang lebih 20 orang hadir di pertemuan dan setuju untuk mendukung berdirinya BMT. Selang dua minggu di bulan oktober 2005, terjadi pertemuan kedua di kantor ICMI kabupaten Kotawaringin Timur. Di rapat kedua ini, para pendiri setuju untuk menanamkan simpanan pokok khusus atau (SIMPOKSUS) sebesar Rp 1.000.000,00 per orang. Pada akhirnya, LKM BMT KS 06 memperoleh modal dari pendiri sebesar Rp 50.000.000. Selain pembentukan pendiri dan pendamping, tokoh masyarakat dan pimpinan wilayah, seperti camat, lurah, dan kepala desa, diberitahu tentang program pendampingan masyarakat oleh BMT.

Pada bulan November 2005, diadakan pertemuan untuk memilih kepengurusan BMT. Hasilnya, musyawarah mufakat menetapkan Bapak H. Abdul Kholiq LC MBa sebagai ketua,

Bapak Ahmad Junaidi SE sebagai sekretaris, dan Bapak Manu sebagai bendahara. Pada bulan November 2005, juga dipilih beberapa calon pengelola yang dianggap layak untuk mengelola KJKS BMT 068. Tiga calon pengelola tersebut kemudian menjalani pelatihan selama tiga minggu di Palangkaraya, Kalimantan Tengah. Pada tanggal 12 Januari 2006, LKM BMT KS 068 didirikan di sebuah toko kecil di jalan Ir. H. Juanda.

Di kota Sampit, kabupaten Kotawaringin Timur, Kalimantan Tengah, para pengelola dan pendamping berusaha untuk mengembangkan and mengemban amanah untuk kemaslahatan umum, terutama ekonomi yang berpola syari'ah. Setelah pinjaman dan simpanan yang dikeluarkan oleh LKM BMT KS 068 membantu usaha kecil dan meningkatkan kesadaran masyarakat, BMT merekrut dua orang.

Pada bulan pertama April 2006, ada program pendampingan dan sosialisasi pembentukan kube (rumpun), dan dua bulan kemudian terbentuk beberapa rumpun. Dalam upayanya untuk menjadi lembaga yang kuat dan mandiri serta memiliki badan hukum, LKM BMT KS 068 resmi berbadan hukum pada tanggal 24 Juni 2006, diresmikan oleh Wakil Bupati Kota Waringin Timur (KOTIM), Bapak H. Amrullah Hadi, bersama dengan anggota rumpun dan kepala dinas terkait. Setelah peresmian, namanya

diubah menjadi Lembaga Keuangan Islam, Koperasi Jasa Keuangan.

Sehubungan dengan perubahan BMT menjadi KJKS BMT KS 068 pada tanggal 26 agustus 2006, diadakan rapat luar biasa untuk mengubah kepengurusan dan menambah dewan syariah. Untuk periode 2006-2009, Drs H.Gusti Muhammad Firdaus bertindak sebagai ketua, bapak Ahmad Junaidi SE bertindak sebagai sekretaris, bapak Manu bertindak sebagai bendahara. Untuk dewan syaria'h, Drs Zainuddin bertindak sebagai ketua, H.Abdul Kholiq Lc.MBa bertindak sebagai anggota.

Dari sinilah KJKS BMT KS 068 terus mengembangkan dan meniti karirnya untuk mencapai visinya yaitu menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat, kuat, dan terpercaya dalam melayani usaha anggota dan masyarakat sekitarnya untuk mencapai kehidupan yang adil, makmur, dan sejahtera, baik secara material maupun spiritual. Selain itu, langkah ini harus dilengkapi dengan empat sikap, yaitu shiddiq, yang merupakan sifat Nabi Muhammad Saw, yang berarti benar dan jujur. Amanah berarti dapat dipercaya, bertanggung jawab, dan bertanggung jawab. Fathanah artinya dapat berarti kebijaksanaan, intelektual, atau kecerdikan, dengan sifat tabligh berarti berbicara dan berargumentasi. Sampai saat ini, namanya telah diubah kembali menjadi KSPPS BMT KUBE SEJAHTERA UNIT 068.

## 2. Visi dan Misi BMT KUBE SEJAHTERA UNIT 068

### a. Visi

“BMT Kube Sejahtera 068 Sampit menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat, kuat, dan terpercaya dalam melayani usaha anggota dan masyarakat sekitar menuju kehidupan yang adil, makmur, dan sejahtera, material dan spiritual.”

### b. Misi

1. Gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi,
2. Gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaanya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju,
3. Gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran kemajuan, berkeadilan berlandaskan ekonomi yang transparan dan adil (syari'ah dan ridha Allah SWT).

### c. Motto

“Mengatasi Masalah dengan Ukhuwah dan Syari'ah”

### 3. Logo BMT KUBE SEJAHTERA UNIT 068

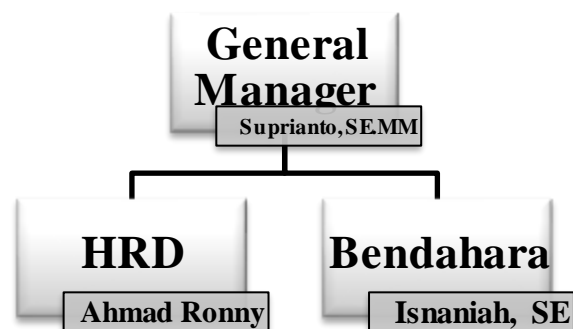
Gambar I. Logo BMT KUBE Sejahtera Unit 068



Sumber 4.1 buku SOM&SOP Panduan Operasional  
Manajemen dann Prosedur BMT

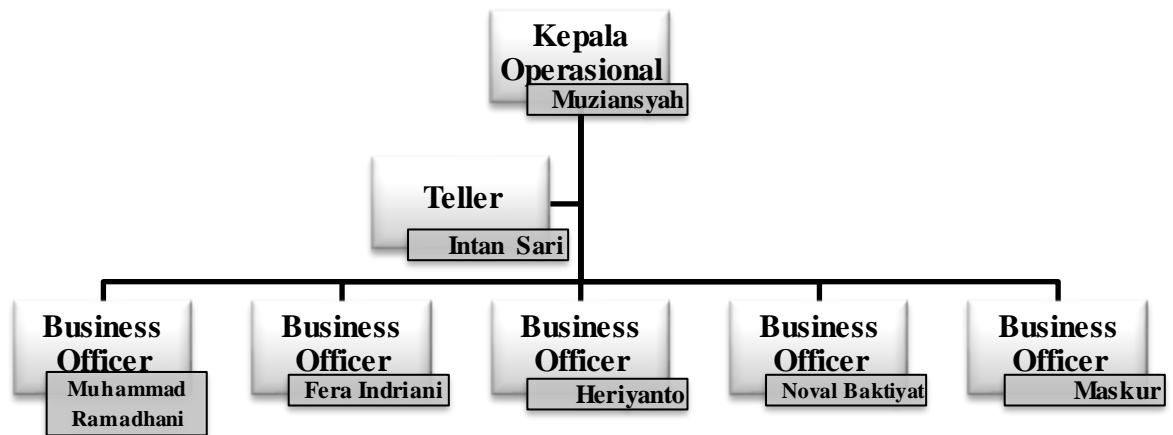
### 4. Struktur Organisasi BMT KUBE SEJAHTERA UNIT 068

Tabel I. Struktur Organisasi BMT KUBE Sejahtera Umum



Sumber 4.1. Wawancara Di BMT KUBE Sejahtera Unit 068

Tabel II. Struktur Organisasi BMT KUBE Sejahtera Unit 068  
Kcp Kartini



Sumber 4.1. Wawancara Di BMT KUBE Sejahtera Unit 068

b. General Manager

General Manager adalah orang yang mempunyai tanggung jawab penuh atas semua kegiatan BMT 068.

c. Bendahara

Bendahara adalah orang yang mengatur bagaimana berjalannya sistem keuangan perusahaan.

d. HRD (*Human Resources Development*)

Manajemen tenaga kerja atau sumber daya manusia menjadi aset berharga perusahaan. Seorang HRD harus memiliki kemampuan untuk melindungi perusahaan dari berbagai masalah yang mungkin muncul di tempat kerja.

e. Kepala operasional

Kepala operasional adalah orang yang bertanggung jawab atas kegiatan pada kantor cabang BMT 068 kcp kartini.

f. *Teller*

*Teller* bertanggung jawab untuk membantu pelanggan menabung, menarik tabungan, membayar angsur, mengisi data, dan menyimpan laporan harian dan bulanan.

g. *Business officer*

*Business officer* adalah orang yang menawarkan produk-produk BMT pada nasabah, atau bisa juga disebut dengan marketing.

5. Produk BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini

1. Penghimpunan Dana

a. Simpedu

Simpedu, singkatan dari Simpanan Individu, adalah jenis tabungan yang sangat disukai oleh masyarakat karena syaratnya yang mudah dan tidak ada biaya administrasi bulanan. Syarat untuk membuka akunnya adalah:

- Fotocopy KTP
- Nama ibu kandung
- Saldo pertama minimal Rp. 20.000

b. Simanja

Sama seperti persyaratan Simpedu, Simanja adalah singkatan dari simpanan berjangka dan tidak



dikenakan biaya administrasi bulanan. Namun, komunitas umum jarang menggunakan product ini.

c. Simpanan Pokok

Simpanan pokok, atau tabungan nasabah yang mengajukan pinjaman menggunakan Akad Rahn Tasjily, dianggap sebagai simpanan pokok. Simpanan ini biasanya sebesar Rp. 10.000 untuk setiap pelanggan yang mengajukan. Simpanan ini menunjukkan pendaftaran sebelumnya sebagai anggota dari akad Rahn Tasily. Jika Anda ingin mengajukan, anda tidak perlu membayar simpanan pokoknya lagi.

d. Simpanan Wajib

Simpanan wajib adalah tabungan nasabah yang ingin pengajuan dengan menggunakan Akad Rahn Tasjily. Hitungannya yaitu 1,6% dari jumlah pinjamannya.

Misal, Nasabah meminjam uang sebesar *Rp. 10.000.000*, jadi simpanan wajibnya  $Rp.10.000.000 \times 1,6\% = Rp.160.000$

Simpanan ini bisa saja diambil, tetapi dengan syarat tidak bisa lagi pengajuan pinjaman.

2. Penyaluran Dana

5. 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.  
(Wirosa, 2005).

#### 1. Akad Mudharabah

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

#### 6. Akad Ijarah

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

#### 7. Akad Rahn Tasjily

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

## **B. Hasil Penelitian**

### 1. Informan 1

#### a. Identitas informan

Nama : Muhammad Ramdhani

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : BO (*Business Officer*)

Kategori : Karyawan BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp  
Kartini

b. Penyajian data

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Bapak Dani, sebagai *Business Officer* pada hari jumat, 10 Februari 2023 bertempat di BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini. Setelah melakukan wawancara secara langsung, maka dapat diuraikan hasil penelitian sebagai berikut.

Fatwa DSN no.68/DSN-MUI/III/2008 mengatur produk rahn tasjily, yang merupakan penggadaian BPKB motor atau mobil. Rahan tasjily tersedia di penggadaian lain dan BMT. Apa yang membedakan Rahn Tasjily dari BMT adalah proses pencairan yang lebih cepat dan mudah daripada tempat penggadaian lainnya.

Selain itu angsuran yang ditawarkan terbilang cukup terjangkau, apabila nasabah melunasi angsurannya dengan cepat maka ada penawaran diskon dari BMT ini sendiri. Pada produk rahn tasjily jenis agunan yang dipakai di BMT KUBE SEJAHTERA unit 068 sebagai jaminan hanya BPKB motor/mobil saja, tetapi tidak menggunakan jenis agunan sertifikat rumah. Karena menurut BMT sendiri proses menggunakan sertifikat rumah sangat rumit.

*“Rahn tasjily pada BMT ini adalah produk unggulan, karena tidak sedikit nasabah yang datang untuk melakukan akad*

*ini. Bukan tanpa alasan nasabah memilih produk rahn tasjily pada BMT ini, alasannya karena proses dan syaratnya mudah dan cepat, menawarkan diskon bagi nasabah yang ingin melakukan pelunasan, dan juga agunan yang dipakai berupa BPKB motor dan mobil, kecuali sertifikat rumah karena prosesnya sangat rumit. Dulu pernah ada nasabah yang memakai sertifikat rumah yang nama kepemilikan bertumpang tindih, mmaka dari itu BMT memutuskan untuk tidak menggunakan agunan sertifikat rumah". (Dani,2023)*

Strategi promosi yang dilakukan BMT KUBE SEJAHTERA unit 068 ini pada produk rahn tasjily adalah dengan cara memanfaatkan alat dan media sosial sebagai pendukung promosi. Seperti membagikan browser di sekolahan, pasar, dan tempat-tempat ramai. Media sosial yang dipakai yaitu *whatsapp, Instagram, dan facebook*. Dari semua itu promosi yang paling berpengaruh yaitu promosi *mouth to mouth* atau dari mulut kemulut, yang biasa nya secara tidak langsung dilakukan oleh nasabah yang pernah memiliki pinjaman di BMT itu sendiri. Dari strategi yang dipakai tentu saja ada dampak peningkatan jumlah nasabah pada BMT.

*"Strategi yang dilakukan BMT pada produk ini adalah mendatangi tempat-tempat yang strategis, seperti sekolahan, pasar dan tempat-tempat ramai lainnya untuk kami membagikan browsur. Selain itu kami juga menggunakan media sosial untuk promosi yang lebih luas, seperti WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Tetapi yang lebih manjur dari semua promosi adalah promosi yang dilakukan oleh nasabah. Dari strategi itu membuat peningkatan jumlah nasabah pada BMT kami". (Dani,2023)*

Perkembangan strategi pemasaran yang dilakukan tentu saja terdapat beberapa kendala seperti, tidak bisa hanya sekali promosi kepada nasabah, perlu dua sampai tiga kali bahkan lebih

untuk menarik nasabah, alasannya karena pada saat itu nasabah belum membutuhkan dana pinjaman. Solusi yang dilakukan pihak BMT yaitu tetap optimis untuk membuat nasabah tertarik pada produk rahn tasjily dengan tetap melakukan promosi dan tanpa paksaan.

*“Perkembangan yang kami lakukan adalah memperluas lokasi promosi, dengan cara terjun langsung ke lokasi-lokasi yang belum pernah kami kunjungi, mengunjungi rumah nasabah langsung dan lebih sering promosi di media sosial. Kendala yang kami dapati sampai saat ini adalah tidak semua orang bisa langsung tertarik untuk melakukan pinjaman, biasanya perlu dua sampai tiga kali promosi untuk bisa menarik nasabah tersebut, biasanya karena nasabah tersebut belum membutuhkan suntikan dana. Jika seperti ini solusi yang kami lakukan adalah tetap melakukan promosi tanpa paksaan”.* (Dani,2023)

Disamping itu apabila ada nasabah yang menunggak bayar angsuran berbulan-bulan, BMT akan menanggapi dengan memberi surat peringatan sebanyak tiga kali selama 3 bulan berturut-turut. Apabila masih tidak ada tanggapan dari nasabah, maka pihak BMT akan mengunjungi rumah nasabah untuk menanyakan alasan menunggak. Dan apabila dengan tindakan itu masih belum ada tanggapan juga maka sanksi terbesar yang dilakukan pihak BMT untuk menanggapi nasabah yang menunggak angsuran berbulan-bulan adalah menarik agunan yang dipakai nasabah sebagai jaminan pinjamannya dengan keputusan kedua belah pihak.

*“Kendala dari nasabahnya juga ada, yaitu ada nasabah yang menunggak berbulan-bulan. Biasanya kami menanggapi dengan mengeluarkan surat peringatan selama 3 bulan berturut-*

*turut setelah jatuh tempo, setelah itu kami lakukan kunjungan. Kalo misalnya tidak ada hasil, terpaksa kami tarik agunan yang dipakai sebagai jaminan dengan persetujuan kedua belah pihak juga". (Dani,2023)*

Dalam hal tanggapan masyarakat mengenai produk ini atau dari mana mereka tahu produk unggulan dari BMT ini tidak lain dari strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak BMT. Sehingga banyak nasabah yang mengetahui tentang produk ini, sampai sekrang nasabah masih terus bertambah. Karena menurut mereka produk pembiayaan rahn tasjily ini produk yang cocok untuk UMKM di Sampit. Penjelasan yang disampaikan para *Business Officer* juga sangat mudah dipahami nasabah tentang produk ini, sehingga produk rahn tasjily bisa diterima nasabah sekitar dengan mudah.

Berdasarkan dari hasil wawancara yang saya lakukan dengan beberapa nasabah yang menjadi anggota produk rahn tasjily, penulis memutuskan membagi jadi 3 golongan. Golongan yang pertama adalah nasabah yang baru menjadi anggota produk rahn tasjily, golongan yang kedua adalah nasabah yang sudah berkali-kali pinjaman menggunakan produk rahn tasjily, dan golongan yang ketiga adalah golongan yang paling tinggi jumlah pinjamanya.

<b>No</b>	<b>Nama</b>	<b>Ket</b>
1	Eliya Kesuma	Baru

2	M. Arpan	Baru
3	Salbiyah	Baru
4	Fareri Gianini Wibowo	Baru
5	Nur Pranita	Baru
6	Norhayati	3 kali pinjaman
7	Arbaitun	3 kali pinjaman
8	Hj. Ikrimah	3 kali pinjaman
9	Uwu	2 kali pinjaman
10	Anita Hariyati	3 kali pinjaman
11	Kartika Dewi	Jumlah besar pinjaman
12	Kori Diana	Jumlah besar pinjaman
13	Idawati Ratmi	Jumlah besar pinjaman
14	Saika Kumala	Jumlah besar pinjaman
15	Darsono	Jumlah besar pinjaman

Dari wawancara yang dilakukan dengan beberapa informan, jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang penulis tanyakan, hampir-hampir mirip. Namun ada juga yang berbeda, dari ketiga golongan itu mereka memberikan alasan untuk motivasi mengambil produk pembiayaan rahn tasjily adalah untuk modal usaha dan biaya pendidikan.

*“Saya mengetahui produk ini melalui teman saya yang kebetulan pernah menjadi nassabah akad rahn tasjily ini. Dia menjelaskan dengan bahasanya sendiri yang bisa membuat saya*



*tertarik, dan kebetulan juga saya lagi membutuhkan suntikan dana dengan cepat. Saya baru 3 bulan angsuran sejumlah Rp.1.500.000 selama 6 bulan. Kendala untuk saat ini masih belum ada ya, karena kan saya masih baru. Kalo untuk motivasi memutuskan untuk mengambil disini karena angsuran disini lebih rendah dari penggadaan motor lainnya”. (Eliya,2023)*

*“Kemarin saya tau produk ini dari keponakan saya, kebetulan dia bekeja di BMT KUBE SEJAHTERA. Menurut saya produk ini bagus, karna untuk saya yang membutuhkan uang cepat untuk menambah modal usaha saya sangat memudahkan saya. Saya baru 2 bulan pinjaman disini dengan pinjaman sebesar Rp.3.500.000 selama 6 bulan. Untuk kendala belum ada”. (Arpan,2023)*

*“Saya tau produk ini dari Business officer yang waktu itu kunjungan kerumah-rumah, kebetulan ada juga kerumah saya, jadi saya tertarik untuk mengambil akad rahn tassjily ini untuk biaya usaha. Saya baru 4 bulan dan meminjam sebesar Rp. 2.000.000 selama 6 bulan. Untuk kendala paling saya susah ke kantor untuk bayar angsuran karena rumah saya jauh, jadi lebih sering bayar ke BO saja”. (Salbiyah,2023)*

*“Saya tau produk ini dari browser yang dibagikan dipasar oleh Business Officer. Pada saat itu saya lagi membutuhkan uang untuk biaya kuliah anak saya. Dengan melihat browser yang dibagikan disitu sudah ada patokan angsuran yang akan saya tanggung, jadi saya bisa menerkakan angsuran saya. Hal itu membuat saya yakin memilih produk ini. Saya baru 2 bulan dan meminjam sebesar Rp.2.000.000 selama 3 bulan. Kendala belum ada karena saya masih baru”. (Fareri,2023)*

*“Saya tau produk ini dari media sosial Facebook yang dibagikan pegawai BMT-nya. Pada saat itu saya membutuhkan untuk merenovasi rumah saya. Di media sosial itu sudah dijelaskan bagaimana proses dan syaratnya, sehingga mudah saya pahami. Saya baru 3 bulan meminjam sebesar Rp.1.500.000 selama 6 bulan. Untuk kendala belum ada”. (Prnita,2023)*

Dari beberapa orang yang saya wawancarai rata-rata jawaban mereka mengetahui produk rahn tashjily ini adalah dari media sosial, brosur, teman, dan keluarga. Hal ini termasuk strategi promosi yang dilakukan pihak BO, dan bisa dibilang berhasil untuk strategi yang digunakan. Dan untuk motivasi

mereka masing-masing mempunyai alasannya tersendiri, ada untuk renovasi rumah, biaya pendidikan, modal usaha dan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Dari jumlah dan periode angsuran berbeda-beda setiap informan sesuai dengan kebutuhan dan jaminan mereka. Kendala dari kelima informan juga berbeda-beda, tapi rata-rata belum ada kendala karena masih baru menjadi nasabah di BMT Khusus nya pada produk rahn tasjily ini.

*“Saya tau prooduk ini dari saudara saya yang juga pinjaman disisni. Yang membuat saya tertarik itu adalah karena kejelasan angsuran yang ada di browsurnya itu, dan disini kan berbasis syariah jadi saya lebih yakin. Saya sudah 7 bulan dan 3 kali mengambil pinjaman disini angsuran selama 3 bulan sebesar RP. 1.500.000, karena kebutuhan bulanan saya banyak yang harus dicukupi, karena angsuran rendah jadi saya melakukan transaksi lagi dan lagi. Untuk kendala kuuitansi saya sering lupa menyimpannya” (Hayati,2023)*

*“Saya tau produk ini kariyawann di BMT, karena saya berteman dan kebetulan saya memerlukan dana, jadi saya tertarik untuk mengambil pinjaman di BMT. Semakin lama saya menjadi anggota, saya senang karena selain saya bisa mendapatkan uang cepat, saya juga bisa besedekah lewat dana Ta’awun. Saya sudah 1,2 tahun dan sudah 3 kali mengambil pinjaman sebesar Rp.1.500.000 dengan angsuran 6 bulan, karena saya harus untuk modal usaha saya, karena saya lagi merintis usaha jadi butuh dana cepat, kendalanya paling kertas kuitansi hilang” (Arbaitun,2023)*

*“Saya tau produk ini dari media sosial, Facebook. Yang membuat saya tertarik karena semuanya itu jelas, angsuran jelas, sekian-sekiannya itu jelas tidak ada yang ditutup-tutupi. Saya sudah 9 bulan dan 2 kali mengambil pinjaman sebesar Rp. 2.000.000 dengan angsuran 6 bulan, karena untuk biaya pendidikan anak saya masuk SMA, satunya lagi masuk SMP, jadi saya perlu dana cepat. Yang mebuat saya tertarik, angsurannya itu murah, ada dana ta’awun juga, kan bisa sekaligus sedekah. Kendalanya sering kehilangankertas kuitansi sih, tapi untungnya BO nya inisiatif foto” (Hj. Ikrimah,2023)*

*“Saya tahu produk ini dari teman saya yang juga pinajaman disini, dan saya tertarik juga karena nagsurannya terjangkau. Saya sudah 2,5 tahun dan 3 kali transaksi akad rahn*

*tasjily ini engan jumlah pinjaman Rp. 3.000.000 selama 12 bulan, karena saya memerlukan dana untuk merenovasi rumah saya, pendidikan anak, yang sekarang ini saya memerlukan dana untuk membuka warung didepan rumah. Untuk kendalanya paling saya sering lupa tanggal jatuh tempo, tapi untunngnya setiap jatuh tempo selalu diingatkan BO nya, kendalanya juga kuitansi saya sering lupa menaruhnya” (Uwu,2023)*

*“Saya tahu produk ini karena dulu BO nya kepasar dan menawarkan ke saya jadis saya tertarik, kebetulan juga saya membutuhkan dana. Saya sudah 1,3 tahun dan 3 kali mengambil pinjaman sebesar Rp.2.000.000 selama 6 bulan, karena saya membutuhkan uang untuk biaya kuliah anak saya, membeli sepeda untuk anak saya, dan modal usaha. Unutk kendala nya saya tidak selalu bisa ke kantor untuk bayar angsuran, jadi saya hanya menunggu BO ke warung sya untuk mengambil uang angsuran saya” (Anita,2023)*

Dari kelima informan diatas pengetahuan mereka tentang produk rahn tasjily ini hampi sama dengan informan yang baru, begitu juga alasan dan motivasi mereka. Jumlah pinjaman dan periode mereka juga berbeda-beda sesuai kebutuhan. Menurut mereka yang menarik ada di dana Ta’awun, karena mereka dapat brsedekah secara tidak langsung. Kendala mereka juga berbeda-beda, ada yang sering kehilangan kuitansi angsuran dan kantor dan rumah mereka jauh, dan untungnya sudah ada solusi dari pihak BO, yaitu inisiatif foto kertas kwuitansi untuk nasabah dan melakukan penagihan secara langsung ketempat-tempat nasabah.

*“Saya tau produk ini dari media sosial, Facebook. Yang membuat saya tertarik itu karena saya sudah mengajukan pinjaman dipenggadaian lain, tapi paling cepat diterima di BMT ini. Alasan saya mengambil jumlah yang besar ingin merenovasi toko saya menjadi lebih besar dan saya baru 3 bulan angsuran dengan jumlah pinjaman Rp. 10.000.000 selama 12 bulan. Kendalanya masih belum ada, karena saya juga masih baru” (Kartika,2023)*

*“Saya tau produk ini dari karyawan BO yang kebetulan keluarga saya. Yang membuat saya tertarik adalah hanya di BMT yang menerima pinjaman saya sebesar Rp. 10.000.000 ini. Alasan saya mengambil jumlah yang besar untuk menambah dana saya untuk dp sepeda motor. Saya sudah 5 bulan dan mengambil angsuran selama 12 bulan. Kendala nya belum ada sih sejauh ini” (Kori,2023)*

*“Saya tau produk ini dari teman saya, yang pernah melakukan pinjaman di sini. Saya tertarik karena setelah saya berkonsultasi dengan BO nya, saya mengetahui ada dana ta’awun karena itulah saya tertarik. Alasan saya mengambil jumlah besar adalah untuk merenovasi rumah. Saya sudah 8 bulan dan mengambil jumlah pinjaman sebesar Rp. 10.000.000 selama 12 bulan. Untuk kendala waktu pertama-tama pengajuan agak lambat untuk cair, karena kurangnya uang kas” (Ira,2023)*

*“Saya tau produk ini dari teman saya, dan sering melihat juga di sosial media, dan baru tertarik sekarang karena saya blum pernah melakukan transaksi gadai seperti ini, tapi dibantu dijelaskan BO nya jadi saya lebih yakin untuk melakukan penggadaian disini. Alasan saya mengambil jumlah besar karena saya ingin melengkapi peralatan usaha cuci motor saya. Saya sudah 5 bulan dengan mengambil pinjaman sebesar Rp. 10.000.000 selama 12 bulan. Untuk kendala saya sering lupa menaruh kuitansi angsuran” (Saika,2023)*

*“Saya tau produk ini dari teman saya yang kebetulan kariyawan BMT, jadi saya tertarik untuk melakukan penggadaian di sini karena kebetulan juga saya kekurangan dana untuk dp sepeda motor. Alasan saya mengambil jumlah yang besar karena saya membutuhkan uang untuk men-dp motor. Saya baru 4 bulan dengan jumlah pinjaman Rp.10.000.000 selama 12 bulan. Kendala yang saya dapat pada waktu BO melakukan survei, karena rumah saya lumayan jauh jadi memakan waktu untuk pencairan juga” (Darsono,2023)*

Hasil wawancara dari kelima informan, motivasi mereka mengambil jumlah yang besar karena untuk mendanai mereka yang membutuhkan dana cepat, karena rata-rata alasan mereka untuk merenovasi rumah, toko, biaya pendidikan, bayar dp motor dan modal usaha.

### C. Analisis Data

Setelah disajikan data yang berkenaan dengan motivasi nasabah dalam memilih produk pembiayaan rahn tasjily di BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini Sampit Kalimantan Tengah, selanjutnya, penulis akan menganalisis data untuk menjawab rumusan masalah dan menunjukkan tujuan penelitian yaitu, Motivasi nasabah dalam memilih produk pembiayaan rahn tasjily pada BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini Sampit.

Motivasi pada intinya adalah dorongan yang timbul pada diri seseorang, secara disadari atau tidak disadari, untuk melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu serta usaha-usaha yang dapat menyebabkan seseorang atau kelompok orang tertentu tergerak melakukan sesuatu karena ingin mencapai tujuan yang ingin dicapai.

Proses motivasi mencakup:

- a. Pengenalan dan penilaian kebutuhan yang belum terpuaskan.
- b. Penentuan tujuan yang akan memuaskan kebutuhan.
- c. Penentuan tindakan yang diperlukan untuk memuaskan kebutuhan.(Mundir & Zamroni, 2016)

Motivasi bagi manusia sangat berpengaruh untuk menentukan tujuan pada hidupnya, dengan motivasi setiap orang

mempunyai dorongan untuk melakukan yang mereka inginkan. Maka dari itu motivasi ini sangat berpengaruh juga bagi nasabah BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini dalam memilih produk rahn tasjily ini.

Menurut Rahn Tasjily, tidak ada pemindahan hak kepemilikan properti dari pemilik asli ke kreditur. Ini dilakukan untuk memastikan tetap ada mashlahat. agar barang (Marhun) tersebut tetap dapat dimanfaatkan dan digunakan oleh pemilik barang. sebagaimana dikutip oleh Al-Syafi'i, Al-Daruqhuti, dan Ibnu Majah. Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW bersabda: "tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya dan menanggung resikonya.") HR Al-Syafi'I, Al-Daruqhutni dan Ibnu Majah)

Apabila terjadi wanprestasi atau tidak dapat melunasi utangnya. Pada Fatwa DSN No 68/III/2008 ini disebutkan bahwa Marhun dapat dijual paksa dengan cara lelang atau dijual ke pihak lain sesuai prinsip syariah. Seperti dalam penelitian Madi Muktiyono bahwa jika menurut Fatwa DSN No. 25/III/2002 penjualan Marhun atau benda yang dijamin adalah apabila jatuh tempo, Murtahin harus memperingatkan Rahin untuk segera melunasi utangutangnya, apabila Rahin tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka Marhun dijual paksa melalui lelang syariah lalu hasil penjualan Marhun tersebut digunakan untuk

melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan dan kelebihan hasil penjualan menjadi milik Rahin sedangkan kekurangannya menjadi kewajiban Rahin

Pemilik gadai dapat menggunakan barang Marhun demi kemashlahatan dan untuk mencapai maqashid syariah. Namun, pemanfaatannya harus sesuai kesepakatan, tidak berlebihan. Dengan kata lain, memanfaatkannya sehingga nilai taksirnya berkurang, rusak, tidak dapat digunakan lagi, atau dijual.

Murtahin bisa memakai biaya penyimpanan barang jaminan sebagai bukti sah kepemilikan yang ditanggung oleh pemberi jaminan (Rahin). Dalam hal ini, rahn tasjily mengganti bunga dengan biaya penyimpanan atas dasar akad ijarah. Ada dua perjanjian dalam Rahn ini. Pertama, akad rahn, atau utang (qardh) yang dilakukan oleh rahin (nasabah) kepada Murtahin dengan menggadaikan harta benda tertentu sebagai jaminan untuk membayar utang tersebut.

Motivasi terjadi ketika keadaan saat ini tidak sesuai dengan keadaan yang diinginkan, sehingga timbul dorongan seseorang untuk melakukan tindakan dalam rangka mencapai keadaan yang diinginkan. Tiga unsur utama dalam proses motivasi yaitu:

1. Kebutuhan, sebagai individu setiap orang memiliki kebutuhan yang berbeda-beda. Seperti dalam teori yang dikemukakan oleh A. Maslow bahwa manusia memiliki lima kebutuhan dasar yang bertingkat-tingkat. Manusia akan mengutamakan kebutuhan yang paling dasar yaitu fisik sebelum mereka memikirkan kebutuhan berikutnya. Ketika kebutuhan dasar telah terpenuhi maka barulah ia memikirkan kebutuhan berikutnya, dan demikian seterusnya.

Dari wawancara yang telah penulis lakukan pada tanggal 15 Februari 2023 rata-rata keputusan nasabah dalam memilih produk rahn tasjily ini bukan tanpa alasan, rata-rata yang menggunakan jasa penggadaian ini untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka seperti, membayar spp sekolah, renovasi rumah, modal untuk usaha dan lain-lain. Mereka juga memilih produk rahn tasjily di BMT Kube Sejahtera Unit 068 bukan tanpa alasan, karena menurut kesaksian mereka angsuran yang ditawarkan lebih murah dari tempat penggadaian lain, syarat yang terbilang mudah hanya dengan KTP suami istri, kartu keluarga, dan barang jaminann (BPKB motor/mobil).

Sama halnya pada nasabah yang beberapa kali mengambil pinjaman berulang kali juga beranggapan mereka memilih produk ini karena membutuhkan suntikan dana untuk mengembangkan usaha mereka, ada juga yang ingin membayar pendidikan anak mereka, dan ada juga yang membutuhkan dana untuk renovasi rumah. Hal ini karena mereka sudah sangat nyaman dan percaya pada produk rahn tasjily ini, sehingga merea bisa lagi dan lagi mengambil pinjaman di BMT KUBE Sejahtera Unit 068 kcp Kartini ini.



Untuk nasabah yang mengambil jumlah yang besar, pada wawancara nasabah mengaku motivasi mereka mengambil jumlah yang besar ingin mengembangkan usaha mereka. Secara mereka membutuhkan dana cepat dan mudah sama seperti nasabah yang lainnya, yang menjadi perbedaan adalah pihak BMT mau mencairkan dana dengan jumlah yang besar karena tergantung jaminannya.

Seperti saudari Ira Ratmi, beliau mengajukan jaminan BPKB Mobil Daihatsu Xenia keluaran 2020 dan jaminan usaha toko baju, dengan jaminan yang diajukan ibu Ira, BMT menyetujui beliau untuk transaksi akad rahn tasjily ini, karena jaminan yang dipakai terjamin. Sama seperti yang lain, jaminan sangat berpengaruh untuk bisa mengambil pinjaman tinggi.

2. Perilaku, adalah suatu tindakan yang muncul karena adanya dorongan dalam diri seseorang untuk mencapai suatu tujuan. Perilaku individu dapat dilihat dari bentuk pengambilan keputusan dan respon terhadap suatu produk.

Mereka juga berpendapat produk pembiayaan rahn tasjily ini karena prosesnya sangat mudah, jelas, cepat tanpa bertele-tele, sangat cocok untuk mereka yang ingin suntikan dan dengan cepat. Produk rahn tasjily ini persyaratannya juga sangat mudah hanya, KTP suami istri jika sudah menikah, tapi jika belum menikah bisa menggunakan KTP orang tua, tujuannya sebagai

saksi di akad ini. Selain itu persyaratan yang kedua yaitu kartu keluarga, dan BPKB motor atau mobil sesuai jaminan yang di jaminkan.

Mereka mengetahui produk rahn tasjily ini adalah dari media sosial, brosur, teman, dan keluarga. Hal ini termasuk strategi promosi yang dilakukan pihak BO, dan bisa dibilang berhasil untuk strategi yang digunakan. Dan untuk motivasi mereka masing-masing mempunyai alasannya tersendiri, ada untuk renovasi rumah, biaya pendidikan, modal usaha dan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Dari jumlah dan periode angsuran berbeda-beda setiap informan sesuai dengan kebutuhan dan jaminan mereka.

3. Tujuan, merupakan hasil akhir atas perilaku yang dilakukan. Dalam pemilihan tujuan konsumen tergantung pada pengalaman pribadinya, kemampuan fisiknya, norma dan nilai-nilai budaya serta kemampuan untuk mencapai tujuan tersebut. Tujuan juga bisa berubah karena situasi dan kondisi, seperti karena perubahan dalam norma-norma sosial dan perubahan gaya hidup, lingkungan juga turut mempengaruhi tujuan seseorang. (Khasanah, 2016)

Untuk kendala dari informan-informan juga berbeda-beda, tapi rata-rata belum ada kendala karena masih baru menjadi

nasabah di BMT Khusus nya pada produk rahn tasjily ini. Periode mereka juga berbeda-beda menjadi anggota produk rahn tasjily ini, ada yang baru saja memulai, ada yang sudah beberapa kali mengambil pinjaman, ada yang sudah lama sehingga bisa mengambil jaminan yang lebih tinggi.

Sumber motivasi nasabah juga ada pada promosinya, menurut Philip Kotler dalam buku M. Nur Riyanto Al Arif menegaskan bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran faktor yang dapat dikendalikan adalah *product, price, promotion,* dan *place* yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran. Sehingga bauran pemasaran dapat diartikan sebagai perpaduan seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan oleh perusahaan sebagai bagian dalam upaya mencapai tujuan pada pasar sasaran. Berikut dijelaskan mengenai masing-masing bauran pemasaran (*marketing mix*), antara lain sebagai berikut:

#### 1. Product/Produk

Produk berarti kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran. Mereka berpendapat produk pembiayaan rahn tasjily ini karena prosesnya sangat mudah, jelas, cepat tanpa bertele-tele, sangat cocok untuk mereka yang ingin suntikan dan dengan cepat. Produk rahn tasjily ini persyaratannya juga sangat mudah hanya, KTP suami istri jika sudah menikah, tapi jika belum menikah bisa

menggunakan KTP orang tua, tujuannya sebagai saksi di akad ini. Selain itu persyaratan yang kedua yaitu kartu keluarga, dan BPKB motor atau mobil sesuai jaminan yang di jaminkan.

1. Tahapan pendaftaran:

Nasabah harus mengisi atau membuat surat permohonan pembiayaan dan menyerahkan semua ketentuan yang diminta oleh pihak pegadaian untuk menilai kelayakan usaha mereka. Kemudian pelanggan memilih jenis, harga, dan lokasi kendaraan yang diinginkan.

Selanjutnya dilakukan survei. Kunjungan langsung ke lokasi calon pelanggan dan wawancara dengan orang-orang yang terkait dengan calon nasabah adalah bagian dari survei.

Adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah sebelum survey, diantaranya sebagai berikut:

- a. Persyaratan Pengajuan Pembiayaan Akad Rahn Tasjily pada Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor.
  1. Pemohon minimal 21 tahun, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum: 55 tahun (untuk pegawai usia pensiun)
  2. Karyawan tetap suatu instansi pemerintah atau swasta minimal telah bekerja selama 1 tahun.
  3. Mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur
  4. Memenuhi persyaratan berdasarkan prosedur Pegadaian Syariah

b. Sudah menikah

1. Fotokopi KTP suami/istri + K. keluarga
2. Fotokopi Buku nikah
3. Fotokopi SK Pengangkatan pegawai ( jika ada)
4. Slip gaji (jika ada)
5. Asli Surat Keterangan Usaha dari kelurahan
6. BPKB Kendaraan

c. Belum menikah:

1. Fotokopi KTP prbadi dan KTP orang tua + Kartu keluarga
2. Fotokopi SK Pengangkatan pegawai (jika ada)
3. Slip gaji (jika ada)
4. Asli Surat Keterangan Usaha dari kelurahan
5. BPKB kendaraan

## 2. Price/Harga

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk. Harga adalah satu-satunya unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsur-unsur lainnya menghasilkan biaya.

Yang membuat mereka tertarik adalah angsuran yang rendah, selain itu ada diskon yang mereka dapat apabila bisa melunasi angsuran dengan cepat. Maksudnya diskon disini adalah margin nya hanya dihitung satu kali, jadi tidak perlu untuk membayar magrin

sebanyak angsuran bulanan seperti biasa. selain itu nasabah juga mendapatkan benefit berupa simpanan wajib, jadi setiap nasabah yang melakukan transaksi akad akan dikenakan biaya simpanan pinjam, maksudnya simpanan pinjam ini adalah tabungan sebesar 1,5% dari pokok yang dipinjam.

Simpanan wajib ini tentu saja bisa diambil apabila telah berhenti jadi anggota dari produk rahn tasjily ini. Selain itu di akad ini ada Namanya dana ta'awun, dana ta'awun ini gunanya untuk membantu sesama anggota apabila ada anggota yang meninggal, otomatis hutang tersebut akan dilunaskan dengan bantuan dana ta'awun tadi. Dana ta'awun yang diminta hanya 0,5% untuk angsuran 3 bulan dan 0,6 % untuk angsuran 6 sampai 12 bulan dari pokok pinjaman.

Hal yang paling menarik nasabah adalah biaya angsuran dan upah dari akad rahn tasjily ini terbilang murah, karena hitungan margin, simpanan wajib, simpanan pokok, dan ta'awun (infaq yang gunanya ketika ada anggota yang meninggal bisa dilunasi dengan infaq tersebut) sudah dijelaskan diawal dengan nasabah, adapun cara menghitungnya yaitu:

Margin : Pinjaman x 3%

Simpanan pokok : Pinjaman ÷ lama angsuran (bulan)

Simpanan Wajib : Pinjaman x 1,5%

Ta'awun : Pinjaman x 0,5% (3 bulan)

0,6 % ( 6-12 bulan)

### 3. Place/Tempat

Tempat atau saluran pemasaran meliputi kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran. Karena banyak disekitar BMT rata-rata UMKM jadi mereka lebih membutuhkan suntikan dana, maka dari itu BMT KUBE SEJAHTERA Unit 068 Kcp Kartini Sampit Kalimantan Tengah lebih meunggulakn produk pembiayaan rahn tasjily ini sebagai produk unggulan.

### 4. Promotion/Promosi

Promosi berarti aktivitas yang menyampaikan produk dan membujuk pelanggan untuk membelinya. Promosi yang dilakukan pihak *BO (Business Officer)* melalui sosial media seperti *Whatsapp, Instagram, dan Facebook*. Mereka juga menggunakan media cetak seperti membagikan brosur kepada nasabah. Selain itu mereka juga melakukan promosi turun langsung ketempat yang memadai untuk ditawarkan produk rahn tasjily ini, seperti di pasar, sekolahan, bbisa juga langsung kunjungan kerumah-rumah warga.

Berdasarkan informasi yang didapatkan penulis dari hasil wawancara dengan salah satu *BO (Business Officer)*, sekarang nasabah BMT KUBE SEJAHTTERA Unit 068 Kcp Kartini sudah mencapai 573 konsumen/nasabah. BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini Sampit Kalimantan Tengah memberikan pinjaman

sebesar Rp. 1.000.000 (Satu Juta Rupiah) dengan batas pinjaman maksimum Rp. 10.000.000 (Sepuluh Juta Rupiah).

Jaminan yang di terima di BMT Kube sejahtera Unit 068 Kcp Kartini Sampit Kalimantan Tengah hanya BPKB Motor dan BPKB Mobil karena menurut informasi dari informan dulu pernah ada jaminan berupa sertifikat rumah atau tanah, tapi sering ada kendala sertifikat kepemilikannya ganda, maka dari itu sekarang hanya ada BPKB Motor dan Mobil saja. Hal ini juga tergantung tahun keluarnya motor atau mobil tersebut, minimal tahun 2006, karena dianggap jika terlalu lama harga pasaran kendaraan tersebut rendah.

Berikut merupakan alur pelaksanaan akad rahn tasjily pada BMT Kube sejahtera Unit 068 Kcp Kartini Sampit Kalimantan Tengah:

- a. Nasabah menyiapkan persyaratan dan ketentuan yang telah ditetapkan pihak pegadaian untuk pengajuan pembiayaan rahn tasjily.
- b. Nasabah mengajukan Pembiayaan Ran Tasjily pada BMT Kube sejahtera Unit 068 Kcp Kartini Sampit Kalimantan Tengah. Setelah itu, nasabah menyerahkan dokumen yang diperlukan untuk pengajuan pembiayaan amanah kepada petugas pegadaian untuk diverifikasi dan menunggu persetujuan dari bagian yang relevan.



- c. Jika klien pengusaha mikro telah menyerahkan dokumen, pegadaian kemudian mengunjungi bisnis mereka atau melakukan survei lokasi.
- d. Kemudian waktu yang diperlukan dalam proses pinjaman adalah 3-7 hari kerja, tergantung kelengkapan dokumen yang diperlukan.
- e. Apabila berkas sudah disetujui, nasabah akan dipanggil ke kantor untuk melakukan akad, nasabah akan di perintahkan untuk membawa kendaraannya untuk dilakukan pendataan lebih lanjut.
- f. Setelah kendaraan diterima, pelanggan memberikan BPKB motor kepada pegadaian sesuai dengan perjanjian rahn tasjily. Dengan demikian, barang dimiliki oleh pelanggan, tetapi kendaraan tetap dimiliki oleh pegadaian.
- g. Selanjutnya, nasabah membayar cicilan atau angsuran setiap bulan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan BMT Kube Sejahtera Unit 068 Kcp Kartini Sampit Kalimantan Tengah telah direncanakan sesuai dengan fatwa DSN-MUI dan sesuai dengan prinsip syariah. Pegadaian memberi peringatan kepada pelanggan yang telat membayar angsuran sebanyak tiga kali setiap jatuh tempo. Jika pelanggan tidak membayar dalam tiga bulan berturut-turut, pegadaian akan melakukan jual paksa atau lelang.