

**INOVASI PRODUK RAHN TASJILY LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH
(STUDI KASUS PADA KOPERASI BMT ISLAM ABDURRAB DI PEKANBARU)**

ADE CHANDRA¹⁾

**¹⁾ Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) Iqra Annisa Pekanbaru
Jl. Riau Ujung No. 73, Pekanbaru 28292, Provinsi Riau, Indonesia
HP. 081365248311 e-mail : adec152@gmail.com**

ABSTRACT

Growing and Developing Sustainable of Islamic Micro Finance Institution (IMFI) needs product innovation. One of that is Rahn Tasjily which gives money for various needed and suitable to Sharia Principles. This research aims to study innovation product Rahn Tasjily of IMFI focus at BMT Islam Abdurrah Cooperative in Pekanbaru. The research used qualitative and descriptive quantitative methods. Data collection system is from primary with interviews and discussion. Meanwhile, the secondary data are from annual report, book, jurnal and other literatures. Data analyzed with descriptive analysis technic. The research result found that innovation product Rahn Tasjily of BMT Islam Abdurrah Cooperative in Pekanbaru based on their member needs, related to National Sharia Board regulation, knowledge of Sharia Advisory Board, understanding of IMFI from management, and modified from another Islamic Finance practiced.

Keywords: *Strategy, Innovation, Product, IMFI, Pekanbaru*

ABSTRAK

Pertumbuhan dan Perkembangan Berkelanjutan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) memerlukan inovasi produk. Salah satunya adalah Rahn Tasjily yang memberikan uang untuk beragam keperluan dan sesuai prinsip syariah. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan inovasi produk Rahn Tasjily di LKMS fokus pada Koperasi BMT Islam Abdurrah di Pekanbaru. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan metode deskriptif kuantitatif. Sistem pengumpulan data adalah dari utama dengan wawancara dan diskusi. Sementara, tambahan data adalah dari laporan tahunan, buku, jurnal dan literatur lainnya. Data di analisa dengan teknik analisis deskriptif. Dari hasil penelitian didapatkan bahwa inovasi produk Rahn Tasjily dari Koperasi BMT Islam Abdurrah di Pekanbaru berdasarkan kebutuhan anggota, sejalan dengan regulasi Dewan Syariah Nasional (DSN), pengetahuan Dewan Pengawas Syariah (DPS), pemahaman dari manajemen LKMS dan modifikasi dari praktik LKS lain.

Kata Kunci: *Strategi, Inovasi, Produk, LKMS, Pekanbaru*

A. PENDAHULUAN

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) di Pekanbaru dibagi atas Perbankan Syariah dan Koperasi Syariah. Dalam hal ini Perbankan Syariah

yaitu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Sedangkan untuk Koperasi Syariah termasuk didalamnya *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT).

Dalam perkembangannya, sejak tahun 1995 hingga tahun 2018, di Pekanbaru hanya 2 BPRS yang ada yaitu PT. BPRS Hasanah yang berpusat di Jalan HR. Soebrantas No.87 Panam, Pekanbaru. Sedangkan yang lain yaitu PT. BPRS Berkah Dana Fadhilillah yang berpusat di Airtiris, Kabupaten Kampar dan memiliki kantor kas di Jalan HR. Soebrantas Km.13,5 Panam, Pekanbaru.

LKMS berupa Koperasi Syariah yang termasuk didalamnya BMT hingga akhir tahun 2017 ada 25 institusi yang berada di Kota Pekanbaru. Namun, hanya 8 yang aktif melaksanakan Rapat Anggota Tahunan (RAT). Selain itu, hanya 3 LKMS berupa BMT yang dianggap profesional oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Pekanbaru yaitu BMT Al Ittihad, BMT Mitra Arta dan BMT Islam Abdurrah.

Koperasi BMT Islam Abdurrah hingga akhir 2018 memiliki pertumbuhan dan perkembangan cukup signifikan untuk LKMS yang baru. Selain pertumbuhan anggota, juga pertumbuhan aset dan peyaluran dana. Salah satu yang menarik untuk dikaji adalah dalam hal inovasi produk Rahn Tasjily.

1. Latar Belakang Penelitian

LKMS memiliki variabel-variabel penentu keberlanjutannya yang dirangkum dalam dua faktor yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal memiliki tiga variabel yaitu regulasi, pengawasan dan infrastruktur. Sedangkan faktor internal memiliki lima variabel yang terdiri dari sumber daya manusia, manajemen, permodalan, jangkauan pasar dan inovas i produk (Zubair, 2016).

Dasar produk-produk sekaligus panduan inovasi produk LKMS aturannya telah ada dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) yang telah dimulai sejak tahun 2000 hingga saat ini. Namun, dalam kenyataannya produk-produk LKMS masih mengacu pada praktik yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Konvensional (LKK).

Salah satu yang sulit dilepaskan dari LKMS adalah memberikan pinjaman uang yang karena keterbatasan memaksa LKMS mencari-cari akad agar tetap sesuai syariah. Imbasnya, masyarakat menganggap LKMS sama saja dengan LKK.

Penelitian ini menjadi salah satu upaya agar LKMS dapat melaksanakan akad syariah sesuai prinsip syariah dan fatwa DSN yang berlaku di Indonesia.

2. Maksud dan Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki maksud dan tujuan sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui bagaimana suatu LKMS menjalankan inovasi suatu produk.
- b. Untuk mengetahui proses suatu produk pada LKMS yang sesuai kebutuhan anggota nya.
- c. Untuk mengetahui produk terbaik suatu LKMS sehingga memberikan kontribusi bagi perkembangan LKMS tersebut.
- d. Untuk mengetahui pihak-pihak yang terlibat pada suatu LKMS untuk menghasilkan suatu produk.

- e. Untuk mengetahui proses dan praktikinovasi produk pada Koperasi BMT Islam Abdurrah sebagai salah satu LKMS yang ada di Pekanbaru.
- f. Untuk mengetahui perkembangan inovasi produk Rahn Tasjily pada Koperasi BMT Islam Abdurrah sebagai salah satu LKMS yang ada di Pekanbaru.

3. Hasil Penelitian Sebelumnya

Penelitian terkait inovasi produk LKMS terdahulu tergambar dalam tabel 1

Tabel 1: Hasil Penelitian terkait Inovasi LKMS

No.	Peneliti	Judul	Sumber
1.	1. Aam S. Rusydiana 2. Abrista Devi	Mengurai Masalah dan Solusi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Indonesia: Pendekatan Metode BOCR ANP	Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islami. Volume III Nomor 1, Juni 2013
Hasil Penelitian			
<p>Penyebab serta faktor-faktor yang dominan menjadi hambatan dalam pengembangan LKMS di Indonesia, dengan pendekatan metode BOCR <i>Analytic Network Process (ANP)</i>, Berdasarkan urutan prioritas aspek menunjukkan bahwa: (1) aspek <i>technical</i>, (2) aspek legal/structure, (3) pasar/komunal, dan (4) SDM.</p> <p>Penguraian solusi secara keseluruhan menghasilkan urutan prioritas yaitu: 1) Pembinaan/ sosialisasi/pendampingan masyarakat, 2) <u>inovasi produk</u>, 3) lokasi strategis, 4) kerjasama dengan LKS lainnya, dan 5) menjadikan elemen eksternal sebagai pusat informasi dan media sosialisasi.</p> <p>Sedangkan prioritas strategi yang dianggap dapat meningkatkan pengembangan LKMS di Indonesia terdiri dari: 1) mengoptimalkan peran pemerintah dalam pendanaan, 2) melakukan koordinasi dengan PINBUK, dan 3) <i>linkage program</i> LKMS-BMT-BPRS-Bank Umum Syariah.</p>			
2.	1. Mahmudatus Sa'diyah 2. Meuthiya Athifa Arifin	Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah	Equilibrium, Volume 2, No.1, Juni 2014
Hasil Penelitian			
<p>Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dasar-dasar teori yang terkait pengembangan produk-produk LKMS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa <u>pengembangan produk-produk LKMS</u> melalui proses perencanaan perusahaan untuk mengetahui keinginan pasar, menetapkan keputusan yang strategis dalam pembentukan produk, memperbaiki produk, bahkan membuat inovasi produk-produk baru sebagai upaya peningkatan kualitas layanan dan produk jasa LKMS.</p> <p>Melalui prinsip syariah pada tahapan pengembangan produknya, maka produk-produk LKMS dapat memberikan variasi yang halal dan baik untuk kemaslahatan masyarakat secara umum.</p> <p>Upaya yang berkaitan dengan pengembangan produk menghasilkan kinerja manajemen LKMS mengarah pada pelaksanaan kegiatan berupa peningkatan produk. Hal ini sebagai wujud meningkatkan kualitas manajerial di LKMS.</p>			
3.	AM. M. Hafidz MS	Keterlekatan Sosial Inovasi Produk Bank Syariah di	Jurnal Hukum Islam (JHI), Volume 13, Nomor 2,

	Indonesia	Desember 2015.
Hasil Penelitian		
<p>Menunjukkan bahwa <u>inovasi produk</u> bank syariah terlekat (<i>embedded</i>) dengan latar sosial yang ada. Hal ini terindikasi dari setidaknya empat hal. Pertama, yaitu kelahiran bank syariah di Indonesia yang dikonstruksi secara sosial. Kedua, kehadiran nilai (<i>values</i>) yang dijadikan sebagai rujukan dalam mengembangkan produk perbankan. Ketiga, keberadaan DPS guna mengawal <i>shariah compliance</i>, baik dalam rangka memenuhi kewajiban regulasi maupun tuntutan pasar.</p> <p>Keempat, dominannya pembiayaan untuk <i>micro-finance</i>. Adanya <u>inovasi produk</u> yang terlekat dengan latar sosial dan nilai-nilai yang dipegangnya, menunjukkan bahwa bank syariah bukan saja sebuah entitas bisnis <i>an sich</i>, namun lebih jauh dari itu bank syariah adalah bagian integral dari sebuah sistem Islam yang <i>kaffah</i>.</p>		
4.	Muhammad Kamal Zubair	Analisis Faktor-Faktor Sustainability Lembaga Keuangan Mikro Syariah
		Iqtishadia, Volume 9, No.2, 2016.
Hasil Penelitian		
<p>Penelitian ini membahas faktor-faktor yang menjadi penentu keberlanjutan lembaga BMT sebagai LKMS yaitu:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ variable-variabel penyusun faktor eksternal, yaitu regulasi, pengawasan dan infrastruktur signifikan mempengaruhi sustainability BMT. ✓ variabel penyusun faktor internal, dari lima variabel yaitu sumber daya manusia, manajemen, permodalan, jangkauan pasar dan <u>inovasi produk</u>, hanya dua variabel yang signifikan mempengaruhi sustainability BMT, yaitu sumber daya manusia dan permodalan. <p>Aspek-aspek tersebut dapat dijadikan sebagai tuntunan untuk meningkatkan kinerja BMT menuju sustainability lembaga keuangan mikro syariah.</p>		
5.	Tiara Dini Arifah	Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Masyarakat Pada Usaha Mikro dan Kecil (Studi Kasus: BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas).
		Skripsi, IAIN Purwokerto, 2017.
Hasil Penelitian		
<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi <u>pengembangan produk</u> pembiayaan <i>musyarakah</i> pada usaha, mikro dan kecil (Studi Kasus: BPRS Khasanah Ummat) adalah dengan melakukan desain industri untuk memaksimalkan fungsi produk, strategi internal dan eksternal. Strategi internal berupa diskusi antara pihak bank dan karyawan dan melakukan promosi brosur yang disediakan di ruangan kantor BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas. Sedangkan strategi eksternal adalah dengan kegiatan melakukan promosi terus-menerus, melakukan MOU, mengadakan even, penambahan pasar yang dibina oleh BPRS Khasanah Ummat, dan analisis SWOT dengan mengoptimalkan mutu produk dan kualitas pelayanan.</p> <p>BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas menekankan lagi ciri yang menonjol dari produk pembiayaan di bandingkan dengan bank lain, pelayanan prima dan mengoptimalkan fungsi produk dengan mengapresiasi para usahawan untuk meningkatkan penghasilannya.</p>		

4. Kontribusi Penelitian

Penelitian ini dikembangkan untuk memberi kontribusi sebagai berikut:

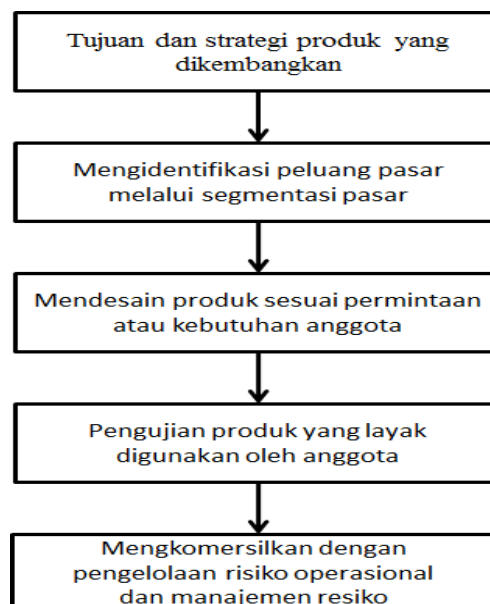
- a. Untuk mengetahui dan memahami proses dan praktik inovasi produk LKMS sehingga memberikan banyak manfaat kepada para stakeholdernya.
- b. Memudahkan praktisi LKMS memilih inovasi produk bagi lembaganya.
- c. Memperkaya khasanah penelitian dan inovasi pengembangan LKMS secara menyeluruh dan berkelanjutan.
- d. Referensi bagi akademisi dan penelitisehingga peran dan fungsi LKMS berdampak positif bagi kemajuan ekonomi dan transaksi keuangan syariah.
- e. Membantu pemerintah mengambil keputusan untuk mengembangkan inovasi produk Rahn Tasjily LKMS secara nasional serta merekomendasikan untuk implementasinya ditingkat global.

B. KONSEP TEORITIS

1. Konsep Inovasi dan Produk

Peter Drucker menyampaikan bahwa karena tujuan bisnis adalah membuat pelanggan, institusi bisnis memiliki dua dan hanya dua fungsi dasar: pemasaran dan inovasi. Pemasaran dan inovasi memproduksi hasil; semua adalah biaya-biaya. Pemasaran adalah membedakan, fungsi unik dari bisnis (Trout, 2006).

LKMS di bidang jasa juga mengikuti konsep produk jasa yang diberikan. LKMS harus mampu meningkatkan dan memberikan inovasi baru pada produk jasa sebagai usaha manajemen dalam menghadapi perubahan selera, dan persaingan yang semakin meningkat sehingga dapat mempertemukan keinginan pasar melalui produk LKMS. Proses inovasi produk di LKMS meliputi: *pertama*; tujuan dan strategi produk yang dikembangkan, *kedua*; mengidentifikasi peluang pasar, *ketiga*; membuat desain produk yang sesuai dengan permintaan atau kebutuhan anggota, *keempat*; pengujian produk yang layak digunakan oleh anggota, *kelima*; melaksanakan komersialisasi dengan pengelolaan risiko operasional dan manajemen resiko (Sa'diyah & Arifin, 2014).



Gambar 1. Proses Inovasi Produk LKMS

2. Konsep Rahn Tasjily

Menurut Dewan Syari'ah Nasional, fatwa nomor 68/DSN-MUI/III/2008 tentang Rahn Tasjily disebutkan bahwa Rahn Tasjily adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang tetapi barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) *Rahin* dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada *murtahin*. Pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk Rahn Tasjily dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. *Rahin* menyerahkan bukti kepemilikan barang kepada *murtahin*;
- b. Penyimpanan barang jaminan dalam bentuk bukti sah kepemilikan atau sertifikat tersebut tidak memindahkan kepemilikan barang ke *Murtahin*. Dan apabila terjadi wanprestasi atau tidak dapat melunasi utangnya, *Marhun* dapat dijual paksa/dieksekusi langsung baik melalui lelang atau dijual ke pihak lain sesuai prinsip syariah;
- c. *Rahin* memberikan wewenang kepada *Murtahin* untuk mengeksekusi barang tersebut apabila terjadi wanprestasi atau tidak dapat melunasi utangnya;
- d. Pemanfaatan barang *marhun* oleh *rahin* harus dalam batas kewajaran sesuai kesepakatan;
- e. *Murtahin* dapat mengenakan biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang *marhun* (berupa bukti sah kepemilikan atau sertifikat) yang ditanggung *rahin*;
- f. Besaran biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang *marhun* tidak boleh dikaitkan dengan jumlah pinjaman yang diberikan;
- g. Besaran biaya sebagaimana dimaksud huruf e tersebut didasarkan pada pengeluaran yang riil dan beban lainnya berdasarkan akad Ijarah.
- h. Biaya asuransi pembiayaan Rahn Tasjily ditanggung oleh *Rahin*.

Selain itu, ketentuan-ketentuan umum fatwa No.25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn yang terkait dengan pelaksanaan akad Rahn Tasjily tetap berlaku yaitu:

- a. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *Marhun* (barang) sampai semua utang *Rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
- b. *Marhun* dan *manfaatnya* tetap menjadi milik *Rahin*. Pada prinsipnya, *Marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *Murtahin* kecuali seizin *Rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *Marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
- c. Pemeliharaan dan *penyimpanan Marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *Rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *Murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *Rahin*.
- d. Besar biaya *pemeliharaan* dan *penyimpanan Marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
- e. Penjualan *Marhun*

- 1) Apabila jatuh tempo, *Murtahin* harus memperingatkan *Rahin* untuk segera melunasi utangnya.
- 2) Apabila *Rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *Marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
- 3) Hasil penjualan *Marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan
- 4) Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *Rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *Rahin*.

3. Konsep LKMS

LKMS merupakan lembaga perekonomian mikro syariah yang bergerak menghimpun dan menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat kecil, baik yang bersifat sosial (nirlaba) seperti Zakat, infak dan sedekah ataupun penyaluran dan pembiayaan modal usaha yang bersifat laba dengan sistem bagi hasil. LKMS menjadisolusi alternatif bagi perekonomian Bangsa Indonesia yang kebanyakan masyarakatnya bergerak di bidang Usaha Mikro Kecil dan Menengah. LKMS lebih fleksibel dan menjangkau masyarakat kecil dibandingkan dengan Bank yang dominan menjangkau kalangan menengah ke atas (Sa'diyah & Arifin, 2014).

Eksistensi LKMS memiliki arti penting bagi pembangunan ekonomi syariah terutama dalam memberi solusi bagi pemberdayaan usaha kecil dan menengah serta menjadi inti kekuatan ekonomi berbasis kerakyatan dan sekaligus penyangga utama sistem perekonomian nasional. Peranan LKMS berarti bagi masyarakat karena merupakan lembaga yang mampu memecahkan permasalahan fundamental yang dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah khususnya di bidang permodalan. LKMS tidak hanya berfungsi dalam penyaluran modal tetapi juga berfungsi untuk menangani kegiatan sosial (Rusydia & Firmansyah, 2018).

Lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) terdiri dari berbagai lembaga diantaranya BPRS (Bank Perkreditan Rakyat Syariah), BMT, Lembaga Pengelola Zakat (BAZ dan LAZ), lembaga pengelola wakaf. Keempat lembaga tersebut mempunyai hubungan yang erat dan saling mempengaruhi satu sama lain dan berhubungan erat dengan lembaga syariahlainnya yang lebih besar (Sa'diyah & Arifin, 2014).

4. Sejarah dan Koperasi BMT Islam Abdurrah

Salah satu LKMS yaitu BMT ada di Indonesia sejak 1992. Inisiasi dilakukan Aries Mufti dengan mendirikan BMT Bina Insan Kamildi Jakarta Pusat. Secara formal BMT didirikan 1995 setelah ditetapkan Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai Bank Islam Pertama di Indonesia (Hamzah et al., 2013). Tahun 2010 ada 4.000 unit BMT dengan aset mencapai Rp3 triliun (Hamzah et al., 2013). Tahun 2015, Indonesia memiliki 4.500 BMT dengan 3,7 juta anggota, aset Rp16 triliun dan tenaga kerja sebanyak 20 ribu orang (Puspayoga, 2016).

Koperasi Baitul Mal Wat Tamwil Islam Abdurrah atau disingkat BMTIA berdiri di Pekanbaru, Provinsi Riau oleh 33 orang pendiri pada hari

Kamis, 10 Maret 2016 yang bertepatan dengan 1 Jumadil Akhir 1437 Hijriyah pukul 14.10 WIB.

Tabel 2. Pendiri BMTIA

No	Nama	No	Nama
1	Dr. Yudi Irwan, M.E.Sy	18	Rahmat Tisnawan, ST, MT
2	Soraya Medina Ruza, S.Ked	19	Dimas Ashari Septa A., M.MPd
3	Luluk Elvitaria, M.Kom	20	Husni Fuaddi, M.E.Sy
4	Gamal, M.Pd	21	Afrinaldo, A.Md
5	Alfajri, S.IP, MIA	22	Ade Chandra, SE., MMgt, CIRBD
6	Andree, MA, M.Phil	23	Dinda Septiani, S.Psi, M.Psi
7	H.Mhd.Arif Billah, Lc, MHI	24	Husnah, MT
8	Hustiah Husni Said, Lc	25	Istichomah
9	Dr.dr.Hj. Susiana A, M.Pd.I	26	Nuraini
10	dr. Ivan Tabrani, M.Kes	27	Seri Hartati, M.Pd
11	Liza Tresnawati, ST, M.Kom	28	Sri Kartini, M.Pd
12	Dr. Arisman Adnan, M.Sc	29	Zul Indra, ST, M.Sc
13	Ns.Roni Saputra, M.Kes	30	Kenepri, S.IP
14	Samariadi, SH, MH	31	Dimas Pradhasumitra M., M.Sc
15	Ridhial Qodri, S.Kom	32	H.Yurnal Edward, M.Si, Ak, CA
16	Mhd. Winario, M.E.Sy	33	Yusriadi, SE, MM
17	Edison, S.Kom, M.Pd.I		

BMTIA mulai operasional pada Jumat, 10 Juni 2016 yang bertepatan dengan 5 Ramadhan 1437 Hijriyah. Berikut ini legalitas BMTIA yang disebutkan sebagai berikut:

- a. Rapat Anggota Pembentukan Koperasi diselenggarakan tanggal 10 Maret 2016 bertempat di Jalan Riau Ujung No.73 Kelurahan Air hitam Kecamatan Payung Sekaki, Kota Pekanbaru, Riau yang dihadiri oleh 33 orang anggota.
- b. Anggaran Dasar atau Akta Pendirian Koperasi BMT Islam Abdurrah berdasarkan Akta nomor: 2 tanggal 6 April 2016, Notaris Citra Dina, SH, M.Kn yang merupakan Notaris di Pekanbaru, Riau.
- c. Keputusan Menteri Negara Koperasi dan UKM Republik Indonesia melalui Dinas Koperasi, Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kota Pekanbaru, Riau, Nomor: 810/BH/IV.11/DISKOP UMKM/2/IV/2016 tanggal 6 April 2016 tentang Pengesahan Akta Pendirian Koperasi BMT Islam Abdurrah.
- d. Memiliki Nomor Induk Koperasi (NIK) 1471110040001 dari Kementerian Koperasi dan UKM RI yang ditetapkan di Jakarta tanggal 2 Juni 2017.

Adapun visi BMTIA yaitu menjadilembaga keuangan Islam yang membawa berkah dan sejahtera bersama. Sedangkan misinya yaitu:

- a. Menumbuhkembangkan bisnis, ekonomi, pendidikan dan layanan sosial bagi seluruh anggota dan masyarakat.
- b. Memfasilitasi pembentukan Sumber Daya Insani yang benar, amanah, cerdas, profesional dan membawa manfaat semesta.

- c. Memberikan keuntungan berkelanjutan, halal dan diridhoi Allah SWT dan Rasul-Nya.
- d. Menyelenggarakan praktik muamalah terbaik dan menjadi rujukan bagi bangsa.

5. Pekanbaru dan LKMS

Pekanbaru dulu nya dikenal dengan “Senapelan” yang dipimpin seorang Kepala Suku disebut Batin. Lalu terus berkembang menjadi kawasan pemukiman baru dan seiring waktu berubah menjadi Dusun Payung Sekaki yang terletak di muara Sungai Siak. Senapelan menjadi tempat penumpukan berbagai komoditi perdagangan dari luar untuk diangkut ke pedalaman, maupun dari pedalaman untuk dibawa keluar berupa bahan tambang seperti timah, emas, barang kerajinan kayu dan hasil hutan lainnya. Senapelan memegang peranan penting dalam lalu lintas perdagangan. Letak Senapelan yang strategis dan kondisi Sungai Siak yang tenang membuat perkampungan ini memegang posisi silang baik dari pedalaman Tapung maupun pedalaman Minangkabau dan Kampar. Ini merangsang berkembangnya jalan darat melalui rute Teratak Buluh, Tangkerang hingga ke Senapelan sebagai daerah strategis dan menjadi pintu gerbang perdagangan yang penting. Senapelan kemudian populer disebut Pekanbaru resmi didirikan 21 Rajab hari Selasa tahun 1204 H bertepatan 23 Juni 1784 M oleh Sultan Muhammad Ali Abdul Jalil Muazamsyah dibawah pemerintahan Sultan Yahya yang kemudian ditetapkan sebagai hari jadi Kota Pekanbaru. Perkembangan pemerintahan di Kota Pekanbaru selalu mengalami perubahan yaitu:

- a. Ketetapan Kerajaan Bershuit van Inlandsch Zelfbestuur van Siak No. 1 pada 19 Oktober 1919, Pekanbaru bagian dari Kerajaan Siak yang disebut District.
- b. Tahun 1932 Pekanbaru masuk wilayah Kampar Kiri dipimpin seorang Controleor berkedudukan di Pekanbaru.
- c. Tanggal 8 Maret 1942 Pekanbaru dipimpin seorang Gubernur Militer Go Kung, Distrik menjadi GUM yang dikepalai oleh GUNCO.
- d. Ketetapan Gubernur Sumatera di Medan tanggal 17 Mei 1946 No. 103, Pekanbaru dijadikan daerah otonom yang disebut Haminte atau Kota B.
- e. Undang-undang No.22 tahun 1948 Kabupaten Pekanbaru diganti dengan Kabupaten Kampar, Kota Pekanbaru diberi status Kota Kecil.
- f. Undang-undang No.8 tahun 1956 status Pekanbaru sebagai Kota Kecil.
- g. Undang-undang No.1 tahun 1957 status Pekanbaru menjadi Kota Praja.
- h. Kepmendagri No. 52/1/44-25 tanggal 20 Januari 1959 Pekanbaru Ibukota Propinsi Riau.
- i. Undang-undang No.18 tahun 1965 resmi sebutan Kotamadya Pekanbaru.
- j. Undang-undang No.22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah sebutan Kotamadya berubah menjadi Kota Pekanbaru (pekanbaru.go.id, 2017)

Sebelum 1960, luas Pekanbaru hanya 16 km². Kemudian menjadi 62.96 km² dengan 2 kecamatan yaitu Kecamatan Senapelan dan Kecamatan Limapuluh. Tahun 1965 bertambah menjadi 6 kecamatan dan 1987 menjadi

8 kecamatan dengan luas 446.50 km².Meningkatnya pembangunan meningkatkan kegiatan penduduk disegala bidang dan meningkatkan tuntutan dan kebutuhan masyarakat pada penyediaan fasilitas dan utilitas perkotaan serta kebutuhan lainnya.Untuk tertib pemerintahan dan pembinaan wilayah yang cukup luas, maka dibentuk Kecamatan Baru dengan Perda Kota Pekanbaru No. 4 Tahun 2003 menjadi 12 Kecamatan dan Kelurahan/Desa baru dengan Perda tahun 2003 menjadi 58 Kelurahan/Desa.Pada 2016, penduduk Pekanbaru 1.064.566 jiwa dengan laki-laki 546.400 dan perempuan 518.166 jiwa (Kota Pekanbaru Dalam Angka 2017, 2017).

Hingga Desember 2017di Pekanbaru ada 25 LKMS yang aktif sebagaimana digambarkan pada tabel3:

Tabel 3:LKMS Aktif di Pekanbaru

No	Nama BMT	Alamat
1	Koperasi Terpadu Islam Muhajirin	Jalan Kutilang No. 13 Sukajadi
2	Koperasi Syariah Bina Widya Arfaunnas	Gedung Pusat Bisnis Kampus Bina Widya UNRI KM. 12,5
3	Koperasi Akbar Bersama Jaya Syariah	Jalan SM. AMIN
4	Koperasi BMT Islam Abdurrah	Jalan Riau Ujung No. 73
5	Koperasi Syariah BMT Imam Asy Syafii Pekanbaru	Jalan Arifin Ahmad Pekanbaru
6	Koperasi Mandiri Ummah Syariah	Jalan H. Imam Munandar Gg. Setia No. 1
7	Koperasi Syariah Bina Insan Mulia	Jalan Kuantan VII No. 34
8	Koperasi Simpan Pinjam BMT Ikapen Bank Riau Kepri	Jalan Sudirman
9	Koperasi Syariah Permata Indonesia	Jalan Kuantan Regency Komplek Musholla Al Sulthon
10	BMT Al-Kifah	Jalan Cemara No. 32/70
11	Koperasi Syariah Darussalam	Jalan Soekarno Hatta No. 70
12	Koperasi BMT Wanita Islam Riau	Jalan Sawi Ujung No. 29
13	Koperasi Syariah Bina Ummah Sejahtera	Jalan H.R. Subrantas
14	Koperasi Syariah BMT Mitra Arta	Jalan Kayangan No. 80 E
15	Koperasi Syariah Dai Bertuah	Jalan Eka Tunggal Perum Nusa Indah Blok A No. 6
16	Koperasi Syariah BMT Arafah	JalanHangtuah Ujung, Gg Al Ihsa No.332
17	Koperasi Syariah Serba Usaha Nurul Baroqah	Jalan Limbungan Gg. Asy-Syakur II No. 3
18	Koperasi Syariah Berkah Kemuning	Jalan Kemuning I No. 10
19	Koperasi Syariah Insan Mulia Terampil	Jalan Putra Panca (SD IT Bunayya)
20	Koperasi Syariah Muamalah	Jalan Rambutan
21	Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Septa Bina Usaha	JalanKaharuddin Nasution No. 1

22	Koperasi Syariah BMT Al-Barokah	Jalan Kinibalu No. 31 Pekanbaru
23	Koperasi Syariah BMT Al-Ittihad	Kompleks Damar 610 CampPT. CPI
24	Koperasi Syariah BMT Al Amin	Jalan Pasir Putih No. 19 E
25	Primkopad Denkesyah	Jalan Kesehatan No. 1

Sumber: Diolah dari data Dinaskop UMKM Kota Pekanbaru, 2017

C. METODE PENELITIAN

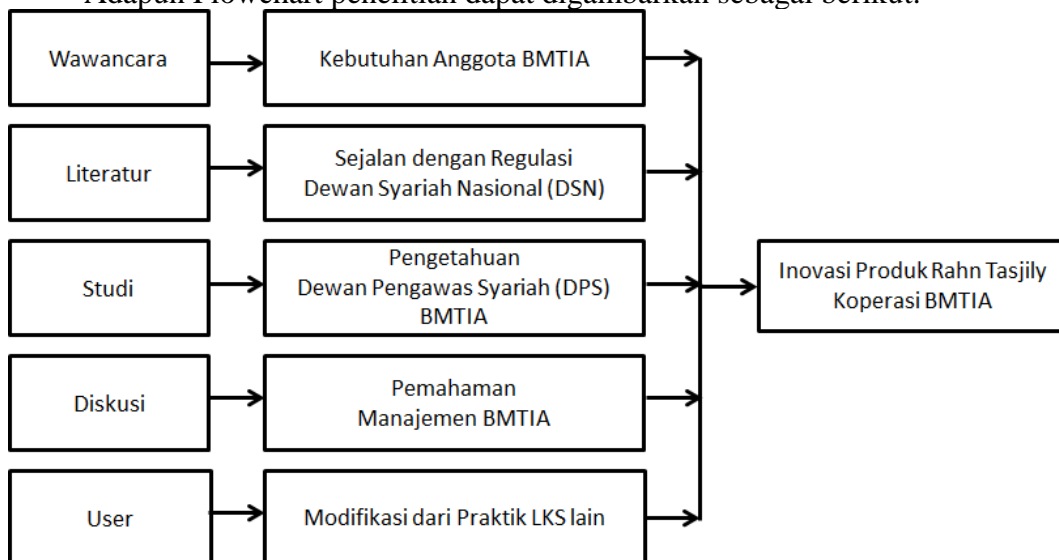
1. Metode Kualitatif

Metode kualitatif dilakukan dengan melakukan wawancara dan survey kepada para anggota, DPS dan Pengurus sebagai manajemen BMTIA untuk mengetahui proses inovasi produk Rahn Tasjily sehingga diperoleh data yang bersifat kualitatif. Selain itu disusun juga kriteria pilihan. Studi kasus pada Koperasi BMT Islam Abdurrah diteliti untuk mengobservasi proses lebih mendalam terkait inovasi produk Rahn Tasjily dengan menggunakan metode penelitian kualitatif (Bricki & Green, 2017).

2. Metode Kuantitatif

Metode kuantitatif dengan menganalisis data terkait inovasi produk Rahn Tasjily. karena bersifat studi kasus maka penelitian ini fokus untuk mengumpulkan informasi tentang sesuatu yang spesifik, menarik diteliti, untuk mendapatkan gambaran jelas dari sesuatu yang harus diuji dalam situasi kehidupan nyata dari beragam bentuk dan perspektif dengan menggunakan metode multiple untuk pengumpulan data. Selain itu dapat menggunakan data kualitatif dan kuantitatif untuk analisa dan interpretasi (Sekaran & Bougie, 2016).

Adapun Flowchart penelitian dapat digambarkan sebagai berikut:



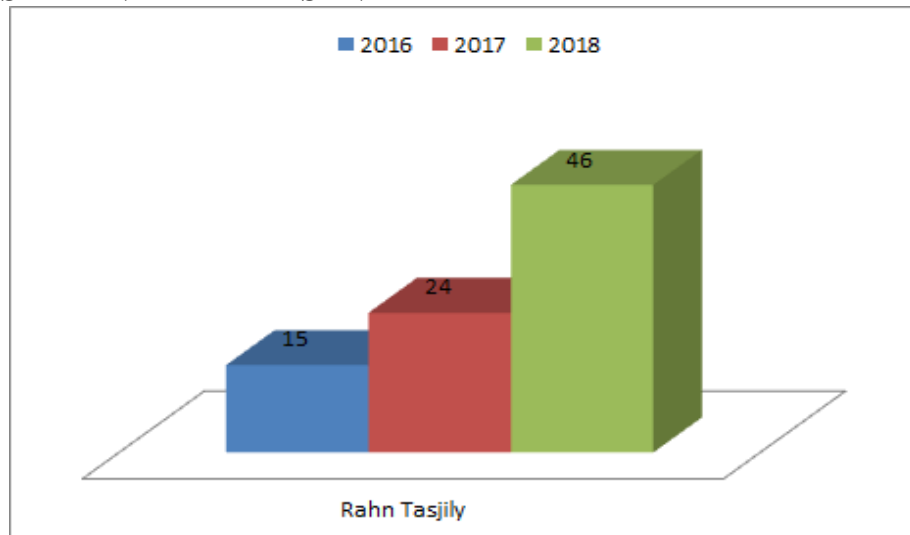
Gambar 2. Flowchart Penelitian

3. Populasi dan Sampel

Penelitian ini fokus pada inovasi produk Rahn Tasjily pada LKMS yang studi kasusnya pada Koperasi BMT Islam Abdurrah di Pekanbaru. Tiga DPS, empat dari lima pengurus dan 30 puluh anggota aktif BMTIA yang

dijadikan sampel. Populasi dan sampel dalam penelitian ini dipilih karena hal-hal yang lebih utama dipertimbangkan adalah responden memiliki kemampuan dan pemahaman baik tentang BMT (Rusydiaana & Devi, 2013)

D. HASIL DAN PEMBAHASAN



Gambar 3. Perkembangan Anggota Berdasarkan Produk Rahn Tasjily
Sumber: Diolah dari Laporan RAT, 2018.

Hasil penelitian pada Koperasi BMT Islam Abdurrah Kota Pekanbaru bahwa inovasi produk Rahn Tasjily didapatkan dengan:

1. Mengetahui kebutuhan anggota BMTIA.

Hal ini didapatkan dengan wawancara dan selalu mendengar masukan dari anggota yang memerlukan produk pembiayaan sesuai keinginan dan kebutuhannya terutama uang tunai untuk beragam kebutuhan.

2. Sejalan dengan Regulasi DSN.

Setiap produk di BMTIA berpedoman pada Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN). Sehingga setiap produk harus merujuk pada fatwa DSN sehingga tetap terjaga komitmen memegang prinsip syariah dan agar terhindar dari perkara syubhat dan haram.

3. Pengetahuan DPS BMTIA.

Setiap inovasi produk pembiayaan di BMTIA dapat dilakukan seiring pengetahuan DPS dari hasil studi. Untuk hal-hal yang meragukan, maka diadakan diskusi mendalam.

4. Pemahaman Manajemen BMTIA.

Manajemen dimaksud adalah pengawas, pengurus dan pengelola BMTIA. Pemahaman yang benar terkait LKMS menumbuhkembangkan lembaga tersebut kearah yang lebih baik.

5. Modifikasi dari Praktik LKS lain.

Modifikasi inovasi produk Rahn Tasjily didapat juga dari hasil wawancara mendalam dari DPS yang pernah berinteraksi dengan pegadaian syariah. Kekurangan praktik dari pegadaian syariah diminimalisir dan terus disempurnakan.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Koperasi BMTIA telah melakukan inovasi produk Rahn Tasjily pada produk pembiayaannya sehingga dapat menumbuhkembangkan kearah yang lebih baik. Namun, BMTIA terus berbenah agar terus memiliki perbedaan yang unik dengan kepemimpinan biaya yang menyeluruh untuk memenangkan persaingan dengan LKMS lain termasuk dengan Lembaga Keuangan Konvensional.

Setiap inovasi produk seperti Rahn Tasjily di Koperasi BMT Islam Abdurrah semestinya juga diadakan monitoring dan evaluasi secara menyeluruh, teratur dan berkelanjutan. Selain itu, juga perlu inovasi produk pendanaan, produk pembiayaan dan jasa agar BMTIA terus tumbuh dan berkembang secara signifikan serta dapat menjadi pemimpin pasar.

REFERENSI

- [1] Arifah, Tiara Dini. 2017. *Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Masyarakat Pada Usaha Mikro dan Kecil (Studi Kasus: BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas)*. Skripsi, IAIN Purwokerto.
- [2] Bricki, Nouria & Green, Judith. 2007. *A Guide to Using Qualitative Research Methodology*. UK: Medecins Sans Frontieres.
- [3] Fatwa Dewan Syari'ah Nasional. 2008. Rahn Tasjily. http://hukum.unsrat.ac.id/inst/dsn2008_68.pdf, diakses 27 Desember 2018.
- [4] Firdaus, Siti Anisa. 2017. *Peran Inovasi Produk dan Layanan Dalam Meningkatkan Daya Tarik Nasabah Menabung di BMT Mu'allimin*. Jurnal Syarikah, Vol 3 (2), hal. 419-435.
- [5] Hamzah, Rusby, Zulkifli dan Hamzah, Zulfadli. 2013. *Analysis Problem of Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Operation in Pekanbaru Indonesia Using Analytical Network Process (ANP) Approach*. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences. Vol.3 No. 8, 215-228.
- [6] Koperasi di Kota Pekanbaru. 2018. <http://nik.depkop.go.id/>, diakses 30 Desember 2018.
- [7] Laporan RAT. 2018. *Laporan Pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas Tahun Buku 2018*. BMTIA: Pekanbaru.
- [8] M, A., Siti Khadijah, Saleh, N.E.P, Kamarudin, M.F, A., Haryadi. 2013. *Sustainability of Islamic Micro Finance Institutions (IMFIs)*. Universal Journal of Accounting and Finance 1 (2), hal. 70-77.
- [9] Pekanbaru.go.id. 2017. *Sejarah Pekanbaru*. <http://pekanbaru.go.id/p/hal/sejarah-pekanbaru>, diakses 29 Desember 2018.
- [10] Puspayoga. 2016. *Langkah Perhimpunan BMT Indonesia Selaras dengan Reformasi Total Koperasi*. <http://www.depkop.go.id/content/read/menkop-puspayoga-langkah-perhimpunan-bmt-indonesia-selaras-dengan-reformasi-total-koperasi/>, diakses 25 September 2017.
- [11] Ridwan, Hasan, Ahmad. 2013. *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*. Bandung: Pustaka Setia.

- [12] Rusydiana, Aam S dan Devi, Abrista. 2013. *Challenges in Developing Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) in Indonesia Using Analytic Network Process (ANP)*, Business and Management Quarterly Review, Vol. 4 (2), hal. 51-62.
- [13] Sa'diyah Mahmudatus dan Arifin, Meuthiya Athifa. 2014. *Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Equilibrium, Vol. 2 (1), hal. 157-173.
- [14] Sekaran, Uma & Bougie Roger. 2016. *Research Methods for Business: A Skill-building Approach Seventh Edition*. United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.
- [15] Statistik Perbankan Syariah - Maret 2018. 2018. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/Pages/Statistik-Perbankan-Syariah---Maret-2018.aspx>, diakses 28 Desember 2018.
- [16] Trout, Jack. 2006. *Peter Drucker on Marketing*. https://www.forbes.com/2006/06/30/jack-trout-on-marketing-cx_jt_0703drucker.html#59f0d8d3555c, diakses 27 Desember 2018.
- [17] Umum, Informasi. 2013. <https://www.riau.go.id/home/content/61/data-umum>, diakses 27 Desember 2018.
- [18] Zubair, Muhammad Kamal. 2016. *Analisis Faktor-Faktor Sustainability Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Iqtishadia, Vol. 9 (2), hal. 201-226.