

ABSTRAK

Tutut Agus Riyanti (2016), *Urgensi Penerapan Pembiayaan Murabahah bil Wakalah dan Jasa Rahn dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Kecil Masyarakat Blitar (Studi di BMT UGT Sidogiri Cabang Blitar)*. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Kesulitan yang bersumber dari kurangnya biaya untuk dijadikan tambahan modal menjadikan akad murabahah bil wakalah dan rahn digunakan sebagai pembiayaan modal usaha. Melihat para nasabah yang memiliki berbagai macam kebutuhan BMT UGT Sidogiri memberikan kuasa atau wakil kepada nasabah untuk membeli produk barang dengan kualitas yang sesuai dengan yang mereka inginkan. Rahn yang dikeluarkan BMT UGT Sidogiri merupakan jasa gadai syariah yang bertujuan untuk membantu masyarakat yang memiliki barang bernilai untuk digadaikan. Barang yang digadaikan dapat berupa barang bergerak dan barang yang tidak bergerak. Seperti yang dilakukan BMT UGT Sidogiri dalam mengembangkan usaha masyarakat dengan menyalurkan pembiayaan murabahah bil wakalah dan jasa rahn untuk modal usaha.

Penulisan yang digunakan dalam menyusun skripsi ini dengan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Analisis deskriptif yaitu untuk menggambarkan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Objek dari penelitian ini di BMT UGT Sidogiri Cabang Blitar. sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Dalam rangka mencari validitas data yang komprehensif dan faktual penyajiannya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dalam penerapan pembiayaan murabahah bil wakalah adalah akad jual beli dimana nasabah menjadi wakil untuk membeli barang. Di BMT UGT Sidogiri dibagi menjadi dua jenis kebutuhan yaitu untuk kebutuhan konsumtif dan kebutuhan produktif. Dalam praktiknya nasabah yang menggunakan akad murabahah bil wakalah mampu meningkatkan usahanya dan dapat meningkatkan ekonomi. Dalam analisis penerapan jasa rahn adalah untuk memberikan pelayanan yang cepat kepada masyarakat untuk memperoleh pembiayaan. di BMT UGT Sidogiri menyediakan tempat untuk menyimpan barang seperti emas (save deposit box), sehingga pihak lembaga mendapatkan ujroh atau upah sewa atas tempat tersebut. Taksiran emas di BMT UGT Sidogiri mencapai 70% dari harga emas. Dalam praktiknya BMT UGT Sidogiri yang memberikan jasa rahn kepada nasabah dapat meningkatkan usaha namun masih belum mampu meningkatkan taraf ekonomi nasabah. Dalam faktor yang menghambat penyaluran pembiayaan murabahah bil wakalah dan rahn adalah kurangnya sosialisasi kepada masyarakat untuk mengenal produk dan skema akad murabahah bil wakalah serta jasa rahn. Selain itu tingkat pemahaman nasabah mengenai produk-produk syariah.

Kata Kunci: Murabahah, Wakalah, Rahn

ABSTRACT

Tutut Agus Riyanti (2016), The Urgency of Implementation Financing Murabaha and Wakalah bil Rahn Services to Enhance Small Business Community Blitar (BMT UGT Sidogiri Study in Blitar Branch). Thesis, Department of Islamic Banking, Faculty of Economics and Business Islam.

The difficulties come from the lack of additional capital charges to be made murabahah bil wakalah and Rahn used sebagai venture capital financing. Seeing customers who have various needs BMT UGT Sidogiri authorize or vice to clients to buy goods with the appropriate quality they want. Rahn issued BMT UGT Sidogiri a sharia pawnbroking service which aims to help people who have valuable items to be pawned. Pawned goods may be goods moving and non-moving items. As did BMT UGT Sidogiri in developing the business community by channeling financing murabaha bil Rahn wakalah and services for venture capital.

Writing used in preparing this thesis with a qualitative descriptive approach. Descriptive analysis is to describe a systematic, factual and accurate information on the facts and the relationship between the phenomenon investigated. The object of this study in BMT UGT Sidogiri Branch of Blitar. source data used is primary and secondary data. In order to find a comprehensive data validity and factual presentation using observation, interviews and documentation.

Based on these results, in the application of the murabaha financing bil wakalah is the sale and purchase agreement in which the customer becomes the representative for the purchase of goods. In BMT UGT Sidogiri divided into two types, namely the need for consumer needs and the needs of the productive. In practice, customers who use the murabahah bil wakalah able to increase its business and to improve the economy. In the analysis of the implementation of Rahn services is to provide fast service to the community to obtain financing. in BMT UGT Sidogiri provides a place to store items such as gold (save deposit box), so that the organization had a Ujroh or pay the rent on the spot. Estimated gold in BMT UGT Sidogiri reach 70% of the price of gold. In practice BMT UGT Rahn Sidogiri that provides services to customers can increase the effort but still not able to improve the customer economy. In the factors that hamper the delivery of murabaha financing bil wakalah and Rahn is lack of dissemination to the public to get to know the products and schemes murabahah bil wakalah and services Rahn. In addition the level of customer understanding about Islamic products.

Keywords: Murabaha, Wakalah, Rahn