

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan

BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan merupakan Cabang dari BMT NU. BMT NU lahir dari sebuah keprihatinan atas kondisi masyarakat sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan gapura pada khususnya dimana kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan secara signifikan. Padahal etos kerja mereka cukup tinggi hal ini sesuai dengan lagu madura *asapok angin abental ombek* (berselimut angin dan berbantal ombak).

Pada tahun 2003 pengurus MWC NU Gapura memberikan tugas kepada lembaga perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai ketua lembaga perekonomian adalah Masyudi. Berangkat dari kesepakatan bersama, akhirnya lembaga perekonomian merencanakan program penguatan ekonomi kerakyatan untuk kesejahteraan masyarakat yang mardhatillah. Sudah barang tentu keinginan tersebut diperlukan adanya upaya secara *konkret, sistematis, dan terpadu* guna untuk mengatasi berbagai masalah ekonomi warga.

Persoalan yang sedang dihadapi oleh masyarakat kecil adalah lemahnya akses permodalan, lemahnya pemasaran, dan lemahnya penguasaan teknologi. Selanjutnya peserta lokakarya bersepakat bahwa yang pertama kali dientaskan adalah penguatan modal bagi usaha kecil dan mikro yang selama ini kurang mendapatkan akses permodalan dan dikuasai oleh para pemodal besar atau praktek rentenir yang cenderung mencekik usaha mereka.

Masyudi, selaku ketua lembaga perekonomian NU kala itu, menawarkan gagasan untuk mendirikan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak dibidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya. Gagasan ini berangkat dari sebuah keprihatinan yang semakin merajalelanya praktek rentenir. Informasi yang diterima Masyudi pada saat itu, sebanyak 3.311 pedagang kecil di wilayah kecamatan gapura dan sekitarnya terjerat praktik rentenir maupun “bank harian”, dengan tingkat bunga hingga 50% dalam sebulan.

Pada awalnya para peserta lokakarya dan pengurus MWC NU Gapura keberatan dengan gagasan ketua lembaga perekonomian untuk mendirikan BMT. Keberatan mereka bukan tanpa alasan, salah satu alasan mendasar bagi mereka karena trauma masa lalu yang seringkali dibentuk lembaga keuangan, ujung-ujungnya uang mereka disalah gunakan. Akhirnya pada tanggal 01 Juni 2004 pengurus MWC NU bersama-sama dengan peserta lokakarya menyepakati gagasan untuk mendirikan sebuah usaha simpan pinjam dengan pola syariah yang diberi nama BMT NU (Baitul Maal Wa Tamwil Nahdatul Ulama). Hanya saja, berdasarkan keputusan rapat pengurus MWC NU Gapura pada tanggal 29 April 2007 yang bertempat di Musholla KH. Dahlan Gapura Barat, nama BMT Nahdatul Ulama dirubah menjadi BMT Nuansa Umat yang disingkat dengan BMT NU. Perubahan nama tersebut berdasarkan masukan dari notaris serta pejabat Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Sumenep, bahwa Nama Nahdatul Ulama tidak boleh digunakan oleh lembaga lain tanpa adanya idzin tertulis dari pengurus besar nahdatul ulama.

Salah satu butir kesepakatan pada saat pendirian adalah legalitas BMT NU diusahakan setelah adanya kemajuan yang signifikan, prospek yang bagus serta untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat. Hal ini dilakukan supaya kehadiran BMT NU tidak semakin menambah jumlah badan usaha yang hanya papan nama namun kegiatan usahanya tidak ada. Disamping itu, peserta juga menyepakati saudara Masyudi sebagai Ketua merangkap Sekretaris dan Darwis sebagai bendahara.

Salah satu tantangan terberat bagi pengurus di awal berdirinya adalah meyakinkan kembali seluruh pendiri di KJKS BMT NU. Sebab di awal berdirinya dari 36 (tiga puluh enam) orang yang bersepakat untuk mendirikan BMT NU hanya 22 (dua puluh dua) orang yang bersedia membayar simpanan anggota dan hanya terkumpul modal awal sebesar Rp. 400.000 (empat ratus ribu rupiah) dan hanya mereka yang kemudian namanya tercatat sebagai anggota pertama sekaligus sebagai pendiri.

Pengurus BMT NU hampir tiap malam *door to door* kerumah masyarakat yang berada di kecamatan gapura untuk mengajaknya menjadi anggota BMT. Siang sampai sore hari pengurus mencari pinjaman sekaligus menyerahkan pinjamannya, sedangkan pada malam hari pengurus mencari penabung dan anggota serta mengerjakan administrasi keuangan. Awalnya, banyak orang pesimis, hal ini tidak terlepas dari kondisi dan image masyarakat terdapat perjalanan koperasi yang seringkali mati ditengah jalan dan simpanan anggota tidak diketahui nasibnya, bahkan banyak koperasi yang ujung-ujungnya hanya menguntungkan pengurusnya saja. Kondisi inilah yang menjadi tantangan terberat bagi pengurus dalam meyakinkan masyarakat agar mau bergabung dan menabung.

Kerja keras dan dedikasi total pengurus pada tahun 2004 belum banyak membuahkan hasil. Hal ini terlihat dari modal awal Rp. 400.000 di awal berdirinya 1 Juli 2004 sampai dengan Desember 2004 hanya meningkat menjadi Rp. 2.172.000 dengan laba bersih yang diperoleh Rp. 42.000, padahal biaya operasionalnya tidak dibebankan kepada BMT NU melainkan dibebankan kepada pengurus sebagai wujud pengorbanan pengurus. Dengan demikian di awal berdirinya pengurus harus menanggung sendiri biaya operasional serta tidak mendapatkan gaji sepeserpun. Itu semua dilakukan demi kemajuan BMT NU. Sementara itu, anggotanya dari 17 orang hanya menjadi 33 orang.

Melihat kondisi tersebut, akhirnya rapat anggota pertama 04 Januari 2005 memutuskan untuk menambah 1 (satu) orang lagi pengurus yaitu saudara Sudahri yang ditunjuk sebagai Sekretaris yang sebelumnya dijabat oleh Masyudi yang merangkap sebagai ketua. Tidak hanya itu, rapat anggota juga memutuskan untuk membuka hari layanan yaitu setiap hari selasa dan sabtu mulai jam 09.00 s.d 12.00 wib. Dengan menempati salah satu ruangan yang ada di kantor MWC NU Gapura. Kesepakatan ini diambil, oleh karena pada tahun 2004 memang tidak ada tempat layanan atau kantor sebagai tempat pusat kegiatan pengurus. Selama tahun 2004 pelayanan dilakukan di jalan, pasar, lapangan maupun rumah anggota yang sedang dilayani. Sedangkan kegiatan administrasi dikerjakan di rumah Masyudi selaku ketua.

Berbagai langkah dan upaya terus dilakukan dengan semangat pengorbanan dedikasi yang maksimal selama 2 (dua) tahun BMT NU berdiri. Namun ternyata, di tahun 2005 kondisinya tetap tidak jauh berbeda dengan tahun 2004. Perkembangan yang terjadi jauh dari harapan, hal ini dikarenakan masyarakat

yang mau menabung masih belum sepenuhnya percaya dan harus berpikir seribu kali untuk menjadi anggota BMT NU. Mereka seringkali dihatnui dengan koperasi masa lalu yang selalu gagal dan hanya menguntungkan pengurusnya saja. Kondisi ini, hampir membuat pengurus putus asa karena melihat perkembangan yang terjadi tidak sebanding dengan motivasi, dedikasi, dan pengorbanan pengurus.

Tangisan ibu-ibu pedagang kecil yang merasa diperdulikan benar-benar mampu menggairahkan kembali semangat, motivasi, dan dedikasi pengurus hingga akhirnya sejak tahun 2006 kehadiran BMT NU mulai terasa perkembangannya. Dan tangisan tersebut telah memberikan jalan kepada pengurus untuk bisa memulai masa-masa sulit dan alhamdulillah hingga sekarang tetap eksis. Hal ini terbukti pada akhir tahun 2006 jumlah aset BMT NU sudah mencapai Rp. 30.361.230,17 dengan jumlah anggota 182 orang dan laba bersih Rp. 5.356.282.

Melihat perkembangan BMT NU pada akhir tahun 2006, maka pengurus untuk melengkapi legal formalnya sebagai sebuah koperasi yang mendapatkan pengakuan dari pemerintah. Dan akhirnya pada tanggal 4 Mei 2007 telah resmi terdaftar di akte notaris dengan nomor: 10, Badan Hukum: 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007, SIUP: 503/6731/SIUP-K/435.114/2007, TDP: 132125200588, dan NPWP: 02.599.962.4-608.000 dengan nama koperasi jasa keuangan syariah KJKS Baitul Maal Wat Tamwil Nuansa Umat yang disingkat dengan BMT NU.

Kerja keras tersebut kini telah membuahkan hasil sehingga makin lama KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur semakin berkembang dan telah mampu melahirkan kantor cabang diberbagai daerah. Adapun salah satu cabang dari BMT yaitu KSPP Syariah Timur Cabang Galis Pamekasan, yang terletak di Desa Ponteh, Kecamatan

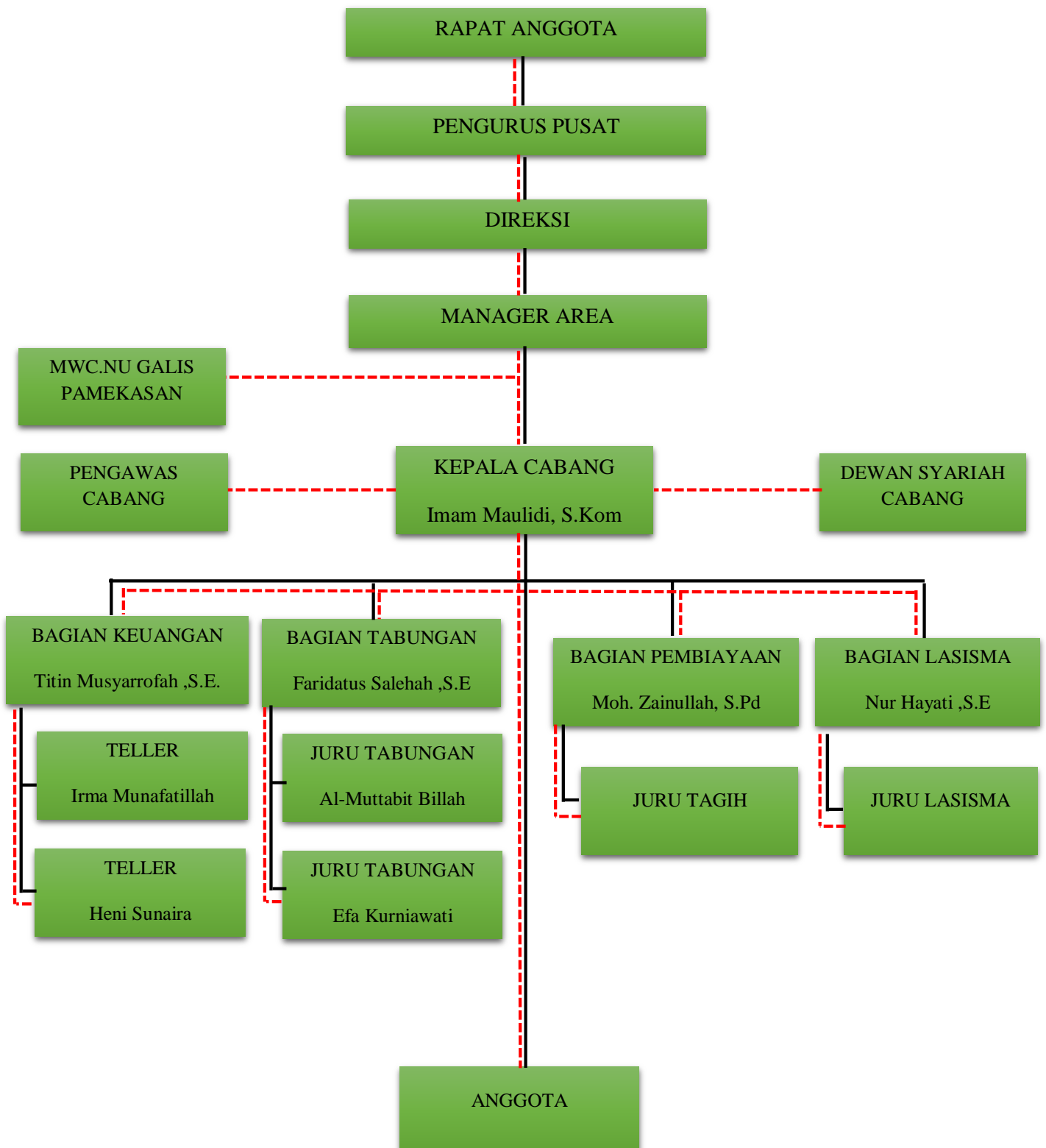
Galis, Kabupaten Pamekasan. BMT NU ini didirikan pada tanggal 31 Mei 2005 dan mulai beroperasi pada tanggal 02 Juni 2015 dengan jumlah pertama sebanyak 9 orang penabung. Sedangkan untuk jumlah anggota pengelolanya awalnya 5 orang hingga kini terdapat 7 orang pengelola BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan.

Berikut struktur pengelola KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang

Galis Pamekasan:

Gambar 4.1

Struktur Pengelola KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis



2. Visi dan Misi

a. Visi

Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah, dan profesional sehingga unggul dalam layanan, unggul dalam kinerja menuju terbentuknya 100 kantor cabang pada tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota.

b. Misi

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai.
- 2) Syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan amanah.
- 3) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026.
- 4) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jemaah.
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shodaqah, dan waqaf.
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional dan memiliki integritas tinggi.
- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta management yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- 8) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.

- 9) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.

c. Tujuan

Meningkatkan kesejahteraan bersama dengan berbagai keuntungan melalui kegiatan ekonomi yang menaruh perhatian pada nilai-nilai dan kaidah-kaidah muamalah syar'iyah yang memegang teguh keadilan, keterbukaan, dan kehati-hatian.

d. Budaya Kerja

- 1) *Siddiq* (menjaga martabat dan integritas).
- 2) *Amanah* (terpercaya dengan penuh tanggung-jawab).
- 3) *Fathonah* (profesional dalam bekerja).
- 4) *Tabligh* (bekerja dengan penuh keterbukaan).
- 5) *Istiqomah* (konsisten menuju kesuksesan).

e. Prinsip Kerja

- 1) Jujur (mengedepankan kejujuran dan kebenaran dalam bekerja).
- 2) Giat (mengedepankan dan tanggung jawab di atas kepentingan pribadi serta bekerja sepenuh waktu dan sepenuh hati).
- 3) Ikhlas (mengedepankan nilai-nilai ibadah kepentingan umat dan tanpa pamrih dalam bekerja dan berjuang).

f. Badan Hukum KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Dari segi legalitas, koperasi syariah belum tercantum dalam UU No 25/1992 tentang perkoperasian. Untuk sementara, keberatan koperasi syariah saat ini didasarkan pada keputusan Menteri (kepmen) Koperasi dan UKM Republik Indonesia No 91/Kep/M.KUKWIX/2004 tanggal 10 September 2004 tentang

petunjuk pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (OKS). Selanjutnya diterbitkan instrument pedoman standar operasional manajemen KJKS/UJKS Kopermsi, pedoman penilai kesehatan KJKS/UJKS koperasi, dan pedoman pengawasan KJKSI UJKS koperasi.

Maka dari itu Badan hukum KSPPS BMT NU Cabang Galis menginduk pada legalitas KSPPS BMT BU Gapura sebagai kantor pusat, yang tercatat dalam:

- 1) Akte notaris Nomor : 10 tanggal 4 Mei 2007
- 2) Badan Hukum : 188.4/11/BWXVI.261435.113/2007
- 3) SIUP : 503/6731/SIUP-W435.114/2007
- 4) TDP : 132125200588
- 5) NPWP : 02.599.962.4-608.000

Tabel 4.1

Daftar Pengurus KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis

No	Nama	Umur	Pendidikan	Jabatan
1	Imam Maulidi	29	Sarjana	Kepala Cabang
2	Mahrus Jailani	28	Sarjana	Bagian Pembiayaan
3	Al-Muta'abit Billah	27	Sarjana	Juru lasisma & maal
4	Faridatus Shalehah	28	Sarjana	Bagian Tabungan
5	Titin Musyarofah	28	Sarjana	Bagian Keuangan
6	Yuliana Intisari	27	Sarjana	Teller

Sumber: KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis 2019.

g. SOP Devisi (*Job Description*) di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis

Job Description adalah uraian yang berisi informasi tertulis berkenaan dengan hal tugas dan tanggung jawab, kondisi, hubungan dan aspek-aspek kerja dalam organisasi. Uraian pekerjaan harus jelas serta mudah untuk dipahami setiap karyawan. Adapun uraian pekerjaan karyawan KSPP syariah Nu Cabang Galis Pamekasan sebagaimana tabel berikut:

Tabel 4.2

SOP Devisi KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis

No	Jabatan	Tanggung jawab
1	Kepala Cabang	<ul style="list-style-type: none"> a. Menyusun visi, misi dan nilai-nilai serta rencana strategis dalam bentuk rencana kerja dan rencana bisnis (<i>Business Plan</i>). b. Memimpin jalannya kantor Cabang BMT NU secara profesional dan amanah. c. Mengawasi dan memonitoring tugas-tugas devisi pembiayaan dan keuangan. d. Bertanggung jawab terhadap kinerja kantor cabang KSPP Syariah MBT NU baik secara intern maupun eksteren. e. Memproses rekrutmen dan pemberhentian anggota.

		<p>f. Menjaga kelangsungan dan pengembangan usaha kantor cabang KSPP Syariah BMT NU yang telah ditetapkan oleh pengurus pusat.</p> <p>g. Melaksanakan program kerja dan RAPB. Sesuai dengan AD/ART dan kesehatan RA.</p>
2	Bagian Keuangan	<p>a. Bertanggung jawab dan mengarsip seluruh tanda transaksi untuk kebenaran pencatatan transaksi sesuai dengan prinsip akuntansi pola syariah yang berlaku dilingkungan KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis.</p> <p>b. Bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan KSPP BMT NU Cabang Galis.</p> <p>c. Bertanggung jawab atas administrasi yang berkaitan dengan aplikasi pembukaan rekening simpanan/tabungan dan pembiayaan.</p> <p>d. Memberikan pelayanan terbaik kepada anggota dan penabung.</p>
3	Bagian Pembiayaan	<p>a. Memonitoring saldo simpanan masing-masing anggota.</p> <p>b. Memonitoring realisasi, angsuran dan pelunasan pembiayaan.</p> <p>c. Bertanggung jawab atas pelaksanaan bagi hasil tabungan pada setiap akhir bulan.</p>

		<p>d. Membuat laporan saldo rata-rata tabungan, distribusi pendapatan dan bagi hasil tabungan untuk disampaikan kepada manager.</p> <p>e. Membuat analisa prediksi penarikan tabungan pada setiap awal bulan untuk disampaikan kepada manager dan devisi keuangan.</p> <p>f. Melakukan analisa pembiayaan calon-calon mitra untuk disampaikan kepada manager.</p> <p>g. Membuat persetujuan survei pembiayaan untuk diteruskan kepada juru survei.</p> <p>h. Membuat pemberitahuan tunggakan pembiayaan untuk diteruskan kepada juru tagih.</p> <p>i. Membuat surat putusan eksekusi barang jaminan atas pembiayaan yang macet untuk diteruskan kepada manager.</p>
4	<p>Bagian Adminsitrasi Umum dan Personalia</p>	<p>a. Mengarsip surat-surat keluar masuk, naskah perjanjian, dan administrasi umum lainnya.</p> <p>b. Memonitoring absensi hadir karyawan dan mengatur pelaksanaan tugas seluruh karyawan.</p> <p>c. Membuat laporan penerimaan gaji bulanan karyawan untuk disampaikan kepada divis keuangan dan manager.</p>

		<p>d. Menyusun rencana rekrutmen dan atau pemberhentian karyawan jika dianggap perlu untuk disampaikan kepada maanger.</p> <p>e. Bertanggung jawab atas kedisiplinan dan pelaksanaan kode etik karyawan.</p>
5	Bagian Pemasaran	<p>a. Mengusahakan tercapainya pemasaran produk simpanan/tabungan dan pembiayaan KSPP BMT NU Cabang Galis baik funding maupun lending sesuai dengan target kinerja yang telah ditentukan.</p> <p>b. Mencari terobosan sumber-sumber dana alternatif.</p> <p>c. Mengevaluasi produk KSPP BMT NU Cabang Galis sesuai dengan kebutuhan pasar.</p> <p>d. Menginvestasikan kendala perolehan dana tabungan maupun pengembalian pembiayaan.</p> <p>e. Menyusun strategi sosialisasi, promosi untuk meningkatkan kemajuan produk di BMT NU Cabang Galis.</p> <p>f. Melakukan pembinaan terhadap usaha yang dikelola oleh anggotanya.</p>

6	Juru Survey dan Penagihan	<ul style="list-style-type: none"> a. Mengusahakan terlaksananya survei kelayakan dan keputusan pembiayaan sesuai dengan diposisi bagian pembiayaan. b. Melakukan survei tingkat kelayakan dan kepatutan calon mitra serta menilai anggaran pembiayaan setelah mendapatkan persetujuan dari divisi simpanan dan pembiayaan. c. Melakukan proses pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh manager. d. Melakukan penagihan tunggakan pembiayaan setelah mendapatkan surat tunggakan dari divisi simpanan dan bagian pembiayaan. e. Melakukan kunjungan lapangan untuk melakukan pembinaan, terutama dalam rangka mencegah terjadinya risiko atas pembiayaan yang telah direalisasikan.
		<ul style="list-style-type: none"> a. Memberikan pelayanan terbaik kepada anggota dan nasabah (calon anggota). b. Memberikan pelayanan secara prima kepada setiap anggota dan nasabah (calon nasabah). c. Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari. d. Memonitoring saldo simpanan masing-masing anggota dan penabung.

7	Teller	<p>e. Bertanggung jawab seluruh transaksi di lapangan pada hari yang sama sebelum tutup kas. Dan jika pada saat kas telah ditutup akan tetapi masih di lapangan, maka transaksi dilakukan keesokan harinya dan atas sepengetahuan kepala cabang.</p> <p>f. Mencatat dan menginput seluruh transaksi harian.</p> <p>g. Menghitung dan memeriksa uang tunai hasil transaksi pada hari yang bersangkutan.</p>
---	--------	--

Sumber: KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis 2019.

h. Produk Tabungan

1) Simpanan Anggota (SIAGA)

Terdiri dari: siaga pokok Rp. 10.000 siaga wajib Rp. 20.000 perbulan dan siaga suka rela yang jumlahnya tidak ditentukan. Siaga pokok dan siaga wajib hanya bisa di tarik ketika yang bersangkutan berhenti dari keanggotaan sedangkan siaga suka rela hanya bisa di tarik dalam satu tahun sekali. Sedangkan bagi hasil 70% dari SHU (maksimal 60% sebagai partisipasi modal dan minimal 10% sebagai dana cadangan) dengan menggunakan akad *musyarakah*.

2) Tabungan Mudharabah (TABAH)

Simpanan yang bisa mempermudah anda dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh bagi hasil 40% menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. Setoran awal Rp. 10.000 dan selanjutnya minimal Rp. 2.500.

3) Simpanan Berhadiah (SAJADAH)

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi. Menggunakan akad *Yad Al-Dhamanah* dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku.

4) Simpanan Pendidikan *Fathonah* (Sidik Fathonah)

Simpanan yang alokasi dananya diperuntukkan untuk dan pendidikan putra-putri mitra. Penarikan dapat dilakukan dua kali dalam setahun, pada saat ajaran baru, kedua pada saat semester. Nisbah bagi hasil 45% (nasabah), dan 55% (BMT).

5) Simpanan Haji Sejahtera (SAHARA)

Merupakan simpanan bagi mereka yang hendak menunaikan ibadah haji. Setoran awal minimal Rp. 1.000.000 dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan. Setoran tersebut bisa dilakukan kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan ketika akan melaksanakan haji dan umrah kecuali udzur syar'i dengan nisbah bagi hasil 65% dan 35% untuk BMT NU.

6) Tabungan *Ukhrawi* (TARAWI)

Merupakan simpanan yang bagi hasilnya digunakan untuk membantu pengembangan kualitas kaum dhuafa. Dengan simpanan ini berarti nasabah menyimpan sekaligus beramal tanpa kehilangan dana. Penarikan minimal dilakukan enam bulan setelah pembukaan simpanan. Setoran awal minimal Rp. 25.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000 dengan nisbah bagi hasil 50%.

7) Simpanan Berjangka *Mudharabah* (SIBERKAH)

Simpanan dengan keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. Setoran minimal Rp. 500.000 dengan jangka waktu minimal satu tahun.

8) Simpanan Lebaran (SABAR)

Simpanan yang dapat mempermudah anda untuk memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55% dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dengan setoran awal Rp. 25.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000. setoran kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan setiap bulan ramadhan.

9) Produk Pembiayaan

a) Al-Qardul Hasan

Al-Qardul Hasan adalah pembiayaan dengan plafond maksimal Rp. 1.000.000,00-2.000.000 pembiayaan tanpa bagi hasil atau *margin/keuntungan* yang dianjurkan memberikan jaza'ul ihsan (balas budi) sesuai dengan keihlasan mitra dan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan atau *cash tempo*.

b) Murabahah dan Bai' Bitsamanil Ajil (BBA)

Pembiayaan dengan pola jual beli barang, harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan bersama. Sedangkan KSPP Syariah BMT NU memperoleh *margin* (keuntungan) mulai 1,3% dari selisih harga pokok dengan harga jual dan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan cara angsuran mingguan, atau bulanan (*bai' bitsamanil ajil/ BBA*) atau *cash tempo/* pembayaran diakhir jangka waktu (akad *murabahah*). Untuk murabahah mitra diharuskan memberikan DP (uang muka) maksimal 20% dari harga jual barang.

c) Mudharabah dan Musyarakah

Mudharabah pembiayaan seluruh modal kerja yang dibutuhkan (*mudharabah*) atau sebagian modal kerja (*musyarakah*) dengan pola bagi hasil

dihitung berdasarkan kesepakatan (*mudharabah*) atau sesuai porsi modal (*musyarakah*). Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau *cash* tempo. Untuk pembiayaan musyarakah modal usahanya dari kedua belah pihak (*sharing* modal). Bagi hasil sesuai dengan struktur modal. Sedangkan mudharaba: modal usaha seluruhnya disediakan BMT dengan nisbah bagi hasil 65% (BMT) dan 35% (mitra). Dan atau berdasarkan kesepakatan bersama. Sedangkan mitra berkewajiban untuk memberikan bagi hasil setiap bulan sedangkan modal dilunasi akhir tempo.

d) Gadai atau *Rahn*

Gadai adalah pembiayaan dengan cara menyerahkan barang dan atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 80% dari harga barang. Barang yang didapat digadaikan bisa berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya dan mitra menanggung biaya taksir mulai 0,5% dari nilai taksir barang yang digadaikan serta memberikan *ujrah*/biaya penitipan barang setiap harinya sebesar Rp. 6,- untuk setiap kelipatan Rp. 10.000,00 dari harga barang. Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dengan masa tenggang 15 hari dan dapat diperpanjang maksimal 3 kali.

e) Pembiayaan Hidup Sehati

Pembiayaan hidup sehati (hidup sehat keluarga islami) merupakan pembiayaan dengan akad *Murabahah/Bai' Bitsamani Ajil* bagi anggota dan calon anggota yang belum memiliki sarana air bersih dan sarana sanitasi yang memadai sesuai standar kesehatan demi terwujudnya keluarga islami yang sehat. Pembiayaan hidup sehati antara lain:

- (1) Kamar mandi/WC. Kloset jongkok ukuran 2x1,5 M dengan angsuran maksimal 36 bulan.
- (2) WC kloset jongkok ukuran 1,5x1,5 M dengan angsuran maksimal 36 bulan.
- (3) Perbaikan kamar mandi dan WC dengan angsuran maksimal 36 bulan.
- (4) Pembelian *water filter*/penyaring air dengan angsuran maksimal 36 bulan.

f) Layanan Berjamaah

Layanan berjamaah merupakan pembiayaan secara berkelompok dengan minimal 5 anggota dan menggunakan akad *Al-Qardul Hasan* tanpa menggunakan jaminan. Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya (tanpa bagi hasil dan *margin*). Jangka waktu maksimal 10 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan, atau *cash tempo*.

g) Produk Jasa

(1) Layanan Jasa Antar Jemput Tabungan dan Pembiayaan

KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis menyediakan layanan jasa yang siap menjemput dan mengantarkan tabungan ataupun pembiayaan anggota ke setiap rumah, kantor maupun tempat usaha anggota dengan cara menghubungi kontak No.Handphone kantor cabang atau kontak No. Handphone karyawan.

(2) Aplikasi Mobile BMT NU dan BMT NU-Q

Aplikasi yang memudahkan anggota dalam bertransaksi melalui handphone, mulai dari cek saldo, transfer antar BMT NU dan antar bank., pembayaran tagihan listrik, BPJS serta melakukan registrasi tabungan dan permohonan pembiayaan

secara online. Transfer/kiriman uang antar bank seluruh indonesia dan luar negeri. Daftaran haji dan umrah, pembayaran tagihan PLN, pulsa, dan pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi dan lain-lain.

B. Paparan Data

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti akan menyajikan dan menjelaskan hasil data lapangan yang di dapatkan dilapangan baik yang diperoleh dari pengamatan (*observasi*), wawancara (*interview*), ataupun informasi lainnya yang berasal dari dokumentasi di lokasi penelitian di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

1. Mekanisme pembiayaan *rahn* dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Pembiayaan *rahn* merupakan salah satu produk yang paling diminati oleh nasabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan, karena pembiayaan *rahn* adalah produk jasa gadai yang berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah, dimana nasabah hanya akan dipungut biaya administrasi dan *ujrah* (biaya jasa simpan dan pemeliharaan barang jaminan).

Dengan adanya produk pembiayaan *rahn* di Lembaga Keuangan Syariah (BMT NU) Cabang Galis Pamekasan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah serta dilaksanakan berdasarkan hukum gadai syariah dapat membantu pengembangan UMKM dalam aspek permodalan. Maka dengan hal itu penelitian ini menjadi sangat penting dilakukan karena akan membawa dampak efektif untuk perekonomian masyarakat utamanya dalam menjalankan suatu usaha.

Sebelum melakukan pembiayaan *rahn* pihak UMKM terlebih dahulu di analisis oleh pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan dengan menggunakan analisis 5C. Adapun tujuan analisis pembiayaan 5C yaitu untuk menilai layak atau tidaknya pihak UMKM atau nasabah tersebut untuk diberikan pembiayaan *rahn* oleh lembaga keuangan BMT NU tersebut.

a. Character

Penilaian terhadap Karakter permohonan pembiayaan disini dilakukan untuk mengetahui kejujuran, tanggung jawab dan juga keseriusan nasabah tersebut dalam berbisnis dan keseriusan dalam membayar semua kewajiban ke pihak lembaga keuangan. Meskipun faktor wawancara dengan nasabah juga mempengaruhi. Tetapi yang akan dinilai adalah lebih kepada rekam jejak dari nasabah tersebut terkait dengan histori kredit yang pernah dilakukan di masa lalu.

BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam memutuskan permohonan pembiayaan *rahn* dapat dilihat dari karakter calon nasabah tersebut. Karena karakter sangat menentukan kelancaran pembayaran tanggungannya setiap bulannya dan pelunasan pada saat jatuh tempo. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang di BMT NU mengenai karakter yakni sebagai berikut:

“Jadi begini sebelum pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan memutuskan permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah, terlebih dahulu harus mengetahui watak dan juga karakter dari calon nasabah, apakah nasabah tersebut mempunyai karakter yang baik, jujur, dan berkomitmen terhadap pelunasan pembiayaan yang diberikan pihak lembaga BMT. Dan pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan disini juga harus mengetahui kepribadian calon nasabah tersebut, apakah calon nasabah tersebut bisa membayar kembali pembiayaan yang telah diterima dengan lunas atau tidak”.¹

¹ Imam Maulidi, Kepala Cabang di KSPB BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam memutuskan permohonan calon nasabah pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan terlebih dahulu harus mengetahui terlebih dahulu watak dan kepriadian calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan *rahn*. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti dengan salah satu karyawan lainnya yaitu Bapak Moh. Zainullah selaku bagian pembiayaan beliau mengatakan sebagai berikut:

“Jadi seperti ini dek, biasanya untuk menilai karakter nasabah pertama yang kita lakukan yaitu bisa melakukan cek bahan dengan menggunakan cek ideb (informasi debitur) disini kita bisa melihat rutinitas pinjaman atau kredit di tempat lain, sedangkan yang kedua kita melakukan survei secara langsung terhadap calon nasabah, kalau melakukan survei langsung biasanya kita bertanya kepada calon nasabah tentang keseharian mereka dan kita juga biasanya menanyakan tentang lingkungan disekitar tempat tinggal mereka, selebihnya seperti itu”.²

Berdasarkan hasil wawancara yang di lakukan dengan karyawan BMT NU dapat disimpulkan bahwa pihak BMT terlebih dahulu melakukan cek informasi debitur dan juga karyawan BMT juga melakukan survei langsung kepada calon nasabah.

Hal ini bisa dilihat melalui *BI Cheking* atau yang saat ini dilihat dari hasil sistem layanan informasi keuangan (SLIK). Dari histori pinjaman tersebut akan terlihat karakter dari nasabah/ calon debitur terkait pembayaran pinjamannya, apakah sering menunggak, apakah tepat waktu, apakah sering menunda hingga tenggat waktu, dan lain sebagainya. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama pemilik usaha toko sembako yaitu Ibu Sumairah beliau mengatakan sebagai berikut:

“Jadi seperti ini, waktu saya mengajukan pinjaman pembiayaan *rahn* ke lembaga BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai modal usaha, terlebih dahulu

² Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan di KSPB BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

saya ditanya oleh pihak BMT NU yang mendatangi usaha toko saya, mereka menanyakan tentang keseharian saya, terus juga mereka menanyakan seperti apa lingkungan disekitar toko saya itu bagaimana dan juga tidak terlibat tindakan kriminal atau tindakan terpuji lainnya”.³

Berdasarkan hasil wawancara di atas dengan salah satu nasabah Ibu Sumairah dapat di simpulkan bahwa pembiayaan tersebut untuk melihat apakah pemilik usaha tersebut tinggal dilingkungan yang baik, dan juga tidak terlibat tindakan kriminal atau tindakan terpuji lainnya. Pernyataan Ibu Sumairah selaku pemilik usaha toko juga hampir sama dengan pernyataan Ibu Purasmi selaku pemilik usaha toko sembako tersebut juga mengatakan sebagai berikut:

“Sebelum saya mengajukan pinjaman pembiayaan *rahn* biasanya saya Cuma ditanya tentang kepribadian saya dan juga pihak lembaga keuangan BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga menanyakan tentang kegiatan sehari-hari saya seperti apa, dan juga ditanyakan lingkungan disekitar seperti apa, intinya pihak BMT menanyakan tentang keseharian saya, paling Cuma itu yang ditanyakan pihak BMT NU kepada saya”.⁴

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik toko dapat disimpulkan bahwa pihak BMT NU juga menanyakan kepribadian, dan juga menanyakan kondisi lingkungan disekitar seperti apa.

Berdasarkan penelitian, fakta di lapangan menunjukkan bahwa setelah di lakukan observasi (pengamatan) oleh peneliti dapat diketahui memang benar bahwa karakter seseorang dapat dilihat dari aktivitas keseharian calon nasabah tersebut dan juga dapat dilihat dari kondisi di lingkungan calon nasabah tersebut.

³ Sumairah, Anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung di Pagendingan

⁴ Purasmi, Anggota di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung di Tentenan Timur.

b. Capacity

Analisis terhadap kapasitas ditujukan untuk mengetahui kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu kredit. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon debitur sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran kembali kredit yang diberikan oleh bank. Semakin baik kemampuan keuangan calon debitur, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan tersebut akan dibayar sesuai jangka waktu yang telah disepakati. Dari hasil wawancara dengan Ibu Titin Musyarrafah sebagai berikut:

“Jadi begini analisis *capacity* disini bertujuan untuk mengukur kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya. Terlebih dahulu kami harus mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan dan juga dihubungkan dengan kemampuannya saat mengelola bisnis serta kita lihat juga dari segi laba atau keuntungannya. Jadi nanti akan terlihat kemampuannya di dalam mengembalikan pembiayaan yang telah di salurkan oleh pihak lembaga BMT NU. Dan apabila sudah dinyatakan layak di dalam kemampuannya maka pihak anggota BMT NU Cabang Galis Pamekasan akan menyetujui permohonan pembiayaan yang telah di ajukan oleh calon nasabah”.⁵

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa sebelum memutuskan permohonan pembiayaan dari calon nasabah, pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan terlebih dahulu harus mengetahui dan menilai kemampuan calon nasabah yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan. Kemudian hasil wawancara lain juga di dapat oleh peneliti dengan salah satu karyawan BMT NU yaitu Ibu Heni Sunaira sebagai berikut:

“Jadi begini untuk melihat *capacity* dari calon nasabah biasanya kita menilai dari keadaan usaha tersebut dan juga kita lihat dari pengalaman pemilik usahanya, karena dengan melihat pengalamannya kita lembaga BMT NU bisa mengetahui kapasitas calon nasabah tersebut dalam mengelola usahanya”.⁶

⁵ Titin Musyarrafah, Bagian Keuangan dan Admin di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

⁶ Heni Sunaira, Teller di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

Berdasarkan hasil wawancara yang di lakukan oleh peneliti dengan karyawan BMT NU Cabang Galis Pamekasan dapat disimpulkan yaitu dengan cara menilai dari keadaan usahanya dan juga dilihat dari pengalaman pemilik usaha tersebut. Sedangkan hasil wawancara yang saya lakukan dengan nasabah atau pemilik usaha rujak yaitu Ibu Hodah sebagai berikut:

“ Jadi pihak lembaga keuangan BMT NU mendatangi saya dan terlebih dahulu menanyakan kepada saya bagaimana pengalaman saya di dalam mengelola usaha saya, dan apakah sebelumnya di tanyakan apakah saya pernah mengelola usaha ini atau belum. Iya seperti itu pertanyaan yang di tanyakan oleh pihak BMT sebelum saya melakukan pengajuan pembiayaan *rahn*”.⁷

Jadi dari hasil wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa usaha yang di lakukan Ibu Hodah tersebut di tanya bagaimana pengalaman di dalam mengelola usahanya dan apakah sebelumnya sudah pernah melakukan usaha tersebut atau tidak. Pernyataan lain dari Ibu Naimah selaku pemilik usaha toko sembako yaitu sebagai berikut:

“Jadi iya pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebelumnya menanyakan pengalaman saya di dalam menjalankan bisnis saya ini. Kata pihak BMT NU apakah saya itu sudah berpengalaman di dalam usaha saya ini, terus kata pihak BMT sebelum usaha Ibu yang sekarang usaha Ibu dulu apa, biasanya seperti itu yang pihak BMT NU tanyakan apabila saya mau melakukan pinjaman pembiayaan *rahn* di BMT NU Cabang Galis Pamekasan”.⁸

Jadi dari wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pihak BMT NU terlebih dahulu menanyakan pengalaman di dalam menjalankan usaha tersebut kepada nasabah sebelum melakukan transaksi pinjaman pembiayaan *rahn*.

⁷ Hodah, Anggota di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung di Pagendingan.

⁸ Naimah, Anggota di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung di Tentenan Timur.

Berdasarkan penelitian, fakta di lapangan menunjukkan setelah di lakukan observasi (pengamatan) oleh peneliti memang benar adanya dapat diketahui bahwa *capacity* ini dapat dilihat dari kemampuan usaha dari pemilik usaha, yaitu dengan cara melihat pengalaman usahanya terlebih dahulu dari pemilik usaha itu sendiri, karena semakin lama pengalamannya dalam menjalankan usaha tersebut maka akan semakin bagus kapasitas pemilik usaha tersebut dalam mengelola usahanya.

c. Capital

Penilaian terhadap modal bertujuan untuk mengetahui kemampuan nasabah atau usaha milik nasabah tersebut dalam menanggung beban pembiayaan yang dibutuhkan serta kemampuan nasabah dalam menanggung beban risiko yang mungkin dialami perusahaan tersebut. Modal adalah cerminan komposisi modal sendiri dibandingkan dengan modal peminjam untuk mendanai keberlangsungan hidup perusahaan. Perusahaan disektor rill biasanya berbeda dengan perusahaan finansial yang sebagian besar dana yang diperoleh adalah dana pihak ketiga atau berasal dari hutang. Sektor rill tidak demikian, karena dalam sektor rill modal sendiri itu lebih dominan dari dana yang berasal dari pinjaman hutang. Maka dalam penilaian *capital* perusahaan sebagai benteng ketahanan nasabah apabila terjadi resiko pembiayaan, dan hal itu menunjukkan komitmen nasabah terhadap keberlangsungan perusahaan. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Heni Sunaira sebagai berikut:

“Jadi seperti ini analisis *capital* adalah jumlah dana/modal yang dimiliki oleh calon nasabah. Karena semakin besar modal sendiri dalam perusahaan atau usaha nasabah tersebut, tentu akan semakin tinggi kesungguhan calon nasabah tersebut dalam menjalankan usahanya. Dan tentunya pihak lembaga keuangan akan merasa lebih yakin dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah tersebut. Penilaian ini merupakan suatu hal yang sangat penting karena mengingat pembiayaan BMT hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal usaha nasabah yang diperlukan. Hal ini akan membuat

pihak lembaga keuangan BMT NU Cabang Galis Pamekasan percaya bahwa calon nasabah tersebut berhak mendapatkan pengajuan pembiayaan”.⁹

Jadi dapat disimpulkan bahwa apabila ada calon nasabah yang ingin mengajukan pinjaman ke BMT NU Cabang Galis Pamekasan, pihak BMT disini terlebih dahulu harus menyelidiki bahwa calon nasabah tersebut sungguh-sungguh dalam menjalankan usahanya. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Moh. Zainullah yaitu sebagai berikut:

“Jadi pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan disini, akan mencari tahu terlebih dahulu calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan *rahn*. Apabila diketahui calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan *rahn* tersebut memiliki tabungan yang besar, seperti deposito, atau aset investasi lainnya, maka pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan tidak akan mengkonfirmasi pengajuan tersebut. Dengan alasan calon nasabah masih mempunyai harta yang cukup”.¹⁰

Jadi dapat disimpulkan bahwa, apabila calon nasabah yang mengajukan pembiayaan *rahn* di BMT NU Cabang Galis Pamekasan masih memiliki uang tabungan yang besar, seperti deposito dan investasi dan lainnya, maka dari pihak BMT tidak akan diterima pengajuan pinjamannya, karena calon nasabah tersebut masih mampu untuk membuka usaha tanpa harus meminjam ke lembaga BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Berdasarkan dari hasil wawancara lain yang dilakukan oleh peneliti dengan salah satu karyawan BMT NU Bapak Imam Maulidi sebagai berikut:

“Jadi begini sebelumnya untuk melihat modal dari calon nasabah, pihak lembaga keuangan BMT NU sebelumnya bisa melihat dari aset yang dimiliki oleh calon nasabah seperti inventory (persediaan) barang dan juga dari jumlah bahan baku yang dimiliki oleh calon nasabah tersebut”.¹¹

⁹ Heni Sunaira, Teller di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

¹⁰ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

¹¹ Imam Maulidi, Kepala Cabang di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pihak BMT NU untuk melihat modal dari calon nasabah tersebut sebelumnya di lihat dari aset seperti persediaan dan juga jumlah bahan baku. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan nasabah atau pemilik usaha toko Ibu Sumairah yaitu sebagai berikut:

“Jadi waktu saya mau mengajukan pinjaman pembiayaan *rahn* ke lembaga BMT NU untuk modal usaha saya, terlebih dahulu saya di datangi salah satu karyawan BMT dan dilakukan survei secara langsung, jadi mereka menanyakan dan juga melihat persediaan barang yang ada di toko saya, dan juga pihak BMT menanyakan biasanya berapa hari sekali stok barang untuk toko saya yang datang. Kurang lebih seperti itu pertanyaan yang diajukan pihak BMT”.¹²

Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa sebelum melakukan pinjaman pihak BMT terlebih dahulu melakukan survei untuk menanyakan dan juga untuk melihat peresediaan barang yang ada di toko nasabah tersebut. Pernyataan lain juga saya dapat melalui wawancara kepada nasabah Ibu purasmi selaku pemilik usaha toko yaitu sebagai berikut:

“Jadi begini sebelum saya melakukan pinjaman pembiayaan mereka nanya sih kepada saya,kan waktu melakukan survei ke toko saya mereka melihat dan menanyakan keadaan toko saya dan mereka juga melihat apa saja yang ada di toko ini, seperti itu lah yang mereka lakukan dan juga bertanya tentang usaha saya ini”.¹³

Jadi dapat disimpulkan bahwa sebelum pengajuan pinjaman terlebih dahulu mereka datang untuk melakukan survei dan juga untuk melihat stok barang-barang yang ada di toko tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bersama pemilik usaha toko dan juga bersama salah satu karyawan BMT NU Cabang Galis Pamekasan dapat diketahui bahwa analisis *capital* merupakan analisis yang

¹² Sumairah, Anggota di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung di Pagendingan.

¹³ Purasmi, Anggota di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung di Tentenan Timur.

berhubungan dengan modal, juga dapat dilihat dengan jumlah persediaan barang dan juga jumlah bahan baku dari calon nasabah tersebut.

d. Condition of Economy

Penilaian dalam pemberian pembiayaan juga memperhatikan kondisi ekonomi secara umum dan kondisi pada sektor usaha si calon nasabah. Kondisi yang dipersyaratkan adalah bahwa kegiatan usaha calon nasabah mampu mengikuti fluktuasi ekonomi. Jadi penilaian dilakukan untuk mengetahui pengaruh langsung dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan dan perkembangan khusus dalam suatu keadaan ekonomi tertentu yang memungkinkan akan berdampak kepada kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti Kepada Bapak Imam Maulidi sebagai berikut:

“Jadi seperti ini Sebelum mengkonfirmasi pengajuan pinjaman pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus mengetahui kondisi ekonomi terlebih dahulu dari calon nasabah yang ingin mengajukan pinjaman pembiayaan *rahn*, apakah calon nasabah tersebut memiliki kondisi ekonomi yang cukup sulit atau tidak. Dan juga cara lain untuk mengetahui kondisi ekonomi calon nasabah tersebut yakni melalui mewawancarai rekan bisnis si calon nasabah, sehingga pihak lembaga BMT NU dapat menganalisis usaha yang sedang dijalankan. Tujuan untuk mengetahui kondisi ekonomi calon nasabah supaya tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan oleh BMT NU dan calon nasabah tersebut. Maksudnya apabila calon nasabah ingin mengajukan pinjaman dan tidak bisa membayar maka pihak BMT NU terpaksa akan melelang jaminan calon nasabah tersebut”.¹⁴

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus mengetahui kondisi ekonomi dari calon nasabah yang ingin mengajukan pinjaman. Supaya tidak akan terjadi hal-hal yang tidak diinginkan oleh BMT NU Cabang Galis Pamekasan di kemudian hari. Hasil wawancara lain juga di

¹⁴ Imam Maulidi, Kepala Cabang di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

lakukan oleh peneliti dengan salah satu karyawan BMT NU Cabang Galis Pamekasan yaitu dengan Bapak Moh. Zainullah sebagai berikut:

“Seperti ini ya untuk kondisi pasar dan juga prospek usaha dari calon nasabah bisa kami pertimbangkan terlebih dahulu untuk memberikan pembiayaan terhadap calon nasabah. Dan juga kita dari lembaga BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga sangat memperhatikan perkembangan usaha yang dimiliki calon nasabah kami, dan kami juga membaca peluang pasar di masyarakat untuk produk usaha yang calon nasabah kelola”.¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dari lembaga BMT NU mempertimbangkan terlebih dahulu untuk memberikan pembiayaan dan juga memperhatikan usaha yang dimiliki calon nasabah. Hal ini juga di dapat hasil wawancara oleh peneliti dengan nasabah yaitu Ibu Hodah sebagai berikut:

“Begini kalau untuk prospek usaha kadang di tanyakan juga oleh karyawan BMT, dan paling mereka menanyakan usaha saya ini kalau untuk kedepannya bakal bagus dan juga maju atau enggak, kemudian persaingan di luar sangat ketat jadi usaha saya ini apakah bisa bersaing atau tidak dengan usaha yang lainnya. Kurang lebih seperti itu yang ditanyakan oleh karyawan BMT NU”.¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa prospek usaha kadang ditanyakan oleh BMT dan juga pihak BMT menanyakan kedepannya apakah usaha tersebut bakal maju atau enggak. Pernyataan lain juga di dapat dari hasil wawancara oleh peneliti dengan Ibu Naimah selaku pemilik toko yaitu sebagai berikut:

“Seperti ini untuk prospek usaha ditanyakan juga, dan biasanya mereka menanyakan apakah usaha saya ini kedepannya kira-kira akan bagus atau enggak. Mungkin dari prospek usaha saya ini mereka bisa melihat kalau usaha yang sedang dijalankan saya ini bagus apa tidak jika diberikan pinjaman modal”.¹⁷

¹⁵ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung.

¹⁶ Hodah, Anggota di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung di Pagendingan.

¹⁷ Namiah, Anggota di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung di Tentenan Timur.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa prospek usaha dalam kondisi ekonomi ditanyakan juga, dan pihak BMT biasanya menanyakan usaha tersebut bisa maju atau tidak kedepannya.

Berdasarkan penelitian, fakta di lapangan menunjukkan setelah di lakukan observasi (pengamatan) oleh peneliti bahwa prospek usaha dari pemilik usaha dapat berperan dalam pemberian pembiayaan terhadap pemilik usaha.

e. Colateral

Jaminan atau agunan ini merupakan hal yang umum diminta oleh pihak bank atau institusi keuangan yang memberikan pinjaman. Karena apabila terjadi/*default* alias ketidak mampuan peminjam untuk mengembalikan pinjaman, maka pihak peminjam akan memiliki hak atas jaminan atau agunan tersebut, yang kemudian akan di lelang dan hasilnya akan digunakan untuk membayar pelunasan pinjaman, serta apabila ada sisa akan dikembalikan kepada debitur. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada Ibu Faridatus Shalehah yaitu sebagai berikut:

“Jadi seperti ini Ketika calon nasabah ingin mengajukan pembiayaan *rahn* di BMT NU Cabang Galis Pamekasan, maka calon nasabah tersebut harus memberikan sebuah jaminan kepada pihak BMT berupa BPKB sepeda motor, sertifikat tanah dan juga emas”.¹⁸

Jadi dapat disimpulkan bahwa apabila calon nasabah ingin mengajukan sebuah pinjaman maka calon nasabah tersebut tidak akan dikonfirmasi pengajuan pinjamannya sebelum calon nasabah tersebut memberikan jaminan. Sedangkan dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Titin Musyarofah yaitu sebagai berikut:

“Jadi seperti ini dek, analisis *collateral* atau jaminan ini sangat diperhatikan karena jaminan tersebut merupakan poin yang sangat penting di dalam memberikan pembiayaan *rahn* sebagai backup atas pembiayaan yang akan diberikan kepada

¹⁸ Faridatus Shalehah, Bagian Tabungan di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

nasabah oleh pihak BMT NU , tujuannya agar pihak lembaga keuangan BMT dapat memperoleh pelunasan kembali atas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah, apabila suatu saat atau kelak nanti nasabah tidak mampu melunasi pembiayaannya atau wanprestasi”.¹⁹

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa jaminan atau *collateral* termasuk poin yg penting di dalam pembiayaan *rahn* yakni sebagai backup atas pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah. Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang di BMT NU sebagai berikut:

“Jadi begini kebetulan di BMT NU disini yang dijaminakan berupa sertifikat, BPKB kendaraan dan juga emas. Jadi calon nasabah disini hanya menjaminkan ketiga barang tersebut untuk bisa melakukan pengajuan pinjaman pembiayaan di BMT. Akan tetapi di lembaga keuangan BMT NU Cabang Galis Pamekasan apabila ada nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan *rahn* , rata-rata nasabah menjadikan emas sebagai jaminan untuk digadaikan, karena dengan menggunakan jaminan emas di BMT termasuk cepat prosesnya yakni sekitar 1-2 jam asalkan persyaratan yang lain sudah lengkap. Selain itu emas disini dengan menggunakan ujroh (imbalan) di hitung harian/per hari yakni, 600 rupiah perharinya jika emas tersebut per 1 gram”.²⁰

“jadi seperti ini selisih antara ujroh dan laba bagi pihak BMT dan juga bagi pengusaha UMKM, yaitu kalau untuk ujroh (imbalan) bagi BMT NU hanya dihitung harian sebesar 600 rupiah dengan berat emas sebesar 1 gram, begitupun jika semakin besar berat emasnya maka ujroh nya juga akan semakin bertambah. Sedangkan untuk laba bagi pihak UMKM nya juga mendapatkan pendapatan harian akan tetapi, bukan serta merta dijadikan sebagai bahan konsumtif, tetapi juga sebagai cadangan modal, biaya kehidupan dan tabungan”.

Jadi dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa nasabah yang ingin mengajukan pinjaman di BMT NU harus menjaminkan salah satu ke tiga barang tersebut. Akan tetapi di BMT rata-rata nasabah menjaminkan emas saat menggadaikan karena prosesnya cepat dan juga urohnya dihitung harian.

¹⁹ Titin Musyarrafah, Bagian Keuangan dan Admin di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

²⁰ Imam Maulidi, Kepala Cabang di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

Pernyataan yang di dapat oleh peneliti melalui wawancara dengan salah satu nasabah pemilik usaha toko yaitu Ibu Sumairah sebagai berikut:

“Seperti ini kalau di BMT NU apabila ingin mengajukan pinjaman biasanya saya menjaminkan sertifikat tanah kadang juga menjaminkan emas, karena kebetulan di BMT NU memakai tiga barang jaminan. Dan kebetulan saya punya emas tersebut jadi yang saya gadaikan yaitu emas karena prosesnya juga cepat dan mudah”.²¹

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk mengajukan pinjaman di BMT NU harus menggunakan jaminan seperti sertifikat tanah emas dan lain sebagainya. Pernyataan lain juga saya dapatkan melalui wawancara dengan pemilik toko yaitu Ibu Hodah sebagai berikut:

“Jadi begini selama saya melakukan pinjaman di BMT NU yang bisa dijaminkan hanya berupa sertifikat, BPKB, dan juga emas. Jadi saya hanya menjaminkan sertifikat dan BPKB karena kebetulan yang saya punya hanya itu”.²²

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa jaminan yang di berikan ke BMT NU berupa sertifikat tanah dan juga BPKB.

Berdasarkan wawancara bersama salah satu karyawan BMT NU Cabang Galis Pamekasan dan juga dengan salah satu nasabah di dapat bahwa sertifikat tanah, BPKB, dan juga emas yang bisa digunakan untuk dijadikan jaminan dalam proses pengajuan pembiayaan.

1. Penerapan pembiayaan *rahn* dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Sistem adalah suatu kesatuan tatanan yang mempunyai beberapa unsur yang saling berkaitan satu sama lain atau merupakan mata rantai yang tak terpisahkan

²¹ Sumairah, Anggota di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung, di Pagendingan.

²² Hodah, Anggota di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung, di Pagendingan.

satu dengan lainnya. Menurut beberapa pakar juga tidak jauh berbeda dalam mengartikan sistem, diantaranya Menurut Sudikono Mertokusumo sistem adalah satu kesatuan yang utuh, terdiri dari bagian-bagian atau unsur-unsur yang saling berkaitan erat satu sama lain dan bekerja sama untuk mencapai tujuan kesatuan.

Sistem yang diterapkan oleh BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam pembiayaan *ar-rahn* sangat mudah untuk dimengerti oleh nasabah yang sedang membutuhkan pinjaman dana dengan cepat, dari prosedur menggadaikan barang sebagai jaminan, perpanjangan pinjaman hingga pelunasannya. Sehingga nasabah dapat memperoleh pinjaman dana dengan cepat, praktis dan menentramkan. Dengan sistem yang mudah tersebut, nasabah dapat menghitung sendiri berapa besar piutang yang harus di bayar olehnya pada saat jatuh tempo.

BMT NU Cabang Galis Pamekasan mempunyai misi dan fungsi intermediasi yaitu untuk menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki surplus berupa tabungan, deposito, maupun giro dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk kredit, dan bagi nasabah yang ingin mengajukan pinjaman pembiayaan *rahn* di BMT NU Cabang Galis Pamekasan dengan agunan berbasis syariah hanya perlu memenuhi persyaratan sebagai berikut: a) kelengkapan berkas, b) *marhun* (barang jaminan).

a. Kelengkapan berkas

Kelengkapan berkas dalam pengajuan pinjaman pembiayaan *rahn* sangat diperhatikan. Oleh karena itu, nasabah dalam mengajukan pinjaman terlebih dahulu harus memenuhi persyaratan yang diberikan oleh pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Karena pihak BMT akan memeriksa terlebih dahulu kelengkapan persyaratan calon nasabahnya yang ingin melakukan pinjaman. Karena jika

persyaratan tidak di lengkapi oleh nasabah dengan baik, maka kemungkinan besar pengajuan pinjaman tidak akan di setuju oleh pihak BMT NU. Sebagaimana yang di jelaskan oleh Bapak Moh Zainullah selaku pegawai BMT NU yaitu sebagai berikut:

“Jadi dalam pengajuan pinjaman pembiayaan *rahn* apabila sudah memenuhi prinsip analisis 5c itu harus melakukan pemberkasan terlebih dahulu. Berkas tersebut berupa data diri seperti fotokopi KK, KTP, NPWP, dan lain sebagainya. Karena apabila nasabah mau mengajukan pinjaman pembiayaan *rahn* akan tetapi belum melakukan tahap pemberkasan maka pinjaman tersebut belum bisa di proses selanjutnya, seperti itu yang di terapkan oleh pihak BMT NU”.²³

Jadi dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa sebelum melakukan pengajuan pinjaman calon nasabah terlebih dahulu harus melakukan pemberkasan atau melengkapinya. Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan nasabah yaitu Ibu Purasmi beliau mengatakan seperti ini:

“Jadi begini sebelumnya saya di datangi oleh pihak BMT dan memberitahu bahwa pengajuan pinjaman akan segera di proses apabila saya sudah melengkapi berkas seperti KK, KTP, dan lainnya ujar pihak BMT kepada saya, kurang lebih seperti itu yang mereka sampaikan”.²⁴

Jadi berdasarkan penelitian, fakta di lapangan setelah dilakukan observasi (pengamatan) oleh peneliti tahap kelengkapan berkas juga merupakan proses yang harus dilakukan, karena apabila pemberkasan tersebut belum di lengkapi oleh nasabah maka secara otomatis pengajuan pinjaman pembiayaan *rahn* tidak akan di tindak lanjuti oleh pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

b. *Marhun* (barang jaminan)

Barang jaminan adalah agunan yang di serahkan oleh nasabah kepada lembaga keuangan BMT NU dalam rangka pemberian fasilitas kredit atau dalam

²³ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

²⁴ Purasmi, Anggota di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung di Tentenan Timur.

pemberian pinjaman pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Agunan di sini adalah salah satu syarat yang diharuskan dalam pemberian fasilitas pembiayaan. Agunan merupakan benteng terakhir dalam upaya pengembalian kredit apabila terjadi kegagalan pembayaran kredit. Oleh karena itu, nilai agunan sangat penting sebagai indikator pembayaran kembali kegagalan pembayaran kredit. Jaminan pembiayaan adalah hak dan kekuasaan atas barang jaminan yang di serahkan oleh debitur atau nasabah kepada lembaga keuangan guna untuk menjamin pelunasan utangnya apabila pembiayaan yang diterimanya tidak dapat di lunasi sesuai dengan waktu perjanjian yang telah di perjanjikan sebelumnya.

Barang jaminan merupakan barang yang sesuai persyaratan yang telah di tetapkan oleh pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Jenis barang-barang yang dapat di terima sebagai jaminan nasabah di BMT NU antara lain BPKB, sertifikat tanah, dan emas. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Imam Maulidi yaitu sebagai berikut:

“Jadi di BMT NU Cabang Galis pamekasan disini dalam menerapkan sistem pembiayaan yang bergerak pada sektor pembiayaan dengan sistem agunan emas, BPKB, surat tanah dll. Dimana penerapan sistem pembiayaan rahn di BMT NU Cabang Galis Pamekasan disini seperti menggadaikan emas, lalu ditaksir seperti dicek keaslian emasnya, kemudian dari pihak kantor BMT NU Cabang Galis Pamekasan menafsir barang yang berupa emas dengan berat 2 gram senilai harga 1,5 juta apakah calon nasabah setuju dengan harga sekian atau tidak”.²⁵

Berdasarkan wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa apabila ada nasabah yang ingin menggadaikan emas, pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan terlebih dahulu harus mengecek keaslian dari emas tersebut, apabila emas tersebut

²⁵ Imam Maulidi, Kepala Cabang di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

asli maka pihak BMT NU langsung mentaksir harga yang sesuai dengan emas tersebut. Adapun penjelasan Bapak Moh. Zainullah yaitu sebagai berikut:

“jadi seperti ini dek, dalam penetapan ujroh nya (imbalan) di lembaga BMT NU Cabang Galis Pamekasan disini berbasis nominal. Artinya jika emas tersebut sebesar 1 gram seharga 750 ribu per gram nya maka ujrohnya disini sebesar 600 rupiah perharinya, karena disini hitungannya harian, dan jika emas nya semakin berat atau bertambah pergramnya maka ujrohnya juga akan semakin tinggi yakni 1.200 rupiah hitungannya perhari jika berat emas nya 2 gram, begitupun kelipatannya”.

“Jadi penerapan di kantor BMT NU Cabang Galis Pamekasan menerapkan sistem pembiayaan *rahn* agunan emas dengan berat 3 gram, pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan menerapkan perhitungan agunan emas dengan hitungan sebagai berikut, apabila barang tidak ditebus selama hitungan angunan yang diterapkan BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam 4 bulan, maka calon nasabah wajib membayar ujroh dengan hitungan angsuran sejumlah Rp. 1.800 rupiah per hari, maka pihak BMT NU sudah mendapatkan hitungan hasil sama rata dengan nasabah”.²⁶

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa penetapan ujroh di BMT dengan berbasis nominal yakni dihitung per gram nya sebesar 600 rupiah pergramnya dihitung per hari, jika semakin berat maka ujroh nya juga semakin bertambah. Sedangkan menurut salah satu nasabah Ibu Naimah penerapan sistem pembiayaan di BMT sebagai berikut:

“Jadi begini kalau di BMT NU penerapan sistem pembiayaan *rahn* misalnya menggunakan agunan emas maka terlebih dahulu oleh pihak BMT akan di cek keaslian emas tersebut dan juga akan di taksir berapa per gram nya, dan apabila saya selaku nasabah sudah setuju maka akan dilanjutkan proses pengajuan tersebut”.²⁷

Dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem pembiayaan tersebut jika menggunakan agunan emas maka akan di cek terlebih dahulu keaslian nya.

²⁶ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

²⁷ Naimah, Anggota di KSPP BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung di Tentenan Timur.

Jadi berdasarkan penelitian, fakta di lapangan setelah di lakukan observasi (pengamatan) oleh peneliti menunjukkan bahwa penerapan sistem pembiayaan di BMT NU Galis menggunakan sistem agunan (jaminan barang), supaya proses pengajuan pinjaman pembiayaan bisa di lakukan dengan cepat dan mudah. Maka nasabah harus menggunakan jaminan sebagai salah satu syarat pengajuan pinjaman pembiayaan di BMT NU.

C. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data kemudian memaparkan sesuai dengan yang di peroleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal temuan yang dilampirkam berbentuk tulisan sebagai berikut:

1. Mekanisme pembiayaan *rahn* dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

- a. Sebelum terjun kelapangan pihak BMT NU terlebih dahulu harus mengetahui watak dan juga karakter dari calon nasabah dan juga di lihat dari kondisi lingkungan calon nasabah tersebut.
- b. Pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga harus mengetahui dan menilai kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usahanya.
- c. Dalam melaksanakan penilaian capital (modal) pihak BMT NU terlebih dahulu harus menyelidiki bahwa calon nasabah tersebut sungguh-sungguh dalam menjalankan usahanya serta pihak BMT harus melihat persediaan barang dan jumlah bahan baku dari calon nasabah.

- d. Dalam pemberian pembiayaan pihak BMT NU juga harus memperhatikan kondisi ekonomi secara umum dan kondisi pada sektor usaha calon nasabah.
- e. Sebelum mengkonfirmasi pengajuan pinjaman pihak BMT harus minta jaminan kepada nasabah berupa sertifikat tanah, BPKBP, dan emas.

2. Penerapan pembiayaan *rahn* dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di BMT NU Cabang Galis Pamekasan Pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan

- a. Dalam melaksanakan penerapan sistem pembiayaan *rahn* di BMT NU sangat mudah untuk dimengerti oleh nasabah mulai dari prosedur menggadaikan barang sebagai jaminan, perpanjangan hingga pelunasannya. Dan sebelum nasabah menggadaikan emas, terlebih dahulu pihak BMT NU akan mengecek keaslian dari emas tersebut, dan apabila emas tersebut terbukti keasliannya maka pihak BMT akan menaksir harga sesuai emas tersebut.
- b. Sebelum mengajukan pengajuan pinjaman pembiayaan terlebih dahulu nasabah harus melengkapi pemberkasan yang meliputi KK, KTP, dan lain sebagainya.
- c. Di BMT NU Cabang Galis Pamekasan penetapan ujrohnya (imbalan) berbasis nominal.

D. Pembahasan

Berdasarkan temuan penelitian yang diperoleh dari paparan data tersebut, maka akan dibahas secara lebih detail dengan memaparkan letak keterkaitan atau bahkan ketidaksesuaian dengan kajian teori yang sudah dipaparkan di Bab II sebelumnya. Berikut pembahasannya:

Menurut Arrison Hendry dengan bukunya yang berjudul *Perbankan Syariah* berpendapat bahwa pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.²⁸

Sedangkan pengertian *rahn* menurut Soemitra adalah harta yang dijadikan jaminan utang (pinjaman) agar bisa dibayar dengan harganya oleh pihak yang wajib membayarnya, jika dia gagal (berhalangan) melunasinya. Gadai atau *rahn* adalah menahan barang jaminan yang bersifat materi milik si peminjam (*rahin*) sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, dan barang yang diterima tersebut bernilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan (*murtahin*) memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian hutangnya dari barang gadai dimaksud, bila pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar hutang pada waktu yang ditentukan.²⁹

1. Mekanisme pembiayaan *rahn* dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Prinsip analisis pembiayaan merupakan pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh lembaga keuangan BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Analisis

²⁸ Arrison Hendry, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Muamalah Institute, 1999), 17.

²⁹ Soemitra dan Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana), 308.

pembiayaan adalah suatu kajian untuk mengetahui kelayakan dari suatu proposal pembiayaan yang diajukan nasabah. Melalui hasil analisis dapat diketahui apakah usaha si calon nasabah tersebut layak (*feasible*), dalam artian bahwa bisnis yang dibiayai diyakini dapat menjadi sumber pengembalian dari pembiayaan yang diberikan. Jumlah pembiayaan disini sesuai kebutuhan, baik dari sisi jumlah maupun penggunaannya, serta tepat struktur pembiayaannya sehingga mengamankan risiko dan menguntungkan bagi BMT dan nasabah. Dalam menganalisis pembiayaan harus diperhatikan kemauan dan juga kemampuan dari calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya serta terpenuhinya aspek ketentuan syariah.

Prinsip analisis 5C adalah prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh lembaga keuangan yakni BMT NU Cabang Galis Pamekasan agar tidak salah memilih di dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang di salurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang telah perjanjikan. Penerapan pembiayaan kepada calon nasabah sangatlah penting sebagai bagian dari prinsip kehati-hatian di dalam mengelola resiko pembiayaan. BMT NU Cabang Galis Pamekasan melakukan upaya preventif dengan melakukan analisis 5C yaitu:

a. *Character* (watak)

Character (watak) adalah suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik latar belakang pekerjaan maupun yang

bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dijalannya, keadaan keluarga, hobi dan lingkungan sosialnya.³⁰

Character (watak) calon nasabah sulit diketahui pada survey awal karena susah untuk mengetahui tingkat kejujuran nasabah akan tetapi bisa kita nilai dari pola pembayaran angsuran setelah dana dicairkan, dan dibalik itu pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan yang melakukan survey harus jeli dalam menilai karakter nasabah.

Pemberian pembiayaan atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan yaitu, adanya keyakinan dari pihak BMT bahwa calon nasabah memiliki moral, watak dan sifat-sifat pribadi yang positif. Disamping itu juga memiliki tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupan sebagai anggota masyarakat, maupun dalam menjalankan usahanya.

Karakter merupakan hal yang dominan, sebab walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan hutangnya, namun bila tidak mempunyai iktikad yang baik tentu akan membawa kesulitan bagi BMT di kemudian harinya. Maka sebab itu BMT sangat mengutamakan karakter dari calon nasabahnya.

Oleh karena itu, pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang telah di ajukan oleh calon nasabah, terlebih dahulu pihak BMT NU harus mengetahui watak dan juga karakter dari calon nasabah. Apakah calon nasabah tersebut mempunyai karakter yang baik, jujur, dan juga berkomitmen terhadap pelunasan pembiayaan yang telah di ajukan oleh calon nasabah. Dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah

³⁰ Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, (jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), 173.

mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajibannya membayar kembali kepada lembaga BMT NU Cabang Galis Pamekasan secara lunas. Selain itu pihak BMT NU juga harus melakukan survei secara langsung kepada calon nasabah untuk mengetahui tentang keadaan lingkungan di sekitarnya dan juga keseharian mereka, supaya tidak terjadi hal-hal yang tidak di inginkan di kemudian hari.

Dari pembahasan antara teori dan juga fakta di lapangan yang telah di paparkan oleh penulis, maka dapat disimpulkan bahwa penilaian *character* nasabah dapat dilakukan dengan wawancara langsung untuk mengetahui karakter dari nasabah tersebut. BMT NU Cabang Galis Pamekasan selaku pemberi pembiayaan harus yakin bahwa nasabah tersebut termasuk orang yang berperilaku baik, dalam arti selalu memegang teguh janjinya, dan selalu berusaha untuk melunasi hutangnya pada jangka waktu yang ditetapkan. Selain itu BMT NU juga bisa melakukan tinjauan langsung dengan mendatangi tempat usaha nasabah secara berkala. Tujuannya untuk mengetahui perkembangan usaha nasabah apabila ada peningkatan atau penurunan penghasilan dari nasabah tersebut.

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Hamonangan dalam jurnal *jurnal ilmiah MEA (manajemen, ekonomi, dan akuntansi)* yang menjelaskan bahwa analisis *character* menjadi bahan penting bagi bank syariah melihat kepribadian dan watak calon debitur sebelum menerima pengajuan pembiayaan. Lembaga keuangan akan melakukan analisis mendalam terhadap kemampuan calon debitur, sehingga akan muncul *willingness to repay* dari calon debitur, yaitu keyakinan

bahwa jumlah dan waktu pembayaran yang diberikan kepada debitur sudah tepat dan dapat melakukan pembayaran tepat waktu.³¹

b. *Capacity* (kemampuan)

Capacity (kemampuan) adalah penilaian pada kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajiban pembiayaan. Kriteria ini dilihat dari bagaimana debitur dan/atau penjaminnya tersebut menjalankan usahanya atau seberapa besar penghasilan yang diterima tiap bulannya. Jika pihak kreditur menilai bahwa debitur dan/atau penjaminnya tersebut tidak memiliki kemampuan cukup untuk memenuhi kewajiban pembiayaannya, besar pembiayaan tersebut akan ditolak.³²

Kemampuan nasabah juga menjadi pertimbangan oleh pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebelum merealisasikan pembiayaan dengan melihat usaha yang akan dimodali oleh pihak BMT NU. Sedangkan untuk usaha yang belum ada tidak bisa di modali. BMT juga meminta laporan pengeluaran penghasilan perbulan dari calon nasabah dan laporan pengeluaran yang wajib dikeluarkan oleh calon nasabah perbulannya dari hasil yang didapatkan nantinya maka pihak BMT NU dapat memutuskan apakah calon nasabah tersebut layak atau tidaknya untuk diberikan pembiayaan.

Berdasarkan wawancara penulis dengan pimpinan BMT NU Cabang Galis Pamekasan, dalam melihat kemampuan calon nasabah di sini pihak BMT NU terlebih dahulu harus mengukur kemampuan calon nasabah di dalam menjalankan usahanya, dan juga pihak BMT harus mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan dan dilihat juga dari sisi kemampuannya dalam mengelola

³¹ Hamonangan, Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan, *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Akuntansi)*, Vol. 4, No. 2, 2020, 458-459.

³² Rio Christiawan, *Hukum Pembiayaan Usaha*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2020), 7.

bisnis. Serta dilihat juga dari segi laba dan juga keuntungannya. Sehingga pada akhirnya nanti akan terlihat jelas kemampuannya di dalam mengembalikan kredit yang telah disalurkan. Dan juga untuk mengetahui kapasitas calon nasabah, BMT NU harus memperhatikan angka-angka hasil produksi, dan juga angka-angka penjualan dan pembelian. Selain itu pihak BMT NU menilai kemampuan dari keadaan usahanya dan juga dilihat dari pengalaman usahanya, karena dengan begitu BMT NU akan mengetahui kapasitas calon nasabah tersebut dalam mengelola usahanya.

Dari pembahasan antara teori dan juga fakta di lapangan yang telah di paparkan oleh penulis, maka dapat disimpulkan bahwa analisis *capacity* ini yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan sudah dilaksanakan sebagaimana mestinya. Dalam hal ini pihak BMT NU dalam menilai kapasitas nasabah berdasarkan dokumen dan juga data-data yang sudah diberikan oleh nasabah. Selain itu BMT NU juga melakukan peninjauan langsung ke lokasi usaha nasabah untuk meyakinkan bahwa informasi yang diberikan nasabah sudah benar adanya.

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Hamonangan dalam jurnal *jurnal ilmiah MEA (manajemen, ekonomi, akuntansi)* yang menjelaskan bahwa analisis *capacity* kemampuan nasabah yang melakukan permohonan pembiayaan juga perlu dilakukan pihak BMT. Terutama terkait sumber utama pemasukan calon debitur tersebut.³³

c. *Capital* (modal)

³³ Hamonangan, Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan, *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Akuntansi)*, Vol. 4, No. 2, 2020, 459.

Capital (modal) adalah menilai jumlah modal sendiri yang diinvestasikan oleh nasabah dalam usahanya termasuk kemampuan untuk menambah modal apabila diperlukan sejalan dengan perkembangan usahanya.³⁴

Modal yaitu mengetahui jumlah dana yang dimiliki calon nasabah dimana semakin besar dana yang dimiliki oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakini bagi pihak BMT dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Analisis capital juga dapat dilihat pada formulir yang diajukan tentang penghasilan calon nasabah perbulannya. Jika penghasilan calon nasabah dapat dikriteriakan untuk layak dipinjamkan maka BMT akan menyetujui pengajuan pembiayaan. Dari itulah jika jumlah dana lebih banyak dari jumlah pembiayaan yang dilakukan maka pihak BMT harus mempertimbangkan kembali pengajuan pembiayaan tersebut.

Berdasarkan wawancara penulis dengan pimpinan BMT NU Cabang Galis Pamekasan, yang mana menyatakan bahwa diantara beberapa analisis pembiayaan, salah satu yang cukup sulit untuk di analisa adalah *capital* (modal) calon nasabah itu sendiri. Kendala dalam penilain modal calon nasabah adalah tidak adanya selisih modal yang dimiliki calon nasabah. Kemampuan nasabah dalam menjalankan usaha dan mengembalikan pinjamannya. Dan juga pihak BMT NU harus melihat jumlah dana/modal yang dimiliki oleh calon nasabah. Karena semakin besar modal sendiri dalam perusahaan atau usaha nasabah tersebut, tentu akan semakin tinggi kesungguhan calon nasabah tersebut dalam menjalankan usahanya. Dan tentunya pihak BMT NU akan merasa lebih yakin dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah tersebut. Selain itu pihak BMT NU juga harus melihat persediaan

³⁴ Trisadini P.Usati dan Abdul Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), 68.

barang dan juga jumlah bahan baku nasabah. Dengan demikian lembaga BMT bisa menganalisa apakah nasabah tersebut berhak mendapatkan pembiayaan.

Dari pembahasan antara teori dan juga fakta di lapangan yang sudah di paparkan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa analisis *capital* yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan sudah terlaksana dengan baik. Analisis ini dilakukan dengan peninjauan langsung ke tempat usaha nasabah dengan menilai bagaimana nasabah dalam menjalankan usahanya, serta melihat seberapa besar modal yang sudah dikeluarkan nasabah untuk menjalankan usahanya.

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Hamonangan dalam jurnal *jurnal ilmiah MEA (manajemen, ekonomi, akuntansi)* yang menjelaskan bahwa analisis *capital* atau modal diperlukan sebagai ukuran persen dana calon debitur yang dilibatkan dalam pembiayaan yang diadakan. Semakin besar dana yang dilibatkan oleh calon debitur akan semakin menambah kepercayaan pihak BMT.³⁵

d. *Coundition of economy* (kondisi perekonomian)

Coundition yaitu kondisi usaha nasabah yang dipengaruhi oleh situasi sosial dan ekonomi. Yang memengaruhi kondisi antara lain peraturan-peraturan pemerintah, situasi politik dan perekonomian dunia, kondisi ekonomi yang memengaruhi pemasaran, produk, dan keuangan.³⁶

Kondisi ekonomi, dilakukan pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan untuk mengetahui prospek usaha dan risiko usaha nasabah. Penilaian kondisi usaha dapat

³⁵ Hamonangan, Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan, *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Akuntansi)*, Vol. 4, No. 2, 2020, 459.

³⁶ Trisadini P.Usati dan Abdul Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), 69.

dipengaruhi oleh situasi sosial dan ekonomi yang ada. Tidak hanya pada sektor yang akan dibiayai saja, melainkan ada sektor ekonomi menyeluruh yang dalam hal ini juga menjadi bagian dari penentuan kondisi usaha calon nasabah yang akan dibiayai. Hal ini dapat meliputi analisis variabel dalam kondisi ekonomi mikro. Pada saat ekonomi mengalami penurunan atau dalam keadaan kritis, BMT NU akan lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan, hal ini dilakukan karena BMT ingin menilai beberapa kondisi yang memang dijadikan sebagai acuan dalam penilaian *condition of Economy* calon nasabah.

Oleh sebab itu di lembaga keuangan BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebelum mengkonfirmasi pengajuan pinjaman terlebih dahulu harus mengetahui kondisi ekonomi calon nasabah tersebut, apakah calon nasabah tersebut memiliki kondisi ekonomi yang cukup sulit atau tidak. Dan juga cara lain untuk mengetahui kondisi ekonomi calon nasabah yaitu dengan mewawancarai rekan bisnis si calon nasabah, sehingga pihak BMT NU dapat menganalisis usaha yang sedang dijalankan. Serta pihak BMT NU memperhatikan terlebih dahulu dan mempertimbangkan terlebih dahulu apakah usaha calon nasabah tersebut kedepannya semakin maju.

Dari pembahasan antara teori dan juga fakta di lapangan yang telah dipaparkan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa analisis *condition of economy* oleh pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan telah dilaksanakan dengan baik. BMT NU melihat perkembangan usaha yang dijalankan nasabah apakah mengalami peningkatan atau penurunan. Karena dari melihat prospek usaha nasabah tersebut, BMT NU dapat menyimpulkan bagaimana kondisi ekonomi nasabah di masa sekarang maupun di masa yang akan datang.

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Hamonangan dalam jurnal *jurnal ilmiah MEA (manajemen, ekonomi, akuntansi)* yang menjelaskan bahwa analisis *coundition of econmy* merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian calon debitur di masa yang akan datang. BMT membutuhkan analisis terkait sektor usaha calon debitur yang dikolaborasikan dengan kondisi ekonomi diluar usaha calon debitur.³⁷

e. *Collateral* (jaminan)

Collateral yaitu jaminan yang diberikan oleh calon nasabah. Jaminan ini bersifat sebagai jaminan tambahan, karena jaminan utama pembiayaan adalah pribadi calon nasabah dan usahanya. Disamping sifatnya sebagai tambahan, jaminan juga dapat dikatakan sebagai benteng terakhir bagi keselamatan pembiayaan. Dengan adanya jaminan, bank mendapat kepastian bahwa pembiayaan yang diberikan dapat diterima kembali pada suatu saat yang telah ditentukan.³⁸

Barang-barang jaminan yang diberikan oleh calon nasabah sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterima. Jaminan adalah sebagai alat pengaman dalam menghadapi kemungkinan adanya ketidakpastian pada kurun waktu yang akan datang pada saatnya pembiayaan tersebut dilunasi. Bahwa analisis *collateral* disini untuk mengetahui seberapa pentingnya jaminan untuk pelaksanaan pembiayaan pada suatu lembaga keuangan, dimana jaminan tersebut dapat digunakan untuk alat pengaman dalam menghadapi jika suatu saat calon nasabah tersebut benar-benar

³⁷ Hamonangan, Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan, *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Akuntansi)*, Vol. 4, No. 2, 2020, 459.

³⁸ Edi Putra, *Kredit Perbankan*, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1986), 15.

tidak mampu melunasi pembiayaan yang sudah diajukan pada batas waktu yang diberikan oleh pihak BMT.

Jaminan kredit di sini merupakan barang yang diserahkan oleh nasabah kepada pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai jaminan atas kredit yang di berikan oleh pihak BMT. Biasanya manfaat jaminan ini bagi pihak BMT NU sangatlah penting yaitu, sebagai backup atas kredit yang telah diberikan kepada nasabah. Tujuan dari jaminan ini adalah supaya pihak BMT NU dapat memperoleh pelunasan kembali atas kredit yang diberikan kepada nasabah, apabila misalkan suatu saat kelak nasabah tidak mampu melunasi kreditnya atau wanprestasi. Dalam hal ini BMT NU Cabang Galis Pamekasan meninjau secara langsung lokasi agunan yang diberikan oleh nasabah. Hal ini dilakukan mengingat betapa pentingnya agunan yang diberikan oleh nasabah kepada BMT apabila suatu hari terjadi hal-hal yang diinginkan yang menyebabkan kerugian kepada pihak BMT NU. Maka agunan yang diberikan oleh nasabah dapat dijadikan *backup* atas kredit yang telah diberikan kepada nasabah.

Dari pembahasan antara teori dan juga fakta di lapangan yang sudah dipaparkan oleh penulis, maka dapat disimpulkan bahwa analisis *collateral* di lembaga keuangan BMT NU Cabang Galis Pamekasan sudah dilaksanakan secara terperinci dan teliti. Dalam praktiknya BMT NU meninjau secara langsung lokasi agunan yang diberikan oleh nasabah. Hal ini dilakukan mengingat betapa pentingnya agunan yang diberikan nasabah apabila suatu hari terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dan menyebabkan kerugian pada bank. Dengan demikian agunan dapat dijadikan back up atas kredit yang diberikan kepada nasabah.

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Hamonangan dalam jurnal *jurnal ilmiah MEA (manajemen, ekonomi, akuntansi)* yang menjelaskan bahwa analisis *collateral* adalah jaminan yang digunakan sebagai alternatif pembayaran kedua apabila dikemudian hari terjadi hal diluar kesepakatan, seperti tidak membayar angsuran. Maka agunan akan digunakan untuk membayar pembiayaan yang diberikan.³⁹

2. Penerapan pembiayaan *rahn* pengembangan usaha mikro kecil dan menengah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Sistem adalah sekumpulan objek-objek yang saling berelasi dan berinteraksi serta hubungan antara objek bisa dilihat sebagai satu kesatuan yang dirancang untuk mencapai satu tujuan. Dengan demikian, secara sederhana sistem dapat diartikan sebagai suatu kumpulan atau himpunan dari unsur *variable-variable* yang saling terorganisasi, saling berinteraksi, dan saling bergantung satu sama lain.

Adapun pengertian sistem disini adalah satu kesatuan tatanan yang mempunyai beberapa unsur yang saling berkaitan satu sama lain atau merupakan mata rantai yang tidak terpisahkan satu dengan lainnya. Menurut beberapa pakar juga tidak jauh berbeda dalam mengartikan sistem, diantaranya Menurut Sudikno Mertokusumo sistem adalah satu kesatuan yang utuh, terdiri dari beberapa bagian atau unsur-unsur yang saling berkaitan erat satu sama lain dan bekerja sama untuk mencapai tujuan kesatuan.⁴⁰

³⁹ Hamonangan, Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan, *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Akuntansi)*, Vol. 4, No. 2, 2020, 459.

⁴⁰ Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum Suatu Pengantar*, (Yogyakarta: Liberty 1991), 102.

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Arti prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara pihak bank dan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah.

Pembiayaan dengan cara penyediaan atau pemberian uang kepada nasabah dari segi yuridis kedudukan hukum nasabah adalah peminjam dan bank adalah subyek hukum yang memberikan pinjaman uang, sehingga struktur hukum yang digunakan adalah hukum pinjam meminjam, sedangkan di dalam perbankan syariah tidak dikenal pinjam-meminjam tetapi pembiayaan yang obyeknya barang modal dan uang.

Penyerahan barang sebagai jaminan dalam suatu transaksi utang piutang dalam islam dikenal dengan *rahn*, yang secara bahasa bermakna *tsubut wa dawaam* (kekal dan mantap). *Ar-rhan* merupakan sarana saling tolong menolong bagi umat islam tanpa adanya imbalan balas jasa. Kalimat *rahn* itu juga selalu diartikan dengan barang jaminan yaitu barang yang dijadikan sebagai pegangan bagi suatu barang yang dijadikan sebagai pegangan bagi suatu hutang.

Sistem gadai emas syariah yang saat ini sedang *booming* di BMT NU Cabang Galis Pamekasan tentu perlu untuk diketahui landasan syariah dan fiqh muamalahnya agar masyarakat mendapat informasi dan edukasi yang cukup tentang sistem ini. Selain itu, agar masyarakat mengetahui dan memahaminya

sehingga ekonomi islam menjadi semakin akrab di tengah-tengah masyarakat indonesia.

Sedangkan penerapan pembiayaan *rahn* yang diterapkan di BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam pembiayaan *ar-rahn* sangat mudah untuk dimengerti oleh nasabah yang sedang membutuhkan pinjaman dana dengan cepat, mulai dari prosedur menggadaikan barang, perpanjangan pinjaman hingga pelunasannya. Sehingga nasabah dapat memperoleh pinjaman dana dengan cepat, praktis dan juga menentramkan. Di BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebelum mengajukan pinjaman pembiayaan terlebih dahulu harus melengkapi pemberkasan, karena apabila belum lengkap pemberkasan secara otomatis pengajuan belum bisa di cairkan. Dan juga di BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam menerapkan sistem pembiayaan juga harus ada barang jaminan seperti BPKB, sertifikat tanah, dan juga emas. Dan untuk penetapan ujrohnya (imbalan) di lembaga BMT NU Cabang Galis Pamekasan disini berbasis nominal, artinya seperti ini, jika emas tersebut sebesar 1 gram maka ujrohnya disini sebesar 600 rupiah perharinya, dan jika emasnya semakin bertambah per gramnya maka ujronhya juga semakin bertambah.

Dari pembahasan antara teori dan juga fakta di lapangan yang dipaparkan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem pembiayaan di lembaga keuangan BMT NU Cabang Galis Pamekasan sudah dilaksanakan secara baik. Karena dalam sistem pembiayaan *rahn* di BMT NU terlebih dahulu harus melengkapi pemberkasan dan juga selanjutnya menaruh barang jaminan sebagai bukti bahwa pembiayaan sudah bisa di cairkan dengan baik. Supaya tidak terjadi hal-hal yang tidak di inginkan di lain waktu.

