

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MUSIMAN
DENGAN AKAD RAHN DI BMT MARHAMAH CABANG
KERTEK WONOSOBO**



TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Tugas Akhir dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah

Disusun Oleh :

NAMA : Muhammad Arief Yulianto

NIM : 1405015191

**PROGRAM STUDI (D3) PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
2018**

Dr. H Ahmad Furqon, Lc., MA

Perum BPI Blok N 11

RT 06/ RW 10 Purwoyoso Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) jeks

Hal : Naskah Tugas Akhir

A.n : Sdr. Muhammad Arief Yulianto

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum WR. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir Saudara:

Nama : Muhammad Arief Yulianto

NIM : 1405015191

Judul : **STRATEGI PEMASARAN
PEMBIAYAAN MUSIMAN DENGAN
AKAD RAHN DI BMT MARHAMAH
CABANG KERTEK WONOSOBO**

Dengan ini saya mohon kiranya tugas akhir Sdr. Tersebut segera

dimunaqosahkan. Atas perhatiannya saya ucapkan trimakasih.

Wasslamualaikum WR. Wb.

Pembimbing



Dr. H Ahmad Furqon, Lc., MA

NIP : 197512182005011002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan (024) 76084454
febiwalisongo@gmail.com Semarang, 50185

PENGESAHAN

Nama : Muhammad Arief Yulianto
NIM : 1405015191
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul : “ STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MUSIMAN
DENGAN AKAD RAHN DI BMT MARHAMAH CABANG
KERTEK WONOSOBO ”

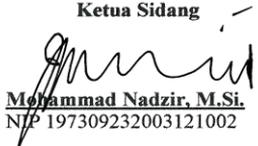
Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan
dinyatakan lulus dengan predikat cumlaud/baik/cukup, pada tanggal:

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Diploma
Tiga dalam bidang Perbankan Syariah.

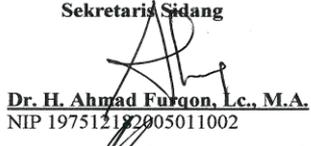
Semarang, 29 Januari 2018

Mengetahui,

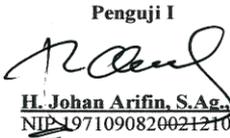
Ketua Sidang


Muhammad Nadzir, M.Si.
NIP 197309232003121002

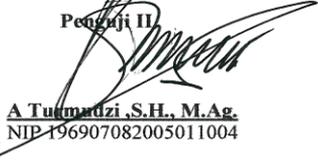
Sekretaris Sidang


Dr. H. Ahmad Furqon, Lc., M.A.
NIP 197512182005011002

Penguji I


H. Johan Arifin, S.Ag., M.M.
NIP 197109082002121001

Penguji II


A. Tutmadzi, S.H., M.Ag.
NIP 196907082005011004

Pembimbing


Dr. H. Ahmad Furqon, Lc., MA
NIP 197512182005011002

MOTTO

فَإِنَّ مِنْ خَيْرِكُمْ أَحْسَنَكُمْ قَضَاءً (رواه البخاري ومسلم)

“Sesungguhnya diantara orang -orang yang terbaik dari kamu adalah orang yang sebaik-baiknya dalam membayar utang. (HR. Bukhari dan Muslim).

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta bapak Sukartono dan Ibu Shofiyah yang senantiasa mendukung dalam setiap langkahku. Dan selalu memberikan bantuan dan dorongan dengan tulus, ikhlas dan moril serta materil. Ini adalah sebagian perjuangan dari cita-citaku. Doa dan dukunganmu senantiasa terus kuharapkan agar langkah esok terus maju.
2. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya dosen pengajar D3 Perbankan Syariah yang telah mengajarkan banyak ilmu dan pengalamannya dalam Perbankan Syariah.
3. Teman-teman tercinta yang selalu setia menemaniku baik dalam keadaan susah maupun senang, tangis maupun tawa. Dan telah membantu banyak hal, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini, semoga kita semua menjadi orang yang bermanfaat untuk sesama dan mampu meraih kesuksesan di masa depan.
4. Teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2014 senasib dan seperjuangan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas waktu dan kebersamaanya.
5. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuannya, terima kasih sedalam-dalamnya.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 18 Januari 2018

Delegator
METERAI
TEMPEL
T.C. 20
63BADAEF899490313
6000
ENAM RIBU RUPIAH
Muhammad Ariei Yulianto
1405015191

A green and purple revenue stamp (Meterai Tempel) with a handwritten signature in black ink over it. The stamp includes the text 'Delegator', 'METERAI TEMPEL', 'T.C. 20', the serial number '63BADAEF899490313', and the value '6000 ENAM RIBU RUPIAH'. The signature is written in a cursive style.

ABSTRAK

BMT diharapkan bisa menjadi lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil menengah dengan prinsip syariah. Salah satu produk pembiayaan di BMT ada yang menggunakan akad *ar-rhan*. Secara etimologi, kata *ar-rahn* berarti tetap, kekal, dan jaminan. Akad *ar-rahn* dalam istilah hukum positif disebut dengan barang jaminan dan agunan. Ada beberapa definisi *ar-rahn* yang dikemukakan ulama fiqh, ulama Malikiyah mendefinisikan bahwa harta yang dijadikan pemiliknya sebagai jaminan hutang yang bersifat mengikat. Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui bagaimana prosedur pembiayaan musiman dengan akad rahn di BMT Marhamah dan bagaimana strategi pemasaran pembiayaan musiman dengan akad rahn di BMT Marhamah.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Untuk memperoleh data-data yang diperlukan, penulis menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi yang kemudian data-data yang sudah terkumpul dianalisa dengan menggunakan metode deskriptif analitis.

Penelitian ini menghasilkan kesimpulan sebagai berikut: *pertama*, dalam pengajuan pembiayaan musiman yang dilakukan di BMT Marhamah Kertek dengan akad rahn bagi nasabah pembiayaan musiman, di BMT Marhamah cabang Kertek sendiri memiliki jangka waktu untuk

pembiayaan musiman dari satu bulan dan maksimal adalah enam bulan, untuk mengajukan pembiayaan pihak BMT Marhamah berhak memberikan pembiayaan dan persyaratan. *Kedua*, Strategi yang digunakan oleh BMT Marhamah cabang Kertek Wonosobo agar pembiayaan lebih banyak diminati oleh nasabah adalah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari 4P (*product, price, place, promotion*).

Kata kunci: *ar-rhan*, pembiayaan, strategi.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah mencurahkan segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) sebagai syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya program D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, Nabi pembawa Rahmat bagi seluruh alam, keluarga, sahabat dan kepada kita umatnya. Semoga kita termasuk umat yang memperoleh syafaat di Yaumul Qiyamah nanti. Amin

Melalui pengantar ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang membantu dalam penulisan TA ini, atas dukungan dan motivasi yang diberikan .Pada kesempatan ini, secara lebih khusus, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof Dr. H. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
3. Bapak Johan Arifin, S.Ag.,MM selaku Ketua Prodi D3 Perbankan Syariah
4. Bapak Dr. H Ahmad Furqon, Lc., MA selaku pembimbing Tugas Akhir yang berjasa membantu dalam pembuatan Tugas Akhir ini dan meluangkan waktu untuk membimbing penulis.

5. Bapak dan Ibu Dosen Prodi Perbankan Syariah yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih atas segala ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat yang telah kalian berikan selama saya menuntut ilmu di UIN Walisongo Semarang
6. Keluarga besar BMT Marhamah Cabang Kertek yang telah membantu memberikan informasi serta data yang dibutuhkan.
7. Teman-teman Jurusan PBS UIN Walisongo yang ikut terlibat dalam pembuatan Tugas Akhir ini, khususnya Kelas PBS F kelas yang telah memberi dukungan dan saling menyemangati.

Akhir kata, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu hingga terselesainya Tugas Akhir ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Semarang, 18 Januari 2018

Penulis

Muhammad Arief Yulianto

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI	vi
HALAMAN ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat	6
D. Tinjauan Pustaka	7
E. Metodologi Penelitian	11
F. Sistematika Penulisan	14

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Pengertian <i>Ar-Rahn</i>	17
1. Dasar Hukum <i>Ar-Rahn</i>	19
2. Rukun Dan Syarat <i>Ar-Rahn</i>	31
B. Pengertian Strategi Pemasaran	35
1) Konsep Pemasaran	36
2) Bauran Pemasaran	38

BAB III : GAMBARAN UMUM BMT MARHAMAH

A. Sejarah Berdirinya BMT Marhamah Wonosobo	42
B. Visi dan Misi BMT Marhamah Wonosobo	43
C. Perkembangan Jaringan Marhamah	44
D. Struktur Organisasi BMT Marhamah Wonosobo	46
E. Deskripsi Tugas Pengelolaan Marhamah	50
F. Ruang Lingkup Kegiatan	52

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Prosedur Pengajuan dan Pencairan Pembiayaan Musiman di BMT Marhamah Kertek	81
B. Proses pencairan penyaluran pembiayaan di BMT Marhamah cabang Kertek	84
C. Strategi Pemasaran Pembiayaan Rahn di BMT Marhamah Cabang Kertek	85

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	90
B. Saran	91
C. Penutup	91

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan bank syariah modern tercatat dipakistan dan Malaysia sekitar tahun 1940, yang pada waktu itu adalah usaha pengelolaan dana jamaah haji secara nonkonvensional. Pada tahun 1940 di mesir didirikan Mit Ghamr Lokal Saving Bank oleh Ahmad El-Najar yang dibantu oleh Raja Faisal dari Arab Saudi. Dalam jangka waktu empat tahun Mit Ghamr berkembang dengan membuka Sembilan cabang dengan nasabah mencapai satu juta orang.¹

Di Indonesia sendiri sudah muncul gagasan mengenai bank syariah pada pertengahan 1970 yang dibicarakan pada seminar Indonesia-Timur tengah pada tahun 1974 dan Seminar Internasional pada tahun 1976. Bank syariah pertama di Indonesia adalah Bank Muamallat yang merupakan hasil kerja tim perbankan MUI yang ditandatangani pada tanggal 1 November 1991.

Dengan berkembangnya perbankan syariah di Indonesia, mendorong berkembangnya lembaga keuangan syariah lainnya seperti asuransi syariah, lembaga

¹Salman kautsar riza, *akuntansi perbankan syariah*, Jakarta: academia permata, 2012 hal.1

pembiayaan syariah, pegadaian syariah koperasi syariah, dan juga lembaga keuangan mikro syariah yang sering disebut dengan Baitul Maal wat Tamwil (BMT).²

Sejak Indonesia mengalami krisis moneter pada akhir tahun 2007, peran cukup besar dalam rangka membantu kalangan usaha kecil dan menengah. Peranan pada waktu itu juga sangat penting dalam membangun kembali usaha yang sehat di Indonesia di paska krisis moneter. Maka dari itu, memerlukan strategi pemasaran yang tepat bagi pemberdaya usaha kecil dan menengah. Strategi itu diharapkan menjadi salah satu alat untuk membangun kembali kekuatan ekonomi rakyat dan mampu memperkuat system perekonomian nasional. Sehingga problem kemiskinan dan tututan ekonomi dimasyarakat bisa teratasi.³

Baitul maal wat Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil untuk menumbuh kembangkan derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada system ekonomi yang *salaam*. berfungsi untuk

²Ibd hal 2

³Ahmad hasan ridwan, *Bank Islam*, Bandung: Pustaka Banyu Quraisy, 2004, hal.27

menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggotanya. Keberadaan merupakan represtasi dari kehidupan masyarakat dimana mampu mengkoordinir kepentingan masyarakat. diharapkan bisa menjadi lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil menengah dengan prinsip syariah. Dengan menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat secara menawarkan produk-produk perbankan dengan menggunakan akad dan prinsip syariah yang bertujuan mencari keuntungan tanpa meninggalkan kepentingan sosial didalamnya.⁴

Secara etimologi, kata *ar-rahn* berarti tetap, kekal, dan jaminan. Akad *ar-rahn* dalam istilah hukum positif disebut dengan barang jaminan, agunan, adan runguhan. Dalam islam *ar-rahn* merupakan sarana tolong menolong bagi umat islam, tanpa ada imbalan jasa. Ada beberapa definisi *ar-rahn* yang dikemukakan ulama fiqh, ulama Malikiyah mendefinisikan bahwa harta yang dijadikan pemiliknyanya sebagai jaminan hutang yang bersifat mengikat.⁵

Menurut mereka, yang dijadikan barang jaminan (agunan) bukan saja harta yang bersifat materi, tetapi juga harta yang bersifat manfaat tertentu. Harta yang dijadikan

⁴Muhammad, *system dan prosedur Bank Syariah*, Yogyakarta: Tim UII Press, 2000, hal.59

⁵Ad-Dardir. *Asy-Syarh ash-shagir bi Syarh ash-Shawi*. (Mesir: Dar al-Ma'arif), Jilid III, hal.303

jaminan tidak harus diserahkan secara actual, tetapi boleh juga penyerahannya secara hukum, seperti menjadikan sawah menjadi jaminan, maka yang diserahkan itu adalah surat jaminannya (sertifikatnya).⁶

Untuk menjaga supaya tidak ada pihak yang dirugikan, dalam gadai tidak boleh diadakan syarat-syarat, misalkan ketika akad gadai diucapkan, "Apabila *rahin* tidak mampu melunasi utangnya hingga waktu yang telah ditentukan, maka *marhun* menjadi milik *murtahin* sebagai pembayaran utang", sebab ada kemungkinan pada waktu pembayaran yang telah ditentukan untuk membayar utang harga *marhun* akan lebih kecil daripada utang *rahin* yang harus dibayar, yang mengakibatkan ruginya pihak *murtahin*. Sebaliknya ada kemungkinan juga harga *marhun* pada waktu pembayaran yang telah ditentukan dan lebih besar jumlahnya daripada utang yang harus dibayar, yang akibatnya akan merugikan pihak *rahin*.

Apabila syarat seperti diatas diadakan dalam akad gadai, akad gadai itu sah, tetapi syarat-syaratnya batal dan tidak perlu diperhatikan. Apabila pada waktu pembayaran yang telah ditentukan *rahin* belum membayar utangnya, hak *murtahin* adalah menjual *marhun*, pembelinya boleh *murtahin* sendiri atau yang lain, tetapi dengan harga

⁶*Ibid.* hal. 325

yang umum berlaku pada waktu itu dari penjualan marhun tersebut. Hak *murtahin* hanyalah sebesar piutangnya, dengan akibat apabila harga penjualan *marhun* lebih besar daripada jumlah utang, sisanya dikembalikan kepada *rahin*. Apabila sebaliknya, harga penjualan *marhun* kurang dari jumlah utang, *rahin* masih menanggung pembayaran kekurangannya. Permasalahan tersebut menjadi sangat menarik untuk mengkajian lebih dalam. Untuk itu judul yang saya ambil sebagai Tugas Akhir penelitian saya adalah :

**"STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN
MUSIMAN DENGAN AKAD RAHN DI BMT
MARHAMAH CABANG KERTEK WONOSOBO"**

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang diatas dapat dirumuskan permasalahanya sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur pembiayaan musiman dengan akad rahn di Marhamah cabang Kertek?
2. Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan musiman dengan akad rahn di Marhamah cabang Kertek?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penulisan

Untuk mengetahui arah suatu kegiatan yang dilakukan perlu adanya suatu tujuan yang dimaksud. Tujuan dari penulis tugas akhir ini adalah :

- a. Mengetahui bagaimana prosedur pembiayaan musiman dengan menggunakan akad rahn di Marhamah cabang Kertek
- b. Mengetahui strategi pemasaran pembiayaan musiman dengan akad rahn di Marhamah cabang Kertek Wonosobo.

2. Manfaat Penulisan

a. Bagi penulis

- 1) Dapat menambah wawasan dan berfikir kreatif tentang upaya apa saja yang di lakukan untuk memasarkan pembiayaan musiman di Marhamah.
- 2) Untuk memenuhi tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam ilmu perbankan syari'ah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

b. Bagi Marhamah cabang Kertek Wonosobo

Penelitian ini dapat memperkenalkan eksistensi Marhamah cabang Kertek Wonosobo di masyarakat luas, memberikan informasi dan pengetahuan tambahan yang dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan usaha secara syariah.

c. Bagi Prodi D3 Perbankan Syariah

Menambah informasi dan dapat menjadikan referensi, khususnya bagi akademisi mengenai produk pendanaan yaitu produk rahn yang ada di Marhamah cabang Kertek Wonosobo.

d. Bagi Masyarakat

Menambah wawasan masyarakat mengenai pembiayaan rahn yang ada dalam Marhamah meliputi karakteristik, system pembiayaan rahn, sehingga masyarakat lebih paham dan percaya untuk mengambil pembiayaan dengan produk rahn.

D. Tinjauan Pustaka

Untuk mendukung penelitian yang lebih mendetail seperti yang telah dikemukakan pada latar belakang masalah, maka penulisan melakukan kajian awal

terhadap pustaka maupun karya – karya yang mempunyai relevansi mengenai topik – topik yang ingin diteliti.

Pertama, tugas akhir yang berjudul “ Mekanisme Pengawasan Penyaluran Pembiayaan Usaha Makro di BMT Arthamadhina Banyu Putih ”ditulis oleh Indah Marpuah, Univeritas Islam Negeri Walisongo Semarang tahun 2016 menyimpulkan mekanisme pengawasan penyaluran pembiayaan yang dilakukan BMT Arthamadina Banyuputih tetap melakukan prosedur – prosedur pembiayaan dengan prinsip syariah, pengawasan anggota sesuai dengan asas – asas keadilan, serta tetap menjaga hubungan baik dengan anggotanya.⁷

Kedua, tugas akhir yang berjudul “ Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah BPRS Saka Dana Mulia Kudus “ ditulis oleh Dewi Asifah , Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang tahun 2014 menyimpulkan bahwa mekanisme analisis kelayakan pembiayaan pada BPRS Saka Dana Mulia Kudus memiliki kebijakan internal tentang beberapa nasabah yang diprioritaskan dalam pemberian pembiayaan yaitu nasabah yang melakukan pembiayaan dan kolektibilitas selama pengembalian termasuk dalam kategori lancar

⁷Indah Marpuah, *Mekanisme Pengawasan Penyaluran Pembiayaan Usaha Mikro di BMT Arthamadina Banyuputih*, UIN Walisongo Semarang th. 2016

serta BPRS Saka Dana Mulia Kudus tetap menerapkan prinsip kehati – hatian yang meliputi : *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition* yang digunakan guna menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan (pembiayaan macet).⁸

Ketiga, tugas akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Pembiayaan Pendidikan Ijarah Multi Jasa di KJKS Binama Semarang” ditulis oleh Muhammad Dzikron Abdurrahman, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang tahun 2012 dari pembahasan yang telah diuraikan, dapat disimpulkan hal-hal sebagai Setrategi pemasaran pembiayaan pendidikan ijarah multi jasa kebanyakan nasabah di KJKS Binama rata-rata adalah pedagang, dan jarang terjun langsung memasarkan ke SD, SMP, SMA, ataupun ke Universitas. Kebanyakan yang mengajukan pembiayaan adalah pedagang-pedang. Dan persyaratannya lebih mudah pembiayaan jual-beli dari pada pembiayaan pendidikan. Padahal ada kelebihan dari pembiayaan pendidikan, yaitu marginnyayang sedikit terjangkau oleh masyarakat. Pembiayaan pendidikan hanya bisa mengajukan pembiayaan di bulan-bulan tertentu, yaitu bulan saat pendaftaran sekolah atau disaat registrasi

⁸Dewi Asifah, *Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah BPRS Saka Dana Mulia Kudus*, IAIN Walisongo Semarang th. 2014

saja. Jadi tidak bisa sewaktu-waktu mengajukan pembiayaan tersebut. Jadi dana tersebut hanya untuk uang masuk sekolah anak-anak saja. Tidak bisa di pergunakan untuk kebutuhan dan keperluan di luar pendidikan.⁹

Keempat, tugas akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Pembiayaan Mudharabah di An-Nawawi Purworejo” ditulis oleh Ulfa Min Khatul Wafiroh, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang tahun 2016 dari pembahasan yang telah diuraikan dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran An-Nawawi dalam memasarkan pembiayaan mudharabah menggunakan strategi *marketing mix* yang meliputi 4P, yaitu: (a) Produk (Product). Produk pembiayaan mudharabah memakai akad kerjasama dimana modal 100% dari shahibul maal; (b) Harga (Price). Administrasi pembiayaan mudharabah di An-Nawawi cukup murah untuk mengganti biaya kelengkapan administrasi seperti materai dan ongkos survey, (c) Penempatan distribusi (placement), bisa dilakukan di kantor An-Nawawi Purworejo atau pihak mendatangi rumah nasabah dengan sistem jemput bola; (d) Promosi (Promotion). Promosi yang dilakukan An-Nawawi antara lain, periklanan radio,

⁹Muhammad Dzikron, Strategi pemasaran pembiayaan pendidikan ijarah Multi Jasa di KJKS Binama Semarang, IAIN Walisongo Semarang th. 2012

brosur, door to door, mulut ke mulut, melalui pengajian, spanduk dan penjualan pribadi.¹⁰

Dengan memposisikan penelitian – penelitian diatas sebagai sebuah referensi, memberikan peluang bagi penulis untuk meneliti tema yang sama namun dengan mengambil fokus bahasan yang berbeda yaitu Strategi Pemasaran Pembiayaan Musiman dengan Akad Rahn di BMT Marhamah Cabang Kertek Wonosobo.

E. Metodologi Penelitian

Penelitian merupakan suatu sarana pokok dalam pengembangan ilmu pengetahuan maupun teknologi. Penelitian merupakan rangkaian kegiatan ilmiah dalam rangka pemecahan suatu permasalahan. Hasil penelitian tidak pernah dimaksudkan sebagai suatu pemecah (solusi) langsung bagi permasalahan yang dihadapi, karena penelitian merupakan bagian dari usaha pemecahan masalah yang besar. Fungsi penelitian adalah mencairkan penjelasan dan jawaban terhadap permasalahan serta memberikan alternatif bagi kemungkinan yang dapat digunakan untuk pemecahan masalah. Hal ini bertujuan

¹⁰Ulfa Min Khatul Amiroh, Strategi Pemasaran Pembiayaan Mudharabah di An-Nawawi Purworejo, UIN Walisongo Semarang, Semarang th. 2016

untuk mengungkapkan kebenaran sistematis, objektif dan terkendali. Dalam penyusunan Tugas Akhir (TA) ini, penulis melakukan penelitian dari data-data yang diperoleh kemudian dikumpulkan dan diproses. Adapun metode penelitiannya adalah sebagai berikut:

1. Jenis penelitian

Dalam hal ini penulis menggunakan penelitian kualitatif yaitu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas social, sikap dan pemikiran orang secara individu maupun secara kelompok.

2. Sumber data

Dalam penelitian ini ada dua sumber data yang penulis pergunakan yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

- a) Data primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari sumber pertama, seperti wawancara.⁹ Sumber data primer yang penulis gunakan dalam penulisan tugas akhir ini adalah data yang diperoleh dari hasil

⁹Amirudin Dan Zainal Asikin, *pengantar metode dan Penelitian Hukum*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003 hlm 30

wawancara langsung dari pegawai (admin, teller dan marketing) Marhamah Cabang Kertek.

b) Data sekunder

Yaitu sumber data yang memperkuat data pokok baik yang berupa manusia atau benda (majalah, buku, Koran, dll). Dalam penelitian ini yang menjadi data sekunder adalah dokumen-dokumen.buku-buku, dan data-data lain yang berkaitan dengan judul penulis.

3. Teknik pengumpulan data yaitu :

Beberapa teknik pengumpulan data yang penulis pergunakan antara lain:

a. Interview

Interview atau disebut wawancara atau kuesioner lisan adalah sebuah dialaog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara.¹¹Dalam hal ini penulis melakukan wawancara langsung dengan karyawan Marhamah.

b. Observasi

Observasi merupakan metode yang bukan hanya sekedar mencatat, tetapi juga mengadakan

¹¹Sukardi, *metodologi penelitian pendidikan kompetensi Dan Praktiknya*, Jakarta: Bumi Aksara , 2003 hlm 58

pertimbangan kemudian mengadakan penilaian kedalam suatu skala bertingkat. Penulis mengadakan pengamatan langsung pada obyek yang diteliti yaitu dengan melihat langsung kegiatan pemasaran pembiayaan rahn di Marhamah.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dari asal kata dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Didalam melaksanakan metode dokumentasi penelitian menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, dokumen, dan peraturan-peraturan. Dalam penelitian ini penulis melakukan pengumpulan data melalui dokumentasi dari dokumen-dokumen di Marhamah.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan dalam penyusunan tugas akhir ini akan di bagi menjadi empat bab, yaitu:

BAB. I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat hasil penelitian, tinjauan pustaka, metodeologi penelitian dan sistematika penelitian.

BAB. II LANDASAN TEORI MENJELASKAN TENTANG PEMASARAN PEMBIAYAAN DAN AKAD RAHN

Dalam bab ini berisi tentang strategi pemasaran pembiayaan, definisi rahn, landasan hukum rahn, rukun dan syarat rahn.

BAB. III GAMBARAN UMUM TENTANG MARHAMAH CABANG KERTEK WONOSOBO

Bab ini penulis akan menjelaskan sejarah singkat Marhamah cabang Kertek Wonosobo, struktur organisasi Marhamah Cabang Kertek Wonosobo, produk dan jasa Marhamah Cabang Kertek Wonosobo.

BAB. IV PEMBAHASAN

1. Prosedur pembiayaan musiman dan menjelaskan pencairan pembiayaan musiman di Marhamah.
2. Strategi pemasaran pembiayaan dengan akad rahn di Marhamah.

BAB. V PENUTUP

Bab ini membuat kesimpulan dan hasil penelitian yang telah dilakukan dan memberikan saran yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas untuk memperoleh solusi atas permasalahan tersebut.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Rahn

1. Pengertian Rahn

Ar-Rahn adalah suatu jenis perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai tanggungan utang. Pengertian *ar-rahn* dalam bahasa arab adalah *ats-tsubut wa ad-dawam*, yang berarti “tetap” dan “kekal”. Pengertian gadai (*rahn*) secara bahasa seperti diungkapkan di atas adalah teteap, kekal, dan jaminan; sedangkan dalam pengertian istilah adalah menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, dan dapat diambil kembali sejumlah harta dimaksud sesudah di tebus. Namun, pengertian gadai yang terungkap dalam pasal 1150 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata adalah suatu hak yang diperoleh seseorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak, yaitu barang bergerak tersebut diserahkan kepada orang yang berpiutang oleh orang yang mempunyai utang atau orang lain atas nama orang yang mempunyai utang.¹

Menurut Syafi'i Antonio, *rahn* adalah menahan salah satu harta milik si pemilik sebagai jaminan atau pinjaman

¹Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2004, hlm. 1

yang diterimanya. Menurut Bank Indonesia, *rahn* adalah akad penyerahan barang atau harta dari nasabah kepada bank sebagai jaminan atau seluruh hutang.² *Rahn* menurut syariah adalah menahan sesuatu dengan cara yang dibenarkan yang kemungkinan ditarik kembali. *Rahn* juga dapat diartikan menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syariah sebagai jaminan hutang semuanya atau sebagian. Dengan kata lain *Rahn* adalah akad berupa menggadaikan barang dari satu pihak lain, dengan utang sebagai gantinya.³

Dalam praktiknya, *ar rahn* dapat terjadi dua kali kemungkinan pertama sebagai produk pelengkap dan kedua sebagai produk tersendiri. Sebagai produk pelengkap, *ar rahn* hanya dijadikan alternatif pengikatan jaminan pada akad pembiayaan lain, misalnya khusus murabahah. Sedangkan sebagai produk tersendiri, dapat mengembangkan produk *ar rahn*, sebagai alternatif pembiayaan.

Manfaat yang dapat diambil oleh jika membuka produk gadai antara lain:

- a. Menjaga kemungkinan nasabah atau anggota untuk lalai atau bermain-main dengan .

²Junaha S. Pradja, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013, hlm. 221

³Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009, Hlm. 168

- b. Memberikan rasa aman kepada semua anggota penabung, bahwa dananya tidak akan hilang begitu saja setika anggota atau nasabah melarikan diri.
- c. Akan sangat membantu anggota dan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan keuangannya, karena *ar-rahn* dapat menjadikan solusi.

2. Dasar Hukum Rahn

Dasar hukum yang menjadi landasan gadai syariah adalah ayat-ayat Al-Qur'an, hadist Nabu Muhammad saw. *Ijma'* ulama, dan fatwa MUI. Hal di maksud, diungkapkan sebagai berikut.⁴

a. Al-Qur'an

QS. Al-Baqarah (2) ayat 282-283 yang digunakan sebagai dasar dalam membangun konsep gadai adalah sebagai berikut.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِكِ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبُ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَلُوا أَنْ تَكْتَبُوهُ

⁴Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2004,

صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلَةٍ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ
 لِلشَّهَدَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تَجْرَةً حَاضِرَةً
 تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَسْهَدُوا
 إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَلَّوْا فَإِنَّهُ
 فَسُوقٌ بَكُمْ وَأَنْفَوَاللَّهِ وَيَعْلَمُكُمْ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ
 ٢٨٢ ﴿١٠٤﴾ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ
 مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي وُثِّمَ أَمْنَتَهُ
 وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ عِندَ
 قَلْبِ اللَّهِ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ٢٨٣

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akal nya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih

dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu” (Al-baqarah ayat 282)

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

Syaikh Muhammad ‘Ali As-Sayis berpendapat, bahwa ayat Al-Qur’an di atas adalah petunjuk untuk menerapkan prinsip kehati-hatian bila seseorang hendak melakukan transaksi utang-piutang yang memakai jangka waktu dengan orang lain, dengan cara menjaminkan sebuah barang kepada orang yang berpiutang (*rahn*).

Selain itu, Syaikh Muhammad ‘Ali As-Sayis mengungkapkan bahwa *rahn* dapat dilakukan ketika dua pihak yang bertransaksi sedang melakukan perjalanan (musyafir), dan transaksi yang demikian ini harus dicatat dalam sebuah berita acara (ada orang yang menuliskannya) dan ada orang yang menjadi saksi terhadapnya. Bahkan ‘Ali As-Sayis menganggap bahwa dengan *rahn*, prinsip kehati-hatian sebenarnya lebih terjamin ketimbang bukti tertulis ditambah dengan persaksian seseorang.

Fungsi barang gadai (*marhum*) pada ayat diatas adalah untuk menjaga kepercayaan masing-masing pihak, sehingga penerimaan gadai (*murtahin*) meyakini bahwa pemberi gadai (*rahin*) beritikad baik untuk mengembalikan pinjamannya (*marhum bih*) dengan cara mengembalikan barang atau benda yang dimilikinya (*marhum*), serta tidak melalaikan jangka waktu pengembalian utangnya itu.

- b. Hadis Nabi Muhammad saw dikisahkan umul mukminin A'isyah dalam pernyataan beliau:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ

Artinya: “*Sesungguhnya Nabi Shalallaahu alaihi wasalam membeli dari seorang yahudi bahan makanan dengan cara hutang dan menggadaikan baju besinya*” (HR Al Bukhori no 2513 dan Muslim no. 1603).

c. *Ijma* ‘Ulama

Berkaitan dengan pembolehan perjanjian gadai ini, *jumhur* ulama juga berpendapat mengenai hal ini. *Jumhur* ulama berpendapat bahwa disyariatkan pada waktu tidak berpergian maupun pada waktu berpergian, berdasarkan kepada perbuatan Rasulullah SAW dalam hadist tersebut diatas.⁵

Demi keabsahan suatu perjanjian gadai yang dilakukan oleh pihak bank dengan nasabah, ada beberapa rukun dan syarat yang harus dipenuhi yaitu:

1) Ijab qabul (*sighat*)

Hal ini dapat dilakukan baik dalam bentuk tertulis maupun lisan, asalkan saja di dalamnya terkandung maksud adanya perjanjian gadai diantara para pihak.

2) Orang yang bertransaksi (*Aqid*)

Syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk barang yang akan digadaikan oleh *rahin* (pemberi gadai) dan *murtahin* (penerima

⁵Anshori, *perbankan*,...,hlm

gadai) adalah telah dewasa, berakal sehat, dan atas keinginan sendiri.

- 3) Adanya barang yang digadaikan (*marhum*)
Syarat yang harus dipenuhi untuk barang yang akan digadaikan oleh *rahin* (pemberi gadai) adalah: dapat diserahkan, bermanfaat, milik *rahin*, dan harta yang tetap atau dapat dipindahkan. Dengan demikian barang-barang yang tidak dapat diperjual belikan tidak dapat digadaikan.
- 4) Hutang(*marhum bih*)
Menurut ulama *Hanafiyah* dan *syafiyah* syarat sebuah hutang yang dapat dijadikan atas gadai adalah berupa hutang yang tetap dapat dimanfaatkan, hutang tersebut harus lazim pada waktu akad, hutang harus jelas dan diketahui oleh *rahin* dan *murtahin*.

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menjadi salah satu rujukan yang berkenaan dengan rahn diantaranya dikemukakan sebagai berikut.⁶

⁶Ali, *hukum*,...,hlm

- a. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 25/DSN-MUI/III/2002, tentang *rahn*.

Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), setelah menimbang :

- a. Bahwa salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang.
- b. Bahwa lembaga Keuangan Syariah (LKS) perlu merespons kebutuhan masyarakat tersebut dengan produk berdasarkan akad *rahn*, yaitu menahan barang sebagai jaminan atas utang.
- c. Bahwa agar produk tersebut dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, Dewan Syariah Nasional-MUI memandang perlu menetapkan fatwa *rahn* untuk dijadikan pedoman.

Memutuskan :

Pertama : Hukum

Bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* dibolehkan

Kedua : Ketentuan *Rahn*

1. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *Marhun* (barang) sampai semua utang *rahn* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
2. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *Rahin*. Pada prinsipnya, *Marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *Murtahin* kecuali seizin *Rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *Marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
3. Pemeliharaan dan penyimpanan *Marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *Rahin* namun dapat dilakukan juga oleh *Murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *Rahin*.

4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *Marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
5. Penjualan *Marhun*:
 - a. Apabila jatuh tempo, *Murtahin* harus memperingatkan *Rahin* untuk segera melunasi utangnya.
 - b. Apabila *Rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *Marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
 - c. Hasil penjualan *Marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
 - d. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *Rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *Rahin*

Ketiga

: Ketentuan Penutup

1. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak

tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal di tetapkan dengan ketentuan jika dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta

Pada tanggal : 15 Rabiul Akhir

1423H/26 juni 2002M

MEMUTUSKAN

Menetapkan : FATWA TENTANG RAHN TASHJILY

Pertama :Ketentuan Umum

Rahn Tashjily- disebut juga dengan *Rahn Ta'mini*, *Rahn Rasmi*, atau *Rahn Hukmi*- adalah jaminan dalam bentuk barang atas hutang, dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan (*Murtahin*) hanya bukti sah kepemilikan, sedangkan fisik barang jaminan tersebut (*Marhun*) tetap berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (*Rahin*)

Kedua :Ketentuan Khusus

Rahn Tasjily boleh dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. *Rahin* menyerahkan bukti sah kepemilikan atau sertifikat barang yang dijadikan jaminan (*Marhun*) kepada *Murtahin*
2. Penyerahan barang jaminan dalam bentuk bukti sah kepemilikan atau sertifikat tersebut tidak memindahkan kepemilikan barang ke *Murtahin*.
3. *Rahin* memberikan wewenang (kuasa) kepada *Murtahin* untuk melakukan penjualan *Marhun*, baik melalui lelang atau dijual ke pihak lain sesuai prinsip syariah, apabila terjadi wanprestasi atau tidak dapat melunasi utangnya
4. Pemanfaatan barang *marhun* oleh *rahin* harus dalam batas kewajaran sesuai kesepakatan.
5. *Murtahin* dapat mengenakan biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang *Marhun* (berupa bukti sah kepemilikan atau sertifikat) yang di tanggung oleh *Rahin*, berdasarkan akad *Ijarah*.

6. Besaran biaya sebagaimana dimaksud angka (5) tersebut tidak boleh dikaitkan dengan jumlah utang *Rahin* kepada *Murtahin*
7. Selain biaya pemeliharaan, *Murtahin* dapat pula mengenakan biaya lain yang diperlukan pada pengeluaran yang riil
8. Biaya asuransi *Rahn Tasjily* ditanggung oleh *Rahin*

Ketiga

: Ketentuan umum fatwa No.25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* yang terkait dengan pelaksanaan akad *Rahn Tasjily* berlaku pula pada fatwa ini.

Keempat

: Ketentuan Penutup

1. Jika terjadi perselisihan (persengketaan) diantara para pihak, dan tidak tercapai kesepakatan di antara mereka maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan Arbitrase Syariah Nasional atau melalui Pengadilan Agama
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika dikemudian hari ternyata terdapat

kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mastinya.

e. Landasan Hukum Positif

Dalam pasal 19 ayat (1) huruf q Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah disebutkan bahwa kegiatan usaha Bank Umum Syariah antara lain melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan dibidang perbankan dan di bidang sosial sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah dan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.⁷

3. Rukun dan Syarat *Ar-Rahn*

a. Rukun *Ar-Rahn*

Rukun *ar-rahn* menurut jumhur ulama ada empat, yaitu :

- 1) *Ar-Rahin* (orang yang menyerahkan barang jaminan) dan *al-nurtahin* (orang yang menerima barang jaminan).
- 2) *Al-Marhun* (barang jaminan).
- 3) *Al-Marhun bih* (utang).
- 4) *Shigat*.

Sementara itu, rukun *ar-rahn* menurut Mazhab Hanafi adalah ijab dan Kabul, sedangkan tiga lainnya merupakan syarat dari akad *ar-rahn*. Di samping itu,

⁷Anshori, *perbankan, ...*,

menurut mereka untuk sempurna dan mengikatnya akad *ar-rahn* ini maka diperlukan *al-qabadh* (penyerahan barang) oleh pemberi utang.

b. Syarat-syarat *Ar-rahn*

Menurut jumhur ulama, ada beberapa syarat sahnya akad *ar-rahn*, yaitu:⁸

- 1) *Ar-rahin* dan *murtahin*, keduanya disyaratkan cakap bertindak hukum. Kecakapan bertindak hukum di tandai dengan telah *baligh* dan berakal. Oleh karena itu, akad *rahn* tidak sah dilakukan oleh orang yang gila dan anak kecil yang belum *mumayiz*.
- 2) *Marhun bih* (utang), disyaratkan *pertama*, merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada orang tempat berutang. *Kedua*, utang itu dapat dilunasi dengan *marhun* (barang jaminan), dan *ketiga*, utang itu pasti dan jelas baik zat, sifat, maupun kadarnya.
- 3) *Marhun* (barang jaminan/agunan). Para ulama sepakat bahwa apa yang disyaratkan pada *marhun* adalah yang disyaratkan pada jual beli. Syarat-syarat *marhun* adalah:

⁸Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016
hlm 254

- a) Barang jaminan (*marhun*) itu dapat dijual dan nilainya seimbang dengan utang. Tidak boleh menggadaikan sesuatu yang tidak ada ketika akad seperti burung yang sedang terbang. Karena hal itu tidak dapat melunasi utang dan tidak dapat dijual.
- b) Barang jaminan itu bernilai harta, merupakan *mal mutaqqawwim* (boleh dimanfaatkan menurut syariat). Oleh karena itu, tidak sah menggadaikan bangkai, *khamar*, karena tidak dapat dipandang sebagai harta dan tidak boleh dimanfaatkan menurut islam.
- c) Barang jaminan itu jelas dan tertentu
- d) Barang jaminan itu milik sah orang yang berhutang dan berada dalam kekuasaanya.
- e) Barang jaminan harus dapat dipilih. Artinya tidak terkait dengan hak orang lain, misalnya harta berserikat, harta pinjaman, harta titipan, dan sebagainya.
- f) Barang jaminan itu merupakan harta yang utuh, tidak bertebaran di beberapa tempat serta tidak terpisah dari pokoknya, seperti tidak sah menggadaikan buah yang ada

dipohon tanpa menggadaikan pohonnya, atau menggadaikan setengah rumah pada satu rumah atau seperempat mobil dari satu buah mobil.

g) Barang jaminan itu dapat diserahterimakan, baik materinya maupun manfaatnya. Apabila barang jaminan itu berupa benda tidak bergerak, seperti rumah tanah, maka surat jaminan tanah, maka surat jaminan tanah dan surat-surat rumah yang dipegang oleh pemberi utang diserahkan kepada pemegang jaminan (*murtahin*).

4) Syarat penyerahan *marhun* (agunan)

Apabila agunan telah diterima oleh *murtahin* kemudian utang sudah diterima oleh *ar-rahin*, maka akad *ar-rahn* bersifat mengikat bagi kedua belah pihak (*luzum*). Syarat terakhir yang merupakan kesempurnaan *ar-rahn*, yakni penyerahan barang jaminan (*qabadh al-marhun*), artinya barang jaminan dikuasai secara hukum oleh *murtahin*. Syarat ini menjadi sangat penting sebagaimana dinyatakan oleh Allah Swt.

5) *Sighat* akad,

Disyaratkan tidak dikaitkan dengan syarat tertentu atau dikaitkan dengan masa yang akan datang. Ulama Hanafiyah menyatakan bahwa apabila akad *ar-rahn* dibarengi dengan syarat tertentu, atau dikaitkan dengan masa yang akan datang, maka syaratnya batal, sementara akad *ar-rahmnya* sah. Misalnya, orang yang berhutang menyaratkan apabila tenggang waktu utang telah habis dan utang belum dibayar, maka akad *ar-rahn* diperpanjang satu bulan atau pemberi utang menyaratkan harta agunan itu boleh ia manfaatkan.

B. Strategi Pemasaran

1. Pengertian strategi pemasaran

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasar dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya. Pasar untuk produk jasa perbankan sangatlah luas, sehingga perusahaan atau bank tidak mudah untuk memasuki pasar yang sedemikian luas dan walaupun bisa kemungkinan berhasil sangatlah kecil.⁹

⁹M. Nur Rianto, Marketing pemasaran Bank Syariah, Bandung: Alfabeta hlm 77

2. Konsep Pemasaran

Istilah-istilah mendasar dalam pemasaran adalah:

a. Kebutuhan (Needs)

Suatu keadaan dimana seseorang merasa kekurangan terhadap pemuas dasar tertentu/hakikat biologis.

Contohnya : makan, minum, pakaian, tempat tinggal, keamanan, dana lain-lain. Pada Bank Syariah : produk-produk yang ditawarkan oleh Bank Syari'ah

b. Keinginan (Wants)

Hasrat atau kehendak yang kuat akan pemuas kebutuhan spesifik.

Contoh : nasi goreng, fried chicken, cool drink, es the dan sebagainya.

Pada Bank Syari'ah : nilai tambah yang diperoleh seseorang pada saat bersinggungan dengan Bank Syari'ah

c. Permintaan (Demands)

Keinginan akan produk spesifik yang didukung oleh kemampuan dan kesediaan untuk membelinya. Keinginan menjadi permintaan jika didukung oleh daya beli. Pada Bank Syari'ah : produk-produk yang ditawarkan oleh Bank Syari'ah

d. Produk (Product)

Segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan suatu kebutuhan dan keinginan. Kadang-kadang kita menggunakan istilah lain untuk produk yaitu penawaran (offering) dan pemecahan (solution). Produk atau penawaran dapat dibedakan menjadi tiga jenis : Barang fisik, jasa dan gagasan. Pada dasarnya sebuah obyek fisik hanyalah suatu cara untuk mengemas sebuah jasa. Sehingga tugas seseorang pemasar adalah menjual jasa atau manfaat yang diwujudkan dalam produk fisik. Produk Bank Syari'ah : berbagai jenis produk funding maupun financing atau bahkan produk jasa yang dikembangkan Bank Syari'ah.

e. Nilai (value)

Perkiraan konsumen atas seluruh kemampuan produk untuk memuaskan kebutuhannya.

f. Biaya (Cost)

Sesuatu atau jumlah uang yang dikorbankan untuk mendapatkan / memuaskan kebutuhan.

g. Kepuasan (Satisfaction)

Perasaan senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja (atau hasil) suatu produk dan harapan-harapannya.

h. Pertukaran (Exchange)

Tindakan memperoleh produk yang dikehendaki dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai imbalan.

i. Pasar (Market)

Terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan dan keinginan tertentu yang sama, yang mungkin bersedia dan mampu melaksanakan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan itu.

3. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Keberhasilan suatu perusahaan berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang dimiliki. Konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu yang lebih dikenal dengan *marketing mix* (bauran pemasaran). Menurut Philip Kotler bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran faktor yang dapat dikendalikan *product, price, promotions, place*, yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran. Menurut Saladin pemasaran (*marketing mix*) adalah serangkaian dari variabel pemasaran yang dapat dikuasai oleh perusahaan

dan digunakan untuk mencapai tujuan dalam pasar sasaran.¹⁰

Strategi pemasaran untuk perbankan syariah berdasarkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah hal yang sangat menarik dan juga merupakan sebuah keniscayaan untuk mempercepat pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Elemen bauran pemasaran untuk usaha jasa meliputi 4p, yaitu *product*, *price*, *place*, *promotion*.

1) *Product* (produk)

Sama halnya dengan perbankan konvensional, produk yang di hasilkan dalam perbankan syariah bukan berupa barang, melainkan berupa jasa. Ciri khas jasa yang di hasilkan haruslah mengacu kepada nilai-nilai syariat atau yang diperbolehkan dalam Alquran. Namun agar bisa menarik minat konsumen terhadap jasa perbankan yang di hasilkan, produk tersebut harus tetap melakukan strategi “defferensiasi” atau “diversifikasi” agar para konsumen mau beralih dan mulai menggunakan jasa perbankan syariah.

2) *Price* (harga)

Salah satu elemen yang membedakan antara perbankan syariah dan bank konvensional. Penentuan

¹⁰Nur Rianto Al arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: 2012

harga jual produk berupa jasa yang ditawarkan dalam perbankan syariah merupakan salah satu factor terpenting untuk menarik minat nasabah. Menerjenahkan pengertian harga dalam perbankan syariah bisa dianalogikan dengan melihat seberapa besar pengorbanan yang dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan sebuah manfaat dalam bentuk jasa yang setimpal atas pengeorbanan yang telah dikeluarkan oleh konsumen tersebut. Ketika jasa yang dihasilkan oleh perbankan syariah mampu memberikan sebuah nilai tambahan (keuntungan) lebih besar daripada perbankan konvensional pada saat ini maka artinya harga yang ditawarkan oleh perbankan syariah tersebut mampu bersaing bahkan berhasil mengguling perbankan konvensional.

3) *Place* (tempat atau saluran distribusi)

Dalam melakukan penetrasi pasar, perbankan syariah yang baik tidak akan berhasil jika tidak didukung oleh tempat atau saluran distribusi yang baik dalam menjual jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Menyebarkan unit pelayanan perbankan syariah hingga ke pelosok daerah adalah sebuah keharusan jika ingin melakukan penetrasi pasar dengan baik. Modal yang dibutuhkan memanglah tidak sedikit apabila harus dilakukan secara

bersamaan. Setidaknya, dibutuhkan waktu dan dilakukan secara bertahap atau bisa juga dengan melakukan system kerja sama (*partnership*) dengan unit-unit pelayanan sejenis agar jasa yang ditawarkan dengan berbasis syariah tersebut bisa sampai dan menyebar hingga ke pelosok-pelosok daerah di Indonesia. Jika pelayanan perbankan syariah bisa dilakukan dimana saja di seluruh Indonesia maka bisa dipastikan penetrasi pasar perbankan syariah akan lebih cepat berhasil.

4) *Promotion* (promosi)

Dimana juga akan menjadi salah satu factor pendukung kesuksesan perbankan syariah. Dalam pemasaran, efektivitas sebuah iklan sering kali digunakan untuk menanamkan citra merek (*brand image*) atau agar lebih dikenal keberadaanya. Ketika konsep citra merek sudah tertanam dibenak masyarakat umum maka menjual sebuah produk baik itu dalam bentuk barang maupun jasa akan menjadi jauh lebih mudah.

BAB III

GAMBARAN UMUM MARHAMAH

A. Sejarah Marhamah

Gagasan untuk mendirikan Koperasi atau muncul setelah mengikuti pelatihan pengembangan lembaga keuangan syariah yang diselenggarakan pada bulan April 1995 oleh Koperasi Tamzis. Gagasan ini kemudian lebih dipertegas lagi setelah mengikuti pelatihan Nasional katalis pada tanggal 22-24 Juli 1997 di pusat pelatihan koperasi Jakarta yang diselenggarakan oleh P3UK dan Dep. PELMAS ICMI pusat. Tujuan utamanya, selain berupaya menerapkan sistem ekonomi Syari'ah adalah membuka kesempatan usaha mandiri serta menggali dan mengembangkan potensi daerah.

Berbekal hasil pelatihan tersebut maka dibentuklah sebuah tim “Persiapan Pendirian ” guna mempersiapkan segala sesuatunya. Hal utama yang dilakukan oleh tim ini, di samping melakukan pendekatan dan konsultasi dengan tokoh masyarakat, pengusaha dan berbagai organisasi/instansi terkait, adalah melakukan studi banding dan magang di yang telah beroperasi, antara lain di Tamzis Kertek, Saudara Magelang, Ulul Albab Solo, dan lain-lain.

Alhamdulillah, berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, pada tanggal 1 Oktober 1995, tim tersebut berhasil menyelenggarakan rapat pembentukan . sesuai

dengan amanat rapat tersebut, maka pada tanggal 16 Oktober 1995, sebuah Lembaga Keuangan Syariah, yang kemudian lebih dikenal dengan nama Marhamah mulai beroperasi. Walaupun modal yang terhimpun pada waktu itu masih sangat minim, yakni hanya Rp. 875.000,- namun dengan kerja keras dan usaha yang sungguh-sungguh, modal/asset tersebut dapat terus ditingkatkan.

Dalam rangka pengembangan jaringan, Marhamah juga telah melakukan kerjasama dengan berbagai instansi/organisasi terkait, diantaranya dinas perdagangan dan kopersai, unit PUKK PT. Taspen, PT. PNM, BSM Yogyakarta, BTN Syariah Yogyakarta, BNI Syariah Yogyakarta, DD Republika dan Ssosiasi tingkat lokal, regional maupun nasional. saat ini KJKS Marhamah telah mempekerjakan 103 orang karyawan dengan 16 kantor cabang pembantu dan 3 kantor diantaranya sudah berstatus milik sendiri.

B. Visi Dan Misi

Visi

Terbangunnya keluarga sakinah, yang maju secara ekonomi dengan pengelolaan keuangan secara Syariah

Misi

1. Memfasilitasi berbagai kegiatan yang mendorong terwujudnya keluarga sakinah.
2. Meningkatkan kualitas perekonomian keluarga sakinah dengan bertransaksi secara Syariah.
3. Memfasilitasi pengembangan ekonomi mikro berbasis keluarga sakinah melalui pembiayaan modal kerja dan investasi.
4. Menyusun dan melaksanakan program pemberdayaan ekonomi dan sosial secara integral dan komprehensif menuju terwujudnya keluarga sakinah yang kuat secara Ekonomi.

C. Perkembangan jaringan Marhamah

Kantor Cabang Wonosobo

1. Kantor Pusat & Cabang Utama, Jl. T. Jogonegoro
Wonosobo,
(0286 321556)
2. Cabang Wonosobo, Jl. A.Yani 21 Wonosobo
3. Cabang Leksono, Jl. Raya Leksono Km. 0,5
Leksono Wonosobo
4. Cabang Sukoharjo, Jl. Raya Sukoharjo Wonosobo
5. Cabang Kertek, Jl. Raya Kertek – Kalikajar
Wonosobo

6. Cabang Kaliwiro, Pertigaan Doplak Kaliwiro
Wonosobo
7. Cabang Wadaslintang, Jl. Raya Prembun Km. 1
Wadaslintang
8. Cabang Watumalang, Jl. Raya Watumalang Km.
0,5 Watumalang
9. Cabang Kalibawang, Jl. Raya Pasar Kalibawang
10. Cabang Balekambang, Jl. Raya Pasar
Balekambang-Selomerto
11. Cabang Reco, Jl. Raya Parakan Km. 10 Kertek
Wonosobo
12. Cabang Randusari, Komplek Pasar Randusari,
Kepil Wonosobo
13. Cabang Garung

Kantor Cabang Banjarnegara

1. Cabang Banjarnegara, Jl. S. Parman
Banjarnegara

Kantor Cabang Purworejo

1. Cabang Purworejo, Jl. Brigjen Katamso 99A
Purworejo

Kantor Cabang Temanggung

1. Cabang Bansari

D. Struktur Organisasi Marhamah Wonosobo

1. Pengelola Marhamah Pusat

Direktur : Nur Basuki S.Ag

Manajer Operasi : Kus Mulyanto, SE

(Bersertifikat Kompetensi)

Manajer Pemasaran : Nur Hidayat, SE

(Bersertifikat Kompetensi)

Manajer Internal Audit : Lilik Silowati, SH

(Bersertifikat Kompetensi)

Manajer SDM & Litbang : Taufiq Rujiyanto, SP

(Bersertifikat Kometensi)

Tugas masing-masing pengurus adalah sebagai berikut:

1. Direktur, tugasnya :

a) Menyelenggarakan RAT

- b) Menyusun/merumuskan kebijakan umum untuk mendapat persetujuan rapat anggota
- c) Mengawasi dan mengevaluasi kegiatan BMT Marhamah Wonosobo
- d) Menyosialisasikan BMT Marhamah Wonosobo
- e) Menandatangani dokumen dan surat yang berhubungan dengan BMT Marhamah Wonosobo

2. Internal Audit, tugasnya :

- a) Memeriksa sistem pengendalian intern
- b) Memeriksa kelemahan sistem
- c) Melakukan penilaian dan peninjauan atas klasifikasi cabang
- d) Menyiapkan dan mengisi kertas kerja pemeriksaan sesuai dengan hasil audit

3. Akuntansi, tugasnya :

- a) Melaporkan laporan keuangan konsolidasi korporat
- b) Menilai unit yang ada dan menggolongkan sesuai potensi pengembangannya.

- c) Membuat kebijakan yang berkaitan akuntansi dan keuangan keseluruhan
- d) Memeriksa anggaran yang diajukan manajer sebelum disetujui untuk dimintakan persetujuan GM melalui manajer oprasional

4. Customer Service, tugasnya :

- a) Melayani terhadap pembukuan dan penutupan rekening tabungan dan deposito serta mutasi
- b) Pengarsipan tabungan dan deposito
- c) Penghitungan bagi hasil dan pembukuannya
- d) Pelaporan tentang perkembangan dana masyarakat
- e) Pelayanan terhadap calon debitur

5. Teller, tugasnya :

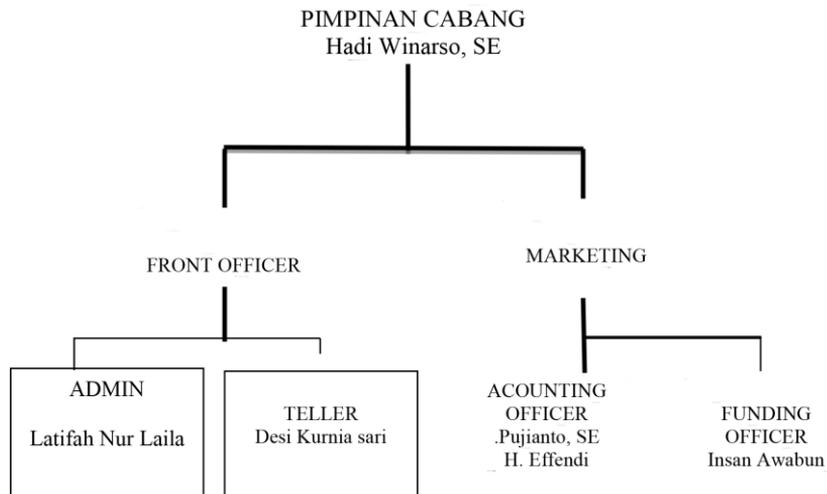
- a) Memberikan pelayanan kepada anggota baik penarikan maupun penyetoran tabungan ataupun angsuran.
- b) Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari.

- c) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manajer cabang.
- d) Menandatangani formulir dan slip dari anggota serta mendokumentasikannya

6. Marketing, tugasnya :

- a) Menjalankan tugas lapangan yaitu menawarkan produk BMT Marhamah Wonosobo
- b) Membuat daftar kunjungan kerja harian dalam sepekan mendatang pada akhir pekan berjalan.
- c) Membuat rute kunjungan harian
- d) Membuat laporan harian pemasaran individual untuk funding, lending dan konfirmasi manajer cabang

2. Setruktur organisasi Marhmah Cabang Kertek



E. Deskripsi Tugas Pengelolaan Marhamah

1. Manajer

- a. Memimpin dan mengarahkan operasional
- b. Mengkoordinasikan staf pusat dan kepala kantor operasional
- c. Menetapkan kebijakan strategis dan teknis operasional
- d. Menandatangani surat-surat lembaga dalam batas kewenangan pengelolaan.
- e. Mengusulkan rancangan anggaran rencana kerja lembaga pengurus

2. Teller
 - a. Melakukan back up manual komputerisasi setiap hari terhadap angsuran maupun tabungan yang masuk melalui saldo harian
 - b. Melakukan verifikasi atas kesesuaian antara saldo tabungan dalam kartu tabungan nasabah dengan buku tabungan
 - c. Memberikan verifikasi berupa kode personal (PC), paraf dan stempel Validasi setiap transaksi
 - d. Membuat dan menghitung bagi hasil tabungan pada setiap bulan
 - e. Melakukan input bagi hasil ke setiap anggota penyimpanan.
3. Admin
 - a. Menerima dan mencocokkan jumlah uang dengan nominal dalam slip
 - b. Mengeluarkan kas bon kepada setiap pengelola maksimal 40% dua kali selama sebulan
 - c. Membuat jurnal transaksi melalui slip pencairan, debit, kredit, dan memorial
 - d. Menyusun laporan pada awal dan akhir hari
 - e. Membuat laporan kas kantor setiap ada perubahan transaksi
 - f. Menyusun laporan cash flow setiap minggu.

4. Marketing
 - a. Melakukan sosialisasi produk-produk Marhamah
 - b. Melakukan funding dana dan merekrut anggota penyimpanan
 - c. Melakukan penarikan simpanan dan penagihan angsuran pembiayaan
 - d. Membantu survey kelayakan pembiayaan
 - e. Menyusun laporan perkembangan pemasaran yang terdiri:
 - 1) Laporan pengembangan penarikan simpanan berdasarkan area
 - 2) Daftar kunjungan ke anggota penyimpanan ataupun pengangsur.

F. Ruang Lingkup Kegiatan

- a. Kegiatan Bisnis
 - 1) Menghimpun dana-dana komersial berupa simpanan/tabungan maupun sumber dana lain yang sah dan halal.
 - 2) Memberikan pembiayaan kepada anggotanya sesuai dengan penilaian kelayakan usahanya.

- 3) Mengelola usaha tersebut secara professional sehingga menguntungkan dan dapat dipertanggung jawabkan.

b. Kegiatan sosial

- 1) Menghimpun zakat, infaq/shadaqah, wakaf, hibah dan dana sosial lainnya.
- 2) Menyalurkan dana sosial tersebut kepada yang berhak menerima (mustahik) sesuai dengan amanah.
- 3) Mengelola usaha tersebut secara professional sehingga memberikan manfaat yang optimal kepada mustahik dan menjadi modal dakwah Islam.
- 4) Program-program sosial
 - a. Gebyar 2000 Paket Romadhon (pemberian paket sembako kepada fakir miskin)
 - b. Tebar Hewan Kurban (penyaluran hewan kurban ke pelosok-pelosok desa kerjasama dengan DD

Republika dan Mudhokhi Lokal,
karyawan dan anggota)

- c. Beasiswa (beasiswa bagi siswa-siswi yang berprestasi)
- d. Ambulance Dhuafa,
bantuan Layanan Kesehatan
- e. Bedah Rumah

1.PRODUK-PRODUK DAN JASA MARHAMAH

A. Produk simpanan

1. SIUMMAT (Simpanan ummat)¹

Siummat adalah simpanan yang disediakan bagi penyimpan perorangan maupun lembaga/organisasi/badan hukum. Jenis simpanan ini dapat diambil kapanpun /tidak memiliki jangka waktu.

Ketentuan

- a. Menjadi anggota BMT Marhamah
- b. Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening dan menandatangani Akad Simpanan.

¹ Browsur Produk Simpanan BMT Marhamah

- c. Setoran pertama dan merupakan saldo minimal Rp. 10.000,00
- d. Setoran selanjutnya sekurang-kurangnya Rp. 5,000,00
- e. Simpanan dikenai biaya administrasi sebesar Rp.500,00 yang akan secara otomatis didebet setiap bulannya.

2. SIMPANAN UKHUWAH²

Adalah simpanan yang diperuntukan bagi lembaga/ perusahaan/ organisasi dan sejenisnya.

Ketentuan

- a. Menjadi anggota BMT Marhamah
- b. Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening dan menandatangani Akad simpanan.
- c. Setoran pertama dan merupakan saldo minimal Rp.1.000.000,00
- d. Setoran selanjutnya sekurang-kurangnya Rp.100.000,00
- e. Simpanan dikenai biaya administrasi sebesar Rp 500,00 yang akan secara otomatis didebet setiap bulannya.

² Browsur Produk BMT Marhamah

- f. Frekuensi penarikan tidak dibatasi dapat dilakukan pada jam kerja seluruh kantor cabang BMT Marhamah.

3. SIMPANAN UKHUWAH PENDIDIKAN³

Adalah simpanan yang diperuntukan khusus bagi lembaga pendidikan atau sekolah yang merupakan dana akumulasi setoran simpanan dari siswa yang dikoordinir oleh guru. Simpanan ini berguna untuk melatih dan mendidik siswa sekolah untuk hidup hemat dan gemar menabung.

Ketentuan:

- a. Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening atas namakan sekolah QQ nama guru pengampu
- b. Setoran pertama dan merupakan saldo minimal Rp.100.000,00
- c. Setoran selanjutnya sekurang-kurangnya Rp. 10.000,00
- d. Simpanan dikenai biaya administrasi sebesar Rp.500,00 yang akan secara otomatis didebet setiap bulannya.
- e. Frekuensi penarikan dilakukan maksimal 2 kali dalam setahun sesuai

³ Browsur produk BMT Marhamah

dilakukan pada jam di seluruh kantor cabang BMT Marhamah

4. **SIMKA (Simpanan berjangka)⁴**

Simka atau simpanan berjangka adalah salah satu produk simpanan syariah yang dimana simpanan tersebut bebas dari biaya administrasi. Berbeda dengan simmat ,simka hanya bisa diambil dengan jangka waktu 3 ,6 & 12 bulan sesuai dengan kesepakatan awal. Dikelola dengan prinsip syariah dengan menggunakan prinsip mudharabah, bagi hasil diberikan setiap bulan dalam jangka waktu 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan dengan minimal setoran Rp. 1.000.000 dan dapat diperpanjang otomatis.

Manfaat :

1. Nisbah bagi hasil lebih tinggi daripada nisbah tabungan biasa.
2. Bagi hasil dapat dibukukan di simpanan ummat, simapan, atau di transfer ke bank lain.
3. Dapat dijadikan agunan pembiayaan.

Syarat Pembukuan :

⁴ Browsur produk simpanan berjangka

1. KTP yang masih berlaku
2. Mengisi formulir pembukaan simka

5. SIMAPAN (Simpanan Masa Depan)⁵

Simapan merupakan simpanan yang ditujukan bagi perorangan ataupun lembaga yang memiliki fungsi untuk persiapan dana jangka panjang yang kemungkinan akan terjadi seperti misalnya keperluan pendidikan ,dana haji dll. Simapan memiliki pilihan jangka waktu dalam pengambilan yaitu 5 ,10 dan 20 tahun.

Syarat Pembukaan Rekening:

- a) Menjadi anggota BMT Marhamah.
- b) KTP yang masih berlaku.
- c) Mengisi formulir pembukaan rekening.

Fitur:

- a) Akad: Mudharabah.
- b) Setoran minimal perbulan: Rp 20.000
- c) Biaya Penutupan Rekening: Rp. 2.500
- d) Biaya Administrasi bulanan: Rp. 500

6. SYARAT-SYARAT SIMPANAN SYARIAH :⁶

Dibawah ini adalah syarat-syarat untuk melakukan simpanan :

⁵ Browsur simpanan masa depan

⁶ Browsur SOP Marhamah

- a. Calon penabung harus memahami dan menyetujui seluruh ketentuan Simpanan yang ditetapkan oleh pihak ke dua
- b. Harus mengisi secara lengkap dan menandatangani formulir pembukaan rekening simpanan.
- c. Menyerahkan foto copy identitas (KTP, SIM) yang masih berlaku.
- d. Harus melakukan setoran awal sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk masing-masing jenis produk simpanan.

7. PROSEDUR PENARIKAN SIMPANAN SYARIAH

1. Terima buku simpanan dan slip transaksi yang sudah diisi oleh nasabah atau di isi oleh karyawan bank.
2. Transaksi penarikan tanpa buku simpanan bisa di layani namun hanya kepada nasabah yang telah di percaya, dan mencari data nasabah tersebut di komputer.
3. Periksa slip transaksi dan pastikan kebenaran tanda tangan pada slip dan nominal yang akan di ambil.

B. Produk Pembiayaan

1. Pembiayaan Rahn⁷

Pembiayaan rahn yang berlaku di BMT marhamah adalah pembiayaan dengan akad rahn Tasjily. rahn Tasjily adalah jaminan dalam bentuk barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasa (pemanfaat) *Rahin* (anggota) dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada murtahin (BMT Marhamah)

Ketentuan Umum :

- a. *Murtahin* (BMT Marhamah) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang gadai) sampai semua utang *Rahin* (anggota) dilunasi.
- b. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *Rahin*. Pada prinsipnya, *Marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *Murtahin* kecuali seizing *Rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatnya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
- c. Pemeliharaan dan penyimpanan *Marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *Rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *Murtahin*,

⁷ Buku pembiayaan Rahn

sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *Rahin*.

- d. Besarnya biaya pemelihara dan penyimpanan marhun tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
- e. Penjualan *Marhun*
 - 1) Apabila jatuh tempo, Mutahin harus memperingatkan Rahin untuk segera melunasi utangnya
 - 2) Apabila *Rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *Marhun* dijual paksa /eksekusi melalui lelang sesuai syariah.
 - 3) Hasil penjualan *Marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemelihara dana penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan
 - 4) Kelebihan hasil penjualan menjadi milik Rahin dan kekurangannya menjadi kewajiban rahin.
- f. Biaya operasional dibebankan kepada anggota

Ketentuan Khusus :

Bahwa jaminan dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk Rahn Tasjily dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. *Rahin* menyerahkan bukti kepemilikan barang kepada *Murtahin*
- b. Penyimpanan barang jaminan dalam bentuk sah kepemilikan atau sertifikat tersebut tidak memindahkan kepemilikan barang ke *Murtahin*. Dan apabila terjadi wanprestasi atau tidak dapat melunasi utangnya. *Marhun* dapat dijual paksa/dieksekusi langsung baik melalui lelang atau dijual kepihak lain sesuai prinsip syariah
- c. *Rahin* memberikan wewenang kepada *murtahin* untuk mengeksekusi barang tersebut apabila terjadi wanprestasi atau tidak dapat melunasi utangnya.
- d. Pemanfaatan barang marhun oleh *Rahin* harus dalam batas kewajaran sesuai kesepakatan.
- e. Biaya asuransi pembiayaan Rahn Tasjily ditanggung oleh *Rahin*.

2. Pembiayaan Mudharabah⁸

Mudharabah adalah akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama yang menyediakan seluruh modal (BMT) dan pihak kedua yang bertindak selaku pengelola (anggota). Keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak

Ketentuan Pembiayaan :

- a. Pembiayaan disalurkan oleh BMT kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- b. BMT sebagai pemilik dana membiayai 100% kebutuhan usaha, sedangkan anggota bertindak sebagai pengelola usaha
- c. Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (BMT dan Anggota)
- d. Anggota boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah dan BMT tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- e. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- f. Biaya operasional dibebankan kepada anggota.

⁸ Browsur pembiayaan Mudharabah

Rukun dan Syarat :

- a. BMT dan pengelola (anggota) harus cakap hukum
- b. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad) dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - 1) Penawaran dan penerimaan harus secara tegas menunjukkan tujuan kontrak (akad)
 - 2) Penerimaan dari penawaran dilakukan saat kontrak
 - 3) Akad dituangkan secara tertulis
- c. Modal ialah sejumlah uang dan/atau asset yang diberikan oleh BMT kepada anggota untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut :
 - 1) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - 2) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk asset, maka asset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - 3) Modal tidak dapat berupa piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara terhadap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- d. Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat dari perputaran modal. Syarat keuntungan sebagai berikut ini harus dipenuhi:
 - 1) Harus diperuntukan bagi kedua belah pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.

- 2) Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak.

3. Pembiayaan Akad Murabahah⁹

Menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Ketentuan Umum Murabahah :

- a. BMT Marhamah dan anggota harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh Syariah Islam.
- c. BMT Marhamah membeli barang yang diperlukan anggota atas nama BMT Marhamah sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- d. BMT Marhamah harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- e. BMT Marhamah kemudian menjual barang tersebut kepada anggota dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini BMT Marhamah harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada anggota berikut biaya yang diperlukan.

⁹ Browsur pembiayaan Murabahah

- f. Anggota membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- g. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak BMT Marhamah dapat mengadakan perjanjian khusus dengan anggotanya.

Ketentuan Murabahah

- a. Anggota mengajukan permohonan pembelian suatu barang atau asset kepada BMT Marhamah.
- b. Jika BMT Marhamah menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang di pesannya secara sah dari pihak ketiga.
- c. BMT Marhamah kemudian menjual asset tersebut kepada anggota dan anggota harus membelinya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli (akad murabahah)
- d. Dalam jual beli ini BMT Marhamah dibolehkan meminta anggota untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika anggota kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil BMT Marhamah harus dibayar dari uang muka tersebut.

- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh BMT Marhamah, BMT Marhamah dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada Anggota.
- g. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun' sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - 1) Jika anggota memutuskan untuk membeli barang tersebut, dia tinggal membayar sisa harga.
 - 2) Jika anggota batal membeli, uang muka menjadi milik BMT Marhamah maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh BMT Marhamah akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, anggota wajib melunasi kekurangannya.

Hutang dalam Murabahah

- a. Secara prinsip, penyelesaian hutang anggota dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan anggota dengan pihak ketiga atas barang tersebut, jika anggota menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, dia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada BMT Marhamah.
- b. Jika anggota menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, dia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, anggota tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai

kesepakatan awal. Dia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Jaminan dalam Murabahah :

- a. Jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar anggota serius dengan pesannya.
- b. BMT Marhamah dapat meminta anggota untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

1. Pembiayaan Modal Usaha

- a) Menggunakan prinsip Musyarakah/ Mudharabah, dimana BMT Marhamah sebagai dana (*shohibul maal*) dan Anggota sebagai pengelola dana (*mudhorib*).
- b) Diperuntukkan bagi Anggota/ Pengusaha yang memiliki usaha dengan prospek hasil usaha/laba yang menguntungkan tiap bulannya
- c) Usaha yang dikelola sudah berjalan minimal 1 tahun.
- d) Hasil Usaha atau keuntungan usaha dibagikan kepada BMT Marhamah sebagai penyedia dana (*shohibul maal*) dan Anggota sebagai pengelola dana (*mudhorib*) sesuai dengan porsi masing-masing yang sudah disepakati.

2. Pembiayaan Jual Beli Barang

- a) Menggunakan Prinsip Mudharabah/ BBA, dimana BMT Marhamah sebagai penyedia barang dan Anggota sebagai pembeli barang.
- b) Diperuntukkan bagi Anggota yang membutuhkan barang untuk alat produksi, konsumsi ataupun untuk keperluan perdagangan.
- c) Jangka waktu pembiayaan ataupun pengembalian angsuran bisa sampai 36 bulan, dengan tingkat margin yang bersaing.

3. Pembiayaan Jasa-Jasa a) Pembiayaan Ijarah

- b) Pembiayaan Rahn/Gadai
- c) Pembiayaan Talangan Haji/Umroh

Persyaratan Umum Pembiayaan:

- a. Merupakan Anggota BMT Marhamah
- b. Sehat Jasmani dan Rohani dan mempunyai kecakapan melakukan perbuatan hukum serta tidak berada dibawah pengampuan.

- c. Berusia minimal 21 tahun atau telah menikah dan maksimal berusia 60 tahun.
- d. Mempunyai penghasilan tetap dan kemampuan mengangsur.
- e. Memenuhi kelayakan berdasarkan penilaian BMT Marhamah.

Kelengkapan Dokumen:

- a. Mengisi Formulir Permohonan Pembiayaan
- b. Foto copy KTP suami-istri yang masih berlaku
 - c. Foto copy kartu keluarga dan surat nikah
 - d. Foto copy jaminan (SHM, IMB, SPPT/BPKB, STNK)

A. Persoalan yang di hadapi BMT Marhamah

a) Bidang Operasional

Dalam operasional kendala utama adalah belum adanya bank syariah di Wonosobo untuk mengkomodir keuangan BMT Marhamah, sehingga untuk kemudahan likuiditas BMT Marhamah menyimpan dana pada bank konvensional yang ada di

Wonosobo. Untuk penarikan antar cabang khususnya, menggunakan kroscek manual yaitu dengan menelepon Kantor penerbit buku, di samping membutuhkan waktu tentu juga menambah biaya.

b) Bidang Pemasaran

Tugas bagian ini adalah memasarkan produk, kesulitan utama yang dihadapi adalah masih awamnya masyarakat terhadap sistem syari'ah. Di sinilah bidang pemasaran dituntut aktif dan kreatif, terutama untuk mensosialisasikan apa dan bagaimana sistem syari'ah. Selain itu tugas dari pemasaran yaitu menagih angsuran, jika masyarakat sedang mengalami ekonomi yang lesu maka jika para marketing menagih angsuran sering di dapati tidak bisa membayarnya. Jadi marketing harus memberi kesempatan yaitu 3 hari untuk membayar angsuran.

D. Pelaksanaan Produk Simpanan Berjangka (SIMKA) di BMT Marhamah Wonosobo

1. Pengertian Simpanan Berjangka (SIMKA)

Simpanan berjangka adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka

waktu tertentu menurut perjanjian antara nasabah dan BMT. Simpanan ini diperuntukkan untuk instansi atau bisa juga masyarakat umum (semua kalangan). Simpanan berjangka ini dalam istilah konvensional yaitu disebut deposito. Simpanan berjangka ini ada tiga macam yaitu ada jangka waktu 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan. Berikut nisbah untuk dan nasabah:

NISBAH

Jangka Waktu	Mitra	
Deposito 3 bulan	55	45
Deposito 6 bulan	60	40
Deposito 12 bulan	65	35

2. Mekanisme Simpanan Berjangka (SIMKA)

Pelaksanaan pembukuan simpanan berjangka di BMT Marhamah Wonosobo harus memenuhi prosedur yang menjadi ketentuan sebagai berikut:

a. Anggota mengisi data diri pada form Simpanan Ummat. Anggota yang ingin membuka tabungan simpanan berjangka (SIMKA) harus mempunyai tabungan Simpanan Ummat dahulu untuk mendaftar anggota koperasi terlebih dahulu dengan membuat simpanan Ummat. Kemudian baru mengisi form simpanan berjangka yang sudah disediakan.

b. Identitas diri

a) Nama lengkap diisi dengan nama nasabah yang ingin membuka simpanan berjangka

b) Tempat / Tgl.Lahir yang menunjukkan tempat dan tanggal lahir nasabah

c) Alamat Anggota. Alamat nasabah diisi lengkap, alamat ini menunjukkan tempat tinggal Anggota

d) Jenis kelamin Anggota

e) Pekerjaan Anggota yang menunjukkan profesi

f) No. KTP/SIM

g) Nama Ibu kandung Anggota

h) Nama ahli waris. Nama ahli waris bisa diisi orang tua, saudara atau orang terdekat Anggota

i) Alamat ahli waris yang ditunjuk

j) Dan hubungan keluarga.

c. Setoran

- a) Jumlah setoran diisi dengan nominal uang yang ingin disimpan dalam simpanan berjangka.
- b) Jangka waktu. Jangka waktu pada simpanan berjangka yaitu ada 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan. Anggota bebas untuk memilih simpanan berjangka menyesuaikan dengan kebutuhan
- c) Mengisi tanggal buka simpanan berjangka
- d) Lengkapi kartu tanda tangan depositan (specimen).
Dan surat identitas diri (KTP, SIM, passport)
- e) Serahkan kepada customer service

Customer Service

- 1) Memeriksa kebenaran pengisian form aplikasi simpanan berjangka yang merupakan bukti kontrak deposito.
- 2) Lakukan verifikasi tanda tangan baik pada kartu specimen maupun tanda tangan pada form aplikasi simpanan berjangka dibandingkan dengan bukti identitasnya (KTP/SIM).
- 3) Serahkan form aplikasi simpanan berjangka tersebut kepada depositan dan persilahkan untuk menyetorkannya kepada teller.
- 4) Serahkan kartu specimen kepada bagian pembukuan untuk didata.

Teller

- 1) Terima form aplikasi simpanan berjangka dan uang dari deposan.
- 2) Perlengkapan pengisian aplikasi simpanan berjangka
- 3) Menghitung uang yang diterima oleh nasabah dan mencocokkan dengan form aplikasi simpanan berjangka
- 4) Serahkan form aplikasi simpanan berjangka kepada manager.

Manager

- 1) Terima aplikasi simpanan berjangka dari teller
- 2) Periksa perlengkapan aplikasi/kontrak simpanan berjangka.
- 3) Ambil sertifikat simpanan untuk diri sendiri sesuai yang tertera dalam kolom yang tersedia antara lain:
 - a. Tanggal buka
 - b. Jatuh tempo
 - c. Jangka waktu
 - d. Jumlah simpanan berjangka
 - e. Nama dan alamat deposan
 - f. Nomor rekening
 - g. No. KTP/Identitas

3. Syarat-Syarat Pembukaan Simpanan Berjangka

Adapun syarat dari pembukaan simpanan pendidikan adalah sebagai berikut:

- a) Membuka mengisi aplikasi
- b) Menyerahkan fotokopi KTP/SIM/Pasport atau identitas lainnya.
- c) Mengisi slip setoran pertama minimal Rp. 1.000.000,-
- d) Simpanan diambil sesuai dengan jangka waktu yang dipilih oleh nasabah.

Ketentuan:

- a) Nisbah Bagi Hasil:

Jangka waktu		Penyimpan
3 bulan	45	55
6 bulan	40	60

12 bulan	41	59
----------	----	----

- b) Simpanan Berjangka ini hanya ditarik ketika jatuh tempo dikantor cabang dimana Simpanan Berjangka ini dibuka.
- c) Penarikan sebelum jatuh tempo disebabkan hal yang mendesak, maka seluruh bagi hasil yang telah diberikan dikonvensional setara bonus Simpanan Ummat pada bulan penarikan.
- d) Penarikan Simpanan Berjangka hanya dapat dilakukan oleh pemilik rekening Simpanan Berjangka sendiri atau kuasanya berdasarkan suarat kuasa yang sah menurut hukum.
- e) Apabila pemilik Simpanan Berjangka meninggal dunia, maka Simpanan Berjangka dapat ditarik oleh ahli waris dengan menunjukkan Surat Keterangan kematian pemilik Simpanan Berjangka, Surat Keterangan Ahli waris dan Identitas diri.

4. Sifat-Sifat dari Simpanan Berjangka

Sifat-sifat dari simpanan berjangka adalah sebagai berikut:

- a) Simpanan Berjangka ini ditunjukkan oleh masyarakat umum dan lembaga. Karena sifat dari simpanan berjangka ini ditunjukkan oleh semua kalangan masyarakat baik individu maupun lembaga.
- b) Simpanan berjangka ini menggunakan prinsip *wadi'ah*.
- c) Setoran minimal yaitu Rp. 1.000.000,-
- d) Simpanan berjangka dapat diambil sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati di awal

E. Pelaksanaan Produk Simpanan Berjangka (SIMKA) Terhadap

Perspektif Ekonomi Islam

Pelaksanaan produk simpanan berjangka atau simka menurut perspektif ekonomi Islam yaitu dengan menggunakan akad *wadi'ah* sebagai landasan syariahnya. Berikut penjelasannya:

Keynes mengemukakan bahwa orang membutuhkan uang karena: transaksi, cadangan

dan investasi, sehingga perbankan menyesuaikan dengan giro, deposito dan tabungan. Sementara itu pada bank syari'ah dalam penghimpunan dananya selain bersumber dari modal dasar juga melalui poduk tunggal yaitu *wadi'ah* (tabungan) namun dalam prakteknya setiap bank berbeda, ada yang seperti giro ada yang seperti deposito. Dilihat dari sumber modal yang terbesar selain modal dasar *wadi'ah* dapat dibagi kedalam, *wadi'ah jariyah/ tahta thalab* dan *wadi'ah iddikhariyah/ Al-taufir* keduanya termasuk kedalam titipan yang sifatnya biasa.

Sesuai dengan pembagian *wadi'ah*, maka *wadi'ah yad al-amanah*, pihak yang menerima titipan tidak boleh menggunakan dan memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan, tetapi harus benar-benar menjaganya sesuai kelaziman. Pihak penerima titipan dapat membebaskan biaya kepada penitip sebagai biaya penitipan. Dengan demikian si penitip tidak akan mendapatkan keuntungan dari titipannya, bahkan dia dibebankan memberikan biaya penitip, sebagai jasa bagi pihak perbank.

Adapun *wadi'ah* dalam bentuk *yad adhdhamanah* pihak bank dapat memanfaatkan

dengan menggunakan titipan tersebut, sehingga semua keuntungan yang dihasilkan dari dana titipan tersebut menjadi milik bank (demikian juga bank adalah penanggung seluruh kemungkinan kerugian). Sebagai imbalan bagi si penitip, akan mendapatkan jaminan keamanan terhadap titipannya. Tapi walaupun demikian pihak penerima titipan yang telah menggunakan barang titipan tersebut, tidak dilarang untuk memberikan semacam insentif berupa bonus dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya dan

jumlahnya tidak ditetapkan dalam nominal presentasi secara advance.

Hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) No.

01/DSN MUI/IV/2000, yang mengatakan bahwa ketentuan umum giro berdasarkan wadi'ah ialah:

1. Bersifat titipan,
2. Titipan bisa diambil kapan saja (on call), dan
3. Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberia

BAB IV

PEMBAHASAN

1. Prosedur Pengajuan dan Pencairan Pembiayaan Musiman di BMT Marhamah Kertek

A. Proses pengajuan pembiayaan musiman di Marhamah cabang Kertek

Terdapat beberapa tahap dalam pengajuan pembiayaan musiman yang dilakukan di Marhamah kertek dengan akad rahn bagi nasabah pembiayaan musiman, di Marhamah cabang Kertek sendiri memiliki jangka waktu untuk pembiayaan musiman dari satu bulan dan maksimal adalah enam bulan, untuk mengajukan pembiayaan pihak Marhamah berhak memberikan persyaratan untuk mengajukan pembiayaan sebagai berikut :

- 1) Persyaratan umum pembiayaan:
 - a) Anggota Marhamah.
 - b) Sehat jasmani dan rohani dan mempunyai kecakapan melakukan perbuatan hukum serta tidak berada dibawah pengampuan.

- c) Berusia minimal 21 tahun atau telah menikah dan maksimal 60 tahun.
 - d) Mempunyai penghasilan tetap dan kemampuan mengansur.
 - e) Memenuhi kelayakan berdasarkan penilaian Marhamah.
- 2) Nasabah mengajukan pembiayaan ke bagian admin untuk menerima permohonan pembiayaan, permohonan pembiayaan wajib disertai identitas anggota yang jelas, yaitu :
- a) Foto copy KTP suami istri yang masih berlaku
 - b) Foto copy surat nikah
 - c) Foto copy jaminan yang masih berlaku (SHM, IMB, SPPT/BPKB, STNK)
 - d) Pas foto suami istri
 - e) Foto copy Kartu Keluarga¹
- 3) Nasabah wajib ke bagian pembiayaan terlebih dahulu dimana dalam pemberian pembiayaan wajib memperhatikan karakter, usaha, dan tingkat kemampuan bayar anggota, pemberian diprioritaskan

¹ Wawancara dengan marketing, Insan Awabun, 25 Mei 2017

pada anggota yang mempunyai kesanggupan menabung sebagai salah satu indikator bahwa anggota mempunyai tingkat kemampuan bayar yang memadai, pembiayaan hanya wajib diberikan kepada anggota yang mampu dan mempunyai penghasilan tetap, marketing lantas melakukan survey misalkan plafond yang diajukan diatas 30 juta maka survey dialihkan kepada manager area atau kantor pusat, jika pembiayaan dibawah 30 juta maka cukup marketing dari kantor cabang yang survey²

- 4) Setelah disetujui semua maka dari pihak memberikan kabar pada anggota atau nasabah yang bersangkutan guna melanjutkan proses untuk datang melakukan realisasi dan tanda tangan akad, saat akad pihak atau marketing yang bersangkutan menyiapkan berkas akad yang akan ditanda tangani setelah itu berkas akad dipersiapkan untuk pengikatan jaminan dan melanjutkan akad dengan manager.

² Wawancara dengan admin, Latifa Nur Laila, 25 Mei 2017

5) Setelah diputuskan dilakukan pengikatan atau pengakadan dan pencairan. Pencairan hanya dapat dilakukan di kantor atau ditempat nasabah jika keadaan mendesak dan tidak memungkinkan nasabah ke kantor dan di tempat nasabah harus ada berita acara dan harus ada saksi lewat marketing yang bersangkutan. Setelah proses pengikatan baik akad pembiayaan, pengikatan jaminan maupun biaya – biaya yang disepakati sudah dilaksanakan, baru dilakukan pembiayaan yang dilakukan oleh bagian pembiayaan³

B. Proses pencairan penyaluran pembiayaan di Marhamah cabang Kertek

- 1) Anggota datang kekantor melakukan akad dengan kepala cabang mengenai isi perjanjian jika nasabah menyetujui maka akan dilanjutkan dengan dengan tanda tangan antar kedua belah pihak.
- 2) Jaminan yang digunakan dalam perjanjian akad diserahkan kepada pihak Marhamah untuk selanjutnya dilakukan pengikatan.

³Wawancara dengan teller, Desy Kurnia Sari, 25 Mei 2017

- 3) Berkas akad diserahkan ke bagian teller untuk dihitung potongan administrasinya yang meliputi biaya notaris, materai dan ta'awun selanjutnya data pembiayaan diinput oleh bagian admin.
 - 4) Setelah menyelesaikan input data pembiayaan teller akan menyerahkan uang pembiayaan yang sudah diotong biaya administrasi.⁴
- C. Strategi Pemasaran Pembiayaan Rahn di Marhamah Cabang Kertek

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT Marhamah Cabang Kertek menggunakan beberapa pendekatan diantaranya adalah bauran pemasaran (*marketing mix*).⁵ Strategi ini digunakan oleh Marhamah cabang Kertek Wonosobo agar pembiayaan lebih banyak diminati oleh nasabah. Berikut strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari 4P (*product, price, place, promotion*) yang dilakukan oleh Marhamah cabang Kertek Wonosobo dalam memasarkan pembiayaan rahn :

⁴ Wawancara dengan admin Latifa Nur Laili, 25 Mei 2017

⁵ Wawancara dengan marketing Insan Awabun, 27 Mei 2017

1. Produk (*product*)

Marhamah cabang Kertek dalam prakteknya juga menjelaskan produk yang akan ditawarkan pada nasabah bagaimana syarat dan ketentuannya, seperti halnya kelebihan pada produk pembiayaan musiman dengan akad rahn yaitu pihak Marhamah memberikan pilihan bagi nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan melalui produk ini dengan jangka waktu yang terjangkau yaitu dari satu bulan hingga enam bulan, strategi produk yang dilakukan oleh BMT Marhamah untuk menarik minat nasabah adalah dengan menampilkan keunggulan dari produk tersebut, yakni dengan memberikan kemudahan dalam mengajukan pembiayaan dan persyaratannya serta dengan proses yang cepat. Meskipun rahn itu gadai tapi yang digadaikan di BMT Marhamah bukan jaminan fisiknya tapi dokumennya seperti BPKB atau sertifikat, jadi nasabah masih bisa

menggunakan motor, tanah dan rumah yang masih bisa ditinggali.

2. Harga (*price*)

Keputusan dalam penentuan harga harus konsisten dalam strategi pemasaran secara keseluruhan, harga yang dimaksud adalah dalam menentukan margin atau jasa untuk barang yang digadaikan yang ditetapkan kepada mitra oleh BMT Marhamah. Untuk jasa yang berada di BMT Marhamah adalah sebesar 2.5% dari jumlah pembiayaan dan dibayarkan setiap bulannya. Untuk pengajuan di bawah 5 juta memakai non notaris dengan administrasi 2% dari pembiayaan, maksudnya non notaris disini ialah nasabah tidak terikat dengan notaris tapi tetap terikat dengan BMT Marhamah.

3. Tempat (*place*)

Dalam artian tempat disini adalah saluran distribusi dimana produk bisa sampai pada konsumen, mengenai saluran distribusi di BMT

Marhamah sendiri menggunakan distribusi langsung yaitu dengan melakukan jemput bola kepada tempat tinggal nasabah dengan begitu nasabah tidak perlu khawatir jika tidak sempat datang langsung ke kantor diharapkan dengan adanya pendistribusian tersebut nasabah tidak lagi mempermasalahkan jarak jika ingin melakukan pembiayaan.

4. Promosi (*promotion*)

Upaya promosi yang dilakukan Marhamah ialah dengan iklan, door to door dan jemput bola. Karena dengan melakukan 3 hal tersebut, Marhamah cabang Kertek Wonosobo memperkenalkan diri kepada masyarakat yang mungkin masih awam dengan produk di Marhamah. Berikut adalah cara yang dilakukan Marhamah kaitannya dalam promosi ke masyarakat :⁶

a) Iklan

Marhamah dalam memasarkan produknya juga menggunakan iklan yaitu seperti melalui brosur, spanduk dan media elektronik (radio).

⁶Wawancara dengan marketing Insan Awabun, 13 Juni 2017

b) Door to door

Door to door maksudnya yaitu marketing lending Marhamah datang langsung kerumah calon nasabah, dan menawarkan langsung produk rahn menjelaskan tentang persyaratan dan prosedur yang berada di Marhamah.

c) Jemput bola

Marhamah juga memberikan beberapa kemudahan kepada nasabah jika menggunakan produk rahn, yaitu dengan memberikan pelayanan yang maksimal, contohnya pihak Marhamah bersedia mendatangi ketempat tinggal nasabah untuk menarik angsuran jika nasabah tersebut sibuk atau sedang berhalangan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada pembahasan tentang “STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MUSIMAN DENGAN AKAD RAHN DI MARHAMAH CABANG KERTEK WONOSOBO”, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam pengajuan pembiayaan musiman yang dilakukan di Marhamah Kertek dengan akad rahn bagi nasabah pembiayaan musiman, di Marhamah cabang Kertek sendiri memiliki jangka waktu untuk pembiayaan musiman dari satu bulan dan maksimal adalah enam bulan, untuk mengajukan pembiayaan pihak Marhamah berhak memberikan persyaratan untuk mengajukan pembiayaan sebagai berikut

Persyaratan umum pembiayaan:

- a) Anggota Marhamah.
- b) Sehat jasmani dan rohani dan mempunyai kecakapan melakukan perbuatan hukum serta tidak berada dibawah pengampuan.
- c) Berusia minimal 21 tahun atau telah menikah dan maksimal 60 tahun.

d) Mempunyai penghasilan tetap dan kemampuan mengansur.

e) Memenuhi kelayakan berdasarkan penilaian Marhamah.

2. Strategi yang digunakan oleh Marhamah cabang Kertek Wonosobo agar pembiayaan lebih banyak diminati oleh nasabah adalah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari 4P (*product, price, place, promotion*).

B. Saran

1. Lebih teliti dan bertanggung jawab saat melaksanakan prosedur pembiayaan sampai dengan pencairan.

2. Bekerja secara sistematis dalam memasarkan produk agar masyarakat dapat mengetahui manfaat dan keunggulan pada pembiayaan ini.

3. Konsisten dalam menjalankan strategi yang diterapkan dalam pemasaran pembiayaan produk di Marhamah

C. Penutup

Puji syukur kepada Allah SWT, penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini sebagai syarat kelulusan program Diploma Tiga Perbankan Syariah. Penulis mengakui bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan kemampuan penyusun. Namun menjadikan pengalaman dari penulis agar lebih giat di dalam menempuh kegiatan-kegiatan akademik lainnya. Semoga Tugas Akhir ini

dapat bermanfaat baik bagi penulis khususnya dan masyarakat pada umumnya sebagai masukan dan bahan kritikan yang sifatnya membangun di masa yang akan datang. Akhirnya penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan Tugas Akhir ini dan Semoga mendapatkan imbalan yang setimpal dari Allah SWT.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin. *Hukum Gadai Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika. 2004
- Arif, Nur Rianto Al. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung. 2012
- Asikin,Zainal dan Amirudin. *Pengantar Metode dan Penelitian Hukum*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2003
- Brosur pembiayaan Rahn
- Brosur produk BMT Marhamah
- Brosur Produk Simpanan BMT Marhamah
- Buku SOP BMT Marhamah
- Dardir,Ad. *Asy-Syarh ash-shagir bi Syarh ash-Shawi*. (Mesir: Dar al-Ma'arif). Jilid III
- Ghofur, Anshori Abdul. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press. 2009
- Muhammad. *System dan Prosedur Bank Syariah*. Yogyakarta: Tim UII Press. 2000
- Pradja, Junaha. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Pustaka Setia. 2013
- Rianto, Muhammad Nur. *Marketing Pemasaran Bank Syariah*.Bandung:Alfabeta
- Ridwan, Ahmad Hasan. *Bank Islam*. Bandung: Pustaka Banyu Quraisy. 2004

Riza, Salman Kautsar. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: academia permata. 2012

Rozalinda. *Fikih Ekonomi Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016

Sukardi. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*. Jakarta: Bumi Aksara. 2003

Wawancara dengan Bapak Insan Awabun selaku
Marketing di BMT Marhamah Cabang Kertek

Wawancara dengan Ibu Desy Kurnia Sari selaku
Teller di BMT Marhamah Cabang Kertek

Wawancara dengan Ibu Latifa Nur Laila selaku
Admin di BMT Marhamah Cabang Kertek

Kantor Pusat
 Jl. T. Sugenggoro Km. 0,5 Wonorejo
 Telp. (0258) 3320722
 Email : marhamah@ptmarhamah.com
 website : ptmarhamah.com

Kantor Cabang

1. **Utama**
 Jl. T. Sugenggoro Km. 0,5 Wonorejo
 Telp. (0258) 3320722
2. **Wonosobo**
 Jl. A. Yani 2, Wonorejo
 Telp. (0256) 327719
3. **Leksono**
 Jl. Raya Sukoharjo Km. 10 Wonorejo
 Telp. (0258) 456443
4. **Sukoharjo**
 Jl. Raya Sukoharjo, Wonorejo
5. **Kertek**
 Jl. Raya Kertek, Kertek Wonorejo
6. **Kaliwiro**
 Perumahan Depok, Kaliwiro
7. **Purworejo**
 Jl. B. E. H. Purworejo 22A Purworejo
 Telp. (0275) 324793
8. **Banjarnegara**
 Jl. 2 Panjar, Markasangkah Banjarnegara
 Telp. (0273) 229314
9. **Wadaslintang**
 Jl. Raya Wadaslintang Km. 1 Wadaslintang
10. **Watumalang**
 Jl. Raya Watumalang Km. 0,5 Watumalang
11. **Kaliabawang**
 Jl. Raya Ponorogo Kaliabawang
12. **Balokambang**
 Jl. Raya Pasar Balokambang-Balokambang
13. **Reco**
 Jl. Raya Rancak Km. 12 Reles Wonorejo
14. **Randusari**
 Rancak Pasar Randusari, Kapi Wonorejo
15. **Garung**
 Jl. Raya Dwig Km. 10, Garung Wonorejo
16. **Bansari Temanggung**
 Jl. Raya Kadek Km. 10, Bansari Temanggung

Pembiayaan RAHN



* Pembiayaan RAHN yang berlaku di KSPPS
 Mutu anah adalah pembiayaan dengan akas
 RAHN, Tasjily

RAHN Tasjily adalah jaminan dalam bentuk
 barang atas utang, tidak berjangka pinjaman
 tersebut termasuk dalam bentuk dalam
 pembiayaan (pin anah) RAHN (janggata),
 dan tidak mempunyai kanya disetankan kepada
 Mutu anah (KSPPS Mutu anah).

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Muhammad Arief Yulianto
Tempat dan Tanggal Lahir : Jepara, 14 Juli 1996
Jenis Kelamin : Laki - laki
Agama : Islam
Alamat : Ds. Guyangan 04/01 Kec.
Bangsri, Kab. Jepara
Telp : 081231234405
Email : ariep.may@gmail.com

B. PENDIDIKAN FORMAL

1. 2002-2008 : SDN 04 Tengguli
2. 2008-2011 : Mts Negeri 1 Kudus
3. 2011-2014 : MAN 2 Kudus
4. 2014-2018 : D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang

Demikian riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Semarang, 18 Januari 2018

Hormatsaya,

(Muhammad Arief Yulianto)

1405015191