

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK RAHN TASJILY
PADA PT.BPRS BERKAH DANA FADHLILLAH
AIR TIRIS**

LAPORAN AKHIR

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mengikuti Ujian Comprehensif
Ahli Madya Pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau*



OLEH :

DELISNA

NIM: 01026201842

**PRODI DIII PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
1434 H/2013 M**

ABSTRAK

Laporan akhir ini berjudul “Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris”.

Adapun permasalahan yang penulis angkat adalah apa saja jenis-jenis produk rahn tasjily yang diberikan Kepada Nasabah di PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, bagaimana strategi pengembangan produk rahn tasjily Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah air Tiris.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang dilakukan pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris. Sumber data yang penulis gunakan adalah sumber data primer, yaitu data yang diperoleh dari pihak PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris dan sumber data sekunder, yaitu data-data yang diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan pembahasan penelitian ini.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apa saja jenis-jenis produk rahn tasjily yang diberikan kepada nasabah di PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, dan untuk mengetahui strategi pengembangan produk rahn tasjily pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris.

Adapun metode pengumpulan data dokumentasi, wawancara. Setelah penelitian ini dilakukan dan dianalisa dapat diketahui bahwa rahn tasjily ini merupakan salah satu produk yang dimiliki oleh Bank Berkah Syariah yang mana Bank Berkah Syariah memberikan pembiayaan kepada orang-orang yang sedang membutuhkan uang atau pembiayaan yang mengadaikan berupa BPKB dan SHM.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, penulis menyimpulkan bahwa strategi yang dilakukan oleh marketing dalam mengembangkan produk rahn tasjily bank berkah syariah belum efektif dan boleh dibilang belum baik, Akan tetapi marketing atau pihak-pihak bank juga harus memperbaiki kekurangan yang ada sehingga kendala dalam mengembangkan produk rahn tasjily bisa teratasi.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Laporan akhir yang berjudul "Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris" merupakan salah satu syarat untuk meraih gelar ahli madya (AMD) pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, Jurusan D3 Perbankan Syariah di UIN SUSKA RIAU. Laporan akhir ini dapat diselesaikan berkat petunjuk dan ridho Allah SWT yang patut senantiasa disyukuri karena dengan kasih dan sayang-Nya yang telah memberikankarunia yang paling berhargakepadapenulis, sehinggadenganizin-Nyamampumenyelesaikanpenulisanlaporanakhir.

Shalawat beriring salam tetap tucurahkan buat baginda Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa kita kepada alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti sekarang ini.

Laporan akhir ini merupakan hasil karya yang sangat berarti sekali sepanjang hidup penulis. Dengan segala kemampuan dan sumber daya yang ada penulis berusaha menyelesaikan karya ini sehingga dapat disajikan dihadapan pembaca sekalian. Rampungnya penulisan ini tentu tidak terlepas dari bantuan keluarga penulis, kalangan akademik UIN SUSKA dan rekan-rekan sekalian, karena itu penulis tidak lupa menyampaikan terima kasih yang tiada terhingga kepada:

1. Ayahanda tercinta Bustami dan Ibunda tersayang Darma, yang masih sempat mengiringi langkah penulis dengan restu dan doanya yang tulus hingga penyelesaian pendidikan pada jenjang Amd (D3). Kepada yang tersayang anga Brigadir Ismardidan udo buldani S.Pd.I, dan kepada tercinta Kektam Irmaleni S.Pd, adek Ilva Yuwanda serta seluruh keluarga dan sahabat yang dengan sabar mengiringi langkah penulis dalam menyelesaikan pendidikan di AMD (D3) ini serta memberi motivasi yang besar, saling merangkul dengan penuh cinta, menghapus duka menuju bahagia.
2. Bapak Prof. Dr. H. Nazir Karim, selaku rektor UIN SUSKA Pekanbaru, yang mempunyai andil besar dalam memberikan wawasan serta pandangan kedepan kepada penulis.
3. Bapak Dr. H. Akbarizan selaku Dekan Fakultas Syari'ah yang telah membina penulis selama kuliah di Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum.
4. Bapak ketua Jurusan D3 perbankan syariah beserta sekretaris jurusan yang selalu memberikan kontribusi ilmu pengetahuan dan spirit intelektual kepada penulis selama menimba ilmu di kampus UIN SUSKA Pekanbaru.
5. Bapak H. Akmal Abdul Munir, LC.MA yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini sehingga bisa selesai sesuai dengan yang diharapkan.
6. Nurnasrina, SE, M.SI selaku Penasehat Akademis yang telah membantu kelancaran penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. Bapak dan Ibu dosen yang telah mendidik dan membina penulis dalam perkuliahan, Bapak dan Ibu staf Kasubak dan Subag serta karyawan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum.
8. Pimpinan dan Pegawai perpustakaan UIN SUSKA RIAU.
9. Seluruh rekan-rekan yang tidak bisa disebutkan satu persatu di Jurusan D3 perbankan syariah Senior maupun Junior, juga untuk temanku Riyadi dan teman-temanku yang berada dikos P2, Syahrizal, Al-hafizuddin, Al-amin, Ikbali, M.Toha, Kahirul Fadli, Darman dan temanku Ma'ruf Rahmad beserta Muzamil, yang telah menolong dan memberi motivasi penulis dalam usaha melepaskan status mahasiswa.
10. Kepada semua pihak yang telah membantu, dan memberikan masukan dalam menyelesaikan laporan akhir ini.

Semoga Allah meridho'i dan membalas semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis. Penulis juga tidak menapikan bahwa laporan akhir ini masih terdapat kekurangan yang membutuhkan kritikan yang bersifat konstruktif demi kesempurnaan karya ilmiah ini.

Akhirnya penulis berharap semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi kita semua terutama penulis sendiri

Pekanbaru, / / 2013
Penulis

Delisna

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| ABSTRAK | i |
| KATA PENGANTAR..... | ii |
| DAFTAR ISI..... | v |
| DAFTAR TABEL | vii |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. LatarBelakang | 1 |
| B. BatasanMasalah..... | 7 |
| C. RumusanMasalah | 8 |
| D. Tujuan Dan KegunaanPenelitian..... | 8 |
| 1. TujuanPenelitian : | 8 |
| 2. KegunaanPenelitian : | 8 |
| E. MetodePenelitian..... | 9 |
| 1. Lokasi Yang Akan Diteliti | 9 |
| 2. Subjek dan Objek Yang Akan Diteliti | 9 |
| 3. Sumber Data..... | 9 |
| 4. PopulasidanSampel | 10 |
| 5. MetodePengumpulan Data | 10 |
| 6. Analisa Data | 11 |
| 7. MetodePenulisan | 11 |
| F. SistematikaPenulisan | 11 |
| BAB II GAMBARAN UMUM PT. BPRS BERKAH DANA FADHLILLAH AIR TIRIS | |
| A. Sejarahsingkat PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris | 13 |
| B. Visi Dan Misi PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris | 15 |
| 1. Visi PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah | 15 |
| 2. Misi PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah..... | 15 |
| C. StrukturOrganisasi PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris..... | 16 |
| D. Ruang lingkup PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris | 20 |
| BAB III LANDASAN TEORI | |
| A. PengertianStrategi | 25 |
| B. Pengertian <i>Rahn</i> | 27 |
| C. DasarHukum <i>Rahn</i> (gadai) | 28 |
| D. Rukun <i>Rahn</i> (Gadaisyariah)..... | 30 |

| | |
|--|----|
| E. Syarat <i>Rahn</i> (Gadai Syariah)..... | 31 |
| 1. <i>Rahindan Murtahin</i> | 31 |
| 2. <i>Sighat</i> | 31 |
| 3. <i>Marhunbih</i> (Utang) | 31 |
| 4. <i>Marhun</i> (Benda Jaminan Gadai) | 32 |
| F. Jenis <i>Rahn</i> (Gadai Syariah)..... | 32 |
| G. Akad <i>Rahn</i> | 34 |
| H. Aspek Pendirian <i>Rahn</i> (Pengadaian Syariah) | 35 |
| I. Aplikasi <i>Rahn</i> Dalam Perbankan | 38 |
| J. Manfaat <i>Rahn</i> | 38 |
| K. Kendala Pengembangan <i>Rahn</i> (Pengadaian Syariah) | 39 |
| L. Strategi Pengembangan dan Mekanisme Operasional <i>Rahn</i> (Pengadaian Syariah) | 39 |

BAB IV STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK RAHN TASJILY PADA PT. BPRS BERKAH DANA FADHLILLAH AIR TIRIS

| | |
|---|----|
| A. Jenis-Jenis Produk <i>Rahn Tasjily</i> yang diberikan Kepada Nasabah di PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris..... | 41 |
| B. Strategi Pengembangan Produk <i>Rahn Tasjily</i> Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris | 53 |

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

| | |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan | 56 |
| B. Saran..... | 57 |

DAFTAR PUSTAKA BIOGRAFI

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK RAHN TASJILY
PADA PT.BPRS BERKAH DANA FADHLILLAH**

AIR TIRIS

LAPORAN AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mengikuti Ujian Comprehensif

Ahli Madya Pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum

Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau



OLEH :

DELISNA

NIM: 01026201842

PRODI DIII PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

PEKANBARU

1434 H/2013 M

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sistem dan praktek ekonomi syariah yang mulai berkembangnya saat ini, mulai terlihat marak perkembangannya diindonesia perkembangan ini tidak terlepas dari alasan pokok keberadaan sistem ekonomi syariah, yaitu keinginan dari masyarakat muslim untuk kaffah dalam menjalankan ajaran islam dengan menjalankan seluruh aktivitas dan transaksi ekonominya sesuai dengan ketentuan syariah.

Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.

Secara umum bank syariah adalah institusi keuangan yang berbasis syariah islam, bank dengan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan, maupun dalam produk lainnya.¹

Peran perbankan dan lembaga keuangan lainnya sangat menentukan bagi pertumbuhan perekonomian negara. Itu karena fungsi bank sebagai lembaga intermediasi dan karena aktivitas bank sangat penting dalam kehidupan masyarakat, karena lembaga tersebut telah menyentuh semua lapisan masyarakat tanpa diskriminasi. Dengan demikian, kebutuhan akan pengetahuan dan informasi mengenai perbankan dan lembaga keuangan lainnya harus dapat terpenuhi dengan baik dan tepat.

¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2007), h. 2

Defenisi bank yang dapat diberlakukan negara kita adalah sesuai dengan aturan yang ada yaitu tercantum dalam undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1992 tentang perbankan dan merupakan perubahan atau undang-undang 107 tahun 1992, menurut undang-undang tersebut bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.²

Lembaga keuangan termasuk bank telah banyak disekitar masyarakat. Namun jumlah bank syariah yang ada disekitar masyarakat masih relatif sedikit, tetapi perkembangan lembaga-lembaga keuangan syariah, baik perbankan maupun non perbankan tergolong cepat. Hal ini karena munculnya kesadaran umat bahwa ajaran islam mengandung ajaran yang universal, tidak hanya berkuat pada dimensi ritual lisme-lisme belaka, tetapi juga unsur duniawi (muamalah) tak terpisahkan, sebagai wujud agama yang rahmatan lil'alam. Kesadaran pemahaman inilah yang berdampak pada sebagian masyarakat muslim bahwa system perbankan konvensional itu mengandung unsur riba dan system bunga ini yang perlu dihapuskan.

Rahn terlalu sering dikaitkan dengan kemiskinan. Umumnya, kita menghubungkan kegiatan *rahn* (gadai) dengan pihak-pihak yang membutuhkan uang dalam jumlah kecil, terdesak, dan tentunya mereka berasal dari kelompok miskin atau kelompok marjin.³

²Ade Arthesa dk, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, (Bandung:Gramedia 2008), Cet. Pertama, h. 6. M

³Mandala Manurung, Prathama Raharja, *Uang, Perbankan, dan Ekonomi Moneter (Kajian Kontekstual Indonesia)*, (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2004), h. 277

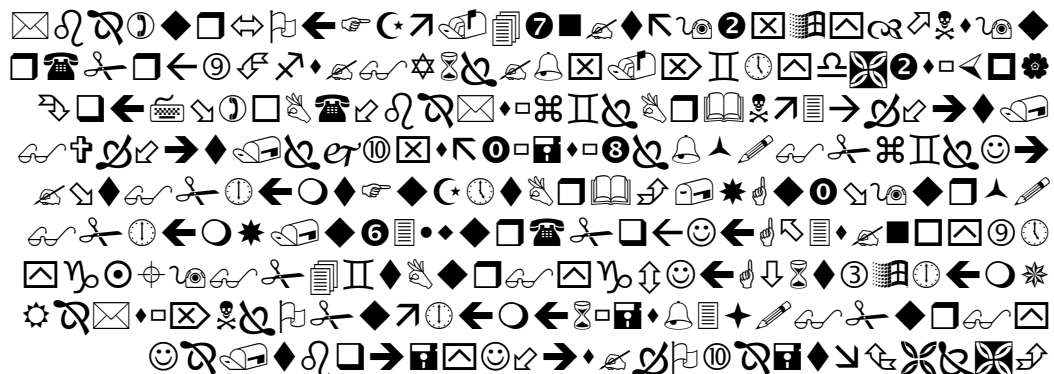
Di dalam pasal 1131 KUHP perdata menyatakan bahwa semua benda atau kekayaan seseorang menjadi jaminan untuk semua hutang-hutangnya, namun sering orang tidak puas dengan jaminan secara umum ini. kemudian kreditur biasanya meminta supaya suatu benda tertentu untuk digunakan sebagai jaminan atau tanggungan. Sehingga apabila orang yang berhutang tidak menepati kewajibannya, orang yang menghutangkan (kreditur) dapat dengan mudah dan pasti melaksanakan haknya terhadap si berhutang (debitur), dengan mendapat kedudukan yang dirioritaskan (preferen) dari pada penagih-penagih hutang lainnya.⁴

Selama ini *rahn* atau gadai syariah lebih dikenal sebagai produk yang ditawarkan oleh bank syariah, dimana bank menawarkan kepada masyarakat dalam bentuk penjaminan barang guna mendapatkan pembiayaan. Namun perkembangan masyarakat dalam memanfaatkan fasilitas pembiayaan dengan *rahn* ini tidak optimal, hal ini disebabkan karena terbatasnya komponen-komponen pendukung yang dimiliki oleh bank syariah untuk menawarkan produk ini, seperti kurangnya sumberdaya penafsir, alat untuk menaksir, dan gudang penyimpanan barang jaminan.⁵

Rahn merupakan perjanjian utang piutang antara dua atau beberapa pihak mengenai persoalan benda dan menahan sesuatu barang sebagai jaminan utang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan atau ia bisa mengambil sebagian mamfaat barangnya itu, "*setiap diri bertanggung atas apa yang telah diperbuatnya*", dan surat al-baqarah (2) ayat 283:

⁴Abdul Ghofur Anshori, *Gadai Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2006), h. 1-2

⁵*Ibid*, h. 2-3



Artinya : “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).”

Kemudian dalam sebuah riwayat dikatakan bahwa rasulullah saw, Membeli makanan dari seorang yahudi dengan menjadikan baju besinya sebagai barang jaminan (H.R. Al-Bukhari dan Muslim dari Aisyah binti Abu Bakar). Menurut baju besinya itu adalah kasurahn pertama dalam islam dan dilakukan sendiri oleh Rasulullah saw. Dalam riwayat Abu Hurairah dikatakan bahwa Rasulullah saw bersabda:

“Pemilik harta yang digunakan jangan di larang memanfaatkan hartanya itu, karena segala hasil barang itu menjadi milik (pemilik)-nya” (H.R. asy-Syafi’Idan ad-Daruqutni).

Pada dasarnya akadaisyariah (*rahn*) berjalan diatas dua akad transaksi syariah yaitu:

- a. Akad *Rahn*. *Rahn* yang dimaksud adalah menahan harta milik si peminjam atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambilnya kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Dengan akad ini pengadaian menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah.

- b. Akad *ijarah*, yaitu akad pemindahan hak guna atas barangnya dan atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad.

PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris disingkat dengan Bank Syariah Berkah adalah suatu lembaga yang menggunakan sistem syariat islam, telah berkembang hingga ke kota-kota dan telah memiliki berbagai macam produk yang akan memanjakan nasabahnya sesuai dengan prinsip syariah. Salah satu produknya adalah *Rahn Tasjily*.

Sementara ini, produk gadaisyariah yang dimiliki oleh PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris hanya fokus untuk melayani pembiayaan dengan jaminan *Rahn tasjily* yaitu pembiayaan berupa gadai dimana nasabah memerlukan uang tunai dengan menggadaikan BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor) kendaraan mulai dari roda dua dan SHM (sertifikat hak milik) dengan jangka waktu tertentu. Dengan demikian, penerapan gadai yang diterapkan oleh PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris yaitu dengan *RahnTasjily*atau gadai BPKB dan SHM.

Gadai (*rahn*)yang diterapkan oleh PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris adalah*Rahntasjily* dimana seorang nasabah melakukan gadai atas *tasjily* yang dimilikinya untuk memperoleh pembiayaan ataupun dana dari pihak bank dan bank akan mencairkan dana yang dibutuhkan oleh nasabah tersebut sesuai dengan ukuran gadainya. Sistem *Rahntasjily* ini sangat menguntungkan ketika ada kebutuhan mendesak yang sebenarnya bisa kita atasi dengan mudah pada waktu mendatang.

Produk *Rahn Tasjily* ini bertujuan untuk membantu nasabah mendapatkan uang, ataupun membantu masyarakat yang kurang mampu dalam membutuhkan pembiayaan dalam membuka usaha tertentu. Bank akan memberikan pinjaman kepada nasabah dengan syarat jaminan BPKB dan SHM, yang plafondnya mulai dari 10.000.000 – 40.000.000, kemudian nasabah akan dikenakan biaya ujarah/biaya sewa.

Dilihat dari perkembangan masyarakat yang ingin mendapatkan dana secara mudah dan cepat inilah PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris yang meluncurkan produk *Rahntasjily*. Disediakkannya dana untuk pembiayaan *Rahn tasjily* (gadai BPKB dan SHM) oleh PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, membuat masyarakat semakin mudah untuk memperoleh dana.

Produk yang diperuntukkan untuk masyarakat kelas ekonomi pas-pasan atau sejumlah masyarakat yang dalam kehidupan ekonominya masih dalam serba tidak cukup supaya memperoleh dana ini, telah lama ditawarkan hanya saja sejauh ini tidak banyak para nasabah yang mengetahui fasilitas yang disediakan. Disebutkan, mekanisme persyaratan program itu nasabah mengisi formulir, Kartu Identitas menyertai barang jaminan (BPKB dan SHM) dan nasabah dikenakan biaya sewa atau *ijarah* dan biaya pemeliharaan BPKB dan SHM jangka waktu yang diperlukan nasabah. Kemudian officer PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris menyetor uang kedalam rekening.

Hadirnya *Rahntasjily* (BPKB dan SHM) merupakan suatu hal yang perlu disambut positif. Sebab dengan hadirnya lembaga tersebut diharapkan dapat membantu masyarakat untuk mendapatkan dana.

Produk *rahn tasjily* ini dipasarkan pada bulan juni 2012 – april 2013, adapun Jumlah nasabah produk *rahn tasjily* pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris antara lain:

Tabel I. I
Jumlah Nasabah Produk Rahn Tasjily

| Jumlah Nasabah Produk Rahn Tasjily Juni 2012 – April 2013 | | |
|--|--------------|-----------------------|
| No | Bulan | Jumlah nasabah |
| 1 | Juni | - |
| 2 | Juli | 1 |
| 3 | Agustus | 1 |
| 4 | September | 1 |
| 5 | Oktober | 3 |
| 6 | November | 3 |
| 7 | Desember | 1 |
| 8 | Januari | - |
| 9 | Februari | 1 |
| 10 | Maret | 2 |
| 11 | April | - |
| Jumlah | | 13 |

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah nasabah produk *rahn tasjily* ini masih sedikit dan sering mengalami penurunan ataupun produk *rahn* (gadai) pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris ini boleh dikatakan kurang berkembang.

Dari latarbelakang di atas, penulis tertarik untuk menerangkan lebih jauh lagi tentang produk *Rahn Tasjily*, prosedur dan keuntungan dari *Rahn Tasjily*, supaya produk ini bisa dimanfaatkan dikalangan masyarakat. Mengingat produk ini memiliki prospek yang cukup bagus untuk dipasarkan kepada masyarakat, maka penulis tertarik meneliti dengan judul: **“Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris”**

B. Batasan Masalah

Untuk lebih terarah dan memperjelas ruang lingkup pembahasan ini, penulis merasa perlu untuk membuat batasan masalah di dalamnya. Sebab dengan adanya batasan masalah ini akan lebih mudah mengarahkan penulis di dalam pembahasan nantinya. Di samping itu agar tidak menyimpang dari permasalahan dan mengenai sasaran yang diharapkan, maka pembahasan dalam penelitian ini di batas tentang pokok permasalahan yang berkenaan dengan Strategi Pengembangan Produk *RahnTasjily* pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris.

C. Rumusan Masalah

Sejalan dengan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan masalah yang penulis kemukakan adalah:

- a. Apa Saja Jenis Produk *RahnTasjily* yang diberikan Kepada Nasabah di PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris?
- b. Bagaimana Strategi Pengembangan Produk *Rahn Tasjily* Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris?

D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian:

- a. Untuk mengetahui Apa Saja Jenis Produk *Rahn Tasjily* yang diberikan Kepada Nasabah di PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah.
- b. Untuk mengetahui bagaimana Strategi Pengembangan Produk *Rahn Tasjily* Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris.

2. Kegunaan Penelitian:

- a. Memberikan kesempatan bagi penulis dalam mengembangkan teori-teori atau konsep-konsep yang telah penulis peroleh.
- b. Sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk menyelesaikan perkuliahan program Studi Program D3 Perbankan Syariah pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Jurusan Perbankan Syari'ah di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Pekanbaru.
- c. Sebagai sumbangan atas sebuah pikiran penulis terhadap ilmu pengetahuan pada umumnya, dan khususnya dalam bidang ilmu ekonomi yang sekaligus ikut andil dalam melengkapi bahan rujukan yang berhubungan dengan akad dan produk jasaperbankansyariah.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Yang Akan Diteliti

Penelitian ini akan dilakukan pada PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris. Lokasi ini merupakan pusat PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris sehingga diharapkan dapat memberikan data-data yang lebih valid tentang strategi pengembangan Produk *Rahn Tasjily* pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris.

2. Subjek dan Objek Yang Akan Diteliti

Subjek dalam penelitian ini adalah kepala bagian marketing, dan staf marketing dan karyawan PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris. Sedangkan yang menjadi objeknya adalah Strategi Pengembangan Produk *Rahn Tasjily* pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris.

3. Sumber Data

- a) Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari hasil penelitian berdasarkan data yang tersedia pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris diantaranya data mengenai pelaksanaan jasa perbankan berupa *Rahn* (gadai), prosedur pelaksanaan dan keuntungannya.
- b) Data sekunder adalah data yang diperoleh dari buku-buku ataupun referensi lainnya yang memiliki relevansi dengan pembahasan yang penulis teliti pada saat ini dokumen-dokumen yang berhubungan dengan topik ini.

4. Populasi dan Sampel

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan itu sendiri yaitu: PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, dengan populasi 30 orang karena populasi dalam penelitian ini banyak, maka penulis mengambil kepala bagian marketing, para staf marketing 3 orang, dan staf bagian umum 1 orang. Jadi jumlahnya sekitar 5 orang untuk dijadikan sampel untuk penelitian.

5. Metode Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data, penulis menggunakan beberapa teknik antara lain:

- a. Wawancara, yaitu melakukan wawancara langsung dengan narasumber atau responden untuk melengkapi data yang diperlukan.
- b. Dokumentasi, berupa brosur dan data lain dari pihak PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris yang berhubungan dengan objek penelitian.

- c. Studi Pustaka, yaitu dengan membaca buku-buku yang berkaitan dengan judul penelitian.

6. Analisa Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisa data secara deskriptif analisis, yakni setelah semua data telah berhasil penulis kumpulkan, maka penulis menjelaskan secara rinci dan sistematis sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat dipahami secara jelas kesimpulan akhirnya.

7. Metode Penulisan

- a. Metode Deduktif, yaitu mengumpulkan fakta-fakta umum kemudian dianalisis dan diuraikan secara khusus.
- b. Metode Deskriptif, yaitu dengan cara menguraikan data-data yang diperoleh, selanjutnya data-data tersebut dianalisis.

F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih terarahnya penulisan ini, maka penulis membagi penulisan ini kedalam beberapa sub-sub yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II GAMBARAN UMUM PT.BPRS BERKAH DANA FADHLILLAH AIR TIRIS

Dalam bab ini penulis menguraikan latar belakang berdirinya PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, visi dan misi, struktur organisasi dan jasa perbankan yang ditawarkan oleh PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris.

BAB III LANDASAN TEORI

Merupakan bab landasan teori yang terdiri dari pengertian strategi, pengertian *rahn* (gadai syariah), landasan hukum, syarat-syarat *rahn* (gadai syariah), rukun *rahn*(gadai syariah).

Bab IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini merupakan hasil penelitian tentang bagaimana strategi pengembangan produk *rahn tasjily* Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini penulis menyimpulkan pembahasan serta memberikan saran-saran dengan berpijak pada hasil penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

BAB II
GAMBARAN UMUM PT. BPRS BERKAH DANA
FADHLILLAH AIR TIRIS

A. Sejarah singkat PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris

PT. Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris disingkat dengan Bank Syariah Berkah adalah suatu lembaga yang menggunakan sistem syariat islam. BPRS mengemban misi untuk mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat, Khususnya masyarakat menengah kebawah. Lembaga perekonomian ini berdiri pada tanggal 11 juni 1994 berdasarkan akta notaris H. Muhammad Afdal Gazali, SH dengan modal disetor sebesar 200 juta. Izin operasional diberikan berdasarkan SK Mentari Keuangan RI No. Kep_197/Km 17/1996 tanggal 6 juni 1996. Berawal dari berdirinya PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris merupakan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya peningkatan perekonomian yang sudah semakin meningkat. Apalagi perekonomian menggunakan prinsip syariah atau dengan kata lain perekonomian yang mengaju kepada ketentuan-ketentuan islam yaitu AlQur'an dan Hadist yang terhindar dari praktek-praktek yang khawatir mengandung unsur riba untuk diisi dengan kegiatan investasi. Walaupun dengan fasilitas, sarana dan prasarana seadanya, Bank Syariah Berkah memulai kiprahnya di pasar Air Tiris, Kecamatan Kampar, Kabupaten Kampar, Provinsi Riau. Kehadiran Bank Syariah Berkah disambut antusias oleh masyarakat agamis yang kuat menjaga dan menjalankan ajaran islam.

Dari hari kehari PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris terus menunjukkan kemajuan. Ini tidak terlepas dari kesadaran masyarakat untuk menciptakan perekonomiannya. Masyarakat menyadari bahwa islam adalah agama yang melihat pentingnya peranan ekonomi islam dalam kehidupan baik dunia maupun akhirat. Islam menganjurkan bahwa harta merupakan bagian yang terpenting dalam kehidupan kaum muslimin.

Sebagai lembaga keuangan syariah semua produk, jasa dan seluruh aktivitas PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris disesuaikan dengan prinsip syariah. Kegiatan utama dalam menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat disesuaikan juga dengan apa yang telah dipraktekkan oleh bank-bank syariah yang ada terutama bank muamalat indonesia sebagai pelopor lahirnya bank syariah di indonesia.

Saat ini bank syariah berkah mempunyai 4 kantor pelayanan yaitu pusat di Jl. Raya Pekanbaru-Bangkinang Km. 50 depan SMU 2 Air Tiris Kecamatan Kampar. Kantor pelayanan kas Jl. Raya Pekanbaru-Bangkinang Km 25 depan pasar Danau Bingkuang Kecamatan Tambang, Kantor kas yang berada di Jl. Suebrantas Km. 13 panam kelurahan Tuah Karya Kecamatan Tampan Pekanbaru, dan kantor kas yang berada di komplek Islamic Centre Kabupaten Kampar Jl. Di panjaitan Blok 4 Bangkinang Riau.

Dipilih Air Tiris Sebagai tempat kedudukan PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris karena letak geografisnya yang strategis, yaitu diantara ibu Kota Kabupaten dan Propinsi dengan didukung transportasi yang lancar memungkinkan untuk mendirikan lembaga keuangan yang menerapkan sistem ekonomi islam.

Jadi PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris ini sudah berdiri tahun 1994, dan beroperasi sejak tahun 1996, artinya bank ini sudah berdiri hampir 14 tahun. Diantara keberhasilannya bank tersebut selama beroperasi sudah dapat membuka 3 kantor cabang kas yang berada di pasar danau bingkuang, Kecamatan Tampan Pekanbaru, dan Kantor kas yang berada di kompleks Islamic Centre Kabupaten Kampar Jl. Di panjaitan Blok 4 Bangkinang, Riau.

B. Visi Dan Misi PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris

1. Visi PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah

Untuk menjadikan bank syariah yang lebih peduli pada masyarakat golongan menengah kebawah, maka Bank Syariah Berkah Dana Fadhlillah memiliki Visi *“menjadikan bank syariah unggulan yang sehat dan kuat, sehingga mampu berperan sebagai motor penggerak dalam memberdayakan perekonomian rakyat kecil dan menengah”*.

2. Misi PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah

Adapun Misi bank Syariah Berkah Dana Fadhlillah yang ada di kabupaten Kampar tersebut adalah:

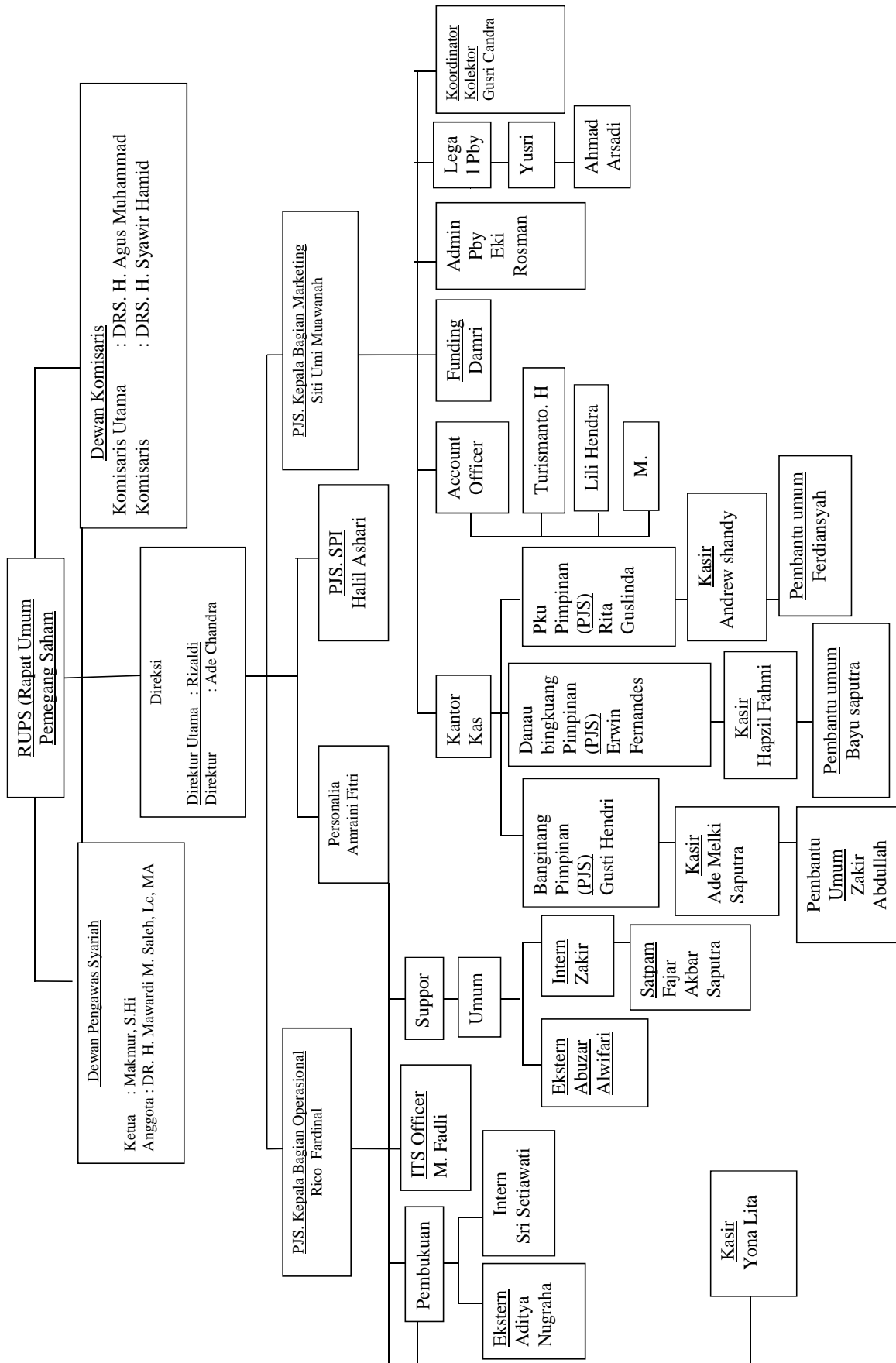
1. Menggerakkan usaha-usaha masyarakat dengan menghimpun dan menyalurkan dana pada usaha-usaha produktif.
2. Meningkatkan kemampuan usaha masyarakat dengan kerjasama dalam manajemen usaha.
3. Memberikan tingkat keuntungan yang memadai bagi pemegang saham dengan mengutamakan cara-cara halal dan diridhoi Allah SWT.
4. Ikut serta dalam membangkitkan ekonomi masyarakat yang islami.

Dengan memiliki visi dan misi yang jelas, bank syariah berkah diharapkan dapat mewujudkan dan membantu perkembangan perekonomian masyarakat Riau khususnya di daerah kampar baik usaha kecil, menengah, maupun lapisan atas.

C. Struktur Organisasi PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris

Struktur organisasi perusahaan merupakan salah satu alat untuk mencapai mencapai tujuan perusahaan secara rasional dan efektif. Struktur organisasi yang baik akan memudahkan koordinasi dan komunikasi atas semua aktifitas untuk mencapai semua tujuan. Struktur organisasi merupakan hubungan yang teratur diantara berbagai sektor atau fungsi yang perlu mencapai tujuan dan tanggungjawab serta wewenang dalam satu organisasi.

Dengan tersusunnya struktur secara fleksibel, maka setiap bagian dan seksi yang ada pada perusahaan melakukan tugas dan wewenangnya masing-masing. PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah sebagai suatu organisasi usaha dalam kegiatannya telah merumuskan tentang pembagian tugas, wewenang dan tanggungjawab dan juga lebih mengutamakan spesialisasi sehingga sebagian masih ada yang merangkap jabatan. Untuk lebih jelasnya dapat kita lihat pada struktur organisasi yang terdapat pada bank syariah berkah air tiris sebagai berikut:



1. RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham)

Tugas dan pekerjaan adalah:

- a. Mengangkat dan memberhentikan Komisaris dan Direksi.
- b. Meminta pertanggungjawaban dewan komisaris dan direksi atas pelaksanaan yang telah dibebankan pada direksi dalam periode pengurusan.
- c. Menetapkan pembagian dividen yang diperoleh dalam suatu periode.

2. Dewan Pengawas Syariah

Dewan pengawas syariah berfungsi sebagai dewan yang mengawasi dan menetapkan apakah produk yang dikeluarkan oleh bank tersebut sesuai dengan syariah atau tidak.

3. Dewan komisaris

Tugas dan tanggungjawab :

- a. Melakukan fungsi pengawasan terhadap pelaksanaan rencana dan anggaran yang telah dibuat dan telah disetujui RUPS.
- b. Memberikan persetujuan atau penolakan atas susulan atau permohonan diluar dari batas dan wewenang direksi.
- c. Melaksanakan segala hal yang menjadi keputusan dalam RUPS sesuai dengan fungsinya.
- d. Bertanggungjawab atas laporan-laporan yang dibuat dan disampaikan oleh bagiannya untuk kepentingan intern dan ekstern (Bank Indonesia Pajak, dan lain-lain).

Wewenangnyanya:

- a. Mengotorisasi transaksi tunai dan minimum tunai dengan batasan wewenang yang telah dilimpahkan.
- b. Memberikan penugasan yang layak kepada karyawan yang berada dibawahnya sesuai dengan tugas dan penempatannya masing-masing.
- c. Memberikan penilaian kinerja karyawan yang berada dibawahnya untuk merekomendasi penilaian prestasi kerja.

4. Manajer Perusahaan

Tugas dan tanggung jawabnya:

- a. Melakukan pengawasan terhadap kinerja AO dalam melakukan penagihan kepada debitur.
- b. Melakukan penyelesaian pembiayaan yang bermasalah terlebih dahulu mendapatkan pertimbangan dari direksi.
- c. Memberikan pengarahan dan penugasan yang layak pada AO perihal pelaksanaan tugas dan pekerjaan pemasaran.
- d. Melakukan evaluasi, pembinaan dan pengembangan karir personalia yang berada dibawahnya.

Wewenangnyanya:

- a. Memberikan penugasan yang layak pada bagian dibawahnya sesuai dengan bidang pekerjaannya masing-masing.
- b. Menandatangani tanda terima atas jaminan pembiayaan yang dikembalikan kepada nasabah.

- c. Memberikan penilaian kinerja karyawan yang berada dibawahnya untuk rekomendasi penilaian prestasi kerja.
 - d. Menandatangani surat teguran, peringatan I, II kepada debitur yang menunggu.
5. Kasir dan teller

Tugas dan Tanggungjawabnya:

- a. Memberikan pelayanan kepada nasabah secara cepat, cermat, lancar, dan ramah sehubungan dengan transaksi yang dilakukan.
- b. Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia, surat-surat berharga lainnya baik milik bank maupun nasabah yang dipercaya disimpan dibank.
- c. Bertanggung jawab atas kecocokan saldo awal dan saldo akhir uang tunai pada box teller diakhir hari.
- d. Menerima serta menyusun secara hati-hati setiap setoran nasabah.
- e. Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang berdasarkan slip penarikan nasabah.
- f. Menerima persetujuan pejabat yang berwenang untuk mengotorisasi pengeluaran uang.

D. Ruang lingkup PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris

Produk dan jasa pelayanan Bank Syariah Berkah (BPRS) yang telah dipasarkan meliputi produk-produk penyaluran dana, penghimpun dana dan jasa-jasa layanan lainnya.

Dalam pelaksanaannya PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris Bank Syariah Berkah menyediakan produk dan pelayanan jasa yang dapat dimanfaatkan oleh nasabah. Berikut adalah produk-produk pendanaan atau pembiayaan dan jasa keuangan lainnya yang pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris.

1. Produk-Produk Penyaluran Dana (Pembiayaan)

Penyaluran Dana, yang disebut juga pembiayaan Terdiri atas produk:

a. Murabahah

Produk pembiayaan dengan akad jual beli. Dana yang digunakan dapat digunakan pemakai untuk investasi, modal kerja maupun pembelian barang-barang yang bersifat konsumtif.

b. Mudharabah

Pembiayaan yang 100% dananya dari bank dengan akad bagi hasil. Produk ini umumnya bagi pelaku usaha yang memerlukan modal dalam jangka waktu pendek dengan prediksi keuntungan yang terukur.

c. Al Qard

Pembiayaan yang diberikan bank tanpa mengambil keuntungan yang dijanjikan di muka. Namun nasabah peminjam boleh memberikan keuntungan kepada bank. Bank juga menyalurkan pembiayaan Qardhul Hasan yang merupakan dana-dana denda, infak dan sedekah sebagai usaha menjalankan peran sosial pada masyarakat yang membutuhkan.

d. Multi Jasa

Pembiayaan yang diberikan bank dengan akad ijarah dan akad kafalah. Pembiayaan ini untuk membantu nasabah dalam memenuhi kebutuhannya seperti paket pernikahan, sewa beragam jenis properti,

jasa memenuhi kebutuhan masuk sekolah dari SD s/d Perguruan tinggi, juga menanggulangi biaya pengobatan dan beragam operasi.

e. Rahn Tajily

Pembiayaan berupa gadai dimana nasabah memerlukan uang tunai dengan menggadaikan BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor) kendaraan mulai dari roda dua dan SHM (Sertifikat Hak Milik) dengan jangka waktu tertentu. Nasabah dikenakan biaya sewa dan biaya pemeliharaan BPKB dan SHM tergantung jangka waktu yang diperlukan nasabah.⁶

2. Produk Penghimpun Dana

Produk-produk Penghimpunan Dana terdiri atas produk:

a. Tabungan

1) Tabungan Berkah

Tabungan dengan menggunakan akad mudharabah yang besaran bagi hasilnya diberikan setiap akhir bulan tergantung besar kecilnya pendapatan bank dari penyaluran dana.

2) Tabungan Tarbiyah

Tabungan pendidikan sebagai pembelajaran untuk berhemat sekaligus merencanakan keuangan untuk pendidikan di masa depan. Tabungan ini menggunakan akad mudharabah sehingga diberikan bagi hasil setiap akhir bulan.

3) Tabungan Haji

Tabungan yang diperuntukkan bagi masyarakat yang merencanakan untuk menunaikan ibadah haji ke tanah

⁶ Brosur PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris

suci.Tabungan ini menggunakan akad wadiah sehingga bersifat titipan murni.

4) Tabungan Qurban

Tabungan yang memudahkan masyarakat pengelola qurban maupun pribadi untuk dapat melaksanakan ibadah qurban secara terencana.Tabungan ini juga menggunakan akad wadiah.

5) Tabungan Ku

Tabunganku dirancang untuk semua kalangan masyarakat yang tidak memerlukan bagi hasil.Tabungan ini menggunakan akad wadiah.

b. Deposito

1) Deposito Berkah

Deposito Berkah menggunakan akad mudharabah yang bagi hasilnya diberikan tergantung besar kecilnya pendapatan bank dari penyaluran dana dan juga tergantung jangka waktu Deposito Berkah yang dipilih baik jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan maupun 12 bulan.

3. Layanan

Perkembangan perbankan syariah juga menginspirasi kami untuk menambah berbagai layanan sebagai usaha untuk memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya.Layanan yang saat ini kami berikan terdiri atas:

a. Talangan Haji

Dengan setoran awal terjangkau bisa didapatkan porsi haji.Jadi tidak perlu menunggu lagi. Saat nya *action* untuk berangkat haji

b. Transfer On-line

Transfer uang di lebih dari 86 bank seluruh Indonesia.

c. Transfer Uang Cash

Transfer uang cash tanpa memiliki rekening bank di lebih dari 4.000 jaringan kantor pos online di seluruh Indonesia.

d. Pembayaran Listrik PLN

Dengan biaya terjangkau sehingga memudahkan masyarakat agar tepat waktu membayar rekening listrik.

e. Pembelian Pulsa

Dalam hal ini masih dikhususkan untuk pembelian pulsa Simpati dan AS

f. Pembayaran Asuransi Takaful

Memudahkan dengan biaya terjangkau.

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi

Istilah strategi berasal dari kata Yunani Strategia (stratos=militer ; gia=memimpin) yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jendral. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dahulu yang sering diwarnai perang, dimana jendral dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan peperangan. Strategi militer didasarkan pada pemahaman akan kekuatan dan penempatan posisi lawan, karakteristik fisik medan perang, kekuatan dan karakter sumber daya yang tersedia, sikap orang-orang yang menempati teritorial tertentu, serta antisipasi terhadap setiap perubahan yang terjadi.

Dalam konteks bisnis, strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumber daya dan suatu usaha organisasi.

Menurut Stoner, Freeman, dan Gilber, Jr, konsep strategi dapat didefinisikan menurut dua perspektif yang berbeda, yaitu:

1. Dari perspektif apa yang organisasi ingin lakukan

Berdasarkan perspektif ini, strategi dapat didefinisikan sebagai program untuk mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya. Makna yang terkandung dari strategi ini adalah bahwa manajer memainkan peran yang aktif, sadar dan rasional dalam merumuskan strategi organisasi.

2. Dari perspektif apa yang organisasi akhirnya lakukan

Berdasarkan perspektif ini, strategi dapat didefinisikan sebagai pola tanggapan atau respon organisasi terhadap lingkungannya sepanjang waktu. Pada definisi ini, setiap organisasi pasti memiliki strategi meskipun strategi tersebut tidak pernah dirumuskan secara eksplisit. Pandangan ini ditetapkan bagi para manajer yang bersifat reaktif, yaitu hanya menganggapi dan menyesuaikan diri terhadap lingkungan yang secara pasti mana kala dibutuhkan.⁷

Definisi strategi menurut beberapa para ahli:

- a. Penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang perusahaan, ditetapkannya aksi dan alokasi sumberdaya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- b. Pola, sasaran, tujuan dan kebijakan atau rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, yang dinyatakan dengan mendefinisikan apa bisnis yang akan dijalankan oleh perusahaan, atau yang seharusnya dijalankan oleh perusahaan.
- c. Menentukan kerangka kerja dari aktifitas bisnis perusahaan dan memberikan pedoman untuk mengkoordinasikan aktifitas, sehingga dapat menyesuaikan dan mempengaruhi lingkungan yang selalu berubah, strategi menggambarkan dengan jelas lingkungan yang diinginkan oleh perusahaan dan jenis organisasi seperti apa yang hendak dijalankan.⁸

⁷ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (yogyakarta: CV Andi Offset 2008), Edisi ke3, h.3-4

⁸ Mudrajat Kuncoro, *loc.cit.* h.1.

B. Pengertian *Rahn*

Rahn secara harfiah adalah tetap, kekal, dan jaminan. Secara istilah *rahn* adalah apa yang disebut dengan barang jaminan, agunan, cagar, atau tanggungan. *Rahn* yaitu menahan barang sebagai jaminan atas utang. Akad *rahn* juga diartikan sebagai sebuah perjanjian pinjaman dengan jaminan atau dengan melakukan penahanan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang gadai baru dapat diserahkan kembali pada pihak yang berutang apabila utangnya sudah lunas.⁹

Akad *rahn* bertujuan agar pemberi pinjaman lebih memercayai pihak yang berhutang. Pemilihan dan penyimpanan barang gadaian pada hakekatnya adalah kewajiban pihak yang menggadaikan (*rahin*), namun dapat juga dilakukan oleh pihak yang menerima barang gadai (*murtahin*) dan biayanya harus ditanggung *rahin*. Besarnya biaya ini tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman. *Rahn* merupakan perjanjian penyerahan barang untuk menjadi agunan dari fasilitas pembiayaan yang diberikan.¹⁰

Menurut pendapat Imam Ibnu Qudhamah dalam *kitab Al-mughni rahn* adalah suatu benda yang dijadikan kepercayaan dari suatu barang untuk dipenuhi dari harganya, apabila berutang tidak sanggup membayarnya dari orang yang berpiutang. Sedangkan menurut pendapat Abu Zakaria Al-Anshary, dalam kitabnya *Fathul Wahul*, mendefinisikan *rahn* adalah menjadikan benda yang

⁹ Srri Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012) h. 266

¹⁰ Sjahdeini, Sultan Remy, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2007), h. 76

bersifat harta benda sebagai kepercayaan dari suatu yang dapat dibayarkan dari harta benda itu bila utang tidak dibayar.¹¹

Rahn (Gadai) adalah perjanjian pinjam-meminjam dengan menyerahkan barang sebagai tanggungan hutang. Menurut Ahmad Azhar Basyir gadai adalah menjadikan suatu benda bernilai menurut pandangan syara' sebagai tanggungan utang, dengan adanya benda yang menjadi tanggungan itu seluruh atau sebagian utang dapat diterima.¹²

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa *rahn* (pengadaian) mempunyai ciri-ciri, antara lain:

1. Terdapat barang-barang berharga yang digadaikan.
2. Nilai jumlah pinjaman tergantung nilai barang yang digadaikan
3. Barang yang digadaikan dapat ditebus kembali.¹³

C. Dasar Hukum *Rahn* (gadai)

Boleh tidaknya transaksirahn(gadai) menurut islam, diatur dalam Al-Qur'an, sunnah dan ijtihad.

1. Al-Qur'an

Ayat alqur'an yang dapat dijadikan dasar hukum perjanjian gadai adalah QS. Al-Baqarah ayat 282 dan 283:

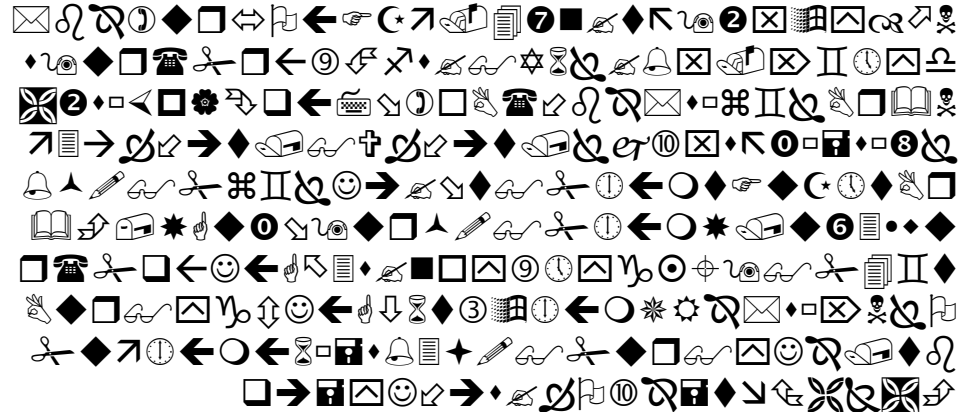


¹¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisa Edisi 2, 2004) h. 157.

¹² Adiwarman Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), Edisi Ketiga, h. 236.

¹³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Cet, 6, h. 250.

Artinya : “*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...*”



Artinya : “*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.*”

2. As-Sunnah

Aisyah berkata bahwa Rasul bersabda: *Rasulullah membeli makanan dari seorang yahudi dan meminjamkan kepadanya baju besi.*

(HR Bukhari dan Muslim)

Dari Anas Ra berkata, Rasulullah saw berkata, Rasulullah saw menggadaikan baju besinya kepada seorang yahudi di madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau (HR. Bukhari, Ahmad, Nasa’I dan Ibnu Majah).¹⁴

3. Ijtihad

¹⁴ Heri sunandar, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), h. 159

Berdasarkan al-Qur'an dan Hadis di atas menunjukkan bahwa transaksi atau perjanjian gadai (*rahn*) dibenarkan dalam Islam bahkan Nabi pernah melakukannya. Namun demikian perlu dilakukan pengkajian lebih mendalam dengan melakukan ijtihad.¹⁵

4. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menjadi salah satu rujukan yang berkenaan gadai syariah, di antaranya dikemukakan sebagai berikut:

- a. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia no 25/DSNMUI/III/2002, tentang *Rahn*.
- b. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 09/DSNMUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *ijarah*.

D. Rukun *Rahn* (Gadai syariah)

Dalam menjalankan syariah, *rahn* harus memenuhi rukun *rahn* (gadai syariah). Rukun *rahn* (gadai syariah) antara lain:¹⁶

1. *Ar-Rahin* (yang menggadaikan)

Orang yang telah dewasa, berakal, bisa dipercaya, dan memiliki barang yang akan digadaikan.

2. *Al-murtahin* (yang menerima gadai)

Orang, bank, atau lembaga yang dipercaya oleh *rahin* untuk mendapatkan modal dengan jaminan barang (gadai).

¹⁵ Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), h. 89.

¹⁶ Adrian Stedi, *Hukum Gadai Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 27

3. *Al-Marhun/rahn* (barang yang digadaikan)

Barang yang digunakan *rahn* untuk dijadikan jaminan dalam mendapatkan utang.

4. *Al-Marhun bih* (Utang)

Sejumlah dana yang diberikan *murtahin* kepada *rahn* atas dasar besarnya tafsiran *marhun*.

5. *Sighat, ijab dan qabul*

Kesepakatan antara *rahn* dan *murtahin* dalam melakukan transaksi gadai.

E. Syarat *Rahn* (Gadai Syariah)

1. *Rahn dan Murtahin*

Pihak-pihak yang melakukan perjanjian *rahn*, yakni *rahn* dan *murtahin* harus mengikuti syarat-syarat berikut kemampuan, yaitu berakal sehat. Kemampuan juga berarti kelayakan seseorang untuk melakukan transaksi kepemilikan.¹⁷

2. *Sighat*

- a. *Sighat* tidak boleh terikat dengan syarat tertentu dan juga dengan suatu waktu di masa depan.
- b. *Rahn* mempunyai sisi pelepasan barang dan pemberian utang seperti halnya *akad* jual beli. Maka tidak boleh diikat dengan syarat tertentu atau dengan dengan suatu waktu dimasa depan.

3. *Marhun bih* (Utang)

- a. Harus merupakan hak yang wajib diberikan/diserahkan kepada pemiliknya.

¹⁷Adrian Stedi, *Ibid*, h. 27.

- b. Memungkinkan pemanfaatan. Bila sesuatu menjadi utang tidak bisa dimanfaatkan, maka tidak sah.

4. *Marhun* (Benda Jaminan Gadai)

Secara umum barang gadai harus memenuhi beberapa syarat, antara lain:

- a. Harus bisa diperjualbelikan, *marhun* itu boleh dijual dan nilainya seimbang dengan *marhun bih*.
- b. Harus berupa harta yang bernilai.
- c. *Marhun* harus bisa dimanfaatkan secara syariah.
- d. Harus dimiliki oleh *rahin* (peminjam atau penggadai) setidaknya harus seizin pemiliknya.

F. Jenis *Rahn* (Gadai Syariah)¹⁸

Dalam prinsip syariah, gadai dikenal dengan istilah *rahn*. *rahn* yang diatur menurut prinsip syariah, dibedakan atas dua macam, yaitu:

1. *Rahn 'iqar/rasmi* (*Rahn Takmini/Rahn Tasjili*)

Merupakan bentuk gadai dengan barang yang digadaikan hanya dipindahkan kepemilikannya, namun barangnya sendiri masih tetap dikuasai oleh pemberi gadai. Contohnya: Tenriagi memiliki utang kepada Elda Rp 10.000.000 sebagai jaminan atas perlunasan utang tersebut, tenriagi menyerahkan BPKB mobilnya kepada Elda secara *rahn 'iqar*. Dalam kasus ini, walaupun surat-surat kepemilikan atas mobil tersebut diserahkan kepada Elda, mobil itu sendiri tetap berada di tangan Tenriagi

¹⁸ Irma Devita Purnamasari & Suswinarto, *Akad Syariah*, (Bandung: Kaifa, 2011), h. 127

dan digunakan oleh Tenriagi untuk keperluannya sehari-hari. Jadi, yang berpindah hanyalah kepemilikan atas mobil dimaksud.

Konsep ini dalam hukum positif lebih mirip dengan konsep pemberian jaminan secara Fidusia atau penyerahan hak milik secara kepercayaan atas suatu benda.¹⁹

2. *Rahn Hiyazi*

Bentuk rahn hiyazi inilah yang sangat mirip dengan konsep gadai baik dalam hukum adat maupun dalam hukum positif. Jadi, berbeda dengan *Rahn 'Iqar* yang hanya menyerahkan hak kepemilikan atas barang, pada *Rahn Hiyazi*, barangnya pun dikuasai oleh kreditor. Contoh kasus Tenriagi sebelumnya, jika akad yang digunakan adalah *Rahn Hiyazi*, mobil milik Tenriagi tersebut diserahkan kepada Elda sebagai jaminan pelunasan utangnya. Apabila utang Tenriagi kepada Elda sudah lunas, barulah Tenriagi bisa mengambil kembali mobilnya.

Dalam praktik, yang biasanya diserahkan secara *rahn* adalah benda-benda bergerak, khususnya emas dan kendaraan bermotor. *Rahn* dalam bank syariah juga biasanya diberikan sebagai jaminan atas *Qardh* atau pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabah. Selain itu, *rahn* juga dapat diperuntukkan bagi pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembayaran uang sekolah, modal usaha jangka pendek, dan lainnya sebagainya.

Adapun prinsip pokok *rahn* adalah:²⁰

- a. Kepemilikan tidak berpindah

¹⁹ Irma Devita Purnamasari & Suswinarto, *Ibid*, h. 127

²⁰ Irma Devita Purnamasari & Suswinarto, *Ibid*, h. 130

- b. Pemindahan kepemilikan terjadi setelah ada wanprestasi
- c. Penerima gadai tidak boleh memanfaatkan barang tanpa seizin pemilik
- d. Jika penerima gadai memanfaatkan barang yang digadaikan, seluruh biaya menjadi tanggung jawab penerima gadai.

G. Akad *Rahn*

Pada dasarnya, sistematika akad *rahn* terdiri dari:

1. Tanggal dan nomor Akad

Jika dibuat secara di bawah tangan antara kedua pihak, nomor akad adalah nomor yang diberikan oleh bank syariah, sedangkan jika dibuat secara kenotariatan, nomor tersebut adalah nomor akta notaries yang bersangkutan.

2. Para pihak atau subjek akad, yang terdiri dari:

- a. Pihak yang menggadaikan (*rahn* atau *rahin*)
- b. Pihak yang menerima gadai (*Murtahin* atau Bank Syariah)

Sedangkan objek atau barang yang digadaikan disebut juga marhun.

3. Isi perjanjian

- a. Kesepakatan para pihak

Kesepakatan tersebut harus dinyatakan, yaitu bank atau kreditor selaku pihak yang menerima gadai (*murtahin*) setuju untuk memberikan pembiayaan dengan jumlah tertentu dan nasabah (*rahin*) menerima pembiayaan tersebut.²¹

²¹ Irma Devita Purnamasari & Suswinarto, *Ibid*, h. 131-132

- b. Pihak murtahin menerima barang yang digadaikan dengan memberikan sejumlah dana tertentu dan *rahin* berkewajiban untuk membayar biaya sewa tempat penitipan dan asuransi atas barang yang digadaikan.
 - c. Jaminan dari pihak *rahin*, bahwa objek yang digadaikan adalah benar-benar miliknya, tidak tersangkut dalam suatu perkara atau sengketa, dan bebas dari sitaan.
 - d. Kuasa untuk melakukan debit rekening *rahin*, jika pembayaran dilakukan oleh *rahin* melalui suatu rekening tertentu (tidak langsung).
 - e. Kuasa untuk menjual atau melelang barang yang digadaikan, apabila sampai tiba jangka waktunya, *rahin* tidak dapat mengembalikan dana yang diterimanya dari murtahin.
4. Penutup

Lokasi dibuatnya perjanjian dan diakhiri dengan tanda tangan yang merupakan kesepakatan dari semua pihak.

H. Aspek Pendirian *Rahn* (Pengadaian Syariah)

Dalam mewujudkan sebuah pengadaian yang ideal dibutuhkan beberapa aspek pendirian. Adapun aspek-aspek pendirian *Rahn* (Pengadaian Syariah) tersebut diantaranya:²²

1. Aspek legalitas

Mendirikan lembaga gadai (*rahn*) dalam bentuk perusahaan memerlukan izin pemerintah, sebagaimana peraturan pemerintah no. 10 tahun 1990 tentang berdirinya lembaga gadai yang berubah dari bentuk

²² Adrian Sutedi, *Op.Cit*, h. 87-88

perusahaan jawatan (PERJAN) pengadaian menjadi perusahaan umum (PERUM), pasal 3 ayat 1 a, menyebutkan bahwa pengadaian adalah badan usaha tinggal yang diberi wewenang untuk menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai. Kemudian misi dari perum pengadaian disebutkan pada pasal 5 ayat 2 b, yang menyatakan pencegahan praktik ijon, riba, pinjaman tidak wajar lainnya. Pasal-pasal tersebut dapat dijadikan legastas bagi berdirinya pengadaian syariah.

2. Aspek Permodalan

Modal untuk menjalankan perusahaan gadai (*rahn*) adalah cukup besar, karena selain diperlukan untuk peminjaman kepada nasabah, juga diperlukan investasi untuk menyimpan barang gadai, demikian juga biaya operasional sehari-hari yang dikeluarkan oleh pengadaian itu sendiri. Permodalan gadai syariah bisa diperoleh dengan sistem bagi hasil, seperti mengumpulkan dana dari beberapa orang (*musyarakah*), atau dengan mencari sumber dana (*shahibul mal*), seperti bank atau perorangan untuk mengelolah perusahaan gadai syariah (*mudharabah*).

3. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Keberlangsungan Pengadaian Syariah (*rahn*) sangat ditentukan oleh kemampuan SDM nya yang harus memahami sistem operasional gadai syariah (*rahn*).²³ Kemampuan analisis mengenai investasi yang dapat mendatangkan hasil yang baik dan masalah-masalah yang dihadapi

²³ Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 88-89

nasabah yang berhubungan penggunaan uang gadai, terutama dalam melakukan penaksiran atas barang gadai.

4. Aspek keuangan

Perusahaan gadai syariah (*rahn*) membawa misi syariahislam, oleh karena itu harus dapat diyakini bahwa seluruh proses operasional dilakukan tidak menyimpang dari prinsip syariat Islam. Praktik gadai (*rahn*) yang dilakukan semaksimal mungkin menghindari praktik bisnis yang mengandung unsur-unsur *riba*, *gharar* dan *maisir*. Oleh karena itu setiap pelaksanaan operasional yang dilakukan dalam praktik gadai syariah dikonsultasikan kepada Dewan Pengawas Syariah (DPS).

5. Aspek Sistem dan Prosedur

Pelaksanaan sistem dan prosedur dalam pelaksanaan gadai syariah di perum pengadaian adalah sistem lembaga keuangan modern yang mengutamakan efisiensi dan efektivitas dalam berbisnis. Oleh karena itu, semua sistem dan prosedur yang dijalankan di Pengadaian Syariah bertujuan untuk memudahkan bagi para nasabah dalam mengakses perjanjian utang-piutang dengan pihak Cabang Pengadaian Syariah (*rahn*) yang ada di seluruh Indonesia.²⁴

6. Aspek Pengawasan

Aspek pengawasan dari suatu usaha perusahaan gadai syariah (*rahn*) adalah sangat penting karena untuk menjaga-jaga agar supaya

²⁴ Zainuddin Ali, *Ibid*, h. 57

pengadaan syariah (*rahn*) tetap melayani prinsip syariah, maka dari itu gadai syariah harus diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah. Dewan Pengawas Syariah bertugas mengawasi operasionalisasi gadai syariah supaya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.²⁵

I. Aplikasi *Rahn* Dalam Perbankan

Kontrak *rahn* dipakai dalam perbankan dalam dua hal antara lain:

1. Sebagai Produk Pelengkap

Rahn dipakai sebagai produk pelengkap, artinya sebagai akad tambahan (jaminan/collateral) terhadap produk lain seperti dalam pembiayaan *bai' al-murabahah*. Bank dapat menahan barang nasabah sebagai konsekuensi akad tersebut.

2. Sebagai Produk Tersendiri

Di beberapa negara islam termasuk di antaranya adalah Malaysia, akad *rahn* telah dipakai sebagai alternatif dari pengadaan konvensional. Bedanya dengan pengadaan biasa, dalam *rahn*, nasabah tidak dikenakan bunga, yang dipungut dari nasabah adalah biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan, serta penaksiran.

Perbedaan antara biaya *rahn* dan bunga pengadaan adalah dari sifat bunga yang bisa berakumulasi dan berlipat ganda, sedangkan biaya *rahn* hanya sekali dan ditetapkan di muka.

J. Manfaat *Rahn*

Manfaat yang dapat diambil oleh bank dari *rahn* adalah sebagai berikut:

1. Menjaga kemungkinan nasabah untuk lalai atau bermain-main dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan bank.

²⁵ Adrian Sutedi, *Op.Cit*, h. 90-91

2. Memberikan keamanan bagi semua penabung dan pemegang deposito bahwa dananya tidak akan hilang begitu saja jika nasabah peminjam ingkar janji karena suatu aset atau barang (*marhun*) yang dipegang oleh bank.
3. Jika *rahn* ditetapkan dalam mekanisme pengadaian, sudah barang tentu akan sangat membantu saudara kita yang kesulitan dana, terutama di daerah-daerah.

Adapun mamfaat yang langsung didapat bank adalah biaya-biaya konkret yang harus dibayar oleh nasabah untuk pemeliharaan dan keamanan aset tersebut, jika penahanan aset berdasarkan *fidusia* (penahanan barang bergerak yang besarnya sesuai dengan yang berlaku secara umum.

K. Kendala Pengembangan *Rahn* (Pengadaian Syariah)

Dalam relisasi terbentuknya *Rahn* (pengadaian Syariah) dari praktek yang telah dijalankan bank yang menggunakan gadai syariah ternyata menghadapi kendala-kendala sebagai berikut:

1. Pengadaian syariah relative baru sebagai suatu sistem keuangan
2. Masyarakat kurang familiar dengan produk *rahn* dilembaga keuangan syariah²⁶
3. Kebijakan pemerintah tentang *rahn* (gadai syariah) belum akomodatif terhadap keberadaan pengadaian syariah
4. *rahn* (pengadaian syariah) kurang populer

²⁶ Dicki Hartanto, *Bank dan Lembaga Keuangan (Konsep Umum Dan Syariah)*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2011), h. 104.

L. Strategi Pengembangan dan Mekanisme Operasional *Rahn* (Pengadaan Syariah)

Adapun usaha-usaha yang perlu dilakukan untuk mengembangkan *Rahn* (pengadaan Syariah) antara lain:

1. Banyak Mensosialisasikan kepada masyarakat
2. Pemerintah perlu mengakomodir keberadaan-keberadaan pengadaan syariah (*Rahn*) dengan membuat peraturan pemerintah atau undang-undang *rahn* (pengadaan syariah)

Operasi pengadaan syariah menggambarkan hubungan diantara nasabah dan *rahn*. Adapun teknis pengadaan syariah adalah sebagai berikut:

1. Nasabah menjaminkan barang kepada pengadaan syariah (*rahn*) untuk mendapatkan pembiayaan dan kemudian pengadaan syariah menaksir barang jaminan untuk dijadikan dasar dalam melaksanakan pembiayaan.²⁷
2. *Rahn* (pengadaan syariah) dan nasabah menyetujui akad *rahn*.
3. *Rahn* (pengadaan syariah) menerima biaya gadai, seperti biaya penitipan barang, biaya pemeliharaan, penjagaan dan biaya penaksiran yang dibayar pada awal transaksi oleh nasabah.
4. Nasabah menebus barang yang digadaikan setelah jatuh tempo.

²⁷ Dicki Hartanto, *Ibid*, h. 105

BAB IV

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK RAHN TASJILY PADA PT. BPRS BERKAH DANA FADHLILLAH AIR TIRIS

A. Jenis-Jenis Produk *Rahn Tasjily* yang diberikan Kepada Nasabah di PT.

BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris

Adapun jenis-jenis *rahn tasjily* pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris adalah sebagai berikut:

1. Kendaraan sepeda motor roda dua (BPKB)
2. Kendaraan roda empat atau lebih (BPKB)
3. Tanah, tanah dan bangun dengan SHM

Rahn Tasjily BPRS Berkah Dana Fadhlillah adalah pembiayaan berupa gadai dimana nasabah memerlukan uang tunai dengan menggadaikan BPKB (Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor) kendaraan mulai dari roda dua dan SHM (Sertifikat Hak Milik) dengan jangka waktu tertentu.²⁸

²⁹*Rahn tasjily* di PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris ini bertujuan membantu kebutuhan masyarakat atau nasabah untuk keperluan sosial seperti:

1. Pendidikan dan kesehatan

²⁸ Brosur, PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, 2 Mei 2013

²⁹ Siti Umi Muawanah, Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, Wawancara 2 Mei 2013

2. Dan keperluan untuk pembiayaan lainnya yang berbasis halal

Gadai kendaraan, tanah, tanah+bangun di PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris memberikan fasilitas pembiayaan kepada nasabah menggunakan prinsip *al-qardh* dengan jaminan berupa BPKB dan SHM nasabah yang bersangkutan dan pengikatan secara gadai. Surat atau harta yang dimaksud ditempatkan dalam pemeliharaan bank. Dengan demikian pemeliharaan harta atau surat tersebut, bank mengenakan biaya sebesar 41%³⁰ atas dasar prinsip ijarah.

Gadai kendaraan, tanah, tanah+bangunan (BPKB dan SHM), jangka waktu pembiayaan yang ditetapkan oleh PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris adalah sebagai berikut:³⁰

Ketentuan teknis realisasi *rahn tasjily* berkah IB

1. Plafond

- a. Kendaraan sepeda motor dengan plafond maksimal Rp. 10.000.000 dalam jangka waktu maksimal 24 bulan (2 tahun).
- b. Kendaraan roda empat atau lebih dengan plafond maksimal Rp. 30.000.000 dalam jangka waktu maksimal 36 bulan (3 tahun).
- c. Tanah dengan SHM, tanah+bangunan dengan SHM dengan plafond maksimal Rp. 40.000.000, maka jangka waktunya maksimal 48 bulan (4 tahun).³¹

2. Pendapatan/imbalance bank

Pendapatan atau imbalan bank diambil perbulan dengan mengikuti ketentuan-ketentuan berikut:

³⁰ Dokumentasi, PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, 2 Mei 2013

³¹ Dokumentasi, PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, 2 Mei 2013

Tabel IV. I
Keuntungan Untuk Bank Perbulan Produk Rahn Tasjily

| Jenis | Imbalan Untuk Bank (Rp) |
|--------------------|-------------------------|
| | Perbulan |
| BPKB | |
| - Motor | Rp. 184.000 |
| - Mobil | Rp. 450.000 |
| SHM | |
| - Tanah | Rp. 600.000 |
| - Tanah + bangunan | Rp. 600.000 |

3. Ketentuan lain terkait *rahn tasjily* berkah IB tetap mengacu pada ketentuan pembiayaan yang berlaku.

PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris memberikan fasilitas pembiayaannya mulai dari Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah) s.d Rp. 40.000.000 (empat puluh juta rupiah). Pembiayaan tersebut dapat disetujui oleh pimpinan langsung.

Akad yang digunakan *rahn tasjily* pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris adalah akad *qardh* (pinjaman) dan *ijarah* (sewa).³² Dana *qardh* sebagai dana pinjaman yang akan diberikan kepada nasabah atas gadai BPKB dan SHM, sedangkan akad *ijarah* untuk jasa bank yang melakukan penitipan jaminan ataupun biaya sewa yang akan dikenakan pada nasabah yang melakukan pengadaan.

Bank menetapkan biaya sewa/penitipan kepada nasabah sebagai pengganti biaya yang dikeluarkan dalam rangka pelayanan bank kepada nasabah selama proses pemberian pembiayaan, seperti biaya tenaga kerja, alat tulis kantor, telepon, dan lain-lain.

³² Turismanto H, Bagian Marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, Wawancara mei 2013

Bank menetapkan biaya administrasi yang dibebankan kepada nasabah sebagai pengganti biaya administrasi dalam proses pemberian *rahn tasjily*, seperti biaya matrai, pembuatan akta *qardh* dan *ijarah*, dan lain-lain.³³

PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris memberikan kemudahan/keuntungan kepada nasabah. Adapun keuntungan bagi nasabah apabila ikut *rahn tasjily* (pengadaian) bank syariah berkah yaitu:³⁴

- a. Membantu mendapatkan pembiayaan/pinjaman dalam waktu singkat
- b. Mempermudah nasabah bagi yang punya niat untuk membuka usaha tetapi terkendala oleh dana yang belum cukup
- c. Proses cepat, syarat mudah yaitu hanya dengan KTP, KK, surat nikah dan surat jaminan.

Produk *rahn tasjily* ini dipasarkan pada bulan juni 2012, adapun Jumlah nasabah produk *rahn tasjily* pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris antara lain:

Tabel IV. II
Jumlah Nasabah Dari Produk Rahn Tasjily Bulan Juni 2012-April 2013

| Jumlah Nasabah Produk Rahn Tasjily Juni 2012 – April 2013 | | |
|--|--------------|-----------------------|
| No | Bulan | Jumlah nasabah |
| 1 | Juni | - |
| 2 | Juli | 1 |
| 3 | Agustus | 1 |
| 4 | September | 1 |
| 5 | Oktober | 3 |
| 6 | November | 3 |
| 7 | Desember | 1 |
| 8 | Januari | - |
| 9 | Februari | 1 |
| 10 | Maret | 2 |
| 11 | April | - |
| Jumlah | | 13 |

³³ Siti Umi Muawanah, Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, Wawancara 2 Mei 2013

³⁴ Lili Hendra, bagian marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, wawancara 2 Mei 2013

Adapun Aspek Teknis dalam prosedur Pembiayaan Gadai yang Diterapkan PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris sebagai berikut:

1. Syarat

Persyaratan bagi *rahin* yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan gadai adalah:

- a. Perorangan (WNI)
- b. Cakap Hukum³⁵
- c. Mengisi formulir beserta salinan identitas diri dan foto copy KTP suami/istri, KK (Kartu Keluarga), surat nikah, pas foto 3x4 2 lembar (warna) suami istri, rekening listrik, slip gaji asli bagi pegawai negeri dan non pegawai sertakan daftar penghasilan dan menyerahkan barang jaminan seperti BPKB dan SHM.

2. Tahap Analisa/Penaksiran Permohonan Gadai

- a. Nasabah melengkapi Formulir Permohonan Gadai Kendaraan, Tanah, Tanah + Bangunan (BPKB dan SHM) sebagai dasar proses analisa pembiayaan. Berdasarkan informasi nasabah tersebut dan hasil taksiran dari penaksir, komite pembiayaan Gadai memberikan keputusan pemberian/penolakan pembiayaan dengan mencantumkannya dalam formulir permohonan pada kolom/table yang telah disediakan untuk masing-masing level Komite Pembiayaan Gadai dan Penaksiran.³⁶
- b. Sebelum pembiayaan diberikan, penaksir sesuai dengan level yang telah ditetapkan akan melakukan penaksiran terhadap obyek jaminan

³⁵ Muhammad Zakir, Bagian Umum PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, wawancara 14 Mei 2013

³⁶ Muhammad Zakir, Bagian Umum PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, wawancara 14 Mei 2013

dengan mekanisme/prosedur penaksiran barang/objek gadai mengacu pada pedoman penaksiran kendaraan, tanah, tanah + bangunan (BPKB dan SHM). Pemutusan pemberian pembiayaan sesuai dengan limit kewenangan Officer memverifikasi taksiran dan memutuskan pembiayaan.

- c. Penaksir menganalisa dan memutuskan ketentuan prinsip one obliger.

3. Limit pembiayaan

- a. Sesuai dengan maksimum nilai taksiran maksudnya besarnya limit pembiayaan sesuai dengan maksimum gadai
- b. Kurang dari maksimum nilai taksiran
- c. Nasabah diperkenankan mengambil pembiayaan kurang dari besarnya limit pembiayaan sesuai dengan kebutuhan. Namun hal tersebut tidak mempengaruhi besarnya yang dibayarkan, karena pada dasarnya biaya yang dibayarkan, karena pada dasarnya biaya yang dibayarkan mengikuti kuantitas dan kualitas barang jaminan.

4. Pencairan

- a. Penaksir mewajibkan nasabah untuk membuka rekening tabungan di bank.
- b. Nasabah telah menandatangani akad *Rahn*(gadai) yaitu akad *Qardh* dan *ijarah* yang berupa surat bukti Gadai SHM dan BPKB (Kendaraan, Tanah, Tanah + Bangunan).³⁷

³⁷ Lili Hendra, bagian marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, wawancara 2 Mei 2013

- c. Nasabah telah membayar biaya gadai dan biaya-biaya lain yang timbul berkaitan dengan akad-akad tersebut, biaya-biaya tersebut dapat dibayar melalui pembiayaan yang dicairkan oleh bank potongan pembiayaan.

5. Dokumentasi

- a. Pimpinan/unit kerja wajib melengkapi secara tertib dokumen-dokumen yang berkaitan dengan pemberian *rahn tajily* (gadai) yang meliputi:
 - 1) Formulir permohonan dan lampiran
 - 2) Surat Bukti Gadai Kendaraan, Tanah, Tanah+bangunan (BPKB dan SHM)
 - 3) Penyimpanan barang jaminan

6. Pelunasan

Perlunasan gadai (*rahn*) dan pembebanan semua biaya dilakukan dengan cara:

- a. Mendebitkan rekening nasabah sesuai kuasa pendebitan yang tertera di dalam Surat Bukti Gadai BPKB (Kendaraan), dan SHM (tanah, tanah dengan bangunan).
- b. Menggunakan hasil penjualan barang jaminan.
- c. Meminta nasabah untuk menyetor tunai sebesar kewajibannya.

Jenis perlunasan pembiayaan.

- 1) Pelunasan dipercepat
- 2) Pelunasan sekaligus pada saat jatuh tempo³⁸

³⁸ Siti Umi Muawanah, Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, Wawancara 2 Mei 2013

7. Taksiran utama produk *rahn tasjily* (gadai) adalah barang yang digadaikan berupa kendaraan, tanah, tanah+bangunan (BPKB dan SHM). Oleh karena itu, dalam melakukan taksiran, pihak terkait perlu memperhatikan:
 - a. Penaksir melakukan penaksiran
 - b. Officer gadai memverifikasikan dan memutuskan pembiayaan.
 - c. Tata cara penaksiran objek gadai (*rahn*) harus mengacu pada pedoman penaksiran yaitu yg berupa kendaraan, tanah, tanah+bangunan (BPKB dan SHM) yang telah ditetapkan.
8. Wewenang persetujuan, Proses/Wewenang Pemutusan Pembiaayaan *rahn tasjily* (gadai):
 - a. Penaksir
 - 1) Penaksir bertanggung jawab terhadap akurasi nilai taksiran, baik kualitas barang tersebut ataupun keaslian barang jaminan dan kewajiban pembiayaan.
 - 2) Penaksiran menginformasikan kepada Officer gadai tentang nilai dan keaslian barang jaminan serta memberikan rekomendasi limit pembiayaan yang berpegang teguh pada kejujuran, obyektivitas, kecermatan dan ketelitian.
 - 3) Syarat sebagai penaksir telah mengikuti pendidikan penaksir yang diselenggarakan oleh bank dan memiliki bukti telah lulus dalam pendidikan penaksir.
 - b. Officer Gadai
 - 1) Officergadaimemutuskan pembiayaan s.d kewenangan Officer gadai (yang diatur dalam surat/ketentuan tersendiri) yang dapat

ditinjau secara berkala. Apabila pembiayaan melebihi limit Officergadai, maka Officer gadai akan memberikan kepada Komite Pemutus di atasnya dengan berpegang teguh pada kejujuran, kecermatan dan ketelitian.

- 2) Officer bertanggung jawab memverifikasikan akurasi nilai taksiran, kualitas/keaslian barang jaminan dan kewajaran pembiayaan yang dilakukan penaksir.
- 3) Syarat sebagai Officergadai ini adalah telah memiliki pengalaman menaksir kendaraan, tanah, tanah+bangunan (BPKB dan SHM).
- 4) Tingkat kewenangan memutuskan pembiayaan gadai (*rahn*) diatur oleh Direksi.³⁹

c. Komite Pembiayaan Gadai(*Rahn*)

- 1) Bertugas untuk memberikan persetujuan atau penolakan pembiayaan gadai (*rahn tasjily*) sesuai dengan limit kewenangan yang ditetapkan oleh Direksi.
- 2) Bertanggung jawab terhadap kebenaran nilai penaksiran, keaslian barang jaminan tersebut, baik yang dilakukan oleh penaksiran Pimpinan maupun cabang.
- 3) Besarnya limit wewenang memutuskan pembiayaan gadai ditetapkan Direksi melalui SK limit memutuskan pembiayaan gadai (*rahn*).

³⁹ Yusri Rianto, bagian marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, wawancara 14 Mei 2013

9. Penyimpanan Barang Gadai (*Rahn*)

a. Tempat penyimpanan barang jaminan (*main vault*)

Tempat penyimpanan barang jaminan berupa lemari besi yang tahan api dengan kunci dan nomor kombinasi sebagai pengamanan jaminan.⁴⁰ Di dalamnya memiliki sekat?jalur untuk meletakkan barang jaminan yang telah dimasukkan dalam map jaminan.

b. Kemasan

- 1) Barang jaminan akan dikemas dalam map jaminan yang telah disediakan, yang salah satu sisinya dapat digunakan untuk menandai.
- 2) Pengaman jaminan menggunakan segel yang khususnya pada map jaminan.

10. Penyimpanan

- a. Penyimpanan dalam *main vault* dilakukan dengan pola penggabungan barang jaminan per bulan transaksi berjalan dan dimasukkan dalam kelompok brankas sesuai dengan bulan transaksi.
- b. Petugas *Loan Admin* harus mencatat dalam Buku Gudang mengenai jumlah barang jaminan didalam *main vault*.

11. Pengeluaran Barang Jaminan

- a. Perlunasan pembiayaan, penjualan barang jaminan atau sebab lain yang dapat diterima dan disetujui Bank dapat menyebabkan pengeluaran barang jaminan.

⁴⁰ Siti Umi Muawanah, Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, Wawancara 2 Mei 2013

- b. Komite pemutus yang sesuai levelnya harus memberikan persetujuan untuk setiap pengeluaran barang jaminan.
- c. Proses pengeluaran barang jaminan merujuk kepada kebijakan Bank yang berlaku.

12. Surat teguran jatuh tempo

Kepada nasabah yang telah jatuh tempo, langkah-langkah yang dilakukan oleh pihak bank antara lain:

- a. Pemberitahuan telpon kepada nasabah
- b. Pengiriman surat teguran/peringatan I
- c. Pengiriman surat teguran/peringatan II
- d. Pengiriman surat teguran/peringatan III

13. Penjualan Barang Jaminan

- a. Penjualan barang jaminan adalah suatu proses penjualan barang jaminan untuk melunasi pembiayaan nasabah bila nasabah tidak dapat melunasi pembiayaan hingga saat jatuh tempo dan bank tidak akan memperpanjang pembiayaan tersebut.
- b. Sistem penjualan barang jaminan dilakukan dengan cara antara lain:
 - 1) Bank memberi kesempatan kepada nasabah untuk merekomendasi pembeli barang jaminan.
 - 2) Bank mencari pembeli dan langsung bertransaksi tanpa melibatkan nasabah dengan tetap memperhatikan kepentingan nasabah yakni menjual barang jaminan pada harga yang wajar.

- 3) Pelaksanaan penjualan barang jaminan antara lain:
 - a) Dilakukan terbuka untuk umum (termasuk karyawan).
 - b) dilakukan dengan cara lelang barang jaminan.
- 4) Beberapa hal berkaitan dengan penjualan yang perlu menjadi perhatian adalah Harga dasar penjualan adalah harga yang ditetapkan oleh bank terhadap barang-barang jaminan yang akan dijual yang merupakan harga pasar.
- 5) Apabila dalam penjualan diatas barang tidak terjual/tidak laku, untuk penyelesaiannya diatur sebagai berikut:
 - a) harga dasar penjualan $<$ pembiayaan nasabah
 - b) barang jaminan tidak boleh dijual pada kesempatan tersebut dan dicatat sebagai barang sisa penjualan ini harus segera dijual selambatnya pada periode penjualan berikutnya.
 - c) Kerugian yang timbul akibat hal tersebut akan dialokasikan sebagai kerugian perusahaan pada cabang yang bersangkutan, kondisi ini dapat diakibatkan oleh turunnya (*fluktuasi*) harga pasar barang jaminan dimaksud.
 - d) Harga dasar penjualan $>$ pembiayaan nasabah, tetapi belum dapat menutupi biaya bank yang timbul karna proses penjualan.
 - e) Harga dasar penjualan jauh lebih rendah dari pada pembiayaan nasabah yang terjadi akibat kesalahan menaksirdan sebagainya sehingga dapat dikategorikan sebagai barang bermasalah.

B. Strategi Pengembangan Produk *Rahn Tasjily* Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris

Adapun strategi yang dilakukan PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris dalam melakukan pemasaran terhadap produk *rahn tasjily* adalah sebagai berikut:

1. Target yang akan dituju

Target yang dimaksud adalah sasaran apa yang hendak dituju dalam memasarkan produk *rahn tasjily* yang paling utama adalah orang-orang yang sedang membutuhkan dana/pembiayaan untuk membuka usaha yang bentuk usahanya yang halal.

2. Tempat/wilayah⁴¹

Dalam memasarkan produk *rahn tasjily* oleh pihak bank atau marketing membagi wilayah kepada 2 (dua) tempat yaitu:

- a. Di daerah Air Tiris Dan Sekitarnya
- b. Kota Pekanbaru/Daerah Pelosok

Biasanya para marketing atau pihak bank memasarkan produk *rahn tasjily* kepada orang yang sedang membutuhkan pembiayaan atau dana untuk menambah modal usaha, supaya usahanya tersebut bisa berpenghasilan lebih, karena di kota pekanbaru atau di daerah pelosok orang tidak terlalu tahu produk *rahn*.

3. Promosi

Promosi merupakan salah satu cara untuk memperkenalkan produk kepada pembeli/calon nasabah yang diharapkan membeli produk yang ditawarkan.

⁴¹*Ibid.*

a. Periklanan⁴²

Periklanan adalah sarana promosi yang dilakukan oleh PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris dalam megimpormasikan, menarik, dan mempengaruhi nasabah. Adapun promosi dengan iklan ini dilakukan melalui radio dan menyebarkan brosur-brosur yang berkaitan dengan *rahn tasjily*.

b. Promosi penjualan

Promosi ini digunakan untuk menarik nasabah lebih banyak lagi. Adapun cara yang digunakan dalam promosi ini adalah melalui pemberian cendra mata, kalender, dan hadiah lainnya yang dilakukan diakhir tahun.

c. Promosi Penjualan pribadi

Penjualan pribadi merupakan bentuk promosi yang bisa dilakukan oleh seluruh karyawan bank syariah berkah untuk meningkatkan jumlah nasabah.

d. Pelayanan⁴³

Pelayanan merupakan hal yang terpenting yang perlu mendapatkan perhatian bagi sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa khususnya perbankan. Pelayanan juga merupakan hal yang tidak bisa diabaikan begitu saja dan perlu mendapatkan perhatian serius dari pimpinan dan seluruh karyawan yang terlibat di dalamnya, karena efektif atau tidaknya pelayanan yang diberikan menentukan keberhasilan dalam menarik nasabah.

⁴² Siti Umi Muawanah, Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, Wawancara 2 Mei 2013

⁴³ Siti Umi Muawanah, Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, Wawancara 2 Mei 2013

Baik buruknya pelayanan yang diberikan akan menentukan baik buruknya pula kualitas jasa yang diberikan tentu akan menanamkan image yang kurang baik. Pelayanan sangat diperlukan perusahaan, disamping untuk menarik nasabah baru juga untuk mempertahankan nasabah yang lama.

Disamping memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah, Bank Syariah Berkah juga dituntut untuk bersikap senyum, sapa, sopan.

Setiap perusahaan dalam memasarkan produknya tentu tidak akan pernah berjalan mulus seperti yang diharapkan dan sudah barang tentu akan mengalami berbagai macam kendala yang dihadapi dalam memasarkan produknya, adapun kendala-kendala yang dihadapi PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah dalam memasarkan produk *rahn tasjily* adalah:⁴⁴

a. Adanya Saingan

Dengan adanya pesaing lain pada produk *rahn* (gadai) akan membuat nasabah menjadi bingung memilih produk bank atau kantor pengadaian mana yang akan mereka ambil.

b. Pengadaian syariah relative baru sebagai suatu sistem keuangan

c. Masyarakat kurang familiar dengan produk *rahn* dilembaga keuangan syariah

d. Nilai plafond yang besar⁴⁵

Maksudnya disini nasabah ingin nilai uang yang nilainya besar dari nilai yang telah ditetapkan oleh PT.BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris.

⁴⁴ Siti Umi Muawanah, Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, Wawancara 2 Mei 2013

⁴⁵Yusri Rianto, bagian marketing PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, wawancara 14 Mei 2013

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari data yang telah penulis kemukakan dalam bab pembahasan sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Adapun jenis produk *rahn tasjily* yang diberikan kepada nasabah di PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris adalah: Kendaraan sepeda motor roda dua yang berupa BPKB, Kendaraan roda empat atau lebih dengan BPKB, Tanah, tanah dan bangun dengan SHM. Produk *rahn tasjily* Bank Syariah Berkah adalah pembiayaan berupa gadai dimana nasabah memerlukan uang tunai dengan menggadaikan BPKB (Bukti Pemilikan Bermotor) kendaraan mulai dari roda dua dan SHM (Sertifikat Hak Milik) dengan jangka waktu tertentu. Nasabah dikenakan biaya sewa dengan biaya pemeliharaan BPKB dan SHM tergantung jangka waktu yang diperlukan nasabah. Rahn (gadai) ini bertujuan membantu nasabah untuk mendapatkan pembiayaan atau pinjaman mulai dari 10.000.000 – 40.000.000.
2. Strategi yang dilakukan oleh pihak bank ataupun marketing dalam mengembangkan produk rahn PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris belum efektif, hal ini terlihat dengan strategi yang dijalankan antara lain: Target yang akan dituju, Promosi yang berupa perikalan yaitu yang melalui radio ataupun brosur-brosur, dan pelayanan.

Adapun faktor kendala yang menyebabkan tidak berkembangnya produk *rahn tasjily* ini yaitu: persaingannya banyak, nilai pembiayaan yang diminta nasabah terlalu besar dari yang telah ditetapkan oleh pihak bank, Masyarakat kurang familiar dengan produk *rahn* dilembaga keuangan syariah.

B. Saran

Sebagai bahan masukan kepada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris dalam memasarkan produk *Rahn Tasjily* maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kepada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, agar tetap eksis dalam memasarkan produk *rahn tasjily*

Diharapkan produk ini dikembangkan lagi karna produk *rahn tasjily* ini membantu masyarakat yang dalam membutuhkan pembiayaan baik dalam membuka usaha ataupun pendidikan dan kesehatan.

Bagi masyarakat yang ingin membutuhkan uang atau pembiayaan dalam usaha ataupun keperluan lain lebih baik memanfaatkan produk *rahn tasjily* ini, agar uang yang dibutuhkan dapat terwujud dengan cepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin. 2010. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta : Sinar Grafika.
- Anshori, Abdul Ghofur. 2006. *Gadai Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Antonio, Muhammad Syafi'I. 2001. *Bank Syariah Dari Teori KePraktik*. Jakarta: GemaInsani.
- Arthesan, Ade dkk. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Bandung: Gramedia.
- Hartanto, Dicki. 2011. *Bank Dan Lembaga Keuangan (Konsep Umum Dan Syariah)*. Yogyakarta: AswajaPressindo.
- Kasmir. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja grafindoPersada.
- _____.2002. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Manurung, Mandala, Raharja Prathama. 2004. *Uang, Perbankan, dan Ekonomi Moneter (Kajian Kontekstual Indonesia)*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Muhammad, Antoni syafi'i. 2001. *Bank Syariah Dari Teori KePraktek*. Jakarta:Gema Insani.
- Muhammad. 2000. *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*. Yogyakarta: UII Press.
- Nurhayati, Sri dkk. 2012. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: SelembaEmpat.
- Purnamasari, Irma Devitadkk. 2011. *Akad Syariah*. Bandung: Kaifa.
- Sjahdeini, Sultan Remy. 2007. *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti.
- Stedi, Adrian . 2011. *Hukum Gadai Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Sudarsono, Heri. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia.
- Sunandar, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi* Yogyakarta: Ekonisia.

BIOGRAFI PENULIS



DELISNA di lahirkan pada tanggal 11 Maret 1991 di Kuntu. Merupakan anak ke empat dari lima bersaudara, putri pasangan Bapak Bustami dan Ibu Darma. Penulis menyelesaikan Pendidikan Sekolah Dasar SD 015 Kuntu, Kampar Kiri Lulus 18 Juni 2003, MDA (Madrasah Diniyah Awaliyah) Kuntu, Kampar Kiri Lulus 26 Mei 2003, MTS (Madrasah Tsanawiyah) Lulus 26 Juni 2006, dan MA AL-HUDA (Madrasah Aliyah) Kuntu, Kampar Kiri Lulus 15 Juni 2009.

Penulis diterima pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Jurusan D3 Perbankan Syariah melalui jalur seleksi SPMB Pada Tahun 2010. Semasa kuliah penulis pernah mendapatkan Beasiswa, beasiswa dari Depag. Dan penulis juga aktif dalam Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) dan Penulis juga pernah menjadi Penitia TA'aruf Jurusan.

Penulis melakukan penelitian di PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris dengan judul “Strategi Pengembangan Produk Rahn Tasjily Pada PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris”. Penulis dinyatakan lulus pada tanggal 17 Juni 2013.