**SKRIPSI**

# ANALISIS PEMBIAYAAN ARRUM BPKB DALAM MENINGKATKAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) PADA PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG BANDA ACEH


**Disusun Oleh:**

**PUJA AMELIA**
**NIM. 180602172**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH**
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY**
**BANDA ACEH**


**2022 M/1443 H**

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

| | |
|---|---|
| Nama | : Puja Amelia |
| NIM | : 180602172 |
| Program Studi | : Ekonomi Syariah |
| Fakultas | : Ekonomi dan Bisnis Islam |

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. ***Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan***
2. ***Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.***
3. ***Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.***
4. ***Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan data.***
5. ***Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.***

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar- Raniry Banda Aceh.
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 10 Juli 2022
Yang Menyatakan,

Puja Amelia

## PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

**Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh**

Diajukan Oleh:

Puja Amelia
NIM. 180602172

Disetujui untuk Disidangkan dan Dinyatakan Bahwa Isi dan Format Telah Memenuhi Syarat Sebagai Kelengkapan Dalam Penyelesaian Studi Pada
Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry

Banda Aceh, 10 Juli 2022

| Pembimbing I, | Pembimbing II, |
|---|---|
| Dr. Hamdi Harmen, SE., MM | Mursalmina, ME |
| NIP. 196911082002121001 | NIP. 199211172020121011 |

Mengetahui
Ketua Prodi Ekonomi Syari'ah,

Dr. Nilam Sari, M, Ag
NIP. 197103117200801200 7

جامعة الرانري
AR-RANIRY

## PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

**Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh**

Puja Amelia
NIM.180602172

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1) dalam
Bidang Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal: Selasa, 19 Juli 2022 M
20 Zulhijah 1443

Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

| | |
|---|---|
| Ketua, | Sekretaris, |
| Dr. Hamdi Harmen, S.E., MM | Mursalmina, ME |
| NIP. 196911082002121001 | NIP. 199211172020121011 |
| Penguji I, | Penguji II, |
| Dr. Nilam Sari, M.Ag | Jalaluddin, MA |
| NIP. 197103172008012007 | NIDN. 2030126502 |

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Zaki Fuad, M. Agr
NIP. 19640314199203100

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN
Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922
Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

## FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:
Nama Lengkap : Puja Amelia
NIM : 180602172
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 ES
E-mail : ameliapuja05@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

☐ Tugas Akhir ☐ KKU ☐ Skripsi ☐ .....
yang berjudul (*tulis judul karya ilmiah yang lengkap*):
**Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh**

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

☐ secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut. UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian peryataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.
Dibuat di : Banda Aceh
Pada tanggal : 10 Juli 2022

Mengetahui:

| Penulis, | Pembimbing I, | Pembimbing II |
|---|---|---|
| Puja Amelia | Dr. Hamdi Harmen, SE., MM | Mursalmina, ME |
| NIM. 180602172 | NIP. 196911082002121001 | NIP.199211172020121011 |

# KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur penulis panjatkan kehadhirat Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada PT. Pegadaian Syariah, Cabang Banda Aceh. Shalawat beserta salam tidak lupa penulis curahkan kepada junjungan alam Nabi Muhammad Saw, yang telah mendidik dan menjadikan kita sebagai insan yang berakhlak mulia serta taat kepada Allah SWT.

Penelitian ini disusun untuk menyelesaikan tugas akhir dan mencapai derajat Strata-1 Program Studi Ekonomi Syari'ah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry. Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa ada beberapa kesilapan dan kesulitan. Namun berkat bantuan dari berbagai pihak alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

2. Ibu Dr. Nilam Sari, M.Ag dan Ibu Cut Dian Fitri, SE., Ak., M. Si selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah UIN Ar-Raniry.
3. Bapak Muhammad Arifin, M.Ag., Ph.D selaku ketua Laboratorium dan Dosen Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
4. Bapak Dr. Hamdi Harmen, S.E., M.M selaku pembimbing I dan Bapak Mursalmina, ME selaku pembimbing II yang telah banyak membantu, memberikan ilmu, arahan, dukungan serta motivasi kepada penulis demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Ibu Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku penguji I dan Bapak Jalaluddin, ST., MA selaku penguji II yang telah memberikan arahan dan masukan agar skripsi ini dapat sempurna.
6. Penasehat Akademik (PA) Jalaluddin, ST., M.A serta seluruh dosen-dosen dan para staf yang mengajar pada Program Studi Ekonomi Syariah UIN Ar-Raniry.
7. Lembaga Keuangan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh yang membantu penulis mendapatkan data dan mengizinkan penulis untuk meneliti di PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.
8. Orang tua tercinta, Ibunda Nurlina Pohan dan Ayahanda Zulkifli Ahmad. Terima kasih kepada mamak dan ayah atas segala do'a yang menyertai penulis. Cinta dan kasih sayang, pengorbanan, kepercayaan, motivasi, semangat, serta dukungan yang sangat berpengaruh terhadap penulis dalam menyelesaikan pendidikan

جامعة الرانري
AR-RANIRY

pada Program Studi Ekonomi Syari'ah. Untuk abang, Topan Irawan dan kakak, Dewi Sartika selaku saudara kandung penulis, terimakasih telah memberikan semangat, motivasi, arahan dan dukungan kepada penulis. Semoga kita bisa menjadi anak yang bermanfaat dan dapat membanggakan serta membahagiakan kedua orang tua kita, Aamiin.

9. Aufa Dina Hasnia, Desy Ramazani, Cut Geubrina Rizky, Mufidatunnisa, Putri Rizky Afdhilia dan Raihan Zahrani selaku sahabat penulis, terimakasih atas motivasi, dukungan dan kebersamaan dikala suka dan duka yang telah kita lewati sedari tahun 2015 hingga saat ini. Semoga kita selalu menjadi sahabat dunia akhirat.
10. Sahabat seperjuangan yang menemani penulis dari awal perkuliahan. Intan Ainayya Putri, Putri Nazhifa Farahdinna, Anisatur Rifka, Dessy Sri Ramadhani, dan Mutiara Hafid. Terimakasih atas kebersamaan kita selama ini, atas motivasi, dukungan, dan saling menyemangati sehingga kita bertahan sampai ke tahap akhir untuk meraih gelar sarjana. Semoga kesuksesan segera menghampiri kita.
11. Kepada seluruh teman seperjuangan Ekonomi Syari'ah 2018 terimakasih atas dukungan dan bantuan dalam segala hal. Semoga kita semua menjadi orang yang berguna bagi bangsa dan Negara.

Akhir kata, penulis mengucapkan banyak terima kasih untuk semua pihak semoga mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini terlepas dari kata

sempurna, tetapi penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi yang membacanya.

Banda Aceh, 02 Juli 2021

Penulis,

Puja Amelia

**TRANSLITERASI ARAB LATIN DAN SINGKATAN**

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Materi P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987-Nomor:0543b/u/1987

**1. Konsonan**

| No | Arab | Latin | No | Arab | Latin |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ا | Tidak dilambangkan | 16 | ط | T |
| 2 | ب | B | 17 | ظ | Ẓ |
| 3 | ت | T | 18 | ع | ‘ |
| 4 | ث | Ṡ | 19 | غ | G |
| 5 | ج | J | 20 | ف | F |
| 6 | ح | Ḥ | 21 | ق | Q |
| 7 | خ | Kh | 22 | ك | K |
| 8 | د | D | 23 | ل | L |
| 9 | ذ | Ż | 24 | م | M |
| 10 | ر | R | 25 | ن | N |
| 11 | ز | Z | 26 | و | W |
| 12 | س | S | 27 | ه | H |
| 13 | ش | Sy | 28 | ء | ’ |
| 14 | ص | Ṣ | 29 | ي | Y |
| 15 | ض | Ḍ | | | |

**2. Vokal**

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal Tunggal Bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

| Tanda | Nama | Huruf Latin |
|---|---|---|
| ◌َ | *Fathah* | A |
| ◌ِ | *Kasrah* | I |
| ◌ُ | *Dammah* | U |

b. Vokal Rangkap

Vokal Rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara hakikat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

| Tanda dan Huruf | Nama | Gabungan Huruf |
|---|---|---|
| يَ | *Fathah dan ya* | Ai |
| وَ | *Fathah dan wau* | Au |

Contoh:

*Kaifa* : كَيْفَ

*Haula* : هَوْلَ

**3. *Maddah***

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

| Harkat dan Huruf | Nama | Huruf dan Tanda |
|---|---|---|
| اَ/ي | *Fathah dan ya* | Ā |
| يَ | *Fathah dan wau* | Ī |
| يُ | *Dammah dan wau* | Ū |

Contoh:

*qala*: قَالَ
*rama*: رَمَى
*qila*: قِيْلَ
*yaqulu*: يَقُوْلُ

**4. Ta Marbutah (ة)**

Trasliterasi untuk ta marbutoh ada dua.

a. Ta *Marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah,

transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Ta *marbutah* (ة) yang mati atas mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ ٱلأَطْفَالْ : *raudah al-atfal/raudatul atfal*

اَلمَدِيْنَةُ المُنَوَّرَةُ : *al-madinah al-munawwarah/ al-madinatul munawwarah*

طَلْحَةُ : *talhah*

**Catatan:**

**Modifikasi**

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi. Seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr, Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf

# ABSTRAK


| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | Puja Amelia |
| NIM | : | 180602172 |
| Fakultas/Prodi | : | Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah |
| Judul | : | Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh |
| Pembimbing I | : | Dr. Hamdi Harmen, S.E., MM |
| Pembimbing II | : | Mursalmina, ME |



Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah bentuk usaha ekonomi produktif yang potensial dalam meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, Pegadaian Syariah menerbitkan produk Arrum BPKB yang bertujuan untuk membantu para Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam mengatasi permasalahan terkait dengan keterbatasan modal pengembangan usaha, yaitu dengan cara memberikan pembiayaan Arrum BPKB. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem operasional pembiayaan Arrum BPKB serta peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) setelah memperoleh pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi, dimana responden yang diwawancarai berjumlah dua puluh orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh sangat berpengaruh terhadap peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Hal ini dapat terlihat dari pendapatan rata-rata UMKM setelah memperoleh pembiayaan Arrum BPKB meningkat secara signifikan daripada sebelum memperoleh pembiayaan Arrum BPKB. Dari hasil wawancara kedua puluh responden, sekitar 85% nasabah pendapatannya meningkat yaitu berkisar antara Rp. 3.000.000,00 – Rp. 70.000.000,00 perbulan, sehingga modal dan aset usaha nasabah dapat bertambah.



**Kata Kunci:** ***UMKM, Pegadaian Syariah, Pembiayaan Arrum BPKB.***

## DAFTAR ISI


**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH ..... iii**
**PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI ..... iv**
**PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI ..... v**
**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI .... vi**
**KATA PENGANTAR ..... vii**
**TRANSLITERASI ARAB LATIN DAN SINGKATAN..... xi**
**ABSTRAK ..... xv**
**DAFTAR ISI ..... xvi**
**DAFTAR TABEL ..... xix**
**DAFTAR GAMBAR ..... xx**
**DAFTAR LAMPIRAN ..... xxi**

**BAB I PENDAHULUAN ..... 1**
1.1. Latar Belakang Masalah ..... 1
1.2. Rumusan Masalah ..... 8
1.3. Tujuan Penelitan ..... 8
1.4. Manfaat Penelitian ..... 9
1.5. Sistematika Pembahasan ..... 10

**BAB II LANDASAN TEORI ..... 11**
2.1 Pembiayaan ..... 11
2.1.1. Pengertian Pembiayaan ..... 11
2.1.2. Landasan Hukum Pembiayaan ..... 14
2.1.3. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan ..... 15
2.1.4 Jenis- Jenis pembiayaan ..... 20
2.1.5 Unsur-unsur Pembiayaan ..... 21
2.2 Arrum BPKB ..... 23
2.2.1 Pengertian Arrum BPKB ..... 23
2.2.2 Keunggulan Arrum BPKB ..... 26
2.3 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ..... 27
2.3.1 Pengertian UMKM ..... 27
2.3.2 Kriteria UMKM ..... 29
2.3.3 Peluang Bisnis UMKM ..... 32
2.3.4 Kendala yang dihadapi UMKM ..... 33
2.4 Meningkatkan Usaha ..... 36

2.4.1 Pengertian Meningkatkan Usaha ..... 36
2.4.2 Indikator Peningkatan Usaha ..... 38
2.5 Pegadaian Syariah ..... 40
2.5.1 Pengertian Pegadaian Syariah ..... 40
2.5.2 Landasan Hukum Pegadaian Syariah ..... 42
2.5.3 Rukun.Dan Syarat Gadai Syariah ..... 46
2.5.4 Tujuan dan Manfaat Gadai Syariah ..... 51
2.6 Penelitian Terkait ..... 53
2.7 Kerangka Pemikiran ..... 74

**BAB III METODOLOGI PENELITIAN ..... 75**
3.1 Jenis Penelitian ..... 75
3.2 Lokasi Penelitian ..... 76
3.3 Populasi dan Sampel ..... 76
3.3.1 Populasi ..... 76
3.3.2 Sampel ..... 76
3.4 Jenis dan Sumber Data ..... 78
3.4.1 Data Primer ..... 78
3.4.2 Data Sekunder ..... 79
3.5 Metode Pengumpulan Data ..... 80
3.5.1 Observasi ..... 80
3.5.2 Wawancara (*interview*) ..... 80
3.5.3 Dokumentasi ..... 81
3.6 Teknik Pengolahan Data ..... 81
3.7 Teknik Analisis Data ..... 82
3.8 Pengujian Keabsahan Data ..... 83

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN ..... 85**
4.1 Deskripsi Objek Penelitian ..... 85
4.1.1. Sejarah Berdirinya Pegadaian Syariah ..... 85
4.1.2. Visi dan Misi Pegadaian Syariah ..... 88
4.1.3. Budaya Perusahaan ..... 89
4.1.4. Produk dan Jasa Gadai Syariah ..... 90
4.2 Deskripsi Responden Penelitian ..... 96
4.2.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin ..... 96
4.2.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia ..... 97

4.2.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Usaha ..... 98
4.3 Mekanisme Pembiayaan Arrum BPKB Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh ..... 98
4.3.1 Syarat Untuk Melakukan Permohonan Pembiayaan Arrum BPKB ..... 98
4.3.2 Tahapan Dalam Pembiayaan Arrum BPKB..... 99
4.3.3 Proses Analisis Kelayakan Dalam Pembiayaan Arrum BPKB..... 101
4.4 Peningkatan UMKM Setelah Memperoleh Pembiayaan Arrum BPKB Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh..... 102
4.5 Analisis Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh..... 117

**BAB V PENUTUP ..... 124**
5.1 Kesimpulan ..... 124
5.2 Saran..... 125

**DAFTAR PUSTAKA ..... 127**
**LAMPIRAN ..... 133**
**RIWAYAT HIDUP ..... 139**

جامعة الرانري
AR-RANIRY

# DAFTAR TABEL


| | | |
|---|---|---|
| Tabel 1. 1 | Data Nasabah Arrum BPKB Pada Tahun 2016-2020 | 7 |
| Tabel 2. 1 | Kriteria UMKM | 29 |
| Tabel 2. 2 | Penelitian Terkait | 59 |
| Tabel 3. 1 | Data Responden Nasabah Pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah, Cabang Banda Aceh | 77 |
| Tabel 4. 1 | Responden Berdasarkan Jenis Kelamin | 96 |
| Tabel 4. 2 | Responden Berdasarkan Usia | 97 |
| Tabel 4. 3 | Responden Berdasarkan Lama Usaha | 98 |
| Tabel 4. 4 | Peningkatan Pendapatan Usaha | 119 |
| Tabel 4. 5 | Peningkatan Tenaga Kerja | 120 |
| Tabel 4. 6 | Peningkatan Aset Usaha | 122 |


جامعة الرانري
AR-RANIRY

# DAFTAR GAMBAR


| | | |
|---|---|---|
| Gambar 2. 1 | Kerangka Pemekiran ..... | 74 |
| Gambar 4. 1 | Budaya Perusahaan PT. Pegadaian Syariah..... | 89 |
| Gambar 4. 2 | Tahapan Dalam Pembiayaan Arrum BPKB ..... | 100 |


جامعة الرانري
AR-RANIRY

## DAFTAR LAMPIRAN


| | | |
|---|---|---|
| Lampiran 1 | Daftar Pertanyaan ..... | 134 |
| Lampiran 2 | Daftar Pertanyaan ..... | 135 |
| Lampiran 3 | Dokumentasi wawancara Staff Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh ..... | 136 |
| Lampiran 4 | Dokumentasi wawancara nasabah UMKM yang Menggunakan Arrum BPKB ..... | 137 |
| Lampiran 5 | Daftar Riwayat Hidup ..... | 139 |


جامعة الرانري
AR-RANIRY

# BAB I
# PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang Masalah

Era globalisasi semakin berkembang, permasalahan di bidang perekonomian kerap muncul dan menimbulkan kecemasan, terutama di kalangan masyarakat menengah ke bawah yang pendapatannya relatif rendah. Mereka berusaha mencari solusi untuk memecahkan masalah yang disebabkan oleh kebutuhan ekonomi dan finansial seperti kebutuhan akan sandang, pangan dan papan serta kebutuhan lainnya untuk keberlangsungan hidup.

Pertumbuhan ekonomi merupakan indikator untuk meningkatkan kemakmuran suatu negara. Salah satu pilar perekonomian Indonsesia adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki peranan sangat penting bagi perekonomian bangsa. Hal ini terlihat dari kelangsungan usaha mikro, kecil dan menengah ditengah krisis ekonomi global, dan semakin banyaknya UMKM dibandingkan dengan usaha industri berskala besar, sehingga mampu berperan sebagai penyelamat dibeberapa sub sektor yang akan mempercepat proses pemerataan sebagai bagian dari pembangunan.

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan langkah strategis untuk meningkatkan dan membangun ekonomi dasar bagi sebagian masyarakat di Indonesia, terutama dengan menyediakan ke sempatan kerja dan mengurangi

kasus kemiskinan. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah jenis usaha ekonomi produktif yang terdiri dari orang perseorangan atau badan usaha yang memenuhi syarat sebagai usaha mikro, kecil dan menengah.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu jenis usaha yang sangat berpotensi untuk meningkatkan taraf kesejahteraan masyarakat dan dapat meningkatkan perekonomian Indonesia, karena UMKM memiliki banyak keunggulan seperti dapat menyerap banyak tenaga kerja, menurunkan tingkat pengangguran, dan mengentaskan kemiskinan.

Beberapa faktor yang menjadi penghambat perkembangan UMKM di Indonesia diantaranya yaitu terkait dengan sumber daya manusia, kurangnya modal kerja ataupun investasi, tantangan dalam pemasaran, distribusi serta strategi bisnis dan manajemen. Kualitas sumber daya manusia sangat mempengaruhi pertumbuhan UMKM, sehingga diperlukan sumber daya manusia yang handal dalam menerapkan sebuah strategi bisnis dan m anajemen. UMKM berkembang dengan manajemen yang sederhana, manajemen yang dimaksud adalah manajemen operasi, manajemen keuangan dan manajemen informasi, lemahnya kemampuan manajemen atau strategi bisnis yang dilakukan dalam suatu usaha dapat menghambat pengembangan UMKM.

Masyarakat dapat memperoleh pinjaman melalui jasa pembiayaan baik melalui lembaga keuangan bank maupun lembaga

جامعة الرانري
AR-RANIRY

keuangan non bank, salah satu alternatif yang dapat dikunjungi adalah PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Masyarakat Banda Aceh sudah mengenal produk-produk pegadaian dan mempraktikkannya dalam kegiatan ekonomi sehari-hari. Motto dari Pegadaian Syariah adalah "Mengatasi Masalah Tanpa Masalah", dengan adanya motto tersebut Pegadaian diklaim mampu mendorong produktivitas masyarakat serta dapat mengubah perspektif masyarakat sehingga tidak ragu untuk memilih Pegadaian Syariah sebagai lembaga yang dapat membantu dalam hal memperoleh pinjaman.

Pegadaian Syariah hadir sebagai solusi untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM dalam pengembangan usahanya. Pegadaian berusaha membantu memenuhi harapan bagi para pengusaha yang sering mengalami tantangan dalam keterbatasan modal serta kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan akibat kekurangan jaminan yang dapat mereka gunakan.

Pegadaian Syariah dapat menjadi solusi bagi masyarakat, ketika seseorang membutuhkan dana dalam keadaan yang mendesak dan tidak memiliki uang *cash* atau tabungan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Masyarakat tentunya tidak ingin terbebani dengan administrasi dan persyaratan yang sulit untuk mendapatkan pinjaman, sehingga jika ada sebagian masyarakat mempunyai harta yang dapat dijadikan sebagai jaminan, maka Pegadaian Syariah menjadi pilihannya, karena transaksi gadai

paling aman, mudah, legal, terlembaga serta sesuai dengan prinsip syariah.

Pegadaian Syariah adalah sebuah lembaga yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan DSN-MUI yang menyalurkan dananya atas dasar hukum gadai syariah, yang memperoleh jaminan berupa barang bergerak. Pegadaian Syariah hadir di Indonesia untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat kecil, mencegah ijon, rentenir dan pinjaman tidak wajar lainnya, sehingga dengan adanya Pegadaian Syariah dapat memberikan pinjaman kepada masyarakat yang memerlukan dana serta untuk menanggapi kekhawatiran sebagian masyarakat Indonesia dengan mayoritas Muslim yang menginginkan lembaga keuangan terbebas dari riba dan sesuai dengan prinsip syariah.

Pegadaian Syariah merupakan Badan Usaha Milik Negara yang memiliki izin resmi untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kepada masyarakat atas dasar hukum gadai. Tugas utama Pegadaian Syariah yaitu untuk memberikan pinjaman kepada masyarakat yang sedang membutuhkan dana secara cepat, sehingga untuk memudahkan akses pelayanan bagi masyarakat, Pegadaian Syariah membentuk UPS (Unit Pegadaian Syariah) di beberapa kota di Indonesia.

Dalam Pegadaian Syariah yang paling utama adalah dapat memberikan kemaslahatan sesuai yang diinginkan oleh masyarakat serta sebagai lembaga keuangan yang menjauhkan masyarakat dari

جامعة الرانري
AR-RANIRY

transaksi yang dilarang dalam Islam, seperti praktik riba, *gharar* (ketidakjelasan), *maysir* (perjudian), *tadlis* (penipuan) ataupun *risywah* (suap-menyuap) yang berakibat menimbulkan kerugian, ketidakadilan bahkan kedzhaliman terhadap masyarakat.

Perkembangan usaha di Pegadaian Syariah mendapat respon yang positif dari masyarakat, sehingga Pegadaian Syariah terus berinovasi terhadap rancangan produk andalan yang diterapkan serta dipraktikkan untuk memenuhi suatu kebutuhan, kepuasan, serta kemudahan dalam bertransaksi dengan sasaran masyarakat sebagai nasabahnya yang berdasarkan latar belakang tolong- menolong dan bermuamalah.

Pegadaian Syariah memiliki produk andalan yaitu Arrum BPKB. Produk ini diberikan untuk mengatasi permasalahan kekurangan modal yang dihadapai oleh UMKM. Keterbatasan modal menjadi masalah utama dalam pengembangan UMKM, karena masyarakat pada umumnya tidak dapat memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan di bank. Produk ini merupakan fasilitas pinjaman bagi pembiayaan untuk keperluan usaha para nasabah yang sesuai dengan prinsip syariah dan berdasarkan kualifikasi usaha.

Produk Arrum BPKB dapat memberikan kemudahan bagi pengusaha mikro untuk memperoleh pembiayaan yang jaminannya hanya berupa BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor), dimana kendaraan tersebut tetap berada pada pemiliknya, sehingga dapat memudahkan para pelaku usaha mikro untuk membantu

جامعة الرانري
AR-RANIRY

kelancaran aktivitas usahanya sehari-hari. Apabila jaminan dan persyaratan lainnya sudah memenuhi kriteria yang telah ditentukan oleh Pegadaian Syariah, maka pencairan dana yang diberikan paling lambat yaitu selama tiga hari dan pelunasannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

Produk Arrum BPKB hanya dapat digunakan bagi para pengusaha mikro, kecil dan menengah untuk penambahan modal agar dapat mengembangkan usahanya, selain itu pembiayaan Arrum BPKB ini tidak dapat digunakan untuk keperluan sehari-hari seperti biaya hidup, kebutuhan konsumsi, dan biaya pendidikan. Tujuan Pegadaian Syariah menerbitkan produk Arrum BPKB yaitu untuk membantu pengusaha mikro, kecil dan menengah yang telah beroperasi dalam kondisi produktif minimal satu tahun yang telah berjalan dan mempunyai kendala dalam permodalan untuk mengembangkan usahanya dengan cara menyalurkan dana melalui pinjaman atau pembiayaan.

Nasabah yang mengajukan pembiayaan produk Arrum BPKB akan segera dinilai kelayakan usahanya oleh BPO Mikro mulai dari aspek-aspek yang perlu dievaluasi, seperti kapasitas permodalan, jenis usaha, jaminan, kesanggupan usaha tersebut dalam pengembalian pinjamannya, karakter nasabah dan hal-hal lainnya yang perlu dinilai sesuai d engan standarisasi pihak Pegadaian Syariah. Kehadiran produk Arrum BPKB yang dimiliki oleh Pegadaian Syariah yang saat ini sedang berkembang, sangat

جامعة الرانري
AR-RANIRY

berperan cukup baik dalam mendukung para pengusaha mikro, kecil dan menengah agar usahanya dapat berhasil.

Produk Arrum BPKB hadir berdasarkan sifat kebutuhan para pedagang kecil yang memerlukan sumber pembiayaan dengan cepat dan mudah. Mudah berarti sesuatu yang tanpa menyulitkan para pengusaha mikro, kecil, dan menengah yang akan mengajukan pembiayaan, seperti persyaratan dan administrasi yang tidak sulit, penyaluran dana yang diberikan tidak terlalu lama, prosedur yang fleksibel serta menggunakan prinsip syariah yang terbebas dari riba.

Berdasarkan data laporan tahunan PT. Pegadaian syariah Cabang Banda Aceh didapatkan data jumlah nasabah Arrum BPKB tahun 2016-2020 sebagai berikut:

**Tabel 1. 1**
**Data Nasabah Arrum BPKB Pada Tahun 2016-2020**

| No | Tahun | Jumlah Nasabah |
|---|---|---|
| 1 | 2016 | 162 |
| 2 | 2017 | 151 |
| 3 | 2018 | 194 |
| 4 | 2019 | 271 |
| 5 | 2020 | 238 |

*Sumber: PT. Pegadaian Syariah, Banda Aceh*

Pada tabel 1.1 diatas dapat terlihat jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan Arrum BPKB pada tahun 2016-2020. Pada tahun 2018 dan 2019 mengalami peningkatan jumlah nasabah, sedangkan pada tahun 2020 mengalami penurunan sebanyak 33 nasabah dikarenakan mengalami masa pandemic, *covid*-19.

Berdasarkan latar belakang dan uraian permasalahan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih dalam terhadap pembiayaan Arrum BPKB dengan judul **"Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh".**

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana sistem operasional pembiayaan Arrum BPKB pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh?
2. Bagaimana peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh?

## 1.3. Tujuan Penelitan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui sistem operasional pembiayaan Arrum BPKB pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.
2. Mengetahui peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

## 1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
   a. Memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu, khususnya kajian dan penelitian mengenai pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.
   b. Menambah referensi bagi penelitian berikutnya
2. Manfaat Praktis
   a. Bagi peneliti, disamping untuk melengkapi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, juga untuk menambah pengetahuan dan pengalaman dalam menerapkan pengetahuan terhadap pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.
   b. Penelitian ini diharapkan memberikan informasi kepada masyarakat mengenai pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

## 1.5. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan merupakan suatu urutan yang setiap babnya disajikan secara rinci, ringkas dan jelas. Tujuan dari sistem penulisan ini adalah untuk menjelaskan organisasi isi skripsi secara tertib. Kajian ini terdiri dari tiga bab yang masing-masing terdiri dari sub bab, sebagai acuan berpikir sistematis.

**BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistem penulisan.

**BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini merupakan kerangka teori dan landasan pengembangan teori serta hipotesis yang terdiri dari teori, temuan penelitian, model penelitian atau kerangka berpikir.

**BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini merupakan metode penelitian yang menjelaskan tentang jenis penelitian, lokasi penelitian, populasi dan penarikan sampel, jenis sumber data, metode pengumpulan data, teknik pengolahan data, teknik analisis data dan pengujian keabsahan data.

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini menjelaskan tentang paparan data dan hasil penelitian serta diskusi hasil penelitian tentang isi dari skripsi

**BAB V PENUTUP**

Bab ini merupakan penutup dari pembahasan yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

# BAB II
# LANDASAN TEORI

## 2.1 Pembiayaan

### 2.1.1. Pengertian Pembiayaan

Istilah Pembiayaan, menurut Rivai dan Veithzal (2008:9), pada dasarnya mengandung makna "Saya percaya" atau "Saya menaruh kepercayaan". Persyaratan pembiayaan yang bermakna amanah (*trust*), artinya lembaga pembiayaan sebagai *shahibul mall* menaruh amanah untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana itu singkat tetapi harus digunakan dengan baik, adil, dan harus dikombinasikan dengan ikatan dan persyaratan yang jelas dan saling menguntungkan antara kedua belah pihak yang melakukan akad.

Pembiayaan adalah pemberian fasilitas pengadaan dana untuk melengkapi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit* atau pihak yang sedang membutuhkan dana (Antonio, 2001: 60). Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 menyatakan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah merupakan penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan antara bank dengan pihak lain yang mengharuskan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan bonus atau bagi hasil.

Pembiayaan menurut Khaerul Umam (2016), adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dalam bentuk sebagai berikut:

جامعة الرانري
AR-RANIRY

1. Transaksi yang berbentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
2. Perjanjian sewa dalam bentuk *ijarah*, atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik.*
3. Transaksi penjualan berupa permintaan dalam bentuk piutang *mudharabah*, *salam*, dan *istishna*.
4. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *Qard*.
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa, berdasarkan kesepakatan atau kesepahaman antara Bank Syariah atau unit usaha syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu sebagai ganti *ujrah* tanpa kompensasi atau bagi hasil.

Pembiayaan (*financing*) adalah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain, baik oleh sendiri maupun oleh suatu lembaga, untuk mendukung investasi yang telah dipersiapkan. Dengan kata lain pembiayaan adalah uang yang dikeluarkan untuk membantu suatu investasi yang telah direncanakan (Muftifiandi, 2015). Menurut Muhammad (2005) Pembiayaan adalah tindakan penyediaan dana antara pemilik dana (bank atau lembaga keuangan bukan bank bank) dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan mereka, namun jumlah ini harus dilunasi dalam jangka waktu tertentu serta berdasarkan kesepakatan imbalan atau bagi hasil.

Muh Novariansyah & Sri Herianingrum (2019) menyatakan bahwa, pembiayaan syariah dapat dilihat dari segi tujuan dilakukannya pembiayaan tersebut, antara lain:

1. Pembiayaan konsumtif mempunyai tujuan untuk mendapatkan barang-barang atau kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan konsumsi.
2. Tujuan pembiayaan produktif adalah untuk memungkinkan penerima pembiayaan mencapai tujuan yang tidak mungkin dicapai tanpa pembiayaan tersebut. Pembiayaan produktif adalah bentuk pembiayaan yang ditujukan untuk memperlancar jalannya proses produksi mulai dari saat pengumpulan bahan baku, pengolahan, dan sampai kepada proses penjualan produk yang sudah jadi.

Mulazid (2016:23) menjelaskan bahwa prinsip-prinsip pembiayaan dalam konteks pengembangan ekonomi umat terutama pembiayaan gadai syariah adalah sebagai berikut:

1. Prinsip tauhid (*tawhid*) yaitu gadai dengan prinsip tauhid dapat membenarkan konsep non materialistis dan dipahami sebagai *triangle*, di mana ketaatan kepada Tuhan diletakkan pada posisi puncak, sedangkan manusia dan alam diletakkan pada posisi sejajar yang saling membutuhkan. Ajaran Islam memandang kebiasaan untuk mendiamkan harta yang diperoleh tidak dianjurkan dalam Islam, karena akan menyebabkan harta tersebut hanya dimiliki oleh

جامعة الرانري
AR-RANIRY

segelintir orang kaya dan Islam menghendaki terjadinya perputaran kepemilikan harta secara lebih merata.

2. Prinsip tolong-menolong (ta'awun), Mulazid (2016:25) mengatakan bahwa, prinsip yang harus diletakkan dalam transaksi gadai adalah *ta'awun* (tolong-menolong), yaitu prinsip saling membantu antar sesama dalam meningkatkan taraf hidup melalui mekanisme kerja sama ekonomi dan bisnis.

3. Prinsip bisnis (*tijarah*), Mulazid (2016:26) dalam pandangan Islam tidak ada polaritas antara usaha-usaha untuk pembangunan ekonomi maupun sektor-sektor lainnya dengan persiapan untuk kehidupan di akhirat nanti. Karena itu, kegiatan bisnis gadai syariah, tanpa mengikuti aturan-aturan syariah akan membawa kehancuran. Prinsip-prinsip usaha gadai syariah dapat dijadikan pedoman dalam usaha pegadaian syariah.

### 2.1.2. Landasan Hukum Pembiayaan

Landasan syariah yang berkaitan dengan pembiayaan terdapat pada Q.S Al-Baqarah ayat 280 yang berbunyi:

وَاِنْ كَانَ ذُوْ عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ اِلٰى مَيْسَرَةٍ ۗوَاَنْ تَصَدَّقُوْا خَيْرٌ لَّكُمْ اِنْكُنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ

*Artinya: "Dan jika (orang berutang itu) dalam kesulitan, maka berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan. Dan jika kamu menyedekahkan, itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui." Qs. Al-Baqarah [2]:280.*

Menurut Tafsir Ibnu Katsir, Allah subhanahu wa ta'ala memerintahkan untuk bersabar dalam menghadapi orang yang berutang yang dalam kesulitan dan tidak memiliki sarana untuk melunasi kewajibannya, seperti yang dijelaskan dalam surah tersebut. Bertentangan dengan apa yang dilakukan pada zaman jahiliyyah, salah seorang dari mereka mengatakan kepada orang yang berutang kepadanya, "Jika masa pelunasan utangmu telah tiba, maka adakalanya kamu melunasinya atau kamu menambahkan bunganya." Allah kemudian menyarankan agar membatalkan sebagian dari utang mereka, dan menganggapnya sebagai perbuatan baik, dan membalasnya dengan pahala yang berlimpah. Artinya, jika seseorang menghilangkan semua pokoknya dari tanggungan si pengutang, maka hal tersebut lebih baik bagi kalian. Trisadini (2003) menjelaskan bahwa kutipan pada ayat diatas, menekankan pentingnya sedekah dan bimbingan tentang perlunya toleransi bagi nasabah ketika sedang mengalami kesulitan (secara harfiah) untuk melunasi kewajibannya.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

### 2.1.3. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Muhammad (2016:41) menjelaskan bahwa secara umum tujuan pembiayaan dapat dibagi menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, tujuan pembiayaan adalah untuk:

1. Meningkatkan perekonomian rakyat, yaitu masyarakat yang tidak memiliki akses keuangan, dapat memperoleh akses

keuangan melalui adanya pembiayaan, sehingga dapat meningkatkan taraf perekonomian.

2. Tersedianya dana untuk meningkatkan usaha, yaitu diperlukan dana tambahan untuk pengembangan usah. Dana tambahan ini dapat dikumpulkan untuk mendanai kegiatan tersebut. Pihak yang kelebihan dana mendistribusikannya kepada pihak yang kekurangan dana, sehingga dana tersebut dapat tergulirkan.
3. Peningkatan produktivitas, yaitu dengan adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat yang mempunyai usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya yang lebih produktif. Karena tanpa adanya dana upaya produksi tidak berjalan dengan lancar.
4. Membuka lapangan pekerjaan, tenaga kerja akan terserap oleh bisnis yang memiliki akses permodalan lebih besar, yang pada gilirannya akan menciptakan prospek kerja, yaitu dengan dibukanya sektor-sektor usaha.
5. Terbentuk distribusi pendapatan, yaitu pengusaha produktif dapat melakukan kegiatan tenaga kerja. Artinya mereka akan memperoleh keuntungan dari hasil usahanya.

Secara mikro pembiayaan dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan, yang berarti bahwa setiap usaha yang baru dibuka memiliki tujuan tertinggi untuk menghasilkan keuntungan operasional. Semua pengusaha mengharapkan agar keuntungan mereka

جامعة الرانري
AR-RANIRY

semaksimal mungkin. Dukungan keuangan yang memadai diperlukan untuk menghasilkan keuntungan yang maksimal.

2. Upaya agar meminimalkan risiko, artinya wirausahawan harus dapat meminimalkan resiko yang timbul dalam usahanya untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Risiko kekurangan modal kerja dapat diimbangi dengan sarana pendanaan yang memadai.
3. Penggunaan sumber daya ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan memadukan sumber daya alam dan sumber daya manusia serta juga sumber daya modal. Jika salah satu dari ketiga sumber tersebut tidak ada, maka diperlukan pembiayaan atau pendanaan. Oleh karena itu, pembiayaan secara fundamental dapat meningkatkan kegunaan sumber daya ekonomi.
4. Pembagian kelebihan dana, artinya dalam kehidupan bermasyarakat ada pihak-pihak yang memiliki kelebihan dana dan pihak-pihak yang kekurangan dana. Terkait dengan masalah pendanaan, mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan untuk menyeimbangkan dan menyalurkan dana surplus dari pihak yang kelebihan dana kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

Kasmir (2014) menyatakan bahwa, pembiayaan tidak hanya memiliki tujuan saja, akan tetapi juga memilki berbagai fungsi, antara lain yaitu sebagai berikut:

جامعة الرانري
AR-RANIRY

1. Meningkatkan kemudahan penggunaan uang

   Adanya keuangan dapat meningkatkan kemudahan penggunaan uang. Artinya jika uang hanya disimpan di dalam rumah maka tidak akan pernah menghasilkan sesuatu yang berguna. Dengan memberikan pinjaman, dana tersebut dapat digunakan untuk memproduksi barang dan jasa bagi penerima pinjaman. Kemudian juga dapat memberikan penghasilan tambahan untuk meningkatkan kepemilikan dana tersebut.

2. Peredaran dan Transaksi uang

   Dalam hal ini uang yang diberikan atau yang dibagikan akan beredar dari satu daerah ke daerah yang lain, sehingga suatu daerah yang kekurangan dana akan mendapatkan dana atau tambahan uang dari daerah lain.

3. Meningkatkan kemanfaatan barang

   Pembiayaan yang diberikan oleh lembaga akan digunakan oleh nasabah untuk mengelola produk yang awalnya tidak berguna menjadi berguna dan bermanfaat.

4. Meningkatkan peredaran uang

   Dapat meningkatkan atau memperlancar arus barang dari suatu daerah ke daerah lain, sehingga jumlah barang beredar dari daerah ke daerah lainnya bertambah atau pembiayaan juga dapat menaikkan jumlah barang yang beredar.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

5. Sarana stabilitas ekonomi

Dengan memberikan pembiayaan dapat menstabilkan perekonomian, karena dengan adanya pembiayaan yang diberikan, akan menaikkan jumlah barang yang diperlukan bagi masyarakat.

6. Meningkatkan semangat berbisnis

Dengan memperoleh pembiayaan, nasabah bersemangat untuk dapat mengembangkan atau memperluas usahanya.

7. Meningkatkan distribusi pendapatan

Semakin banyak pembiayaan yang diberikan, maka semakin baik yang akan didapatkan, terutama dalam hal meningkatkan penghasilan. Ketika mengambil pinjaman untuk memulai suatu usaha, maka usaha tersebut membutuhkan pekerja, sehingga dapat mengurangi pengangguran. Selain itu, masyarakat disekitar tempat usaha juga memperoleh penghasilan berupa gaji dari karyawan yang bekerja di tempat usaha dan membuka toko atau menyewa rumah kontrakan, serta jasa lainnya bagi masyarakat yang tinggal disekitar lokasi pabrik.

8. Peningkatan hubungan internasional.

Dalam hal kredit internasional, kebutuhan bersama antara peminjam dan pemberi pinjaman akan meningkat, dan pinjaman dari negara lain akan meningkatkan kerjasama di bidang lain untuk mewujudkan perdamaian dunia.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

### 2.1.4 Jenis- Jenis pembiayaan

Muftifiandi (2015) secara umum menjelaskan bahwa pembiayaan dapat dilihat dari banyak hal, yaitu sebagai berikut:

1. Jenis pembiayaan yang terkait dengan penggunaan.
   a. Pembiayaan Investasi merupakan pembiayaan yang biasanya digunakan untuk pembayaran suatu usaha, pembangunan proyek pabrik, atau tujuan rehabilitasi.
   b. Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan yang biasanya digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi perusahaan.
2. Jenis pembiayaan dilihat dari tujuannya.
   a. Pembiayaan konsumtif, bertujuan agar memperoleh barang atau kebutuhan lainnya untuk memenuhi keputusan dalam konsumsi.
   b. Pembiayaan produktif, tujuan pendanaan produktif adalah agar penerima dana dapat mencapai tujuan yang tidak mungkin tercapai tanpa pendanaan tersebut.
   c. Pembiayaan perdagangan, pembiayaan ini digunakan untuk barang-barang yang biasanya digunakan untuk membeli barang yang diharapkan akan dibayar dari pendapatan penjualan barang tersebut.
3. Jenis pembiayaan dilihat dari jangka waktu
   a. *Short term* (pembiayaan jangka waktu pendek), merupakan suatu bentuk pembiayaan yang mempunyai jangka waktu maksimal satu tahun.

b. *Intermediate term* (pembiayaan jangka waktu menengah), merupakan suatu bentuk pembiayaan yang mempunyai jangka waktu lebih dari satu tahun, sampai tiga tahun.

c. *Long term* (pembiayaan jangka waktu panjang), merupakan suatu bentuk pembiayaan yang mempunyai jangka waktu tiga tahun atau lebih.

d. *Demand loan atau call loan* merupakan suatu bentuk pembiayaan yang dapat diajukan kapan saja, dan sewaktu-waktu dapat diminta kembali.

4. Jenis pembiayaan dalam bentuk penjaminan.

a. Pembiayaan dengan jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan dapat berupa barang berwujud, barang tidak berwujud atau jaminan pribadi.

b. Pembiayaan tanpa jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan untuk komoditas atau individu tertentu. Pembiayaan ini mempertimbangkan prospek dan karakter usaha serta loyalitas atau nama baik calon peminjam sebelumnya.

### 2.1.5 Unsur-unsur Pembiayaan

Kasmir (2014) menjelaskan bahwa pemberian suatu pembiayaan mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

جامعة الرانري
AR-RANIRY

1. Kepercayaan

Merupakan keyakinan dalam pemberian pembiayaan bahwa dana yang diberikan akan benar-benar dikembalikan dalam bentuk uang, barang atau jasa selama periode waktu dan di masa depan. Kepercayaan ini diberikan terlebih dahulu sudah dilakukan investigasi terperinci yang dilakukan dengan pelanggan sebelum dana dialokasikan. Penelitian dan penyelidikan atau survey dilakukan untuk mengetahui kesedian dan kemampuannya dalam membayar pembiayaan yang diberikan.

2. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya. Kesepakatan distribusi keuangan dicatat dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu pihak bank dan nasabah.

3. Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan pasti memerlukan jangka waktu tertentu, jangka waktu ini termasuk jangka waktu pembayaran yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa, tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.

4. Risiko

Ada dua kemungkinan faktor risiko kerugian, yaitu risiko kerugian yang disebabkan oleh keengganan nasabah

جامعة الرانري
AR-RANIRY

untuk membayar dengan sengaja, dan risiko kerugian yang disebabkan oleh ketidaksengajaan pembayaran dana oleh nasabah, atau sebagai akibatnya dari bencana, seperti bencana alam. Penyebab tidak tertagih sebenarnya dikarenakan adanya suatu tenggang waktu pengembalian (jangka waktu). Semakin lama jangka waktu pinjaman semakin besar risiko tidak tertagih, dan sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggung jawab bank, baik risiko yang disengaja maupun yang tidak disengaja.

5. Balas jasa

Akibat dari pemberian fasilitas pembiayaan pastinya mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian suatu pinjaman atau pembiayaan atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga bagi bank prinsip konvensional. Balas jasa dalam bentuk bunga, biaya provisi dan komisi, serta biaya administrasi pinjaman ini merupakan keuntungan utama bank, sedangkan bagi bank yang berprinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

## 2.2 Arrum BPKB

### 2.2.1 Pengertian Arrum BPKB

Seperti yang didefinisikan oleh Andri Soemitra (2010), Arrum adalah singkatan dari *Ar-rahn* untuk usaha mikro kecil, yang merupakan pembiayaan bagi para pengusaha mikro kecil, dan menengah untuk peningkatan usaha dengan prinsip syariah. Produk

Arrum merupakan fasilitas pinjaman atas pembiayaan untuk keperluan usaha para nasabah atau skim pinjaman berprinsip Syariah yang diperuntukkan bagi pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan pengembangan usaha, dengan sistem pembayaran cicilan dan menggunakan jaminan Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB) motor dan mobil. (M. Habiburrahman, et al., 2012: 250). BPKB dan barang berharga lainnya dapat dijadikan jaminan pinjaman modal usaha melalui produk Arrum (Ar-Rahn) di Pegadaian Syariah yang ditujukan bagi pemilik usaha mikro atau kecil. Jangka waktu pembiayaan ini fleksibel, sesuai ketentuan yang berlaku (Ratu Desta, 2018).

Secara teknis, pembiayaan Arrum BPKB menggunakan akad *rahn* dan akad *ijarah*. Akad *rahn*, adalah menahan harta milik si pinjaman sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Di sisi lain, Akad *ijarah adalah* akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa mengalihkan kepemilikan atas barang itu sendiri. Akad *rahn* akan ada proses penyimpanan *marhun* sehingga akan timbul biaya untuk penyimpanan barang *(marhun)*. Akad *ijarah* dengan akad *rahn* di Pegadaian Syariah tidak dapat dipisahkan karena dari akad *ijarah* pegadaian akan menerima ujrah dari nasabah atas pinjaman yang diberikan. (Mayang Rosana, 2019).

Arfah (2019) menjelaskan bahwa akad yang berlaku untuk agunan nasabah yang menggunakan pembiayaan produk Arrum adalah akad jaminan fidusia, dimana jaminan fidusia ini yang

digunakan sebagai jaminan pembiayaan adalah surat bukti kepemilikan barang atas nama milik sendiri, dan bukan merupakan hal yang tidak berada di bawah kendali orang lain atau sedang dalam sengketa. Sementara itu, *marhun* akan diserahkan kembali kepada nasabah untuk disimpan dan dirawat, jika terjadi kerusakan dan kehilangan maka nasabah menanggung resikonya, tetapi *marhun* yang dipegang oleh nasabah boleh dimanfaatkan dan digunakan karena sudah mendapat izin dari masing-masing pihak yang bersangkutan. Dalam Islam tentang pemanfaatan dan penggunaan barang gadai diperbolehkan, jika mendapat izin dari kedua belah pihak.

Pengembalian pembiayaan dilakukan secara angsuran atau cicilan dengan jangka waktu dalam kisaran 12 bulan hingga 36 bulan yang dapat dilunasi sewaktu-waktu, dengan tujuan untuk membantu pengusaha yang telah produktif setidaknya selama satu tahun, yang sedang dalam kekurangan modal, juga dalam berjuang untuk mengembangkan usaha dengan cara memberikan pinjaman atau pembiayaan (Nana Diana, 2016). Kelayakan nasabah untuk mengajukan Arrum pada Pegadaian Syariah ditentukan setelah nasabah memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh pihak Pegadaian Syariah. Apabila nasabah tersebut memenuhi persyaratan yang tercantum, maka nasabah tersebut layak untuk diproses kembali oleh pihak Pegadaian dengan melakukan survey penilaian dan penelitian terhadap komunitas usaha nasabah yang akan diberikan pinjaman atau pembiayaan Arrum (Fina, 2018).

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Menurut Dewi Indah (2020), produk Arrum didasarkan pada Fatwa DSN No. 68/DSN-MUI/III/2008 tentang *Rahn Tasjily*, yaitu jaminan berupa barang atau uang dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan hanya bukti kepemilikan yang sah. Di sisi lain, fisik barang jaminan tersebut (*marhun*) akan tetap berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (*rahin*). Berikut ini merupakan beberapa ketentuan terkait *rahn tasjily* yaitu:

1. Biaya pemeliharaan harus ditanggung oleh pihak yang menggadaikan, tetapi besaran jumlah biaya pemeliharaan tidak boleh dihubungkan dengan besarnya pembiayaan.
2. Pihak penerima gadai dapat menyimpan bukti kepemilikan, sedangkan barang yang digadaikan dapat digunakan pihak yang menggadaikan dengan persetujuan dari pihak penerima gadai.
3. Apabila terjadi penunggakan, maka jaminan dapat dijual oleh pihak penerima gadai tetapi hanya dengan persetujuan dari pihak yang menggadaikan sebagai pemiliknya.

### 2.2.2 Keunggulan Arrum BPKB

Andri Soemitra (2010) menjelaskan bahwa produk Arrum BPKB di pegadaian syariah mempunyai keunggulan yaitu:

1. Proses transaksi berprinsip syariah yang adil dan menentramkan sesuai fatwa MUI 92/DSN-MUI/IV/2014.
2. Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh outlet Pegadaian Syariah.

3. Persyaratannya sederhana, prosesnya cepat yaitu kurang dari 3 hari, dan bayaran kompetitif serta relatif rendah.
4. Jangka waktu pembiayaan yang fleksibel, yaitu mulai dari 12, 18, 24 dan 36 bulan.
5. Memberikan jaminan atas kendaraan bermotor (mobil atau sepeda motor) berupa BPKB, agar fisik kendaraan tetap berada ditangan nasabah untuk memenuhi kebutuhan operasional usaha.
6. Nilai pembiayaan mencapai 70% dari perkiraan nilai agunan.
7. Pembayaran dilakukan secara cicilan setiap bulan dengan jumlah yang tetap.
8. Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan pemberian potongan harga ijarah.
9. Didukung oleh staf yang berpengalaman dan ramah serta santun dalam memberikan pelayanannya.

Selain itu, ada beberapa keunggulan lainnya yang dimiliki oleh Arrum BPKB yaitu tidak diperlukannya pembukaan rekening dan menggunakan akad yang sesuai dengan syariah.

## 2.3 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

### 2.3.1 Pengertian UMKM

Berdasarkan Undang-Undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, maka pengertian UMKM dapat dilihat sebagai berikut:

جامعة الرانري
AR-RANIRY

1. Usaha mikro merupakan usaha produktif yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi syarat-syarat usaha mikro yang ditentukan dalam Undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif mandiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif mandiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.

Mayang Rosana (2019) menjelaskan bahwa saat ini, ada banyak jenis usaha kecil, dan mikro yang secara garis dapat dibagi menjadi empat kategori, yaitu:

1. Usaha Perdagangan, yaitu:
    a. Keagenan, termasuk agen surat kabar, agen majalah, agen alas kaki dan agen pakaian.

b. Pengeceran, termasuk pengecer minyak bumi, makanan pokok, dan buah-buahan.

c. Sektor informal, termasuk pengumpulan barang-barang bekas, pedagang kaki lima, dan lain sebagainya.

2. Usaha Pertanian, yaitu:

a. Perkebunan, termasuk pembibitan, kebun buah-buahan, dan kebun sayur-sayuran.

b. Peternakan, termasuk ternak ayam, bebek, sapi, kambing, dan perikanan.

c. Darat dan Laut, termasuk tambak udang, kolam ikan, dan lain-lain.

3. Usaha Industri, yaitu termasuk makanan, minuman, pertambangan, kerajinan tangan, dan lain sebagainya.

4. Usaha Jasa, yang meliputi jasa konsultasi, *catering*, transportasi, telekomunikasi, dan guru.

### 2.3.2 Kriteria UMKM

Adapun kriteria Usaha Mikro, kecil, dan Menengah dapat dilihat pada Tabel 2.1 berikut ini:

**Tabel 2. 1**
**Kriteria UMKM**

| No | Uraian | Kriteria | |
|---|---|---|---|
| | | **Aset*** | **Omset** |
| 1 | Usaha Mikro | Maks. 50 juta | Maks. 300 juta |
| 2 | Usaha Kecil | > 50 juta – 500 juta | > 300 juta – 2,5 miliar |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 3 | Usaha Menengah | > 500 juta – 10 miliar | > 2,5 miliar – 50 miliar |

*Ket: * tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha*
*Sumber: UU UMKM*

Yuli Rahmini (2017) memaparkan standar untuk usaha mikro dapat dilihat sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih maksimum sebanyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,00 (tiga Ratus Juta Rupiah).

Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

1. Mempunyai kekayaan bersih di atas Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Mempunyai hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Adapun kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

1. Mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

جامعة الرانري
AR-RANIRY

2. Memiliki hasil penjualan tahunan melebihi Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak RP.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

Dewi Indah Astuti & Mochammad Arif Budiman (2020) mengatakan bahwa UMKM biasanya memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Usaha Mikro
   a. Jenis produk/komoditi tidak tetap dan dapat berubah sewaktu-waktu.
   b. Tempat usahanya tidak selalu menetap dan dapat berubah sewaktu-waktu.
   c. Tidak melakukan manajemen keuangan yang sederhana.
   d. Tidak memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha.
   e. Rata-rata tingkat pendidikan sangat rendah. Seperti, pedagang kaki lima, dan pedagang di pasar.
2. Usaha Kecil
   a. Jenis produk /komoditi pada umumnya tidak mudah berubah.
   b. Tempat usaha biasanya sudah menetap dan tidak berubah.
   c. Administrasi keuangan sudah dilakukan walaupun dalam keadaan sederhana.

d. Adanya pemisahan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha.
e. Sudah menerapkan neraca usaha. Seperti pedagang di pasar grosir/ distributor penyalur dan pedagang pengumpul lainnya.

3. Usaha Menengah
   a. Menerapkan manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.
   b. Secara teratur telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi.
   c. Menerapkan peraturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.
   d. Sudah memiliki akses pada sumber-sumber pendanaan perbankan ataupun lembaga keuangan non bank.
   e. Biasanya sudah memiliki sumber daya manusia yang terlatih, seperti usaha pertambangan batu untuk konstruksi dan marmer buatan.

### 2.3.3 Peluang Bisnis UMKM

LPPI (2015) menyatakan bahwa peran penting UMKM dalam pertumbuhan ekonomi terbagi menjadi empat yaitu sebagai berikut:

1. UMKM bertanggung jawab dalam memberikan pelayanan ekonomi yang menyeluruh kepada masyarakat, dalam

rangka mewujudkan keadilan, meningkatkan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan memajukan terwujudnya suatu bangsa.

2. UMKM juga akan menciptakan unit kerja baru untuk mempekerjakan tenaga kerja baru yang dapat menunjang pendapatan rumah tangga untuk membantu pemerintah dalam hal menciptakan lapangan kerja baru.
3. UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi, sehingga UMKM memerlukan informasi yang akurat dan mendukung, agar terjadi jaringan pasar.
4. Pengembangan UMKM di Indonesia diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan dalam mengatasi masalah tingkat kemiskinan yang tinggi, distribusi pendapatan yang tidak merata, proses pembangunan yang tidak merata antara perkotaan dan perdesaan, serta masalah urbanisasi.

### 2.3.4 Kendala yang dihadapi UMKM

Perkembangan UMKM dapat memperluas basis ekonomi dan memberikan kontribusi yang signifikan, yaitu meningkatnya perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional. Namun, dalam mengembangkan UMKM tidak terlepas dari adanya persoalan, data BPS menunjukkan 35.10% UMKM dinyatakan kesulitan dalam permodalan, kemudian disusul oleh kepastian pasar 25.9% dan kesulitan bahan baku 15.4% dan hal yang lainnya, seperti dari faktor kemampuan, kurangnya pemanfaatan teknologi

informasi sehingga mengakibatkan UMKM sulit berkembang dari pada usaha-usaha besar lainnya (Wahdah, 2017).

Sulastri (2016) menjelaskan bahwa pada dasarnya, UMKM di Indonesia mempunyai dua faktor permasalahan, yaitu sebagai berikut:

1. Faktor internal
    a. Kurangnya modal serta terbatasnya akses pembiayaan.
       Modal merupakan faktor utama yang dibutuhkan para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya. Kekurangan modal tersebut disebabkan oleh sulitnya persyaratan administrasi dan teknis yang dipersyaratkan oleh bank dan lembaga keuangan lainnya. Permasalahan terbesar yang menjadi hambatan yaitu adanya regulasi mengenai agunan.
    b. Kualitas sumber daya manusia (SDM)
       Kualitas sumber daya manusia dari segi pendidikan formal, pengetahuan dan keterampilannya sangat berdampak terhadap manajemen pengelolaan usaha.
    c. Kurangnya transparansi
       Kurangnya transparansi informasi antara pendiri usaha terhadap generasi selanjutnya. Banyaknya informasi dan jaringan yang tidak tersampaikan kepada penerus usaha tersebut, sehingga hal ini dapat menyulitkan penerus untuk mengembangkan usahanya.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

2. Faktor eksternal

a. Iklim usaha belum sepenuhnya kondusif

Kebijakan pemerintah untuk mengembangkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah belum sepenuhnya kondusif. Hal ini dibuktikan dengan munculnya persaingan tidak sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dan menengah dengan pengusaha-pengusaha besar. Hambatan lain yang dihadapi oleh UMKM adalah mendapat izin untuk melakukan usaha.

b. Sarana dan prasarana usaha terbatas

Minimnya informasi tentang kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang dimiliki juga tidak berkembang dan kurang mendukung untuk memajukan usaha.

c. Pungutan liar

Pungutan liar menjadi salah satu hambatan bagi pelaku usaha karena menambah pengeluaran. Pungutan liar terjadi berulang kali secara teratur, misalnya setiap minggu ataupun setiap bulan.

d. Terbatasnya akses pasar

Akses pasar yang dibatasi oleh pelaku usaha akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dijual secara kompetitif.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

e. Akses informasi terbatas

Keterbatasan informasi yang diketahui para pelaku usaha dapat mempengaruhi persaingan produk ataupun jasa dari unit usaha lain dari segi kualitas. Hal ini mengakibatkan produk atau jasa pelaku usaha tidak menembus pasar ekspor.

## 2.4 Meningkatkan Usaha

### 2.4.1 Pengertian Meningkatkan Usaha

Dalam kamus besar bahasa indonesia (KBBI), pengertian dari meningkatkan adalah menaikkan (derajat, taraf), mempertinggi dan menyempurnakan, sehingga meningkatkan dapat diartikan sebagai suatu proses atau cara yang bertujuan untuk menaikkan sesuatu agar terjadinya transformasi yang lebih baik. Irawan & Mulyany (2020) menjelaskan bahwa meningkatkan adalah sebuah fase yang lebih maju untuk menjadikan perusahaan agar menjadi lebih baik dari sebelumnya, dengan sebuah target pencapaian usaha yang sukses dan meraih keuntungan lebih banyak dari sebelumnya yang merupakan bentuk perkembangan usaha. Perkembangan usaha pada umumnya diukur dari pertumbuhan penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan indikator-indikator keuangan seperti peningkatan laba, peningkatan nilai aset, pengembalian aset dan laba atas investasi (Inggarwati & Kaudin Arnold, 2010).

Perkembangan usaha merupakan suatu syarat untuk meningkatkan omset penjualan. Ukuran tingkat keberhasilan dan

perkembangan UMKM dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan. Omset adalah jumlah total hasil produksi yang dapat dijual oleh seorang pengusaha UMKM dalam satu kali penjualan. Tingkat keberhasilan usaha dapat terlihat dari besar kecilnya penghasilan (*income*) atau keuntungan (*profit)* yang dicapai, sehingga tingkat perkembangan usaha dapat di lihat dari jumlah pendapatannya, yaitu akan terjadi peningkatan pendapatan apabila perkembangan usaha juga meningkat. Pendapatan merupakan sejumlah penghasilan yang diterima oleh masyarakat serta didapatkan atas suatu usaha atau jasa yang telah dilakukan. Oleh karena itu, suatu usaha yang berkembang dilihat dari peningkatan modal usaha (aset) sehingga omset, pendapatan dan keuntungan yang meningkat (Yuni Kartika, 2019).

Resalawati (2011) menjelaskan bahwa sasaran klasifikasi pengembangan UMKM, yaitu sebagai berikut:

1. *Livelhood Activities*, adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang pada umumnya disebut sebagai sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang mempunyai sifat pengrajin tetapi belum mempunyai sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa

جامعة الرانري
AR-RANIRY

kewirausahaan serat dapat menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.

4. *Fast Moving Enterprise*, adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan serta akan melakukan perubahan menjadi usaha besar (UB).

### 2.4.2 Indikator Peningkatan Usaha

Meningkatnya suatu usaha dalam penelitian ini, mempunyai arti yaitu terjadinya keberhasilan suatu usaha yang dapat diukur dari beberapa aspek atau indikator. Aspek dan indikator yang digunakan dalam penelitian untuk mengukur peningkatan usaha dapat dilihat sebagai berikut, yaitu:

1. Aset Usaha

   Sholihin (2010) mengatakan bahwa aset merupakan sesuatu dalam perusahaan yang dapat dimanfaatkan untuk kegiatan produksi, mampu menimbulkan aliran kas positif atau manfaat ekonomi lainnya sebagai hasil dari transaksi atau peristiwa pada masa lalu. Aset merupakan sumber daya yang dimiliki perusahaan yang memiliki nilai ekonomis di masa yang akan datang yang dapat diukur dengan nilai moneter (Aksara, 2020).

2. Pendapatan

   Menurut (Sholihin, 2010) pendapatan didefinisikan sebagai semua penerimaan, baik tunai maupun bukan tunai yang

جامعة الرانري
AR-RANIRY

merupakan hasil dan penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan adalah penghasilan yang diperoleh dari kegiatan operasi bisnis normal suatu entitas atau dapat diartikan sebagai peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban perusahaan, yang disebabkan oleh penjualan barang atau jasa kepada pelanggan (Aksara, 2020). Berdasarkan definisi diatas pendapatan merupakan sesuatu yang diterima oleh masyarakat dalam bentuk berupa tunai ataupun bukan tunai yang didapatkan dari bentuk usaha atau jasa yang telah dilakukan.

3. Tenaga kerja

Menurut Undang-Undang No. 13 Tahun 2003, tenaga kerja merupakan orang yang dapat bekerja untuk menghasilkan barang dan atau jasa untuk memenuhi kebutuhan diri sendiri dan masyarakat. Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang melakukan kegiatan produksi secara langsung maupun tidak langsung. Faktor produksi tenaga kerja juga dikategorikan sebagai faktor produksi asli, yang didalamnya mengandung unsur fisik, pikiran, dan kemampuan yang dimiliki (Nurhayati, 2016). Sumarsono (2013) mengatakan bahwa, apabila banyak produk yang terjual maka pengusaha akan meningkatkan jumlah produksinya. Peningkatan jumlah produksi akan mengakibatkan meningkatnya tenaga kerja yang

جامعة الرانري
AR-RANIRY

dibutuhkan, sehingga hal tersebut mengakibatkan pendapatan juga akan meningkat.

## 2.5 Pegadaian Syariah

### 2.5.1 Pengertian Pegadaian Syariah

Islam menggunakan istilah *rahn* untuk gadai, yaitu perjanjian untuk menahan sesuatu barang sebagai kewajiban utang. Kata *rahn* menurut bahasa berarti "tetap", "berlangsung" dan "menahan", sedangkan menurut istilah berarti menjadikan sesuatu benda bernilai. Menurut pandangan *syara'* sebagai tanggungan utang, dengan adanya tanggungan utang tersebut seluruh atau sebagian utang itu dapat diterima (Rachmad Saleh, 2016). Gadai syariah (*Rahn*) merupakan harta yang tertahan sebagai jaminan utang sehingga apabila tidak mampu melunasinya, maka harta tersebut menjadi bayaran sesuai dengan nilai utangnya (Habiburrahman, 2012:102).

Definisi *ar-rahn* menurut istilah *syara'* yaitu menahan sesuatu karena adanya hak yang memungkinkan dipenuhinya hak itu. Artinya yaitu menjadikan *al-Aini* (barang, harta yang barangnya berwujud konkrit, kebalikan dari *ad-Dain* atau utang) yang memiliki nilai menurut pandangan *syara'* sebagai *watsiqah* (pengukuhan, jaminan) utang, seandainya barang itu memungkinkan untuk digunakan membayar seluruh atau sebagian utang yang ada. Adapun sesuatu yang dijadikan *watsiqah* (jaminan) haruslah sesuatu yang bernilai, maka dengan itu untuk mengecualikan *al-Ain* (barang) yang najis dan barang yang terkena

najis yang tidak mungkin untuk dihilangkan, karena dua bentuk *al-Ain* ini (yang najis dan terkena najis yang tidak mungkin dihilangkan) tidak dapat digunakan sebagai *watsiqah* (jaminan) utang (Rachmad Saleh, 2016).

Gadai (*Rahn*) yaitu menahan barang jaminan yang bersifat materi milik peminjam (*rahin*) sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, serta barang yang diterima tersebut bernilai ekonomis, sehinga pihak yang menahan (*murtahin*) memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian utangnya dari barang gadai yang dimaksud, apabila pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar utang pada waktu yang ditentukan (Zainuddin, 2008:3).

Pegadaian syariah dilaksanakan berdasarkan pada ketentuan Hukum Islam, yaitu Alquran dan hadis, serta fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Kegiatan gadai syariah merupakan suatu gejala ekonomi yang hadir semenjak regulasi Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992, Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Regulasi ini direspon oleh Dewan Syariah Nasional dengan mengeluarkan fatwa Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn* dan fatwa Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* Emas (Jefry Tarantang et al., 2019: 15).

Dalam KUH Perdata Buku II Bab XX pasal 1150, gadai diartikan sebagai suatu hak yang diperoleh kreditur (orang yang berpiutang) berupa barang bergerak yang diserahkan oleh debitur

(orang yang berutang) atau orang lain atas namanya agar menjamin suatu utang (utang piutang), memberikan kewenangan kepada kreditur untuk mendapatkan pelunasan utang dan barangnya terlebih dahulu daripada kreditur-krediturnya (Eli Suryani, 2009). Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis dan bisa dimanfaatkan baik secara keseluruhan maupun sebagian dari harta tersebut. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya (Zainul Arifin, 2003:29).

Pegadaian Syariah adalah lembaga keuangan formal yang merupakan unit dari PT. Pegadaian (Persero) di Indonesia, yang bertugas memberikan alternatif pemenuhan kebutuhan pembiayaan kepada kelompok masyarakat menengah ke bawah yang memiliki usaha berskala mikro, kecil maupun menengah berdasarkan hukum *rahn* atau gadai syariah (Syafruddin, 2014; Mutmainnah, 2012). Konsep dan fungsi operasional Pegadaian Syariah mengacu pada sistem administrasi modern yaitu asas rasionalitas, efisiensi, dan efektivitas yang di selaraskan dengan nilai-nilai Islam (Huda dan Heykal, 2010).

### 2.5.2 Landasan Hukum Pegadaian Syariah

Adapun landasan syariah yang digunakan sebagai dasar dalam membangun konsep gadai terdapat pada QS. Al-Baqarah ayat 283 yang berbunyi:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي اؤْتُمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۚ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

*Artinya: "Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah Robb-Nya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Mengetahui apa yang kamu kerjakan". Qs. Al-Baqarah [2]:283.*

Syekh Muhammad 'Ali As-Sayis (dikutip dalam Zainuddin Ali, 2008) mengatakan bahwa rahn dapat dilakukan ketika kedua belah pihak yang bertransaksi sedang melakukan perjalanan (musafir), dan transaksi yang demikian harus dicatat dalam sebuah berita acara (ada orang yang menuliskannya) dan harus ada orang yang menjadi saksi terhadapnya. Bahkan 'Ali As-Sayis menganggap bahwa dengan rahn, perinsip kehati-hatian sebenarnya lebih terjamin daripada bukti tertulis ditambah dengan persaksian seseorang. Namun demikian, penerima gadai (murtahin) juga dibolehkan tidak menerima barang jaminan (marhun) dari pemberi gadai (rahin), dan tidak akan menghindar dari kewajibannya. Karena makna dalam perihal rahn adalah untuk menghindari

kerugian yang diakibatkan oleh berkhianatnya ketika salah satu pihak atau kedua belah pihak melakukan transaksi utang-piutang.

Fungsi barang gadai (marhun) pada ayat diatas adalah untuk memelihara kepercayaan masing-masing pihak, sehingga penerima gadai (murtahin) meyakini bahwa pemberi gadai (rahin) beritikad baik untuk membayar kembali pinjamannya (marhun bih) dengan cara menggadaikan barang atau benda yang dimilikinya (marhun), serta tidak mengabaikan jangka waktu pengembalian utang tersebut. Meskipun ayat diatas secara harfiah menunjukkan bahwa rahn dilakukan oleh seseorang ketika dalam keadaan musafir. Hal ini, bukan berarti dilarang apabila dilakukan oleh orang yang menetap atau bermukim. Oleh karena itu, keadaan musafir ataupun menetap bukanlah merupakan suatu persyaratan sahnya transaksi rahn, bahkan terdapat sebuah hadis yang mengisahkan bahwa Rasulullah Saw menggadaikan baju besinya kepada seorang yahudi, untuk mendapatkan makanan bagi keluarganya, pada saat itu beliau tidak sedang melakukan perjalanan (Zainuddin Ali, 2008).

Dasar hukum yang kedua untuk dijadikan acuan dalam membuat rumusan gadai syariah adalah hadis Nabi Muhammad saw, yang diantaranya diungkapkan sebagai berikut:

Dari Abi Hurairah r.a. Rasulullah bersabda:

الرَّهْنُ يُرْكَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرْهُونًا وَلَبَنُ الدَّرِّ يُشْرَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَكَانَ مَرْهُونًا وَعَلَى الَّذِ يَرْكَبُ وَيَشْرَبُ النَّفَقَةُ

*Artinya: "Binatang tunggangan boleh ditunggangi sebagai imbalan atas nafkahnya (makanannya) bila sedang digadaikan, dan susu binatang yang diperah boleh diminum sebagai imbalan atas makanannya bila sedang digadaikan. Orang yang menunggangi dan meminum susu berkewajiban untuk memberikan makanan." (Hr. Al-Bukhari no. 2512)*

Landasan ini kemudian diperkuat dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk rahn diperbolehkan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. *Murtahin* (penerima barang) berhak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua hutang *rahin* (yang menyerahkan barang) dapat dilunasi.
2. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*. Pada dasarnya *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizin *Rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya perawatan pemeliharaannya.
3. Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.
4. Besar biaya administrasi dan penyimpanan *marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

5. Penjualan *marhun*

   a. Jika jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi utangnya.

   b. Apabila *rahin* tetap tidak melunasi utangnya, maka *marhun* dijual paksa/ dieksekusi

   c. Hasil Penjualan *marhun* digunakan untuk membayar utang, biaya pemeliharaan serta penyimpanan yang belum dibayar dan biaya penjualan.

   d. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin,* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahin.*

### 2.5.3 Rukun Dan Syarat Gadai Syariah

Buchari Alma (2014) menjelaskan bahwa pada empat mazhab fikih *(fiqh al-madzhahib al-arba"ah)* disebutkan rukun gadai adalah sebagai berikut:

1. *Aqid* (Orang yang Berakad), adalah orang yang melakukan akad yang meliputi dua arah, yaitu:

   a. *Rahin* (orang yang menggadaikan barangnya)

   b. *Murtahin* (orang yang berpiutang dan menerima barang gadai), atau penerima gadai. Yang dimaksud dengan *sighat* yaitu ucapan berupa *ijab qabul* (penyerahan antara penggadai dengan penerima gadai/nasabah). Untuk melaksanakan akad *rahn* yang memenuhi kriteria syariat Islam, sehingga akad yang dibuat oleh kedua belah pihak atau lebih harus memenuhi beberapa rukun dan syarat tertentu.

2. *Ma'qud, alaih* (barang yang diakadkan) *Ma'qud, alaih* mencakup dua hal yaitu:
   a. *Marhun* (barang yang digadaikan).
   b. *Marhun bih* (*dain*), atau utang yang karenanya diadakan akad *rahn.*

Namun demikian, berbeda pendapat antara ulama fiqih mengenai masuknya *sighat* sebagai rukun sebab terjadinya *rahn.* Ulama mazhab Hanafi berpendapat bahwa *sighat* tidak termasuk sebagai rukun *rahn*, melainkan *ijab* (pernyataan menyerahkan barang sebagai jaminan bagi pemilik barang) dan *qabul* (pernyataan kesediaan dan memberi utang, dan menerima barang jaminan tersebut).

Nasrun Haroen (2000) mengatakan bahwa ada 3 syarat terkait dengan gadai (rahn) yaitu sebagai berikut:

1. Syarat Aqid (Orang yang berakad)

   Aqid adalah orang yang melakukan akad. Syarat yang harus dipenuhi oleh aqid dalam gadai yaitu rahin dan murtahin adalah ahliyah (kecakapan). Kecakapan menurut hanafiah kecakapan untuk melakukan jual beli, sahnya gadai, perlu disyaratkan harus berakal dan mumayyiz.

2. Syarat Sighat (akad atau ijab-qabul)

   Menurut hanafiah, shighat gadai tidak boleh digantungkan dengan syarat dan tidak disandarkan kepada masa yang akan datang. Hal ini karena akad gadai menyerupai akad jual beli dilihat dari aspek pelunasan utang, apabila akad

جامعة الرانري
AR-RANIRY

gadai digantungkan dengan syarat atau disandarkan kepada masa yang akan datang, maka akad akan fasid seperti halnya jual beli.

3. Syarat Marhun (barang)

Para ulama sepakat bahwa syarat-syarat marhun sama dengan syarat-syarat jual beli. Artinya semua barang sah diperjualbelikan sah pula digadaikan. Secara rinci hanfiah mengemukakan syarat-syarat marhun adalah sebagai berikut:

a. Barang yang digadaikan dapat dijual, artinya barang tersebut harus tersedia pada saat akad dan mungkin untuk diserahkan. Apabila barangnya tidak ada maka akad gadai tidak sah.
b. Barang yang digadaikan harus berupa harta (maal). Oleh karena itu tidak sah hukumnya menggadaikan barang yang tidak berharga.
c. Barang yang digadaikan harus *hall mutaqawwin*, artinya barang yang boleh diambil manfaatnya menurut syara', sehingga memungkinkan dapat digunakan untuk membayar utang.
d. Barang yang digadaikan harus diketahui jelas, sama halnya dengan jual beli.
e. Barang tersebut dimiliki oleh rahin. Tidak sah menggadaikan barang milik orang lain tanpa izin dari pemiliknya.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

f. Barang yang digadaikan harus kosong, artinya terlepas dari hak rahin. Contohnya, menggadaikan pohon kurma yang ada buahnya tanpa menyertakan buahnya, hal tersebut merupakan sesuatu yang tidak sah.

g. Barang yang digadaikan harus terpisah dari hak milik orang lain, artinya bukan milik bersama. Akan tetapi menurut Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanabilah, barang milik bersama boleh digadaikan.

Abdul Aziz Dahlan (2000) mengatakan bahwa pihak rahin dan murtahin, mempunyai hak dan kewajiban yang harus terpenuhi, yaitu sebagai berikut:

1. Hak dan Kewajiban Murtahin

   a. Hak Pemegang Gadai:

      1) Pihak pegadaian berhak menjual marhun, apabila rahin pada saat jatuh tempo tidak dapat memenuhi kewajibannya sebagai orang yang berutang. Sedangkan hasil penjualan marhun tersebut diambil sebagian untuk melunasi marhun bih dan sisanya dikembalikan kepada rahin.

      2) Pihak pegadaian berhak mendapatkan penggantian biaya yang telah dikeluarkan untuk menjaga keselamatan marhun.

      3) Selama marhun bih belum dilunasi, maka murtahin berhak untuk menahan marhun yang diserahkan oleh pemberi gadai.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

b. Kewajiban Pemegang Gadai:

1) Pihak pegadaian wajib bertanggung jawab atas hilangnya atau menurunnya harga marhun, jika hal tersebut merupakan kelalaiannya.
2) Pihak pegadaian tidak dibenarkan menggunakan marhun untuk kepentingan sendiri.
3) Pihak pegadaian berkewajiban untuk memberitahu kepada rahin sebelum dilakukan pelelangan marhun.

2. Hak dan Kewajiban Rahin

a. Hak Pemberi Gadai:

1) Nasabah yang melakukan gadai berhak untuk mendapatkan kembali marhun, setelah selesai melunasi marhun bih.
2) Nasabah yang melakukan gadai berhak menuntut ganti rugi dari kerusakan dan hilangnya marhun, jika hal tersebut disebabkan oleh kelalaian murtahin.
3) Nasabah yang melakukan gadai, berhak mendapatkan sisa dari penjualan marhun setelah dikurangi biaya pelunasan marhun bih, dan biaya lainnya.
4) Nasabah yang melakukan gadai, berhak meminta kembali marhun apabila murtahin telah jelas menyalahgunakan marhun.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

b. Kewajiban Pemberi Gadai:

1) Nasabah yang melakukan gadai, berkewajiban untuk melunasi marhun bih yang telah diterimanya dari murtahin dengan tenggang waktu yang telah ditentukan, termasuk biaya lain yang telah ditetapkan oleh murtahin.
2) Nasabah yang melakukan gadai, berkewajiban merelakan penjualan atas marhun miliknya, apabila dalam jangka waktu yang telah ditentukan rahin tidak dapat melunasi marhun bih kepada murtahin.

### 2.5.4 Tujuan dan Manfaat Gadai Syariah

Andri Soemitra (2016) mengatakan bahwa sifat usaha pegadaian pada dasarnya menyediakan pelayanan untuk kemanfaatan masyarakat umum, sekaligus membangun keuntungan berdasarkan prinsip-prinsip pengelolaan yang baik. Oleh karena itu, perum pegadaian mempunyai tujuan sebagai berikut:

3. Ikut serta melaksanakan dan mendukung pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pembiayaan/pinjaman atas dasar hukum gadai.
4. Mencegah adanya praktik ijon, pegadaian gelap dan pinjaman tidak wajar lainnya.
5. Pemanfaatan gadai bebas bunga pada gadai syariah memiliki efek jaring pengaman sosial, karena masyarakat

yang membutuhkan dana dalam keadaan terdesak, tidak lagi terjerat pinjaman/pembiayaan berbasis bunga.

6. Membantu masyarakat yang membutuhkan pinjaman dengan persyaratan yang mudah.

Panji Adam (2018) menjelaskan manfaat pegadaian sebagai berikut ini:

1. Bagi nasabah

   Tersedianya dana dengan prosedur yang relatif lebih sederhana, dan dalam jangka waktu yang lebih cepat dibandingkan dengan pembiayaan di perbankan. Selain itu, nasabah juga mendapat manfaat penaksiran nilai suatu barang bergerak secara *professional*, dan memperoleh fasilitas penitipan barang bergerak yang aman dan tepercaya.

2. Bagi perusahaan pegadaian

   a. Memperoleh penghasilan yang bersumber dari sewa modal yang dibayarkan oleh peminjam dana.
   b. Pendapatan yang bersumber dari biaya yang dibayarkan oleh nasabah untuk menerima jasa tertentu. Bagi bank syariah yang mengeluarkan produk gadai syariah, mendapat keuntungan dari pembebanan biaya administrasi serta biaya sewa tempat penyimpanan emas.
   c. Menjalankan misi perum pegadaian sebagai BUMN yang bergerak di bidang pembiayaan, berupa pemberian

جامعة الرانري
AR-RANIRY

bantuan kepada masyarakat yang membutuhkan dana dengan prosedur yang relatif sederhana.

## 2.6 Penelitian Terkait

Beberapa penelitian yang memiliki keterkaitan dengan judul "Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada PT. Pegadaian Syariah, Cabang Banda Aceh" adalah sebagai berikut:

Penelitian yang berjudul "Peranan Pembiayaan Produk AR-RUM Bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang" dilakukan oleh Muftifiandi (2015) dalam penelitiannya. Jenis penelitian yang digunakan adalah data kualitatif dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan metode deskriptif kualitatif. Penelitian menunjukkan hasil bahwa, penilaian yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah terhadap UMKM yang akan mengajukan pembiayaan produk AR-RUM yaitu untuk menilai layak atau tidaknya suatu usaha yang dijalankan melalui analisis 5C (*Character, Capasity, Colleteral, Capital, Condition Of Economi*).

Ratu Desta (2018) melakukan penelitian dengan judul "Analisis Pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan pendapatan nasabah Pegadaian Syariah menurut prespektif ekonomi islam (studi kasus pada PT Pegadaian Syariah cabang raden intan Bandar lampung)". Penelitian yang dilakukan adalah penelitian data kualitatif bersifat deskriptif. Hasil penelitian

menunjukkan bahwa manajemen pembiayaan Arrum BPKB yang dijalankan Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan berlangsung sesuai dengan standar operasional manajemen yang berlaku pada pegadaian syariah seperti biasanya, dan terlaksana berdasarkan peraturan direksi Nomor 47/DIR I/2018 tentang petunjuk teknis pegadaian Arrum mikro.

Penelitian yang dilakukan oleh Fina Safinatul Ummah (2018) dengan judul "Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo". Penelitian ini menggunakan jenis penelitian yang kualitatif, dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo telah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002. Produk pembiayaan Arrum BPKB dapat meningkatkan usaha mikro nasabah, data dari 20 nasabah Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo sebanyak 65% mengalami kenaikan laba, 25% tidak mengalami kenaikan laba, dan 10% memberitahukan bahwa laba yang mereka peroleh musiman. Dilihat dari segi peningkatan karyawan, dari 20 nasabah terdapat 40% mengalami kenaikan dan 40% tidak mengalami kenaikan, 20% tidak memiliki karyawan, terdapat 1 orang nasabah menggunakan dana pembiayaan untuk perluasan tempat usaha.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Eva Ervina (2018) dengan judul "Analisis Pembiayaan Ar-rahn Untuk Usaha Mikro

جامعة الرانري
AR-RANIRY

(arrum) Pada PT. Pegadaian Syariah (persero) Cabang Blauran Surabaya". Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan logika induktif. Pertama, hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan dalam pemasaran pembiayaan pada PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Blauran yaitu Produk, distribusi, promosi, dan harga sudah diatur dalam Pedoman Operasional Gadai Syariah yang umumnya berlaku, akan tetapi tergantung cabang yang berbeda-beda. Kedua, mekanisme pembiayaan Arrum yaitu mudah dengan persyaratan yang tidak rumit. Ketiga, pembiayaan Arrum telah berjalan sesuai dengan Fatwa Dewan Islam Nasional No. 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002.

Recha Hariyati (2019) melakukan penelitian dengan judul "Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Pegadaian Cabang Arif Rahman Hakim Antasari Bandar Lampung Periode 2016-2018". Pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan analisis dalam bentuk lapangan dan deskripsi. Jenis penelitian ini adalah survey ke lapangan dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan produk pembiayaan Arrum BPKB yang dilaksanakan oleh Pegadaian Cabang Arif Rahman Hakim berjalan dengan baik. Produk pembiayaan Arrum BPKB dapat meningkatkan usaha nasabah. Dari data 15 nasabah pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Cabang Arif Rahman Hakim, terdapat 13 nasabah yang mengalami peningkatan pendapatan, karena pendapatan yang diperoleh untuk mengembangkan usaha, dan 2 nasabah yang tidak mengalami peningkatan pendapatan karena pendapatan yang diperoleh untuk mengganti peralatan usaha. Pelaksanaan pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan pendapatan nasabah kurang sesuai dengan prinsip ekonomi syariah, dikarenakan biaya ijarah atau sewa yang kurang kompetitif.

Penelitian yang dilakukan oleh Erna Safitri (2020) dengan judul "Peran Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Pengembangan UMKM Di Pegadaian Syariah Desa Ungga Kec. Praya barat Daya Kab. Lombok Tengah Tahun 2019". Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kehadiran produk pembiayaan Arrum BPKB di pegadaian syariah desa Ungga sangat strategis dalam memberikan kemudahan bagi masyarakat. Hal ini dapat terlihat dari peran pembiayaan Ar-Rum BPKB dalam mendukung pengembangan UMKM berposisi sebagai pemberi modal usaha, yaitu hanya dengan menjaminkan BPKB kendaraan. Keberadaan Produk pembiayaan Ar-Rum BPKB mendapat reaksi positif dari masyarakat serta secara signifikan berperan untuk meningkatkan usaha nasabah.

Rahimah (2020) melakukan penelitian dengan "Analisis pembiayaan arrum terhadap Perkembangan usaha mikro kecil Pada pegadaian syariah unit Abd. Daeng sirua makassar". Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Hasil

جامعة الرانري
AR-RANIRY

penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah unit Abd. Daeng Sirua terlaksana dengan baik dan sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002. Penentuan tariff ujrah Pegadaian Syariah bersumber pada jumlah pinjaman. Produk Pembiayaan Arrum BPKB dapat meningkatkan usaha mikro nasabah, Data dari 6 nasabah diperoleh sebanyak 5 nasabah mengalami kenaikan laba, dan 1 nasabah mengatakan bahwa laba yang mereka peroleh sesuai dengan banyaknya jumlah pelanggan. Data dari 6 nasabah mengalami peningkatan karyawan, terdapat 4 mengalami kenaikan dan 2 tidak memiliki karyawan, dan dibantu oleh keluarga. Terdapat 2 orang nasabah menggunakan dana pembiayaan untuk perluasan tempat usaha. Dari hasil penelitian ini, Pembiayaan Arrum BPKB berpengaruh positif terhadap perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan menengah karena dapat meningkatkan keuntungan usaha nasabah setelah memperoleh pembiayaan.

Dewi Indah Astuti (2020) melakukan penelitian dengan judul "Pembiayaan Arrum Pt. Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Pada Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin". Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme operasional pembiayaan Arrum yang pertama yaitu, pihak pegadaian menerima berkas pengajuan pembiayaan Arrum dari nasabah. Kedua, memeriksa keabsahan dokumen yang dilampirkan

oleh nasabah serta melakukan survei analisis kelayakan usaha dan menaksir jaminan. Ketiga, pencairan dana pembiayaan Arrum setelah menandatangani akad pembiayaan. Pengaruh pembiayaan Arrum terhadap pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah yaitu dengan meningkatnya pendapatan aset nasabah serta dapat membantu nasabah dalam penambahan modal usaha. Keterkaitan dari penelitian mengharapkan Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin tetap menjaga kualitas produk yang ditawarkan, khususnya pada produk Pembiayaan Arrum agar jumlah nasabahnya terus bertambah dan tetap memberikan pelayanan terbaik bagi nasabah.

Arini Lestari Aris (2021) melakukan penelitian dengan judul "Analisis Pembiayaan Arrum Pada Usaha Mikro Kecil Di Pegadaian Syariah Kota Palopo (Studi Kasus Arrum Bpkb)". Metode penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tata cara pelaksanaan yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Kota Palopo telah sesuai dengan syariat Islam, prosedur operasional Pegadaian Syariah serta tidak terdapat unsur riba di dalamnya.

Wahyuni Saputri (2021) melakukan penelitian dengan judul "Analisis produk pembiayaan arum BPKB dalam meningkatkan usaha mikro nasabah pegadaian syariah (studi pada pt pegadaian syariah cabang plaza thb bekasi)". Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif analisis. Hasil

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Penelitian menunjukkan bahwa Mekanisme pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi telah berjalan dengan baik dan mengikuti prosedur yang telah diatur. Produk pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi dapat meningkatkan usaha mikro yang dapat dilihat dari 3 aspek penilaian. Dari data nasabah terdapat 4 nasabah yang mengalami kenaikan pendapatan, sedangkan 2 nasabah lainnya tidak mengalami kenaikan. Pada aspek pekerja, terdapat 2 nasabah mengalami peningkatan, 1 nasabah tidak mengalami kenaikan pekerja, dan 3 nasabah tidak memiliki tenaga kerja, sedangkan pada aspek peningkatan aset usaha, terdapat 6 nasabah yang mengalami peningkatan aset.

Adapun hasil deskripsi penelitian terkait sebelumnya dapat dilihat pada Tabel 2.2

**Tabel 2. 2**
**Penelitian Terkait**

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Muftifiandi (2015), "Peran Pembiayaan Produk AR-RUM bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang | Kualitatif bersifat deskriptif | Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa, penilaian yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah terhadap UMKM yang akan mengajukan | Metode penelitian: kualitatif deskriptif | Lokasi penelitian: PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | Patal Palembang) ”. | | pembiayaan produk Arrum yaitu untuk menilai layak atau tidaknya suatu usaha yang dijalankan melalui analisis 5C (*Character, Capasity, Colleteral, Capital, Condition Of Economi*). | | |
| 2 | Ratu Desta (2018) “Analisis Pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan pendapatan nasabah Pegadaian Syariah menurut prespektif ekonomi islam (studi kasus pada PT Pegadaian Syariah cabang raden intan | Kualitatif bersifat deskriptif | Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen pembiayaan Arrum BPKB yang dijalankan sesuai dengan standar operasional manajemen yang berlaku pada pegadaian syariah seperti biasanya, dan terlaksana berdasarkan peraturan | Metode analisis data: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Metode Penelitian: kualitatif deskriptif. | Teknik pengambilan sampel: menggunakan metode *Nonprobability sampling.* Lokasi penelitian: PT Pegadaian Syariah cabang raden intan Bandar lampung |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | Bandar lampung)". | | direksi Nomor 47/DIR I/2018 tentang petunjuk teknis pegadaian Arrum mikro. | | |
| 3 | Fina Safinatul Ummah (2018), "Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo". | Kualitatif, dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi | Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan Arrum BPKB telah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002. Produk pembiayaan Arrum BPKB dapat meningkatkan usaha mikro nasabah, data dari 20 nasabah Arrum BPKB sebanyak 65% mengalami kenaikan laba, 25% tidak | Teknik pengumpulan data: observasi, wawancara, dan penemuan hasil. | Lokasi penelitian: Pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo. Menggunakan teknik *random sampling* |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | mengalami kenaikan laba, dan 10% memberitahukan bahwa laba yang mereka peroleh musiman. Dilihat dari segi peningkatan karyawan, dari 20 nasabah terdapat 40% mengalami kenaikan dan 40% tidak mengalami kenaikan, 20% tidak memiliki karyawan, terdapat 1 orang nasabah menggunakan dana pembiayaan untuk perluasan tempat usaha. | | |
| 4 | Eva Ervina (2018), "Analisis Pembiayaan Ar-rahn Untuk Usaha | kualitatif dengan logika induktif | Pertama, hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan | Metode penelitian: kualitatif | Penelitian hukum normatif dan penelitian yang berorientasi |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | Mikro (arrum) Pada PT. Pegadaian Syariah (persero) Cabang Blauran Surabaya" | | dalam pemasaran pembiayaan pada PT. Pegadaian yaitu Produk, distribusi, promosi, dan harga sudah diatur dalam Pedoman Operasional Gadai Syariah yang umumnya berlaku, akan tetapi tergantung cabang yang berbeda-beda. Kedua, mekanisme pembiayaan Arrum yaitu mudah dengan persyaratan yang tidak rumit. Ketiga, pembiayaan Arrum telah berjalan sesuai dengan Fatwa Dewan Islam Nasional No. 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002. | | pada perubahan. Lokasi penelitian: PT. Pegadaian Syariah (persero) Cabang Blauran Surabaya |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| 5 | Recha Hariyati (2019), "Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Pegadaian Cabang Arif Rahman Hakim Antasari Bandar Lampung Periode 2016-2018". | Kualitatif dengan cara analisa dalam bentuk lapangan dan uraian. | Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan produk pembiayaan Arrum BPKB berjalan dengan baik. Produk pembiayaan Arrum BPKB dapat meningkatkan usaha nasabah. Dari data 15 nasabah pembiayaan Arrum BPKB, terdapat 13 nasabah yang mengalami peningkatan pendapatan, karena pendapatan yang diperoleh untuk mengembangkan usaha, dan 2 nasabah yang tidak mengalami peningkatan pendapatan karena pendapatan | Teknik pengumpulan data: observasi, wawancara, dan dokumentasi | Lokasi penelitian: Pegadaian Cabang Arif Rahman Hakim Antasari Bandar Lampung |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | yang diperoleh untuk mengganti peralatan usaha. Pelaksanaan pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan pendapatan nasabah kurang sesuai dengan prinsip ekonomi syariah, dikarenakan biaya ijarah atau sewa yang kurang kompetetif. Untuk mengganti peralatan usahanya. Pelaksanaan pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan pendapatan nasabah kurang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Dikarenakan biaya ijarah | | |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | atau sewa yang kurang kompetitif. | | |
| 6 | Erma Safitri (2020) "Peran Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Pengembangan UMKM Di Pegadaian Syariah Desa Ungga Kec. Praya barat Daya Kab. Lombok Tengah Tahun 2019" | Kualitatif Deskriptif | Hasil penelitian menunjukkan bahwa kehadiran produk pembiayaan Arrum BPKB di pegadaian syariah desa Ungga sangat strategis dalam memberikan kemudahan bagi masyarakat. Hal ini dapat terlihat dari peran pembiayaan Ar-Rum BPKB dalam mendukung pengembangan UMKM berposisi sebagi pemberi modal usaha, yaitu hanya dengan menjaminkan BPKB kendaraan. Keberadaan Produk | Metode penelitian: Kualitatif | Lokasi penelitian: Pegadaian Syariah Desa Ungga Kec. Praya Barat Daya Kab. Lombok Tengah. |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | pembiayaan Ar-Rum BPKB mendapat reaksi positif dari masyarakat serta secara signifikan berperan untuk meningkatkan usaha nasabah. | | |
| 7 | Rahimah (2020), "Analisis pembiayaan arrum terhadap Perkembangan usaha mikro kecil Pada pegadaian syariah unit Abd. Daeng sirua makassar" | Kualitatif deskriptif | Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan Arrum BPKB terlaksana dengan baik dan sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002. Penentuan tariff ujrah Pegadaian Syariah bersumber pada jumlah pinjaman. Produk Pembiayaan Arrum BPKB dapat meningkatkan usaha | Metode penelitian: Kualitatif | Lokasi penelitian: Pegadaian Abd. Daeng Sirua Makasaar |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | mikro nasabah, Data dari 6 nasabah diperoleh sebanyak 5 nasabah mengalami kenaikan laba, dan 1 nasabah mengatakan bahwa laba yang mereka peroleh sesuai dengan banyaknya jumlah pelanggan. Data dari 6 nasabah mengalami peningkatan karyawan, terdapat 4 mengalami kenaikan dan 2 tidak memiliki karyawan, dan dibantu oleh keluarga. Terdapat 2 orang nasabah menggunakan dana pembiayaan untuk perluasan tempat | | |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | usaha. Dari hasil penelitian ini, Pembiayaan Arrum BPKB berpengaruh positif terhadap perkembangan Usaha.Mikro, Kecil dan menengah karena dapat meningkatkan keuntungan usaha nasabah setelah memperoleh pembiayaan. | | |
| 8 | Dewi Indah Astuti (2020), "Analisis Pembiayaan Arrum Pt. Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Pada Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin" | Jenis penelitian ini ini adalah penelitian lapangan dan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif | Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme operasional pembiayaan Arrum yang pertama yaitu, pihak pegadaian menerima berkas pengajuan pembiayaan Arrum dari nasabah. Kedua, memeriksa | Metode penelitian: kualitatif dan lapangan | Lokasi Penelitian: Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin. |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | keabsahan dokumen yang dilampirkan oleh nasabah serta melakukan survei analisis kelayakan usaha dan menaksir jaminan. Ketiga, pencairan dana pembiayaan Arrum setelah menandatangani akad pembiayaan. Pengaruh pembiayaan Arrum terhadap pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah yaitu dengan meningkatnya pendapatan aset nasabah serta dapat membantu nasabah dalam penambahan modal usaha. Keterkaitan dari | | |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | penelitian mengharapkan Pegadaian Syariah tetap menjaga kualitas produk yang ditawarkan, khususnya pada produk Pembiayaan Arrum agar jumlah nasabahnya terus bertambah dan tetap memberikan pelayanan terbaik bagi nasabah. | | |
| 9 | Arini Lestari Aris (2021), "Analisis Pembiayaan Arrum Pada Usaha Mikro Kecil Di Pegadaian Syariah Kota Palopo (Studi Kasus Arrum Bpkb)" | kualitatif dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder. | Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tata cara pelaksanaan yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Kota Palopo telah sesuai dengan syariat Islam, prosedur operasional Pegadaian Syariah serta tidak | Teknik pengolahan data: *editing*, *organizing*, hasil temuan | Analisis data: menggunakan pola pikir induktif. Lokasi penelitian: Pegadaian Syariah Kota Palopo |

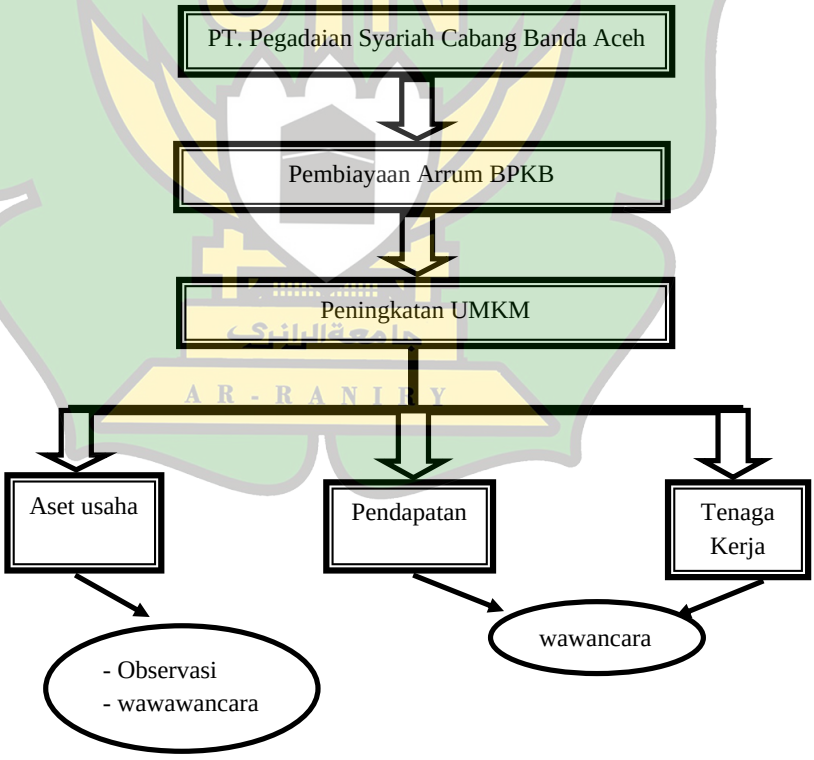
| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | terdapat unsur riba di dalamnya. | | |
| 10 | Wahyuni Saputri (2021), Analisis produk pembiayaan arrum bpkb dalam meningkatkan usaha mikro nasabah pegadaian syariah (studi pada pt pegadaian syariah cabang plaza thb bekasi)" | Kualitatif bersifat deskriptif | Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Mekanisme pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi telah berjalan dengan baik dan mengikuti prosedur yang telah diatur. Produk pembiayaan Arrum BPKB dapat meningkatkan usaha mikro yang dapat dilihat dari 3 aspek | Teknik pengumpulan data: observasi, wawancara, dan dokumentasi. | Teknik pengambilan sampel: teknik *simple random sampling.* Lokasi penelitian: PT. Pegadaian Syariah Cabang Plaza thb Bekasi |

| No | Penelitian dan Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | penilaian. Dari data nasabah terdapat 4 nasabah yang mengalami kenaikan pendapatan, sedangkan 2 nasabah lainnya tidak mengalami kenaikan. Pada aspek pekerja, terdapat 2 nasabah mengalami peningkatan, 1 nasabah tidak mengalami kenaikan pekerja, dan 3 nasabah tidak memiliki tenaga kerja, sedangkan pada aspek peningkatan aset usaha, terdapat 6 nasabah yang mengalami peningkatan aset. | | |

## 2.7 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini ingin menganalisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Peningkatan UMKM dapat dilihat melalui indikator aset usaha, pendapatan, dan tenaga kerja. Aset usaha dapat dilihat dengan menggunakan metode observasi dan wawancara, sedangkan pendapatan dan tenaga kerja dapat dilihat dengan menggunakan metode wawancara. Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

**Gambar 2. 1**
**Kerangka Pemekiran**



# BAB III
# METODOLOGI PENELITIAN

## 3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang menggunakan metode kualitatif deskriptif. Sugiyono (2016) mengatakan bahwa pendekatan kualitatif adalah suatu metode yang digunakan untuk menganalisis data bersifat kualitatif, yang instrumennya adalah orang atau peneliti itu sendiri, yang bersifat induktif berdasarkan fakta-fakta yang dikonfirmasi di lapangan dan kemudian dikonstruksikan dalam teori. Metode deskriptif dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan objek penelitian pada saat ini, berdasarkan fakta-fakta yang terlihat atau sebagaimana adanya (Hadari Nawawi, 2005:63).

Dalam penelitian ini pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan deskriptif kualitatif, yakni merupakan penelitian yang dilakukan berdasarkan pandangan, starategi dan implementasi model dengan menggambarkan masalah berdasarkan hasil temuan (Basrowi & Sumandi, 2008:8). Sifat penelitian ini menggunakan data lalu menganalisanya berdasarkan teori yang sudah ada dan lebih menekankan pada deskriptif secara apa adanya (Kosmedi, 2014:45).

Penelitian ini akan melakukan penelitian studi lapangan *(field research)* yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara tinjauan langsung ke lapangan. Penelitian ini dilakukan dengan

mengutamakan pada aspek-aspek yang terkait dengan Pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

## 3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana penelitian akan dilakukan. Penetapan lokasi penelitian sangat penting dilakukan karena akan mempermudah peneliti dalam memperoleh informasi dalam penelitian. Adapun dalam penelitian ini lokasi yang akan menjadi tempat penelitian adalah di Jl. Imam Bonjol No.14, Kp. Baru, Kec. Baiturrahman, Kota Banda Aceh, Aceh 232.

## 3.3 Populasi dan Sampel

### 3.3.1 Populasi

Sugiyono (2018:117) menjelaskan bahwa populasi merupakan wilayah penyamarataan yang terdiri atas obyek atau subyek yang memiliki kualitas dan kekhususan tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk mempelajari serta kemudian ditarik kesimpulan. Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian lapangan ini adalah 66 nasabah yang mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

### 3.3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Tungga & Et all, 2014).

Pengambilan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan adanya pertimbangan tertentu, karena dalam penelitian ini hanya responden atau nasabah Pembiayaan Arrum saja yang dijadikan sebagai sampel. Mengingat jumlah populasi yang ada dalam penelitian ini tidak dapat dijangkau secara keseluruhan oleh peneliti, maka perlu melakukan penarikan sampel. Berikut yang menjadi kriteria informan:

a. Nasabah yang memiliki pembiayaan 10.000.000 ke atas.
b. Kategori pembiayaan dengan status lancar.

Berdasarkan kriteria informan diatas, maka diperoleh jumlah keseluruhan nasabah yang memenuhi sampel yaitu sebanyak 57 orang, adapun dalam penelitian ini hanya 20 orang yang akan dijadikan sebagai sampel. Berikut merupakan data dari nasabah pembiayaan Arrum BPKB yang dijadikan sampel.

**Tabel 3. 1**
**Data Responden Nasabah Pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah, Cabang Banda Aceh**

| No. | Nama Nasabah | Jenis Usaha | Besar Pinjaman |
|---|---|---|---|
| 1 | Tuan A | *Wedding Organizer* | 25.000.000 |
| 2 | Tuan B | Usaha Kelontong | 20.000.000 |
| 3 | Tuan C | Pedagang Nasi Goreng | 28.000.000 |
| 4 | Tuan D | Salon Kecantikan | 30.000.000 |
| 5 | Tuan E | Menjual Pakaian Jadi Wanita | 100.000.000 |

**Tabel 3.1 – Lanjutan**

| No. | Nama Nasabah | Jenis Usaha | Besar Pinjaman |
|---|---|---|---|
| 6 | Tuan F | Grosir dan eceran alat pertanian, perikanan, dan peternakan | 70.000.000 |
| 7 | Tuan G | Usaha menjual perlengkapan bangunan | 75.000.000 |
| 8 | Tuan H | Usaha Permen Cokelat | 45.000.000 |
| 9 | Tuan I | Usaha stiker | 80.000.000 |
| 10 | Tuan J | Servis AC | 20.000.000 |
| 11 | Tuan K | Usaha Kelontong | 60.000.000 |
| 12 | Tuan L | Menjual pakaian jadi wanita | 11.000.000 |
| 13 | Tuan M | *Laundry* | 12.000.000 |
| 14 | Tuan N | Menjual Pakaian Jadi Wanita | 10.000.000 |
| 15 | Tuan O | *Doorsmeer* | 10.000.000 |
| 16 | Tuan P | Usaha *Electronic* | 100.000.000 |
| 17 | Tuan Q | Rumah Makan | 55.000.000 |
| 18 | Tuan R | Menjual segala pakaian Wanita | 48.000.000 |
| 19 | Tuan S | Pedagang Buah | 10.000.000 |
| 20 | Tuan T | Usaha emas | 165.000.000 |

*Sumber: Hasil Wawancara (2022)*

## 3.4 Jenis dan Sumber Data

### 3.4.1 Data Primer

Nur Indrianto & Bambang Supono (2013:142) mengatakan bahwa data primer yaitu data penelitian yang didapatkan dan digali secara langsung dari sumber utamanya (sumber asli) dan bukan melalui perantara. Data dikumpulkan secara langsung melalui tanya

jawab dari lokasi yang diteliti yaitu terkait dengan Analisis Pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan UMKM pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Data primer juga dapat berupa pendapat orang secara individu ataupun kelompok, hasil pengamatan terhadap objek fisik, peristiwa atau kegiatan, dan hasil pengujian. Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data primer dari lokasi penelitian secara langsung, yaitu hasil wawancara dari sejumlah pertanyaan terhadap pihak pimpinan maupun karyawan yang berkaitan dengan pembiayaan Arrum BPKB, serta wawancara dengan nasabah yang mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB di PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

### 3.4.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumen-dokumen resmi, buku-buku yang berkaitan dengan objek penelitian. Hasil penelitian dalam bentuk berupa laporan, jurnal, skripsi, tesis dan lain-lain (Zainuddin Ali, 2011). Data sekunder adalah sumber data yang sifatnya mendukung sumber data primer yaitu dokumen berupa arsip PT. Pegadaian Syari'ah Cabang Banda Aceh yang berkaitan dengan pembiayaan Arrum BPKB, serta hal lainnya yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Data sekunder dalam penelitian ini dapat berupa data jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan Arrum pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

## 3.5 Metode Pengumpulan Data

### 3.5.1 Observasi

Observasi pengumpulan data adalah salah satu teknik operasional pengumpulan data melalui proses pencatatan secara cermat dan sistematis terhadap objek yang diamati secara langsung (Desta, 2018). Observasi ini dilakukan secara langsung untuk mencari fakta-fakta terkait yang ada di lapangan dengan mengunjungi tempat usaha para nasabah yang menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, yang bertujuan untuk mengetahui peningkatan usaha mikro nasabah dilhat dari aspek aset usaha.

### 3.5.2 Wawancara (*interview*)

Haris Herdiansyah (2013: 31) menjelaskan bahwa wawancara merupakan sebuah proses hubungan komunikasi yang dilakukan setidaknya dua orang, atas dasar ketersediaan dan dalam pengaturan alamiah, dimana arah pembicaraan mengacu kepada tujuan yang telah ditetapkan dengan memprioritaskan kepercayaan sebagai landasan utama dalam proses memahami. Wawancara dilakukan bertujuan untuk memperkuat informasi dan data yang telah diperoleh, yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu staff Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh serta nasabah yang mengajukan produk pembiayaan Arrum pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan informasi yang lebih jelas dan akurat.

### 3.5.3 Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu cara atau proses pengumpulan fakta dan data yang tersimpan dalam bahan yang berupa dokumen, sehingga memperoleh data yang berkaitan dengan apa yang sedang diteliti oleh penulis (Milawati, 2019). Penelitian ini menggunakan dokumentasi untuk mengumpulkan data terkait produk pembiayaan Arrum BPKB dan data yang dimiliki perusahaan tentang sejarah, dan struktur organisasi Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

## 3.6 Teknik Pengolahan Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik pengolahan data sebagai berikut, yaitu:

1. *Editing*, yaitu peninjauan kembali dari semua data yang diperoleh terutama dari segi kelengkapannya, kejelasan makna, keselarasan antara data yang ada dan relevansinya dengan penelitian. Dalam hal ini peneliti mengumpulkan data tentang gambaran umum produk pembiayaan Arrum BPKB, aplikasi pembiayaan Arrum BPKB dan data nasabah yang memiliki Usaha Mikro. Selanjutnya peneliti akan memeriksa kembali kejelasan data terkait dengan nasabah setelah melakukan pembiayaan Arrum BPKB di PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.
2. *Organizing*, yaitu menyusun kembali data-data yang telah diperoleh dalam penelitian yang diperlukan dalam rangka pemaparan yang sudah direncanakan dengan rumusan masalah secara sistematis. Dalam penyusunan data, peneliti

mengumpulkan data-data nasabah yang telah melakukan pembiayaan Arrum BPKB serta menggolongkannya berdasarkan meningkat atau tidaknya pendapatan nasabah secara sistematis untuk memudahkan dalam menganalisis.

3. Penemuan hasil, yaitu dengan menganalisis data yang telah diperoleh dari penelitian untuk memperoleh kesimpulan mengenai kebenaran fakta objek penelitian secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, karakteristik dan hubungan antara fenomena yang diteliti.

### 3.7 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja (Moleong, 2010:280), sedangkan Ibrahim (2015:104) mengatakan bahwa analisis data merupakan kegiatan yang terkait dengan upaya memahami, menjelaskan, menafsirkan dan mencari hubungan diantara data-data yang telah diperoleh.

Tujuan dilakukannya analisis data yaitu untuk memudahkan peneliti dalam hal memahami data atau informasi yang telah diperoleh dan dapat diberikan kepada pihak lain dan temuan dari peneliti dapat dimanfaatkan oleh semua pihak, baik itu data dari hasil wawancara maupun kepustakaan. Menurut Prastowo (2016:242), proses pengolahan data dapat dilakukan melalui 3

جامعة الرانري
AR-RANIRY

tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data maupun penarikan kesimpulan.

1. Reduksi Data

   Reduksi data merupakan suatu proses pemilihan dan pemusatan dengan fokus pada penyederhanaan data kasar yang diperoleh dilapangan.

2. Penyajian Data

   Penyajian data adalah tahap dimana setelah mengumpulkan sejumlah data dengan mengambil beberapa data dari jumlah keseluruhan data yang seterusnya disajikan dalam pembahasan yang telah dijabarkan sebelumnya berdasarkan hasil yang telah di temukan di lapangan. Data yang telah didapatkan akan diperinci tingkat validasinya dan selanjutnya akan dianalisis berdasarkan pendekatan kualitatif.

3. Penarikan kesimpulan

   Selanjutnya yaitu peneliti akan mengambil kesimpulan, dimana peneliti akan merumuskan kesimpulan berdasarkan data-data yang sudah direduksi dan disajikan dalam naratif deskriptif.

### 3.8 Pengujian Keabsahan Data

Keabsahan data adalah bagian yang terpenting dalam penelitian. Teknik untuk mengetahui keabsahan data salah satunya dengan menggunakan triangulasi. Penelitian ini menggunakan

جامعة الرانري
AR-RANIRY

triangulasi sumber data. Sugiyono (2006:274) mengatakan bahwa triangulasi sumber data untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan mengkaji data yang telah diperoleh dari berbagai sumber.

Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber yang dilakukan dengan cara mengkaji data yang telah didapatkan dari berbagai sumber. Dalam penelitian ini teknik triangulasi data sumber dilakukan untuk menguji keabsahan data tentang produk pembiayaan Arrum BPKB. Selanjutnya pengumpulan dan pengujian data yang telah diperoleh dapat dilakukan terhadap nasabah yang menggunakan produk Arrum BPKB dalam bentuk pembiayaan, selain itu dapat juga dilihat dengan membandingkan hasil wawancara dengan dokumen yang berkaitan.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

# BAB IV
# HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

## 4.1 Deskripsi Objek Penelitian

### 4.1.1. Sejarah Berdirinya Pegadaian Syariah

Bentuk usaha pegadaian di Indonesia berawal dari Bank Van Lening pada masa VOC yang bertugas memberikan pinjaman uang kepada masyarakat dengan jaminan gadai. Sejak saat itu, bentuk usaha pegadaian telah mengalami beberapa kali perubahan seiring dengan perubahan peraturan yang telah diatur (Rokhmat Subagiyo, 2014).

Pendirian unit syariah didasarkan pada misi Pegadaian berdasarkan PP/10 pada tanggal 1 April 1990, yang dapat dikatakan menjadi momentum awal kebangkitan pegadaian, yaitu mencegah praktik riba. Misi ini tidak berubah hingga diterbitkanya PP103/2000 yang menjadi dasar kegiatan usaha Perum Pegadaian hingga saat ini. Melalui kajian panjang, disusunlah suatu konsep pendirian ULGS sebagai langkah awal pembentukan departemen khusus yang menangani kegiatan usaha syariah. Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang bunga bank semakin menguatkan Perum Pegadaian untuk mendirikan Pegadaian Syariah/ULGS di berbagai daerah yang ada di Indonesia. (Nurmala, 2019).

Upaya Perum Pegadaian untuk membentuk Pegadaian Syariah di Indonesia baru mulai menemukan titik terang pada tahun 2000-an ketika Bank Muamalat Indonesia (BMI) memperkenalkan produk gadai *(rahn).* Namun dalam perjalanannya produk gadai ini

جامعة الرانري
AR-RANIRY

tidak mengalami perkembangan yang signifikan karena fasilitas pembiayaanya kurang mendapatkan perhatian dari masyarakat serta sarana pendukung lainnya belum optimal, seperti kurangnya sumber daya penaksir, alat untuk menaksir, teknologi informatika dan gudang penyimpanan barang jaminan. Atas kerja sama antara Perum Pegadaian dengan BMI, maka Pegadaian Syariah di Indonesia baru dapat diwujudkan secara resmi berdiri pada bulan Januari tahun 2003. Pembukaan pertama adalah Kantor Cabang Syariah Dewi Sartika Jakarta, kantor cabang ini menjadi salah satu unit layanan gadai Syariah yang dilaksanakan oleh Perum Pegadaian di samping unit layanan konvensional (Mayang Rosana, 2019).

Pendirian Pegadaian Syariah secara yuridis empiris dilatarbelakangi oleh keinginan masyarakat muslim yang menghendaki adanya pegadaian yang melaksanakan prinsip-prinsip syariah. Sedangkan secara yuridis normatif didasari oleh lahirnya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, yang menyebabkan lembaga keuangan syariah beroperasi di Indonesia. Perkembangan Pegadaian Syariah pada tahun 2000-an semakin pesat, khususnya di Indonesia.

Hal ini dibuktikan dengan bertambahnya jumlah nasabah, jenis ragam produk serta jumlah unit Pegadaian Syariah yang tersebar diseluruh kabupaten dan kota di Tanah Air. Saat ini, Pegadaian Syariah telah memiliki 600 cabang Syariah dari keseluruhan yang mencapai 4.300 cabang (Mayang Rosana, 2019).

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Konsep operasi Pegadaian syariah mengacu pada sistem manajemen modern, yaitu prinsip rasionalitas, efisiensi dan efektifitas yang diselaraskan dengan nilai-nilai Islam. Fungsi operasional Pegadaian Syariah itu sendiri dilaksanakan oleh kantor Cabang Pegadaian Syariah/ Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) sebagai satu unit organisasi yang berada di bawah arahan departemen Usaha Lain di Perum Pegadaian. ULGS ini merupakan unit usaha mandiri yang secara struktural berbeda pengelolaannya dengan gadai konvensional. Pegadaian Syariah pertama kali didirikan di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika pada bulan Januari tahun 2003. Kemudian menyusul pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta pada tahun yang sama hingga September 2003. Masih di tahun yang sama, empat Kantor Cabang Pegadaian di Aceh dikonversi menjadi Pegadaian Syariah (Luluk Wahyu, 2018).

Sejak awal didirikan, Pegadaian Syariah memperlihatkan profil usaha yang sangat baik. Nilai transaksi yang terus meningkat dan bertambahnya jumlah pegadaian syariah atau unit gadai syariah di berbagai wilayah di Indonesia menandai secara umum pegadaian syariah mampu melaksanakan fungsinya sebagai lembaga keuangan yang menyalurkan dana ke masyarakat. Di sisi lain, perkembangan ini juga menunjukkan bahwa kehadiran Pegadaian Syariah memberikan kontribusi positif bagi masyarakat (Nurmala, 2019). Prospek pegadaian syariah di masa depan sangat luar biasa.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Reaksi masyarakat terhadap pegadaian syariah ternyata jauh lebih baik dari yang diperkirakan. Menurut survei BMI, Pegadaian Syariah cabang Dewi Sartika mampu mencapai target 5 milyar rupiah, dari target operasional tahun 2003 sebesar 1,55 milyar rupiah (Ahby, 2012).

Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh merupakan turunan dari kantor pegadaian wilayah Sumatera Utara yang membawahi seluruh cabang yang ada di Sumatera Utara dan Nanggroe Aceh Darussalam. Selanjutnya untuk menjangkau seluruh kalangan masyarakat Aceh, Pegadaian Syariah telah membuka UPS (Unit Pegadaian Syariah) sebagai salah satu cara untuk memudahkan masyarakat memperoleh gadai berbasis syaraiah.

Saat ini terdapat delapan UPS yang berada di bawah pengawasan kantor cabang Banda Aceh, yaitu UPS Sabang, UPS Punge, UPS Lamlagang, UPS Simpang Surabaya, UPS Syiah Kuala, UPS Kampung Mulia, UPS Simpang Mesra, dan UPS Ulee Kareng.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

### 4.1.2. Visi dan Misi Pegadaian Syariah

Adapun yang menjadi visi Pegadaian Syariah yaitu Menjadi *The Most Valuable Financial Company* di Indonesia dan sebagai Agen Inklusi Keuangan Pilihan Utama Masyarakat. Sedangkan Misi Pegadaian Syariah adalah sebagai berikut:

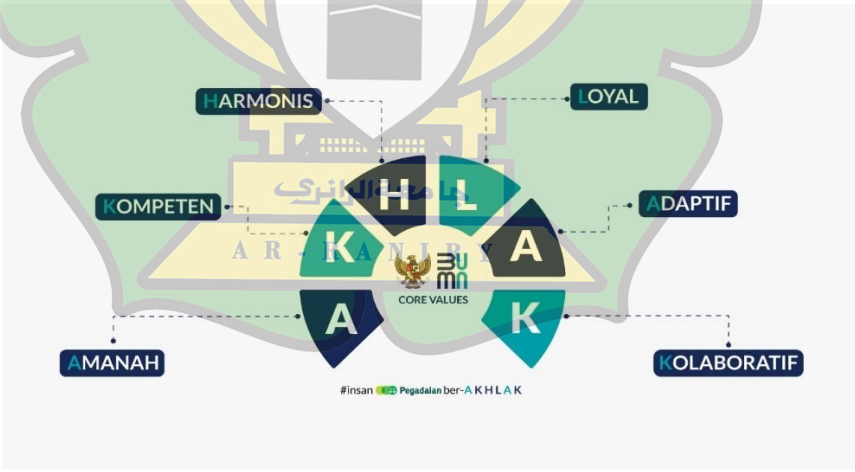
1. Memberikan manfaat dan keuntungan optimal bagi seluruh *stakeholder* dengan mengembangkan bisnis inti.

2. Memperluas jangkauan layanan UMKM melalui sinergi Ultra Mikro untuk meningkatkan proposisi nilai ke nasabah dan *stakeholder*.
3. Memberikan *service excellence* dengan fokus nasabah melalui:
   a. Bisnis proses yang lebih sederhana dan digital
   b. Teknologi informasi yang handal dan mutakhir
   c. Praktek manajemen risiko yang kokoh
   d. SDM yang profesional berbudaya kinerja baik

### 4.1.3. Budaya Perusahaan

Budaya perusahaan pada PT. Pegadaian Syariah, Cabang Banda Aceh dapat dilihat pada gambar 4.1 berikut ini:

**Gambar 4. 1**
**Budaya Perusahaan PT. Pegadaian Syariah**




*Sumber: PT. Pegadaian Syariah*

Agar terwujudnya visi dan misi Perseroan, maka telah ditetapkan budaya perusahaan yang harus selalu dipelajari, dipahami,

dihayati, serta dilaksanakan oleh seluruh insan Pegadaian, yaitu jiwa AKHLAK yaitu sebagai berikut:

1. Amanah, artinya seluruh karyawan memegang teguh kepercayaan yang diberikan. Karyawan diharapkan bisa menjadi integritasnya dalam bekerja.
2. Kompeten, artinya seluruh karyawan terus belajar dan mengembangkan kapabilitas. Harus senantiasa meningkatkan kemampuan dan memberikan hasil yang terbaik bagi perusahaan.
3. Harmonis, artinya seluruh karyawan saling peduli dan dapat menghargai perbedaan.
4. Loyal, artinya seluruh karyawan berdiskusi, memegang teguh komitmen serta mengutamakan kepentingan Bangsa dan Negara.
5. Adaptif, artinya seluruh karyawan terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahaan.
6. Kolaboratif, artinya seluruh karyawan membangun kerja sama yang sinergis. Membangun relasi yang baik dengan berbagai penyelenggara kepentingan untuk kemajuan perusahaan.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

### 4.1.4. Produk dan Jasa Gadai Syariah

Adapun berikut ini merupakan Produk dan Jasa Gadai Syariah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

1. Arrum Haji

ARRUM Haji merupakan produk dari Pegadaian Syariah yang memungkinkan seseorang untuk bisa mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas. Keunggulan yang dimiliki oleh produk Arrum Haji adalah:

a. Mendapatkan tabungan haji yang langsung bisa digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji.
b. Biaya pemeliharaan barang jaminan terjangkau.
c. Kepastian Nomor Porsi.
d. Jaminan emas dapat dipergunakan untuk pelunasan biaya haji saat sudah lunas.
e. Dokumen haji serta emas aman tersimpan di Pegadaian.

2. Arrum BPKP

Pembiayaan ARRUM (Ar-Rahn Untuk Usaha Mikro) di Pegadaian Syariah meringankan para pengusaha kecil untuk memperoleh modal usaha dengan jaminan yaitu berupa kendaraan. Kendaraan tetap pada pemiliknya, sehingga dapat digunakan untuk mendukung kegiatan usaha sehari-hari. Keunggulan yang dimiliki dari produk Arrum BPKP adalah:

a. Proses transaksi berprinsip syariah yang adil serta menentramkan sesuai dengan fatwa DSN-MUI.
b. Prosedur pelayanan sederhana, cepat dan mudah.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

c. Pilihan jangka waktu pinjaman mulai dari 12, 18, 24, sampai 36 bulan.
d. Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24, dan 36 bulan.
e. Pegadaian hanya menyimpan BPKB, kendaraan dapat digunakan oleh nasabah.
f. Pegadaian memberikan tarif menarik serta kompetitif.
g. Marhun Bih (uang pinjaman) mulai dari Rp. 1 juta - 400 juta.

3. Multi Pembayaran Online (MPO)

Multi Pembayaran Online (MPO) melayani pembayaran berbagai tagihan berupa listrik, telepon/pulsa ponsel, air minum, pembelian tiket kereta api, dan lain sebagainya secara online. Layanan MPO adalah solusi pembayaran cepat yang memberikan kemudahan terhadap nasabah dalam bertransaksi tanpa harus memiliki rekening di Bank. Keunggulan dari produk Multi Pembayaran Online (MPO) adalah:

a. Pembayaran dilakukan secara *real time*, sehingga memberi kepastian dan kenyamanan dalam bertransaksi.
b. Prosedur mudah dan dilakukan dalam satu loket layanan.
c. Biaya kompetitif.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

d. Dapat dilakukan secara online melalui aplikasi Pegadaian Digital.
e. Pembayaran dapat dilakukan untuk lebih dari satu tagihan.

4. Tabungan Emas

Tabungan Emas merupakan layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan berdasarkan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan terhadap masyarakat untuk berinvestasi emas. Keunggulan dari produk Tabungan Emas adalah:

a. Tersedia diseluruh *outlet* Pegadaian dan melalui Pegadaian Digital *Service*, Agen Pegadaian dan *Marketplace*.
b. Biaya administrasi dan pengelolaan ringan.
c. Nasabah dapat melakukan transfer ke rekening Tabungan Emas mulai dari 0,1 gram.
d. Order cetak emas dapat dilakukan mulai dari kepingan 1 gram.
e. Dijamin karatase 24 karat.
f. Dikelola secara profesional serta transparan.
g. Harga jual dan *buyback* yang kompetitif.
h. Nasabah dapat melakukan *buyback* mulai dari 1 gram.
i. Nasabah dapat melakukan pembelian Tabungan Emas (*Top Up*) mulai dari 0,01 gram.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

5. Mulia

Mulia merupakan layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai maupun angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. Mulia dapat menjadi suatu pilihan alternatif investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa di masa yang akan datang, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, mempunyai rumah idaman serta kendaraan pribadi. Keunggulan dari produk Mulia adalah:

a. Emas batangan dapat dimiliki dengan cara pembelian tunai, angsuran, kolektif (kelompok), ataupun arisan.
b. Sebagai aset, emas batangan sangat likuid untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak.
c. Jangka waktu angsuran mulai dari 3 bulan sampai dengan 36 bulan.
d. Proses mudah dengan layanan profesional.
e. Tersedia pilihan emas batangan dengan berat mulai dari 5 gram sampai dengan 1 kilogram.
f. Alternatif investasi yang aman untuk melindungi portofolio aset.
g. Uang muka mulai dari 10% sampai dengan 90% dari nilai logam mulia.

6. Amanah

Pembiayaan Amanah dari Pegadaian Syariah adalah pembiayaan berprinsip syariah terhadap karyawan tetap

جامعة الرانري
AR-RANIRY

maupun pengusaha mikro, untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran. Keunggulan dari produk amanah adalah sebagai berikut:

a. Uang muka terjangkau.
b. Biaya administrasi murah serta angsuran yang tetap.
c. Jangka waktu pembiayaan mulai dari 12 bulan sampai dengan 60 bulan.
d. Transaksi sesuai prinsip syariah yang adil dan menenteramkan.
e. Prosedur pengajuan cepat dan mudah.
f. Layanan Amanah tersedia di seluruh outlet Pegadaian di seluruh Indonesia.

7. Rahn

Pembiayaan Rahn (Gadai Syariah) dari Pegadaian Syariah merupakan solusi yang tepat bagi seseorang yang membutuhkan dana cepat yang sesuai dengan prinsip syariah. Prosesnya cepat hanya dalam waktu 15 menit dana cair dan aman penyimpanannya. Jaminan berupa barang perhiasan, elektronik atau kendaraan bermotor. Keunggulan dari produk Pembiayaan Rahn (Gadai Syariah) adalah sebagai berikut:

a. Pelayanan Rahn tersedia lebih dari 600 outlet Pegadaian Syariah di seluruh Indonesia.
b. Prosedur pengajuannya yang sangat mudah.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

c. Prosedur pinjaman sangat cepat, yaitu hanya butuh waktu 15 menit.
d. Pinjaman (Marhun Bih) mulai dari 50 ribu sampai dengan 1 Milyar keatas.
e. Pinjaman berjangka waktu 4 bulan serta dapat diperpanjang berkali-kali.

## 4.2 Deskripsi Responden Penelitian

Penelitian ini mengenai pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, sehingga responden dalam penelitian didapatkan dari nasabah Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Dalam mendapatkan responden data penelitian, maka dilakukan wawancara langsung terhadap nasabah yang mempunyai usaha mikro, kecil dan menengah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Pengambilan data dengan mengambil sampel sebanyak 20 responden, dari 66 populasi nasabah yang ada. Berikut ini adalah penyajian hasil mengenai karakteristik responden dari nasabah.

### 4.2.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

**Tabel 4. 1**
**Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

| Jenis Kelamin | Frekuensi | Persentase |
|---|---|---|
| Perempuan | 9 | 45% |
| Laki-laki | 11 | 55% |
| Total | 20 | 100% |

*Sumber: Hasil Wawancara (2022)*

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 9 orang atau 45%, dan responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 11 orang atau 55%. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa sebagian besar responden dari pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh adalah berjenis kelamin laki-laki.

### 4.2.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

**Tabel 4. 2**
**Responden Berdasarkan Usia**

| Usia | Frekuensi | Persentase |
|---|---|---|
| 20-30 | 2 | 10% |
| 30-40 | 8 | 40% |
| 40-50 | 10 | 50% |
| Total | 20 | 100% |

*Sumber: Hasil Wawancara (2022)*

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa karakteristik nasabah yang berusia 20 sampai 30 tahun terdapat 2 orang nasabah atau 10%, usia 30 sampai 40 tahun terdapat 8 orang nasabah atau 40%, dan usia 40 sampai 50 tahun terdapat 10 orang nasabah atau 50%. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden dari pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh adalah berusia 40-50 tahun.

### 4.2.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Usaha

**Tabel 4. 3**
**Responden Berdasarkan Lama Usaha**

| Lama Usaha | Frekuensi | Persentase |
|---|---|---|
| Dibawah 10 Tahun | 12 | 60% |
| 10 – 20 Tahun | 7 | 35% |
| Diatas 30 Tahun | 1 | 5% |
| Total | 20 | 100% |

Sumber: Hasil Wawancara (2022)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa untuk responden yang mempunyai usaha dibawah 10 tahun terdapat 12 orang nasabah atau sebanyak 60%, lama usaha nasabah dari 10 sampai 20 tahun terdapat 7 orang nasabah atau sebanyak 35%, dan lama usaha nasabah diatas 30 tahun terdapat 1 orang nasabah atau sebanyak 5%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sebagian besar lama usaha nasabah pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah cabang Banda Aceh adalah dibawah 10 tahun.

## 4.3 Mekanisme Pembiayaan Arrum BPKB Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

### 4.3.1 Syarat Untuk Melakukan Permohonan Pembiayaan Arrum BPKB

Berdasarkan hasil wawancara dengan staff Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, syarat untuk mengajukan permohonan pembiayaan Arrum BPKB adalah sebagai berikut:

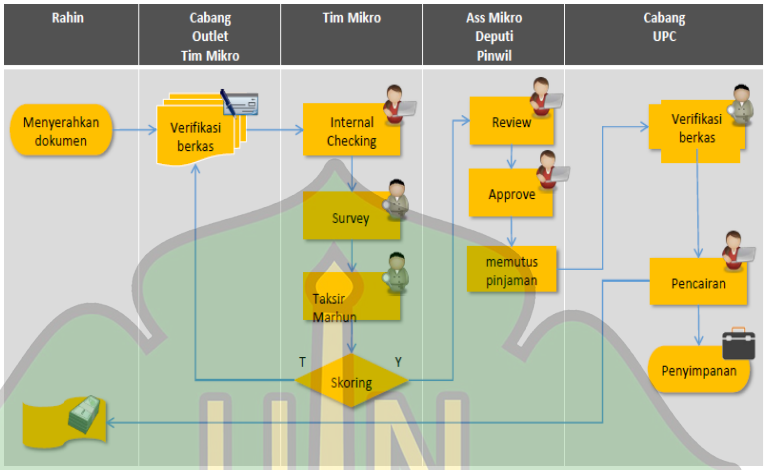
1. Memiliki usaha yang memenuhi kriteria kelayakan, minimal sudah mempunyai usaha 1 tahun yang sudah berjalan.
2. Tempat tinggal milik sendiri.
3. Kendaraan atas nama sendiri.

4. Kendaraan dalam kondisi baik.
5. Adanya jaminan BPKB kendaraan mobil atau motor, untuk motor 5 tahun terakhir sedangkan mobil 10 tahun terakhir.
6. Surat keterangan usaha dari Geuchik.
7. Melengkapi semua berkas yang diperlukan, yaitu:
    a. Pas Foto suami istri (3x4)
    b. Fotokopi KTP suami istri, untuk nasabah yang belum menikah diperbolehkan untuk mengajukan pembiayaan Arrum BPKB dengan syarat fotokopi KTP orang tua.
    c. Fotokopi Kartu Keluarga
    d. Fotokopi buku nikah
    e. Fotokopi STNK dan BPKB
    f. Fotokopi rekening listrik terakhir
    g. Fotokopi KTP kerabat
    h. Surat Keterangan Usaha
    i. Foto usaha, rumah, kendaraan
    j. Semua berkas rangkap 3, lalu dimasukkan ke Map.

### 4.3.2 Tahapan Dalam Pembiayaan Arrum BPKB

Adapun tahapan dalam pembiayaan Arrum BPKB dapat dilihat pada gambar 4.2, yaitu:

**Gambar 4. 2**
**Tahapan Dalam Pembiayaan Arrum BPKB**




*Sumber: PT. Pegadaian Syariah*

Berdasarkan gambar 4.2 diatas, maka penjelasan dari tahapan pembiayaan Arrum BPKB adalah sebagai berikut:

8. Nasabah mengajukan dan menyerahkan dokumen yang diperlukan dalam pembiayaan Arrum BPKB.
9. Cabang Outlet Tim Mikro melakukan verifikasi berkas dan analisis usaha.
10. Berkas yang lengkap dilanjutkan survey oleh Tim Mikro ke tempat usaha nasabah.
11. Tim Mikro menaksir barang yang dijadikan sebagai jaminan serta melakukan penilaian.
12. Ass Mikro Deputi Pinwil meninjau, menyetujui dan memutuskan besaran pinjaman dana yang diberikan kepada nasabah.
13. Cabang UPC melakukan pencairan dana.

14. Nasabah menerima uang pinjaman.

### 4.3.3 Proses Analisis Kelayakan Dalam Pembiayaan Arrum BPKB

Pemberian pembiayaan kepada calon nasabah dilakukan dengan melalui berbagai tahapan serta analisis. Pada umumnya analisis yang dipergunakan pada pegadaian syariah, Cabang Banda Aceh yaitu analisis 5C (*The Five C's of credit analysis*), yang dilakukan terhadap *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), *Condotion of Economy* (kondisi ekonomi).

15. *Character*

    Data kepribadian calon nasabah (sifat-sifat pribadi, kebiasaan, cara hidup, keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya). Kegunaannya yaitu untuk mengetahui sejauh mana itikad calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*wiilingnis to pay*).

16. *Capacity*

    Penilaian kepada calon nasabah mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya. Kegunaannya untuk menilai sejauh mana hasil usaha yang akan diperolehnya tersebut akan mampu untuk melunasi pinjamanya tepat waktu.

17. *Capital*

    Kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya, untuk menilai apakah calon nasabah layak

diberi pembiayaan, dan berapa besar plafon pembiayaan yang layak diberikan. Dapat dilihat dari neraca, laporan laba-rugi, struktur permodalan, ratio-ratio keuntungan yang diperoleh seperti *return on equity* dan *return on investment*

18. *Collateral*

    Jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon nasabah benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya. Bentuk jaminan dapat juga tidak berwujud seperti jaminan pribadi, *letter of guarantee*, dan rekomendasi.

5. *Condotion of Economy*

    Prospek usaha calon nasabah dipertimbangkan dengan kondisi ekonomi, permasalahan mengenai kondisi ekonomi kuat kaitannya dengan faktor politik, peraturan perundang-undangan negara dan perbankan pada saat itu serta keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran seperti gempa bumi, tsunami, longsor, dan banjir.

## 4.4 Peningkatan UMKM Setelah Memperoleh Pembiayaan Arrum BPKB Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

Berdasarkan hasil wawancara dari nasabah pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah, Cabang Banda Aceh didapatkan data sebagai berikut:

1. Nama : Tuan A
   Usia : 29 Tahun
   Nama Usaha : Atun – Nyak Ni

Alamat Usaha : Jl. Imam Bonjol No. 7, Kec. Baiturrahman

Tuan A adalah seorang pengusaha yang membuka usaha *wedding organizer*. Usaha yang dijalankannya seperti menyewa baju adat untuk pernikahan, pelaminan, serta sunting. Usaha tersebut merupakan usaha keluarga yang turun temurun yaitu mulai dari tahun 1990. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp. 35.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia mendapat pinjaman sebesar Rp. 25.000.000,00. Uang tersebut digunakan oleh Tuan A untuk membeli tambahan *assesoris*, pelaminan, baju set pengantin pria dan pengantin wanita. Sebelum memperoleh pembiayaan, rata-rata pendapatan perbulan berkisar hanya Rp. 10.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan pendapatan meningkat menjadi Rp. 16.000.000 perbulan. Tuan A hanya memiliki 1 karyawan, dan tidak ada penambahan karyawan setelah memperoleh pembiayaan.

2. Nama : Tuan B
   Usia : 32 Tahun
   Nama Usaha : UD. Berkah Zia
   Alamat Usaha : Punie

Tuan B adalah seorang pengusaha kelontong, usaha nya sudah berjalan selama 3 tahun. Modal awal untuk membuka

usaha yaitu sebesar Rp. 20.000.000,00. Setelah melakukan pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 20.000.000,00. Uang tersebut digunakan Tuan B untuk menambah usaha baru seperti pembayaran listrik, air, dan isi token. Rata-rata pendapatan perbulan setelah memperoleh pembiayaan jauh meningkat yaitu sebesar Rp. 90.000.000.00, sedangkan sebelum memperoleh pembiayaan, rata-rata pendapatan perbulan hanya sebesar Rp. 50.000.000,00. Tuan B tidak mempunyai karyawan, ia mengelola toko kelontong bersama suaminya.

3. Nama : Tuan C
   Usia : 40 Tahun
   Nama Usaha : Nasi Goreng, Nasi Bebek
   Alamat Usaha : Peunayong

Tuan C adalah seorang penjual nasi goreng, dan nasi bebek. Usahanya sudah berjalan sejak tahun 2010. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar sebesar Rp. 10.000.000,00. Setelah melakukan pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 28.000.000,00. Uang tersebut digunakan Tuan C untuk memperbaharui usahanya seperti mengganti meja dan kursi baru, mengganti rak baru, tambahan untuk modal belanja dan juga stok untuk keperluan. Rata-rata pendapatan perbulan sebelum memperoleh pembiayaan dan sesudah memperoleh

pembiayaan stabil yaitu sebesar Rp. 60.000.000,00. Hanya saja pendapatan menurun tergantung pada cuaca, jika hujan penjualannya sepi dan hanya memperoleh pendapatan perbulan sebesar Rp. 50.000.0000,00. Tuan C mempunyai 3 orang karyawan, dan tidak ada penambahan karyawan setelah memperoleh pembiayaan.

4. Nama : Tuan D
   Usia : 31 Tahun
   Nama Usaha : Pangkas
   Alamat Usaha : Keutapang

   Tuan D adalah seorang usaha yang membuka usaha pangkas dan salon, usahanya sudah berjalan selama 2 tahun. Modal awal untuk membuka usaha yaitu sebesar Rp. 10.000.000,00. Setelah melakukan pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 30.000.000,00. Uang tersebut digunakan Tuan D untuk menambah keperluan alat pangkas dan salon nya. Rata-rata pendapatan perbulan sebelum memperoleh pembiayaan yaitu berkisar Rp.30.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan terjadi peningkatan pendapatan sebesar Rp. 45.000.000,00 perbulan. Tuan D mempunyai 1 orang karyawan, dan ada penambahan 1 orang karyawan setelah memperoleh pembiayaan.

5. Nama : Tuan E
Usia : 35 Tahun
Nama Usaha : Cut Nonong Galeri
Alamat Usaha : Ule Kareng

Tuan E adalah seorang pengusaha yang menjual pakaian jadi wanita. Usahanya sudah berjalan selama 5 tahun. Modal awal untuk membuka usaha yaitu sebesar Rp. 50.000.000,00. Setelah melakukan pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 100.000.000,00. Dengan adanya pembiayaan usaha Tuan E sangat terbantu, ia lebih banyak membeli stok pakaian jadi wanita. Rata- rata pendapatan perbulan meningkat yaitu sebesar Rp. 60.000.000,00 - 100.000.000,00, sedangkan sebelum memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatan perbulan hanya berkisar Rp. 30.000.000,00. Tuan E mempunyai 1 orang karyawan, dan setelah memperoleh pembiayaan ada penambahan 1 orang karyawan.

6. Nama : Tuan F
Usia : 58 Tahun
Nama Usaha : UD D'Na
Alamat Usaha : Jl. Sultan Iskandar Muda, Ule Lheu Peukan Bada

Tuan F adalah seorang pengusaha yang membuka usaha grosir dan eceran alat-alat pertanian, perikanan, dan

جامعة الرانري
AR-RANIRY

peternakan. Usahanya sudah berdiri sejak tahun 2007. Modal awal untuk membuka usaha yaitu sebesar Rp. 60.000.000,00. Setelah melakukan pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 70.000.000,00. Uang tersebut digunakan Tuan F untuk menebus pembelian pakan di Medan serta menstok pakan yang lainnya. Rata-rata pendapatan perbulan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp. 60.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan terjadi peningkatan pendapatan yaitu sebesar Rp. 90.000.000,00 perbulan. Tuan F mempunyai 2 orang karyawan dan tidak ada penambahan karyawan setelah memperoleh pembiayaan.

7. Nama : Tuan G
   Usia : 41 Tahun
   Nama Usaha : Meuraxa Jaya
   Alamat Usaha : Jl. Iskandar Muda

Tuan G adalah seorang pengusaha yang menjual alat-alat bangunan. Usahanya sudah berdiri selama 3 tahun. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp. 300.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 75.000.0000,00. Uang tersebut digunakan Tuan G untuk tambahan pembelian mobil truk yang akan dibelinya. Rata-rata pendapatan perbulan sebelum memperoleh pembiayaan dan sesudah memperoleh

جامعة الرانري
AR-RANIRY

pembiayaan stabil, yaitu berkisar sebesar Rp. 90.000.000,00, hanya saja dikarenakan adanya pandemi *covid* penjualannya menurun, sehingga Tuan G terpaksa mengeluarkan 2 orang karyawan yang bekerja ditempatnya. Sekarang Tuan G hanya mempunyai 1 orang karyawan dan tidak ada penambahan karyawan setelah memperoleh pembiayaan.

8. Nama : Tuan H
   Usia : 42 Tahun
   Nama Usaha : Lala Cokelat
   Alamat Usaha : Ateuk Pahlawan

   Tuan H merupakan seorang pengusaha yang membuka usaha permen cokelat. Usahanya sudah berjalan selama 11 tahun. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp. 25.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 45.000.000,00. Uang tersebut digunakan oleh Tuan H untuk menstok permen cokelat yang lebih banyak lagi. Rata-rata pendapatan perbulan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp. 30.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatannya meningkat menjadi Rp. 60.000.000,00 perbulan. Tuan H mempunyai 2 orang karyawan, dan setelah memperoleh pembiayaan ada penambahan 1 orang karyawan.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

9. Nama : Tuan I
Usia : 37 Tahun
Nama Usaha : Delegent Stiker
Alamat Usaha : Jl. Sekarno- Hatta, Lamsayun

Tuan I adalah seorang pengusaha yang membuka usaha stiker. Usahanya sudah berdiri selama 2 tahun. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp. 70.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 80.000.000,00, dan uang tersebut digunakan oleh Tuan I ntuk meronovasi toko dan juga untuk stock penambahan stiker. Rata-rata pendapatan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp. 40.000.000,00 perbulan, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan terjadi peningkatan pendapatan perbulannya yaitu sebesar Rp. 70.000.000,00. Tuan I mempunyai 1 orang karyawan, dan setelah memperoleh pembiayaan ada penambahan 1 orang karyawan.

10. Nama : Tuan J
Usia : 42 Tahun
Nama Usaha : Servis *AC*
Alamat Usaha : Jl. Pendidikan, Desa Lamjabat

Tuan J adalah seorang pengusaha yang membuka usaha dibidang servis *AC*. Usahanya sudah berdiri selama 5 tahun. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp.

50.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 20.000.000,00. Uang tersebut digunakan oleh Tuan J untuk membeli beberapa unit *AC* baru. Rata-rata pendapatan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp. 45.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatan perbulannya meningkat yaitu sebesar Rp. 85.000.000,00. Tuan J mempunyai 3 orang karyawan, dan tidak ada penambahan karyawan setelah memperoleh pembiayaan.

11. Nama : Tuan K
    Usia : 33 Tahun
    Nama Usaha : UD Rahmat Jaya
    Alamat Usaha : Perumahan Cinta Kasih

    Tuan K adalah seorang pengusaha yang membuka usaha kelontong. Usahanya sudah berdiri selama 8 tahun. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp. 52.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 60.000.000,00. Uang tersebut digunakan Tuan K untuk menambah stok bahan dan perlengkapan usahanya. Rata-rata pendapatan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp. 60. 000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatan perbulannya meningkat yaitu sebesar Rp. 90.000.000,00. Tuan K tidak mempunyai karyawan.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

12. Nama : Tuan L
Usia : 35 Tahun
Nama Usaha : Menjual Pakaian Jadi Wanita
Alamat Usaha : Blang cut, Lueng Bata

Tuan L adalah seorang pengusaha yang menjual pakaian jadi wanita. Usahanya sudah berdiri selama 2 tahun. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp. 80.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 11.000.000,00. Uang tersebut digunakan Tuan L untuk membeli stok tambahan barang baru untuk dijual, seperti pakaian dalam dan baju daster. Rata-rata pendapatan perbulan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp. 45.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatan perbulannya meningkat yaitu sebesar Rp. 60.000.000,00. Tuan L tidak mempunyai karyawan, ia mengelola tokonya bersama suaminya.

13. Nama : Tuan M
Usia : 30 Tahun
Nama Usaha : Laundry
Alamat Usaha : Ule Kareng

Tuan M adalah seorang pengusaha yang membuka usaha laundry. Usahanya sudah berdiri selama 2 tahun. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

5.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 12.000.000,00. Uang tersebut digunakan oleh Tuan M untuk tambahan sewa tokonya, dan sedikit membeli alat-alat perlengkapan laundry. Rata-rata pendapatan perbulan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp 12.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatan perbulannya meningkat yaitu sebesar Rp. 15.000.000,00. Tuan M tidak mempunyai karyawan, ia dibantu oleh keluarganya.

14. Nama : Tuan N
Usia : 46 Tahun
Nama Usaha : Menjual baju online.
Alamat Usaha : Batoh

Tuan N adalah seorang penjual baju online. Usahanya sudah berdiri Selama 5 tahun. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp.2.000.000,00. Sesudah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 10.000.000,00. Uang tersebut digunakan Tuan N untuk membeli tambahan baju lebih banyak lagi. Rata-rata pendapatan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp 15.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatan perbulannya meningkat yaitu sebesar Rp. 18.000.000,00. Tuan N mempunyai 1

جامعة الرانري
AR-RANIRY

orang karyawan, dan tidak ada penambahan karyawan setelah memperoleh pembiayaan.

15. Nama : Tuan O
Usia : 42 Tahun
Nama Usaha : Avan Jaya *Dosmeer*
Alamat Usaha : Panteerik

Tuan O adalah seorang pengusaha yang membuka usaha *doorsmeer*. Usahanya telah berdiri sejak tahun 2006. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp. 30.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 10.000.000,00. Uang tersebut digunakan Tuan O untuk merenovasi tempat usahanya. Rata-rata pendapatan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp 8.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatan perbulan meningkat yaitu sebesar Rp. 12.000.000,00. Tuan O mempunyai 2 orang karyawan, dan ada penambahan 1 orang karyawan setelah memperoleh pembiayaan.

16. Nama : Tuan P
Usia : 50 Tahun
Nama Usaha : Mitra *Electronic*
Alamat Usaha : Jl. Muhammad Jam

Tuan P adalah seorang pengusaha yang menjual barang *electronik*. Usahanya berdiri dari tahun 2018. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp. 120.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 100.000.000,00. Uang tersebut digunakan oleh Tuan P untuk membeli tambahan barang *electronik* yang lebih banyak lagi. Rata-rata pendapatan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp. 60.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatan perbulannya meningkat yaitu sebesar Rp. 100.000.000,00. Tuan P mempunyai 1 orang karyawan, dan ada penambahan 1 orang karyawan setalah melakukan pembiayaan.

17. Nama : Tuan Q
    Usia : 54 Tahun
    Nama Usaha : Rumah Makan
    Alamat Usaha : Lhong Raya

Tuan Q adalah seorang pengusaha yang membuka usaha rumah makan. Usahanya berdiri sudah sejak tahun 2012. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp. 15.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 55.000.000,00. Uang tersebut digunakan oleh Tuan Q untuk membeli stok tambahan belanja, dan sedikit merenovasi tempat usahanya.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Rata-rata pendapatan perbulan sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan adalah stabil bekisar sebesar Rp. 15.000.000,00 – Rp. 30.000.000,00. Hanya saja semenjak adanya pandemi *covid,* Tuan Q tidak lagi mempunyai karyawan. Awalnya ada 2 orang karyawan, namun terpaksa ia berhentikan.

18. Nama : Tuan R
    Usia : 44 Tahun
    Nama Usaha : Menjual segala Pakaian wanita
    Alamat Usaha : Pango Daeh

    Tuan R adalah seorang pengusaha yang mejual pakaian jadi wanita, seperti pakaian anak kecil, dan daster. Usahanya sudah berdiri selama 5 tahun. Modal awal untuk membuka usaha yaitu sebesar Rp. 50.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 48.000.000,00. Uang tersebut digunakan Tuan R untuk membeli lebih banyak stok tambahan seperti handuk, pakaian sehari-hari wanita dan sedikit memperluas tokonya. Rata-rata pendapatan perbulan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp 30.000.000,00, Sedangkan setelah memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatan perbulannya meningkat yaitu sebesar Rp 60.000.000,00. Tuan R tidak mempunyai karyawan, karena ia dibantu oleh anaknya.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

19. Nama : Tuan S
Usia : 41 Tahun
Nama Usaha : Pedagang buah-buahan
Alamat Usaha : Peuniti

Tuan S adalah seorang pengusaha yang menjual buah-buahan. Usahanya telah berdiri sejak tahun 2005. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp. 5.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 10.000.000,00. Uang tersebut digunakan Tuan S untuk menambah buah-buahan yang lebih banyak lagi. Rata-rata pendapatan perbulan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar Rp. 20.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatan perbulannya meningkat yaitu sebesar Rp 40.000.000,00. Tuan S mempunyai 2 orang karyawan, dan tidak ada penambahan karyawan setelah memperoleh pembiayaan.

20. Nama : Tuan T
Usia : 38 Tahun
Nama Usaha : Sinar Jelita
Alamat Usaha : Lueng Bata

Tuan T adalah seorang pengusaha yang membuka usaha emas. Usahanya sudah berdiri selama 8 tahun. Modal awal untuk membuka usahanya yaitu sebesar Rp.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

420.000.000,00. Setelah memperoleh pembiayaan Arrum, ia memperoleh pinjaman sebesar Rp. 165.000.000,00. Uang tersebut digunakan Tuan T untuk tambahan membeli toko emasnya. Rata-rata pendapatan perbulan sebelum memperoleh pembiayaan adalah sebesar 40.000.000,00, sedangkan setelah memperoleh pembiayaan rata-rata pendapatan perbulannya meningkat menjadi Rp. 60.000.000,00. Tuan T mempunyai 3 orang karyawan, dan ada penambahan 1 orang karyawan setelah memperoleh pembiayaan.

## 4.5 Analisis Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Dari hasil wawancara terhadap 20 nasabah Arrum BPKB Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, peningkatan UMKM dapat dilihat dari indikator pendapatan, tenaga kerja dan aset usaha, yaitu sebagai berikut:

1. Pendapatan Usaha

   Dari kedua puluh responden nasabah yang diwawancarai, rata-rata keseluruhannya mengalami peningkatan pendapatan perbulan setelah memperoleh pembiayaan. Hanya saja ada 3 nasabah yang pendapatannya stabil pada saat sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan Arrum BPKB, diantaranya yaitu Tuan C, Tuan G, dan Tuan Q. Tuan C yang merupakan seorang penjual nasi goreng,

mengatakan pendapatannya menurun tergantung pada cuaca, jika hujan penjualannya sepi dan pendapatannya bisa menurun. Tuan G seorang pengusaha yang menjual perlengkapan bangunan, ia mengatakan disebabkan adanya pandemi *covid*-19, penjualannya sekarang menurun dari yang sebelumnya, karena kebanyakan masyarakat pada masa pandemi *covid* penghasilannya berkurang, sehingga mereka menunda pembangunan atau tidak melakukan pembangunan sama sekali. Tuan Q seorang pengusaha rumah makan juga mengatakan pendapatannya menurun disebabkan pandemi *covid*-19, adanya *social distancing* menyebabkan masyarakat memilih untuk *work form home*.

Sedangkan 17 nasabah lainnya mengalami peningkatan pendapatan. Persentase yang didapatkan dapat dilihat sebagai berikut ini:

17÷20 x 100% = 85%

3÷20 x 100% = 15%

Keterangan:

17 merupakan jumlah nasabah yang mengalami peningkatan pendapatan setelah memperoleh pembiayaan Arrum BPKB, sedangkan 20 merupakan jumlah keseluruhan nasabah yang di wawancarai, dengan demikian maka diperoleh hasil bahwa 85% pendapatan nasabah yang menggunakan Arrum BPKB meningkat. Sedangkan 3 nasabah lainnya dengan persentase 15% pendapatannya

جامعة الرانري
AR-RANIRY

stabil pada saat sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan Arrum BPKB.

**Tabel 4. 4**
**Peningkatan Pendapatan Usaha**

| No | Nama Nasabah | Pendapatan Sebelum | Pendapatan Sesudah |
|---|---|---|---|
| 1 | Tuan A | Rp. 10.000.000,00 | Rp. 16.000.000,00 |
| 2 | Tuan B | Rp. 50.000.000,00 | Rp. 90.000.000,00 |
| 3 | Tuan C | Rp. 60.000.000,00 | Rp. 60.000.000,00 |
| 4 | Tuan D | Rp. 30.000.000,00 | Rp. 45.000.000,00 |
| 5 | Tuan E | Rp.30.000.000,00 | Rp. 100.000.000,00 |
| 6 | Tuan F | Rp. 60.000.000,00 | Rp. 90.000.000,00 |
| 7 | Tuan G | Rp. 90.000.000,00 | Rp. 90.000.000,00 |
| 8 | Tuan H | Rp. 30.000.000,00 | Rp. 60.000.000,00 |
| 9 | Tuan I | Rp. 40.000.000,00 | Rp. 70.000.000,00 |
| 10 | Tuan J | Rp. 45.000.000,00 | Rp. 85.000.000,00 |
| 11 | Tuan K | Rp. 60.000.000,00 | Rp.90.000.000,00 |
| 12 | Tuan L | Rp. 45.000.000,00 | Rp. 60.000.000,00 |
| 13 | Tuan M | Rp. 12.000.000,00 | Rp. 15.000.000,00 |
| 14 | Tuan N | Rp. 15.000.000,00 | Rp. 18.000.000,00 |
| 15 | Tuan O | Rp. 8.000.000,00 | Rp. 12.000.000,00 |
| 16 | Tuan P | Rp. 60.000.000,00 | Rp.100.000.000,00 |
| 17 | Tuan Q | Rp.30.000.000,00 | Rp.30.000.000,00 |
| 18 | Tuan R | Rp. 30.000.000,00 | Rp.60.000.000,00 |

*Sumber: Hasil Wawancara (2022)*

2. Tenaga Kerja

Peningkatan pendapatan juga dapat dilihat dari banyaknya tenaga kerja yang bekerja di suatu tempat usaha tersebut. Dari kedua puluh nasabah yang diwawancarai, ada 7 nasabah yang mempunyai penambahan karyawan setelah melakukan pembiayaan Arrum BPKB dan ada 7 nasabah yang tidak ada penambahan karyawan setelah melakukan pembiayaan Arrum BPKB, hal ini disebabkan karena karyawannya sudah bekerja di tempat usaha tersebut sejak nasabah belum melakukan pembiayaan Arrum BPKB. Sementara 6 orang nasabah yang lainnya tidak ada karyawan, karena usahanya dibantu oleh keluarga sendiri.

**Tabel 4. 5**
**Peningkatan Tenaga Kerja**

| No | Nama Nasabah | Sebelum Pembiayaan | Sesudah Pembiayaan |
|---|---|---|---|
| 1 | Tuan A | 1 | - |
| 2 | Tuan B | - | - |
| 3 | Tuan C | 3 | - |
| 4 | Tuan D | 1 | 1 |
| 5 | Tuan E | 1 | 1 |
| 6 | Tuan F | 2 | - |
| 7 | Tuan G | 1 | - |
| 8 | Tuan H | 2 | 1 |

جامعة الرانري
AR-RANIRY

| | | | |
|---|---|---|---|
| 9 | Tuan I | 1 | 1 |
| 10 | Tuan J | 3 | - |
| 11 | Tuan K | - | - |
| 12 | Tuan L | - | - |
| 13 | Tuan M | - | - |
| 14 | Tuan N | 1 | - |
| 15 | Tuan O | 2 | 1 |
| 16 | Tuan P | 1 | 1 |
| 17 | Tuan Q | - | - |
| 18 | Tuan R | - | - |
| 19 | Tuan S | 2 | - |
| 20 | Tuan T | 3 | 1 |

*Sumber: Hasil Wawancara (2022)*

3. Aset Usaha

Dari keduapuluh nasabah yang diwawancarai, semuanya mengalami peningkatan aset dan omset usaha setelah melakukan pembiayaan Arrum BPKB. Hal ini dapat terlihat dari banyaknya tambahan stok barang untuk keperluan disetiap usaha nasabah, dan ada dari beberapa nasaah yang menggunakan uang pinjamannya untuk merenovasi tempat usaha, serta sebagai tambahan untuk menyewa tokonya. Keduapuluh nasabah tersebut tidak menggunakan uang

pembiayaan Arrum BPKB untuk kebutuhan pribadi mereka, melainkan untuk mengembangkan usaha.

**Tabel 4. 6**
**Peningkatan Aset Usaha**

| No | Nama Nasabah | Setelah Pembiayaan |
|---|---|---|
| 1 | Tuan A | Membeli tambahan assesoris, pelaminan, baju set pengantin pria dan pengantin wanita |
| 2 | Tuan B | Menambah usaha baru seperti pembayaran lisrtik, air, dan isi token |
| 3 | Tuan C | Memperbarharui usahanya seperti mengganti meja dan kursi baru, mengganti rak baru, tambahan untuk modal belanja dan juga stok untuk keperluan. |
| 4 | Tuan D | Menambah keperluan alat pangkas dan salon nya. |
| 5 | Tuan E | Membeli stok pakaian jadi wanita |
| 6 | Tuan F | Menebus pembeliaan pakan di Medan serta menstok pakan yang lainnya |
| 7 | Tuan G | Tambahan untuk membeli mobil truk. |
| 8 | Tuan H | Menstok permen cokelat yang lebih banyak lagi |
| 9 | Tuan I | Meronovasi toko dan juga untuk stock penambahan stiker. |
| 10 | Tuan J | Membeli beberapa unit *AC* baru |
| 11 | Tuan K | Membeli lebih banyak lagi bahan dan perlengkapan usaha kelontognya. |
| 12 | Tuan L | Membeli stok tambahan barang baru untuk dijual seperti pakaian dalam dan baju daster |

| | | |
|---|---|---|
| 13 | Tuan M | Tambahan sewa tokonya, dan sedikit membeli alat-alat perlengkapan *laundry*. |
| 14 | Tuan N | Membeli tambahan baju lebih banyak lagi |
| 15 | Tuan O | Merenovasi tempat usaha nya. |
| 16 | Tuan P | Membeli tambahan barang *electronic* yang lebih banyak lagi |
| 17 | Tuan Q | Membeli stok tambahan belanja, dan sedikit meronovasi tempat usahanya. |
| 18 | Tuan R | Membeli lebih banyak stok tambahan seperti handuk, pakaian sehari-hari wanita dan sedikit memperluas tokonya. |
| 19 | Tuan S | Menambah buah-buahan yang lebih banyak lagi. |
| 20 | Tuan T | Tambahan untuk membeli toko emasnya |

*Sumber: Hasil Wawancara (2022)*

جامعة الرانري
AR-RANIRY

# BAB V
# PENUTUP

## 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis produk pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada nasabah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem operasional yang digunakan dalam pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh sudah sesuai dengan syariat Islam. Semua kegiatan operasional yang dijalankan berdasarkan ketentuan dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 283 dan sesuai dengan Fatwa Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang rahn. Analisis yang digunakan dalam pembiayaan Arrum BPKB yaitu menggunakan analisis 5C (*The five C's of credit analysis*), yang dilakukan terhadap *character* (watak), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *collateral* (jaminan), *condition of economy* (kondisi ekonomi). Adapun tahapan dalam pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh yaitu, nasabah terlebih dahulu mengajukan berkas Arrum BPKB dengan memenuhi semua persyaratan yang diperlukan, selanjutnya BPO Mikro melakukan verifikasi berkas dan analisis usaha, apabila semua berkas telah lengkap dan memenuhi syarat maka selanjutnya BPO Mikro melakukan survey ke tempat usaha

nasabah. Setelah Tim Mikro melakukan survey dan menganalisis bahwa usaha tersebut layak untuk di berikan pinjaman, maka Tim Mikro menyetujui besaran pinjaman yang dibutuhkan oleh nasabah. Selanjutnya nasabah menandatangani akad pembiayaan Arrum BPKB. Kemudian pada tahap akhir pencairan dana dilakukan dan nasabah menerima uang pinjaman.

2. Pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah, Cabang Banda Aceh sangat berpengaruh dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Hal ini dapat terlihat dari hasil penelitian yang membuktikan bahwa pendapatan rata-rata setelah memperoleh pembiayaan Arrum BPKB meningkat secara signifikan daripada sebelum memperoleh pembiayaan Arrum BPKB. Dari hasil wawancara kedua puluh responden, sekitar 85% nasabah mengalami peningkatan pendapatan setelah memperoleh pembiayaan Arrum BPKB yaitu berkisar antara Rp. 3.000.000,00 – Rp. 70.000.000,00 perbulan. Dengan demikian, modal dan aset usaha nasabah dapat bertambah. Peningkatan pendapatan juga dapat dilihat dari adanya penambahan karyawan setelah memperoleh pembiayaan Arrum BPKB.

## 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan serta hasil yang telah diperoleh, maka ada beberapa saran yang sekiranya dapat

membawa manfaat dan berdampak positif untuk kemajuan Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, diantaranya yaitu:

1. Kepada Pemerintah, dan OJK untuk menetapkan kebijakan yang sesuai dengan dinamika perkembangan dan pertumbuhan Pegadaian Syariah di Indonesia.
2. Dalam hal untuk meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan Arrum BPKB, maka pihak Pegadaian Syariah perlu untuk mempromosikan lebih giat lagi khususnya pada produk Arrum BPKB, agar para Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang kekurangan modal usahanya dapat terbantu dengan adanya pinjaman yang diberikan oleh pembiayaan Arrum BPKB.
3. Diharapkan bagi pihak Pegadaian Syariah untuk memberikan pendampingan atau melakukan survey secara berkala yang tujuannya untuk melihat perkembangan usaha nasabah dan mengantisipasi nasabah yang mempergunakan pinjaman yang diberikan untuk kebutuhan konsumtif semata. Sehingga dapat meminimalisir kategori pembiayaan dengan status macet atau pembiayaan bermasalah.
4. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel independen lainnya agar dapat mengetahui terhadap pengembangan usaha nasabah atau dengan menggunakan metoe penelitian yang berbeda, untuk membuktikan produk pegadaian syariah memiliki peran penting yang signifikan dalam membantu masyarakat.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

# DAFTAR PUSTAKA


Antonio, Syafi'i, Muhammad. (2001). *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.

Aksara, T. P. (2020). *Kamus Istilah Keuangan dan Akuntansi*. Yogyakarta: Indoeduka.

Arini Lestari Aris & Charisma Ekawaty. (2021). Analisis Pembiayaa Arrum Pada Usaha Mikro Kecil Di Pegadaian Syariah Kota Palopo (Studi Kasus Arrum BPKB). JEMMA (Jurnal of Economic, Management, and Accounting). 4(1): 38

Ali, Zainuddin. (2008). *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika.

Arfah. (2019). Peranan Produk Ar-Rum Dalam Pengembangan Usaha Mikro Dan Kecil Pada Pegadaian Syariah Cabang Pandau Permai Siak Hulu Kabupaten Kampar. Jurnal Riau Economics and Business Reviewe. 10(1).

Dewi Indah Astuti. (2020). Peran Pembiayaan Arrum Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Di Banjarmasin. Jurnal ISLAMINOMIC. 10(2).

Diana, Nana. (2016). Pengaruh Pembiayaan Gadai Emas Dan Pembiayaan Arrum Terhadap Perolehan Laba Pegadaian Syariah. Jurnal Ar-Rahn. 1(2).

Elia Trianti, Inten Meutia (2013). Analisis sistem pembiayaan arrum (ar-rahn usaha mikro dan Kecil) pada pt. Pegadaian cabang syariah Simpang patal kota Palembang. Jurnal Penelitian dan Pengembangan Akutansi. 7(2).

Eli Suryani. (2009). Pegadaian Syariah (Teori dan Prakteknya di Indonesia). Jurnal Al- Hurriyah. 10(1).

Fina S. 2018. *Analisi Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo*. Fakultas Ekonomidan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel: Surabaya.

Febrianur Ibnu. (2016). Dinamika Perkembangan Pegadaian Syariah Di Indonesia. *University research coloquiu.*

Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn.

Huda, Nurul dan Mohamad Heykal. (2010). *Lembaga Keuangan Islam:Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta:Kencana

Habiburrahman, M. dkk. (2012). *Mengenal Pegadaian Syariah.* Jakarta: Kuwais.

H.R Al-Bukhari No. 2512

Herdiansyah, Haris. (2013). *Wawancara, Observasi, Dan Focus Groups Sebagai instrument Penggalian Data Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pres.

Harun. Nasrun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000

Inggarwati, K., & Kaudin Arnold. (2010). Peranan Faktor-Faktor Individual Dalam Mengembangkan Usaha Studi Kuantitatif Pada Wirausaha Kecil Di Salatiga. *International Research Journal of Business studies*.

Irawan, F. T., & Mulyany, R. (2020). Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Syariah (Studi Pada BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh. *JIMEKA.*

Khaerul Umam. (2016). *Manajemen Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Setia.

Kasmir. (2008). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja grafindo.

Kasmir. (2010). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah.* Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Luluk Wahyu. (2018). Aplikasi Akad Rahn Pada Pegadaian Syariah. Jurnal Masharif al- Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah. 3(2).

LPPI. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.*

Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.* Yogyakarta: UPP AMP YKPN

Muhamad. (2016). *Manajemen Pembiayaan Syariah Edisi Kedua.* Yogyakarta: UPP STIM YKPN

Mulazid, Ade Sofyan. (2016). *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*. Jakarta: PT Kharisma Putra Utama.

Muh Novriansyah. (2019). Peran Pembiayaan Produk Arrum BPKB PT Pegadaian Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Surabaya. Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan. 6(8).

Mutmainnah. 2012. *Analisis Pembiayaan Arrum PT. Pegadaian Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus pada Kantor Cabang PT. Pegadaian Syariah Sentral Makassar)*. Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin: Makassar.

Muftifiandi. (2015). Peran Pembiayaan Produk Arrum bagi UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang

Syariah Simpang Patal Palembang. Jurnal I-Finance. 1(1).

Maria Ulfa. (2019). Analisis Kewenangan Gadai Syariah Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 31/ Pojk.05/2016 Tentang Usaha Pegadaian. Jurnal Az-Zarqa'. 11(2).

Mayang Rosana. (2019). Eksistensi Pegadaian Syariah Dalam Upaya Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah. Jurnal AHKAM. 7(1).

Muhammad Fuad. (2018). Analisis peran pembiayaan oleh pegadaian syariah Bagi pengembangan umkm (studi kasus produk ar-rum di kota langsa). Jurnal EBIS. 3(2).

Muhammad Turmudi. (2017). Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari. Jurnal Li Falah. 2(2).

Nurhayati, I. (2016). *Pengantar Ekonomi Mikro.* Depok: Khalifah Mediatama.

Panji Adam, 2018. *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah: Konsep, Metodologi, dan Implementasinya pada Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Amzah.

Rivai, Veithzal dan Andria Permata Veithzal. (2008). Islamic Financial Management. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Resalawati, Ade. 2011. *Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM Indonesia*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah: Jakarta.

Riskiyah. 2017. *Analisis Pembiayaan Dengan Produk Amanah Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel: Surabaya.

Ratu Desta. 2018. *Analisis pembiayaan arrum bpkb dalam meningkatkan pendapatan nasabah pegadaian syariah menurut Perspektif ekonomi islam (Studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan Bandar Lampung)*. Fakultas dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Raden Intan: Lampung.

Rachmad Shaleh Nasution. (2016). Sistem Operasional Pegadaian Syariah Berdasarkan Surah Al-Baqarah 283 pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Gunung Sari Balikpapan. Jurnal Al- Tijary. 1(2).

Rokhmat Subagiyo. (2014). Tinjauan syariah tentang pegadaian Syariah *(rahn)*. Jurnal An- Nisbah. 1(1).

Soemitra, Andri (2016). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana.

Sulastri, L. (2016). *Manajemen Usaha Kecil Menengah.* Bandung: LaGood's Publishing.

Soemitro, Andi. (2009). *Bank dan lembaga keuangan syariah*. Jakarta: Kencana.

Soemitro, Andri. (2010). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*: *Deskripsi dan Ilustrasi*. Jakarta:
Kencana Prenada Media Group.

Syafruddin. (2014). Pengaruh Pemberian Kredit Kreasi PT. Pegadaian (Persero) Cabang Sumbawa Besar terhadap Modal Kerja Usaha Mikro dan Kecil di Kabupaten

Sumbawa Tahun 2012. Jurnal Ekonomi dan Bisnis. 1(5):13-23.

Sholihin, A. I. (2010). *Buku Pintar Ekonomi Syariah.* Yogyakarta: Kompas Gramedia.

Trisadini P. Usanti, dan Abd Shomad, (2003). *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara.

Undang-Undang Republik indonesia, Nomor. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

UU RI Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan atas UU Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan

Wahdah, L. L. (2017). *Pengaruh modal dan pembiayaan arrum terhadap perkembangan usaha studi pada pegadaian syariah cabang solo baru*. IAIN Surakarta.

Wijaya, David. (2018). *Akuntansi UMKM*. Yogyakarta: Gramedia

Wahyu Aji Wibowo. (2019). Pegadaian Syariah di Indonesia. Jurnal Pegadaian Syariah.

Yuli Rahmini Suci. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia. Jurnal Ilmiah Cano Ekonomis. 6(1): 54.

Yuni Kartika. (2019). Perspektif Masyarakat Lewi Sape Kota Bima Tentang Produk Wadiah Pada Bri Syariah Kcp Kota Bima. Jurnal Ekonomi Syariah. 2(2). Hal 33

Zainul Arifin (2003). *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Alvabet

https://tafsirweb.com/1046-surat-al-baqarah-ayat-280.html
https://tafsirweb.com/1049-surat-al-baqarah-ayat-283.html

# LAMPIRAN

## Lampiran 1 Daftar Pertanyaan

**Pedoman Wawancara dengan Pihak Marketing Pegadaian Syariah**

**Cabang Banda Aceh**

### I. Data Pribadi Informan

Nama : Hurul Matsurah

Usia : 29 tahun

Jabatan : Divisi Hubungan Kelembagaan

Tgl wawancara : 17 Februari 2022

### II. Wawancara Informan

**Daftar Pertanyaan Kepada Staf Pegadaian**

1. Apa saja syarat untuk melakukan permohonan pembiayaan Arrum BPKB?
2. Bagaimana proses analisis kelayakan dalam pembiayaan Arrum BPKB?
3. Bagaimana tahapan dalam pembiayaan Arrum BPKB?

**Lampiran 2 Daftar Pertanyaan**

**Pedoman Wawancara dengan Pihak Nasabah Pegadaian Syariah**

**Cabang Banda Aceh**

**I. Data Pribadi Informan**

Nama :
Usia :
Nama Usaha :
Alamat Usaha :

**II. Wawancara Informan**

**Daftar Pertanyaan Kepada Nasabah**

1. Berapa lama usaha anda berdiri?
2. Usaha apa yang anda dirikan?
3. Berapa modal awal sebelum melakukan pembiayaan?
4. Berapa modal awal setelah melakukan pembiayaan?
5. Berapa rata-rata pendapatan perbulan sebelum memperoleh pembiayaan?
6. Berapa rata-rata pendapatan perbulan setelah memperoleh pembiayaan?
7. Apakah ada penambahan karyawan setelah memperoleh pembiayaan?
8. Digunakan untuk apa saja pembiayaan Arrum BPKB yang anda terima?

AR-RANIRY

**Lampiran 3 Dokumentasi wawancara Staff Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh**

جامعة الرانري
AR-RANIRY

**Lampiran 4 Dokumentasi wawancara nasabah UMKM yang Menggunakan Arrum BPKB**