

SKRIPSI

**PERANAN PEGADAIAN SYARIAH TERHADAP
PENINGKATAN PERMODALAN UMKM DAN
PENDAPATAN MASYARAKAT**

(Studi Unit Pelayanan Cabang Takengon, Aceh Tengah)



Disusun Oleh :

**IKA WAHYUSARI
NIM. 170602082**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
DARUSSALAM-BANDA ACEH
2022 M/1444 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Ika Wahyusari
NIM : 170602082
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : 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 dipertanggung jawabkan 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, 06 Januari 2022

Yang Menyatakan



Ika Wahyusari
Ika Wahyusari

**LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI
SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi Ekonomi
Syari'ah

Dengan Judul:

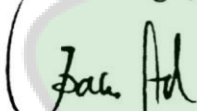
**PERANAN PEGADAIAN SYARIAH
TERHADAP PENINGKATAN PERMODALAN
UMKM DAN PENDAPATAN MASYARAKAT
(Studi Unit Pelayanan Cabang Takengon, Aceh
Tengah)**

Disusun Oleh:

**IKA WAHYUSARI
170602082**

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi
dan formatnya telah memenuhi syarat penyelesaian
studi pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri
Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I,



Dr. Zaki Fuad, M.Ag.
NIP. 19640314199203100

Pembimbing II.



Seri Murni, SE., M.Si. Ak
NIP. 197210112014112001

Mengetahui
Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi



Dr. Nilam Sari, M.Ag.
NIP. 197103172008012007

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Ika Wahyusari
NIM. 170602082

PERANAN PEGADAIAN SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN PERMODALAN UMKM DAN PENDAPATAN MASYARAKAT (Studi Unit Pelayanan Cabang Takengon, Aceh Tengah)

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, 06 Januari 2022
02 Jumadil Akhir 1444 H

Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua

Dr. Zaki Fuad, M.Ag
NIP. 196403141992031003

Sekretaris

Seri Murni, SE., M.Si.Ak
NIP. 197210112014112001

Penguji I

Dr. Nilam Sari, M.Ag
NIP. 197103172008012007

Penguji II

Jalaluddin, ST., MA
NIDN. 2030126502

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Uin Ar-Raniry Banda Aceh



Dr. Zaki Fuad, M.Ag
NIP. 196403141992031003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syekh 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 : Ika Wahyusari
NIM : 170602082
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
E-mail : sariwahyu912@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:

Peranan Pegadaian Syariah Terhadap Peningkatan Permodalan UMKM Dan Pendapatan Masyarakat (Studi Unit Pelayanan Cabang Takengon, Aceh Tengah) 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 pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

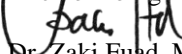
Pada tanggal : 13 April 2023

Mengetahui,

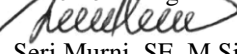
Penulis


Ika Wahyusari
NIM. 170602082

Pembimbing I


Dr. Zaki Fuad, M.Ag
NIP. 196403141992031003

Pembimbing II


Seri Murni, SE., M.Si. Ak
NIP. 197210112014112001

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wa barakatuh

Alhamdulillah rabbil'alam, segala puji dan syukur bagi Allah yang telah melimpahkan segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini tepat pada waktunya. Tidak lupa pula shalawat beriring salam penulis panjatkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga, para sahabat dan pengikutnya, kaum muslimin dan muslimat.

Dengan Kehendak Allah SWT saya dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul **“PERANAN PEGADAIAN SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN UMKM DAN PENDAPATAN MASYARAKAT (Unit Pelayanan Cabang Takengon, Aceh Tengah)”**, ditulis dalam rangka melengkapi dan memenuhi salah satu syarat yang diperlukan untuk menyelesaikan pendidikan guna mendapatkan gelar sarjana Strata satu pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri ArRaniry Banda Aceh.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa ada beberapa kesilapan dan kesulitan. Namun berkat bantuan, motivasi, bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag menjabat sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Hafas Furqani, M.Ec menjabat Wakil Dekan I, Dr Muhammad Zuhilmi, S.Ag.,M.A menjabat Wakil Dekan II, Dr. Analiansyah, M.Ag menjabat Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri ArRaniry Banda Aceh .
3. Dr. Nilam Sari, M.Ag dan Cut Dian Fitri, SE, Ak., M.Si menjabat Ketua dan Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Muhammad Arifin, M.Ag., Ph.D menjabat Ketua Laboratorium dan Rina Desiana, M.E menjabat dosen perwakilan Prodi Ekonomi Syariah di Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
5. Dr. Zaki Fuad, M.Ag sebagai pembimbing I dan Seri Murni, SE., M.Si.Ak sebagai pembimbing II yang telah mencurahkan waktu,pikiran dan tenaga dalam proses kesempurnaan skripsi ini.
6. Dr. Nilam Sari, M.Ag sebagai penguji I dan jugaJalaluddin, ST.,MA selaku penguji II yang telah meluangkan waktunya untuk menguji penelitian ini.
7. Farid Fathony Ashal, Lc., MA sebagai Penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan di program Studi Ekonomi Syariah.

8. Seluruh dosen yang mengajar pada Program Studi Ekonomi Syariah selama proses belajar mengajar yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang sangat berguna bagi penulis kelak.
9. Seluruh informan yang telah membantu memberikan informasi kepada penulis sehingga dapat mengumpulkan data skripsi ini. Terima kasih atas waktu dan informasi berharga dari Bapak/Ibu bagi penulis.
10. Orang tua terhebat yang penulis cintai, Bapak Kamaruddinsyah, S.H dan Ibu Salmaini, Amk yang dengan tulus mendo'akan, memberikan semangat, dan kasih sayang tiada henti kepada penulis serta seluruh keluarga besar yang ikut memberikan nasihat, dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
11. Sahabat-sahabat mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Angkatan tahun 2017 yang telah berjuang bersama, berbagi semangat, suka duka dalam penyelesaian skripsi ini.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak terdapat kekurangannya baik materi maupun teknik penyusunan. Oleh karena itu penulis mengharapkan masukan kritikan dan saran yang membangun untuk penyempurnaannya. Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih untuk semua pihak yang terlibat dalam proses penyusunan skripsi ini semoga semua pihak mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT dan

kita selalu berada dalam lindungan Allah SWT dan diberikan kemudahan dalam melakukan upaya terbaik untuk hidup ini.

Akhir kata, penulis memohon maaf atas segala kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak dan pengembangan ilmu pengetahuan terutama bidang Ekonomi Syariah.

Wassalamu'alaikum wa rahmatullahi wa barakatuh

Banda Aceh, 6 Januari 2022

Penulis,

IKA WAHYUSARI



TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN
Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor:158

Tahun 1987–Nomor:0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	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	ع	’
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	D			

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
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
◌َ و	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh

kaifa: كيف

haua: هاول

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
ي /ا	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
ي	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
ي	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

قَالَ: *qāla*

رَمَى: *ramā*

قِيلَ: *qīla*

يَقُولُ: *yaqūlu*

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua, yaitu:

- Ta *marbutah* (ة) hidup

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

- Ta *marbutah* (ة) mati

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

- d. 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 :

raudah al-atfāl/ raudatulatfāl : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ

al-Madīnah al-Munawwarah/: الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ

al-MadīnatulMunawwarah

Talhah : طَلْحَةُ

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: Ḥamad 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 : Ika Wahyusari
NIM : 170602082
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Peranan Pegadaian Syariah Terhadap Peningkatan Permodalan UMKM dan Pendapatan Masyarakat (Studi Unit Pelayanan Cabang Takengon Aceh Tengah)
Pembimbing I : Dr. Zaki Fuad, M.Ag
Pembimbing II : Seri Murni, S.E., M.Si., Ak

Perkembangan UMKM sangat tumbuh pesat di Indonesia, termasuk di Takengon. Hal ini juga membuat para pelaku usaha membutuhkan modal, salah satunya melalui sistem gadai. Dikarenakan Aceh sudah mengsyariahkan seluruh Lembaga Keuangan maka yang berperan fokus dalam hal ini adalah Pegadaian Syariah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif yang mengacu pada strategi pemasaran produk yang ada di Pegadaian Syariah dimana berhasil meningkatkan minat nasabah melalui sosialisasi, promosi, dan iklan. Adapun produk tersebut yaitu produk *Ar-Rahn*. Dengan keberlangsungan itu semua, hal ini juga ikut mempengaruhi peningkatan Pendapatan Masyarakat.

Kata kunci : Pegadaian Syariah, UMKM dan Pendapatan Masyarakat

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL KEASLIAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI	iv
PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	v
FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK	vi
KATA PENGANTAR	vii
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN	xi
ABSTRAK	xv
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN	1
BAB I PENDAHULUAN	2
1.1 LATAR BELAKANG.....	2
1.2 RUMUSAN MASALAH	7
1.3 TUJUAN PENELITIAN	7
1.4 MANFAAT PENELITIAN	7
1.5 SISTEMATIKA PENULISAN.....	8
BAB II KAJIAN TEORI	10
2.1 PEGADAIAN SYARIAH.....	10
2.1.1 Pengertian Pegadaian Syariah.....	10
2.1.2 Dasar Hukum.....	12
2.1.3 Akad Pegadaian Syariah.....	14
2.1.4 Rukun dan Syarat	16
2.1.5 Pembiayaan	21
2.1.6 Akad Pembiayaan.....	23
2.2 USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)	24
2.2.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	24
2.2.2 Pengertian Modal.....	26
2.2.3 Indikator modal usaha	29
2.2.4 Pengembangan Usaha.....	30
2.2.5 Faktor Penyebab Usaha Kecil Gagal	31
2.2.6 Indikator Pengembangan Usaha	32
2.2 PENDAPATAN MASYARAKAT.....	33
2.3.1 Pendapatan Masyarakat	34
2.3 PENELITIAN TERKAIT.....	35
2.5 KERANGKA BERPIKIR.....	38

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	40
3.1 JENIS PENELITIAN	40
3.2 LOKASI DAN WAKTU PENELITIAN	40
3.3 FOKUS PENELITIAN.....	41
3.4 JENIS DAN SUMBER DATA.....	41
3.5 TEKNIK PENGUMPULAN DATA	42
3.6 TEKNIK ANALISIS DATA	43
3.7 TEKNIK KEBSAHAN DATA.....	44
BAB IV PEMBAHASAN.....	46
4.1 GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	46
4.1.1 Sejarah Pegadaian Syariah	46
4.1.2 Visi dn misi Pegadaian Syariah	50
4.1.3 Struktur Pegadaian Syariah UPC Takengon	51
4.1.4 Produk Pegadaian Syariah untuk UMKM	53
4.2 STRATEGI PEMASARAN PRODUK	55
4.3 PROSEDUR PEMBERIAN PENYALURAN DANA KEPADA UMKM	59
4.4 KENDALA YANG DIHADAPI	60
4.5 PERANAN PEGADAIAN SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN PERMODALAN UMKM DAN PENDAPATAN MASYARAKAT	61
BAB V KESIMPULAN.....	68
5.1 KESIMPULAN	68
5.2 SARAN	69
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN.....	73
DOKUMENTASI.....	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan UKM.....	3
Tabel 1.2 Penelitian Terkait	35



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	39
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Karyawan/i Pegadaian Syariah UPC Takengon tahun 2021	51



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 Pemberian izin penelitian dari pihak Pegadaian Syariah.....	73
LAMPIRAN 2 Pemberitahuan sudah melaksanakan penelitian.	74
LAMPIRAN 3 Pedoman wawancara	75



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Era yang terus mengalami perkembangan kini menjadikan tidak seluruh orang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Terkadang orang membutuhkan uang tunai instan untuk memenuhi kebutuhan bisnisnya. Dengan masalah ini, orang dapat memilih alternatif yang berbeda. Selain itu, perkembangan bisnis semakin meningkat di era globalisasi, termasuk persaingan bisnis yang kompetitif. Terkait hal ini perusahaan akan mengambil beragam tindakan dalam menghadapi ketatnya persaingan tersebut. Selain itu, pengusaha juga dihadapkan dengan ketatnya persaingan bisnis antar pengusaha baik internasional ataupun nasional dan juga dihadapkan dengan pesatnya perkembangan teknologi informasi.

Indonesia yang termasuk negara berkembang sangatlah menaruh perhatian cukup besar akan keberadaan UMKM. Karena UMKM berkinerja baik dengan produktivitas tenaga kerja yang unggul serta sanggup bertahan di pinggiran perusahaan besar. Selain itu UMKM dapat mendukung perusahaan besar, misalnya dengan penyediaan berbagai suku cadang, bahan baku, serta bahan penunjang yang lain. UMKM juga dapat menjadi ujung tombak bagi perusahaan besar untuk menjual serta mendistribusikan produk perusahaan besar kepada konsumen. Pengembangan UMKM di Indonesia dapat menjadi solusi pengentasan kemiskinan.

Sektor UMKM merupakan penyumbang utama PDB. UMKM berkontribusi 56,1% menjadi 60,3% dari 2010 hingga 2019, tetapi mengalami penurunan drastis menjadi 38,14% pada 2020 karena pandemi virus corona yang terus meningkat (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah tahun 2020).

Banyaknya UKM di kota Takengon tahun 2016 yaitu sejumlah 948 unit dengan serapan tenaga kerja mencapai 3.115 orang. Jumlah itu jelasnya terus mengalami peningkatan yang cukup baik pada dua tahun berikutnya yaitu pada tahun 2018 yang telah mencapai 1.533 unit UKM dengan serapan tenaga kerja sebanyak 4.478 orang (Perindustrian pada Dinas Perdagangan Koperasi dan Usaha Kecil Menengah kabupaten Aceh Tengah).

Tabel 1.1
Perkembangan UKM

NO	URAIAN	2017 - 2018	2019 - 2020	ASSET	OMSET
1	MIKRO	668	675	±Rp.2.820.000	±Rp.9.501.500
2	KECIL	2247	2280	±Rp.30.986.000	±Rp.92.845.600
3	MENENGAH	37	40	±Rp.19.360.000	±Rp.62.976.000
TOTAL		2952	2995	±Rp.53.166.000/thn	±Rp.165.323.100/thn

Sumber : Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Aceh Tengah

Berdasar dari data tersebut, bisa diketahui adanya perkembangan UMKM di daerah Takengon yang bergerak di berbagai sektor seperti perdagangan, transportasi, pertanian, peternakan, industri, pertambangan, serta perikanan. Namun berdasarkan data yang diperoleh bahwa sektor yang sangat berkembang dan berpengaruh adalah sektor perdagangan dan

sektor industri (Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Aceh Tengah).

Pemerintah Takengon setiap tahunnya terus berupaya meningkatkan pendapatan asli daerah dari berbagai sektor yang ada. Setiap tahunnya pemerintah daerah memiliki target yang harus di upayakan tercapai. Target pendapatan Aceh Tengah Tahun 2020 sebesar Rp.1.217.205.479.396. Jika di bandingkan dengan jumlah Pendapatan Daerah pada APBK Murni tahun Anggaran 2019 mengalami peningkatan sebesar Rp.140.616.532.039. atau sebesar 13,06%. Peningkatan pendapatan tersebut lebih disebabkan karena adanya peningkatan PAD, peningkatan alokasi dana perimbangan, peningkatan bagi hasil pajak dari Provinsi dan adanya dana insentif (Berita Analisis Aceh, peningkatan pendapatan daerah).

Perkembangan UMKM tidak terlepas dari peranan Lembaga keuangan. Para pelaku UMKM di Indonesia kerap kali terkendala dalam faktor marketing dan pembiayaan. Modal yang didapatkan UMKM dari bank dengan persentase 17.50% serta 82.50 % melalui lembaga Nonbank seperti modal ventura, meminjam keluarga, Koperasi Simpan Pinjam perorangan, serta sebagainya (Maulida, 2018).

Dalam Islam, muamalah adalah hukum yang mengatur tindakan orang terkait harta bendanya, seperti gadai, sewa menyewa, jual beli, serta sebagainya (Sri, 2018 :7). Dalam bentuk pinjaman, Islam menjaga agar kepentingan pemberi pinjaman (*rahin*) tidak dirugikan. Oleh karena itu, sebagai jaminan utangnya

diperbolehkan meminta barang dari peminjam (*murtahin*) sebagai jaminan utangnya. Sehingga jika murtahin tidak dapat membayar lunas hutangnya dalam waktu yang sudah disepakati, maka Rahin dalam hal ini bisa menjual jaminan (*marhun*) tersebut. Konsep ini disebut *Rahn* (Gadai) dalam fiqhmuamalah (Mutawaddiah, 2016: 2). Pegadaian memberikan pembiayaan secara *transfer-of-property* sebagai jaminan pinjaman, tetapi hak milik tetap pada pemilik properti dan model pembayaran dilakukan dengan cara mencicil. Seiring dengan munculnya kesadaran masyarakat akan prinsip-prinsip Syariah, munculah Pegadaian Syariah, yang mengelola kegiatannya berdasarkan prinsip Syariah sebagaimana aturan tentang *Rahn* dalam Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002.

Pegadaian yang beroperasi di Takengon adalah Pegadaian Syariah. Artinya, Pegadaian Takengon juga beroperasi berdasarkan Undang-Undang Syariah, selain menerapkan prinsip-prinsip umum dalam menyediakan produk pinjaman yang aman (Djamil, 2012). Penerapan prinsip syariah ini sejalan dengan konsep Qanun yang diterapkan oleh pemerintah daerah, yaitu Qanun Aceh No. 11 tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah, dan mulai berlaku efektif sejak 4 Januari 2019. Qanun itu menyebutkan bahwa seluruh lembaga keuangan yang ada di Aceh harus bersistem syariah, baik berupa Lembaga Perbankan (yakni: Bank Pembiayaan Syariah, Unit Usaha Syariah, serta Bank Umum Syariah) ataupun Lembaga Keuangan Non-Bank (misalnya: Pegadaian Syariah, Asuransi Syariah, Pembiayaan Syariah, Reksadana Syariah, Modal

Ventura Syariah, serta Dana Pensiun Syariah) terlama tiga tahun semenjak Qanun tersebut di undangkan(*Brosur LKS BNI Syariah*). Bahkan Nova Iriansyah atau Gubernur Aceh memberikan pernyataan bahwa pemerintah daerah bersama dengan masyarakat Aceh akan senantianya berkomitmen untuk pertumbuhan perekonomian Aceh melalui penerapan ekonomi syariah berdasarkan aturan tentang Pemerintah Aceh yang termuat dalam Undang-Undang Nomor 11 tahun 2006.

Tentunya pinjaman yang diberikan pada nasabah sudah memenuhi aturan yang Pegadaian Syariah tetapkan. Jangka waktu pinjaman tersebut bisa 36, 24, 18, atau 12 bulan. Cukup mudah proses yang ditawarkan serta pencairan dana dalam waktu yang relatif cepat. Pembiayaan berjangka waktu fleksibel. Nasabah sebelum melakukan pengajuan pembiayaan atau pinjaman usaha, maka nasabah harus melakukan analisis usaha serta memverifikasi dokumen. Selanjutnya juru taksir dari pihak pegadaian syariah akan mensurvei kondisi dan tempat usaha dari nasabah. Kemudian, besaran pinjaman tersebut akan disetujui oleh tim mikro. Lalu uang pinjaman akan diterima oleh nasabah. Uang pinjaman (*MarhunBih*) mulai dari Rp. 1 juta - 400 juta dan Pegadaian hanya akan menyimpan BPKP kendaraan atau jaminan yang lain namun nasabah masih bisa menggunakannya (Website Pegadaian Syariah, Pinjaman usaha syariah).

Mengacu pada pemaparan tersebut, maka penulis menjadikan "**PERANAN PEGADAIAN SYARIAH TERHADAP**

PENINGKATAN PERMODALAN UMKM DAN PENDAPATAN MASYARAKAT (Studi Unit Pelayanan Cabang Takengon, Aceh Tengah)” sebagai judul penelitian.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Perumusan permasalahan yang bisa dijabarkan dari mengacu pembahasan latar belakang sebelumnya, yaitu :

1. Bagaimana Peranan Pegadaian Syariah terhadap permodalan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di kota Takengon?
2. Apakah Pegadaian Syariah berpengaruh pada peningkatan pendapatan masyarakat kota Takengon?

1.3 TUJUAN PENELITIAN

Pelaksanaan dari penelitian ini memiliki tujuan guna :

1. Mengetahui peranan Pegadaian Syariah terhadap permodalan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di kota Takengon
2. Mengetahui apakah berpengaruh Pegadaian Syariah terhadap peningkatan pendapatan masyarakat kota Takengon

1.4 MANFAAT PENELITIAN

1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini bisa dijadikan bahan referensi dan juga informasi secara ilmiah untuk tugas mahasiswa Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

2. Manfaat Praktis

Hasil ini dapat dijadikan ilmu pengetahuan tentang Pegadaian Syariah dalam mengembangkan UMKM serta meningkatkan inovasi baru dalam pengembangannya.

3. Manfaat Bagi masyarakat

Hasil dari penelitian ini bisa dijadikan referensi dan informasi untuk khalayak umum sehingga bisa merubah pola pikir mereka untuk menjalankan transaksi gadai sesuai dengan syariah Islam.

1.5 SISTEMATIKA PENULISAN

Tujuan dari dituliskannya sistematika penulisan yakni guna memberikan gambaran terkait susunan isi skripsi secara sistematis. Penyusunan untuk hasil penelitian ini termuat dalam lima bab yang setiapnya mencakup beberapa sub pembahasan untuk pedoman dalam berpikir secara sistematis. Sistematika penulisan ini dijabarkan, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Isi dari bab ini menyangkut pendahuluan dimana berisikan gambaran umum dari penelitian yang hendak dilaksanakan yaitu meliputi: latar belakang, rumusan permasalahan, tujuan dan manfaat penelitian, serta diakhiri dengan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Isi dari bab ini adalah landasan teori, kerangka teori, dan pengembangan hipotesis yang meliputi beberapa teori dan temuan penelitian terkait, kerangka berpikir atau model penelitian, dan pengembangan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Isi dari bab ini adalah metode penelitian yang meliputi penjelasan-penjelasan mengenai jenis, pendekatan, lokasi dan objek penelitian, populasi, sampel, sumber data, metode untuk mengumpulkan data, teknik untuk analisis data, operasional variabel, serta metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Isi dari bab ini adalah hasil dari pelaksanaan penelitian serta pembahasan hasil penelitian dengan judul “PERANAN PEGADAIAN SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN UMKM DAN PENDAPATAN MASYARAKAT (Studi Unit Pelayanan Cabang Takengon, Aceh Tengah)”

BAB V PENUTUP

Isi dari bab ini adalah penutup, dimana meliputi kesimpulan dan beberapa saran penelitian.

BAB II KAJIAN TEORI

2.1 PEGADAIAN SYARIAH

2.1.1 Pengertian Pegadaian Syariah

Kata Pegadaian disebut “*ar-rahn*” (dalam bahasa Arab) dimana artinya adalah harta milik peminjam untuk sementara ditahan sebagai jaminan atas pinjaman yang dipinjamkan oleh nasabah. Barang gadai tersebut dalam istilah perbankan dikenal dengan jaminan (Lisara, 2017). *Ar-rahn*(bahasa Arab) ini diartikan sebagai *ats-tsubutwa ad-dawam*, atau artinya “tetap” serta “kekal”, atau “tenang” seperti dalam kalimat “*maunrahin*”. Secara bahasa, Gadai (*Rahn*) diartikan sebagai jaminan, kekal, dan tetap, sementara dalam pengertian istilah ialah hak tanggungan atas suatu barang tertentu dialihkan sebagai jaminan menurut undang-undang dan barang tersebut dapat diambil kembali setelah ditebus. (Nurhayati dan Wasilah 2016).

Pengertian Gadai yakni sebuah hak yang didapatkan seseorang yang memiliki piutang atas barang bergerak, dimana penyerahan barang ini pada orang yang berpiutang oleh yang berhutang atau orang lain dengan diatas namakan orang yang berhutang dan mengambil pelunasan barang dengan pengecualian biaya pelelangan dan biaya setelah barang sudah digadaikan (Pasal 1150 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata). Oleh sebabnya,

dalam bahasa hukum Gadai (*Rahn*) dimaknai sebagai rungguhan, agunan, dan barang jaminan (Suhendi,2015: 97).

Menurut istilah *syara'* Gadai atau *Rahn* (Mutawaddiah,2016: 10) :

1. *Hanafiah* mendefinisikan Gadai sebagai menjadikan benda yang dalam pandangan *syara'* bernilai harga sebagai jaminan untuk utang, dengan ketentuannya dimungkinkan mengambil beberapa dari jaminan (benda) tersebut atau mengambil seluruh utang.
2. *Syafi'iyah*, seperti yang dikutip Wahbah Zuhaili mendefinisikan Gadai (*Rahn*) yakni menjadikan sebuah benda sebagai jaminan utang, dimana pembayaran (pelunasan) utang tersebut dari jaminan (benda) tersebut saat terjadi kesulitan dalam pelunasannya.
3. *Hanabilah* memdefinisikan *Rahn* yakni harta yang dijadikan jaminan utang yang dari harganya ini dapat dilunasi biila orang yang berhutang mengalami kesulitan dalam pengembalian hutangnya.
4. *Malikiyah* memdefinisikan Gadai (*Rahn*) sebagai suatu hal yang memiliki nilai harta yang diambil dari pemilik sebagai bentuk jaminan atas utang yang menjadi tetap atau mengikat.

Berdasarkan pemaparan tersebut, *Rahn* yakni menahan jaminan (materi) milik *Rahin* dan besifat ekonomi sebagai jaminan pinjaman yang diterima, dengan demikian *Murtahin* dapat

mengambil seluruh atau sebagian jaminan bila pada batas waktu yang sudah ditetapkan *Rahin* tidak bisa melunasi. Perjamjian ini sesuai dengan hokum Gadai Syariah yang ditunjukkan dengan mengisikan persyaratan admistrasiserta membubuhi tanda tangan di atas surat bukti Gadai. Dari perjanjian itu berfungsi memberikan ketenangan dan keamanan bagi *Rahin*.

2.1.2 Dasar Hukum

Landasan Pegadaian syariah memiliki dasar hukum yang meliputi ayat-ayat Al-Qu'ran dan hadist, PSAK No.107 tentang akuntansi Ijarah, dan fatwa MUI. Sebagaimana diungkapkan, yaitu: Al Baqarah ayat 283 :

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنِ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا
فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ أَمَانَتَهُ ۖ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا
فَإِنَّهُ ۖ ۖ إِنَّ قَلْبَهُ ۖ ۖ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

“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 (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikan-nya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Syaikh Muhammad, Ali As-Sayis dalam Zainuddin Ali (2008) berdasarkan ayat diatas mengatakan bahwa dilakukannya *Rahn* saat kedua belah pihak bertransaksi melakukan perjalanan (*musafir*) maka transaksi membutuhkan saksi dan pencatatan.

Hadist (sabda, perbuatan, takrir atau ketetapan, Nabi Muhammad saw yang diriwayatkan atau diceritakan oleh sahabat untuk menjelaskan dan menentukan hukum Islam) A'isyah ra berkata:

“Bahwasanya Rasulullah saw membeli makanan dari seorang Yahudi dengan menggadaikan baju besinya”. (HR. Bukhari No.1962 Kitab Al Buyu dan Muslim)

Fatwa Dewan Syariah Nasional

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menjadi salah satu rujukan yang berkaitan dengan gadai syariah, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 25/DSNMUI/III/2002 tentang Rahn,
2. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 26/DSNMUI/III/2002 tentang Rahn Emas,
3. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 09/DSNMUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah,
4. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 43/DSNMUI/VIII/2004 tentang Ganti Rugi.

2.1.3 Akad Pegadaian Syariah

1. Akad *Tabbaru'*

Akad *tabaru'* yakni bermacam perjanjian yang berhubungan dengan non-profit (*tabaru'*/ transaksi nirlaba). Secara hakikatnya akad *tabbaru'* bukan suatu transaksi bisnis dengan tujuan mendapatkan untung secara komersial. Sehingga ini sangatlah tepat bila yang pertama kali masyarakat lakukan dalam akad rahn adalah akad *tabbaru'* yang bukan mencari untung secara komersial sebagaimana yang terjadi sekarang ini. Akad *tabbaru'* ialah akad dimana pihak yang berlaku kebaikan ini tidak mendapatkan imbalan dalam bentuk apa saja pada dari pihak lain. Pihak dan pelaku akad terutama dalam *ar-rahn* ini adalah *murtahin* memperoleh imbalan berupa pahala dari Allah SWT sebagaimana ayat Al-Qur'an yang secara sederhana menyampaikan untuk saling tolong-menolong dalam hal kebaikan serta tidak mengharapkan dipuji oleh orang lain (Jazuli 2015: 112)

2. Akad *Qardhul hasan*

Qardul Hasan yakni pinjaman modal atau uang yang seseorang berikan pada orang lain, dimana dalam hal ini penggunaan pinjaman tersebut bertujuan untuk menjalankan suatu bisnis atau usaha. Pihak peminjam memiliki kewajiban mengembalikan pinjaman ini tepat sesuai nominal yang dipinjam dengan tidak bergantung

kepada rugi ataupun untung dari usaha yang tengah dijalankan tersebut. Tidak ada bunga dalam pinjaman *Qardh*, sebab *qardh* memiliki prinsip berupa tolong menolong (Putridwigita, 2018: 40).

3. Akad *Mudarabah*

Akad *mudharabah* berdasarkan pemaparan dari Sa'adiyah (2011:305) ialah akad antara dua pihak, dimana satu pihaknya adalah yang memiliki modal serta pihak satunya lagi adalah pelaksana modal atau orang yang menjalankan modal tersebut dalam berbagai usaha produktif serta dibagi dua pembagian untung atas usaha ini sesuai yang disepakati. Serta bila kerugian terjadi, maka pemberi modal yang menanggung kerugiannya, sementara pelaksana modal rugi dalam hal kehilangan manajerial, jerih payah, pikiran serta waktu yang sudah dicurahkan.

4. Akad *Ijarah*

Santoso dan Anik (2015: 107) memaparkan bahwa arti dari akad *ijarah* yaitu sewa menyewa. Ini adalah suatu akad pengembalian manfaat dari dua bentuk yakni *al Musta'jir* (pihak yang memerlukan barang atau penyewa) serta *Muajir* (Pemilik yang menyewakan manfaat).

2.1.4 Rukun dan Syarat

1. **RUKUN RAHN** (Nurhayati dan Wasilah,2016: 271)
 - a. Pelaku meliputi: *murtahin* (pihak yang menerima gadai) serta *rahin*(yang menggadaikan).
 - b. Objek akad berwujud *marhunbih* (utang) serta *marhum* (barang yang digadaikan).
 - c. Syarat utang yakni: utang harus jelas, utang bisa dilunasi dengan agunan tersebut, serta debitur wajib mengembalikannya pada kreditur.
 - d. Serah terima / Ijab dan Qabul.
2. **SYARAT RAHN** (Suhendi,2016: 107)
 - a. **Aqid**

Dua orang yang hendak melaksanakan akad haruslah sudah memenuhi kriteria *al ahliyah*. Berdasarkan pemaparan ulama *Syafi'iyah Ahliyah* ialah orang yang susah sah untuk bertransaksi. Yaitu *mumayiz*,namun diisyaratkan wajib *baligh*. Sehingga, orang yang bodoh yang diizinkan walinya dan anak kecil yang telah *mumayiz*, diperbolehkan untuk melaksanakan *rahn*.

Ulama menjelaskan selain *Hanafiyah Ahliyah* dalam *rahn* sebagaimana pengertian *ahliyah* dalam derma serta jual beli. *Rahn* dilarang untuk dilakukan oleh anak kecil yang belum *baligh*, orang bodoh, gila, atau mabuk. Sama halnya wali yang dilarang

menggadaikan barang dari orang yang dibawah perwaliannya, dengan pengecualian bila pemegangnya bisa dipercaya serta dalam keadaan mudharat.

b. Syarat Shigat

Pendapat dari ulama *Hanafiyah* yaitu shigat dalam rahn dilarang menggunakan syarat yang dihubungkan dengan suatu hal. Ini disebabkan *rahn* jual-beli bila mempergunakan suatu syarat, maka *rahn* tetap sah dan syarat tersebut batal. Sementara itu, ulama juga menjelaskan selain *Hanafiyah*, dalam *rahn* memiliki syarat ada yang rusak serta ada yang shahih. Uraiannya yaitu:

- 1) Ulama *Syafi'iyah* menyatakan ada tiga syarat dalam rahn: Syarat shahih, mensyaratkan supaya *murtahin* untuk:
 - Segera melakukan pembayaran, sehingga tidak terjadi penyitaan jaminan.
 - Mensyaratkan suatu hal yang tidak memiliki manfaat, seperti
 - Mensyaratkan supaya hewan yang ditetapkan diberikan suatu makanan khusus, dimana persyatan semacam ini batal namun tetap sah akadnya. Syarat yang merusak akad, misalnya mensyaratkan

- Suatu hal yang dapat menjadikan murtahin rugi.
- 2) Ulama *Malikiyah* membagi dua syarat *rahn*, yakni *rahn fasid* dan *rahn shahih*. *Rahn fasid* ialah *rahn* dimana didalamnya memuat syarat yang dipalingkan pada suatu yang haram atau berlawanan akan kebutuhan, misalnya mensyaratkan harus adanya barang dibawah tanggung jawab *rahn*.
 - 3) Ulama *Hanabilah* memiliki pendapat sebagaimana pemaparan dari ulama sebelumnya, yang mengelompokkan *rahn* menjadi dua, *fasid* dan *shahih*, *rahn shahih* ialah *rahn* yang sesuai kebutuhan dan memuat unsur kemaslahatan.

c. Syarat *MarhunBih* (Utang)

Marhunbih yakni pemberian hak ketika *rahn*. Beberapa syarat dari ini yang diberikan oleh ulama Hanafiyah yakni:

- 1) *Marhunbih* hendaknya penyerahan wajib berupa barang. Ulama selain *Hanafiyah* menjelaskan bahwa hendaknya *marhunbih* berwujud utang yang pemberiannya wajib pada yang mengadaikan barang, baik berwujud benda atau pun uang.

- 2) *Marhunbih* memberikan kemungkinan bisa dibayarkan. *Rahn* akan berubah tidak sah apabila tidak bisa dibayarkannya marhum bin, karena tidak sesuai tujuan serta maksud dari disyariatkan rahn.
- 3) Haruslah jelas hak atas *marhun*. Sehingga dilarang memberikan dua *marhunbih* bila tidak diterangkan manakah utang yang menjadi *rahn*.

d. Syarat *Marhun* (Borg)

Barang yang dijadikan *rahin* sebagai jaminan disebut *marhun*. Beberapa ulama fiqh menyepakati terkait *marhun* memiliki syarat seperti halnya persyaratan barang dalam transaksi, sehingga sebagai pemenuhan hak untuk *murtahin*, maka barang tersebut bisa dijual.

Ulama *Hanafiyah* mensyaratkan *marhunbih* antaranya:

- 1) Harta yang dapat dipindahkan atau tetap;
- 2) Dipegang (dikuasai oleh rahin);
- 3) Tidak bersatu dengan harta lain;
- 4) Bisa diserahkan;
- 5) Milik rahin;
- 6) Jelas;
- 7) Bermanfaat;
- 8) Dapat diperjual belikan.

e. Syarat Kesempurnaan *Rahn* (Memegang Barang)

Ulama fiqh secara umum menyepakati bahwa syarat dalam *rahn* ialah menerima barang atau memegang barang. Akan tetapi, timbul beda pendapat antar ulama, apakah *rahn*(memegang barang) termasuk syarat kesempurnaan atau lazim.

Pendapat dari jumhur ulama selain *Malikiyah* yaitu "*al-qalbdhu*" atau memegang adalah syarat lazim serta tidaklah termasuk syarat *rahn*. Sehingga, bila *murtahin* belum memegang barang, maka biasanya akad dikembalikan lagi. Kebalikannya, bila barang sudah diserahkan *rahin*, maka akan menjadi lazim akad tersebut, serta secara sepihak *rahin* dilarang membatalkannya.

Ayat di atas dijadikan dasar dari pendapat golongan ini. Golongan ini menjelaskan bila *rahn* sempurna dengan tidak memegang, maka tidak berfaedah terdapatnya penguat (*taqyid*) dengan *farihaanunmaqbudhah*. *Rahn* juga merupakan sebuah akad yang memerlukan qabul, dimana ini haruslah secara otomatis memegang *marhun*.

Memegang *marhun* mengacu pendapat dari ulama *Malikiyah* bukanlah syarat lazim atau syarat sah namun syarat kesempurnaan. Akad dinilai lazim

berdasarkan pandangan ulama *Malikiyah* yakni dengan terdapatnya ijab qabul. Namun barang yang digadikan tersebut harus *murtahin* minta pada *rahin*. Bila merelakan atau tidak memintanya borg di tangan *rahin*, maka menjadi batal *rahn* tersebut. Ayat *awfu bill uquud* dalam hal ini dijadikan landasan untuk pendapat ulama *malikiyah*.

2.1.5 Pembiayaan

Antonio (2017) memberikan definisi komprehensif dari pembiayaan yakni upaya memberikan penyediaan dana guna memenuhi kebutuhan dari beberapa pihak yang mengalami deficit unit.

Pengelompokan pembiayaan berdasarkan sifat penggunaannya, meliputi:

1. Pembiayaan konsumtif, yakni suatu pembiayaan dengan tujuan guna mencukupi kebutuhan konsumsi, dimana dalam memenuhi kebutuhan ini akan habis digunakan.
2. Pembiayaan produktif, yakni pembiayaan dengan tujuan guna mencukupi kebutuhan produksi dalam artian luas adalah untuk meningkatkan usaha baik usaha investasi, perdagangan, ataupun produksi.

Pengelompokan pembiayaan produktif berdasarkan keperluannya, meliputi :

1. Pembiayaan modal kerja, yakni suatu pembiayaan dengan tujuan guna mencukupi kebutuhan di antaranya:

- a. Guna kepentingan peningkatan *utility of place* dari barang atau keperluan perdagangan.
 - b. Meningkatkan produksi, dari segi kualitatif yakni meningkatkan mutu dan kualitas hasil produksi serta dari segi kuantitatif yakni banyaknya hasil produksi.
2. Pembiayaan investasi, yakni bertujuan guna memenuhi kebutuhan *capital goods* (barang-barang modal) melalui penyediaan fasilitas yang berkaitan erat dengan hal tersebut.

Kamus pintar Ekonomi Syariah mendefinisikan pembiayaan sebagai penyediaan tagihan atau dana yang disamakan dengan ini berwujud:

- a. Transaksi sewa- menyewa jasa untuk transaksi multi jasa berbentuk Ijarah;
- b. Transaksi pinjam meminjam berbentuk piutang *Qardh*;
- c. Transaksi jual beli berbentuk piutang *istis'na*, *Salam*, *Murabaha*;
- d. Transaksi sewa beli berbentuk *Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik* (IMBT) atau sewa-menyewa berbentuk ijarah; serta
- e. Transaksi bagi hasil berbentuk *Musyarakah* dan *Mudharabah*.

2.1.6 Akad Pembiayaan

Akad pembiayaan dalam transaksi yang dipergunakan sebagai ijab qabul mempunyai dua akad yakni Ijarah serta akad *rahn*. Akad Ijarah dan akad *rahn* memiliki mekanisme operasional yang secara umum digambarkan dalam formulasi di bawah ini (Antonio,2017):

1. Nasabah melalui akad *rahn* akan menyerahkan barang bergerak serta selanjutnya akan dilakukan penyimpanan serta perawatan oleh pegadaian di tempat yang pegadaian sediakan. Proses penyimpanan ini menimbulkan beberapa biaya seperti keseluruhan proses kegiatan, biaya perawatan, serta nilai investasi tempat penyimpanan. Pegadaian dibenarkan atas dasar ini terkait sewa pada nasabah sesuai kesepakatan nominal dari dua belah pihak.
2. Akad Ijarah yakni suatu akad barang atau jasa dengan perpindahan hak guna lewat pembayaran upah sewa dengan tidak diikuti pemindahan kepemilikan dari barang tersebut. Pegadaian dengan adanya akad ini dimungkinkan untuk menarik biaya sewa untuk penyimpanan barang bergerak yang dimiliki nasabah yang sudah menjalankan akad. Pembayaran ijarah tiap bulannya beriringan dengan pembayaran angsuran bulann. Jumlah penetapan serta syarat ijarah dijelaskan dalam fatwa nomor 25/DSNMUI/III/2002. Isi di

dalamnya yakni “*Murtahin* berhak melakukan penahanan barang hingga *Rahin* melunasinya”. Barang sepenuhnya masih milik *Rahin* dan boleh dimanfaatkan atas seizin *Rahin* serta biaya pemeliharaan dan penyimpanan di tanggung penuh oleh *Rahin*. Besarnya biaya untuk penyimpanan serta pemeliharaan barang dilarang ditetapkan sesuai banyaknya pinjaman. Bila jatuh tempo dan sudah diperingatin maka akan dilakukan pelelangan barang secara syariah guna menutup biaya penjualan serta biaya penyimpanan dan pemeliharaan yang belum dibayarkan. Kekurangan dan kelebihan penjualan adalah tanggung jawab *Rahin*”.

2.2 USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)

2.2.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

UMKM yaitu unit usaha produktif secara independen yang dijalankan badan usaha atau perorangan disemua sektor perekonomian. Perbedaan antara UB (Usaha Besar), UM (Usaha Menengah), UK (Usaha Kecil), dan UMI (Usaha Mikro) umumnya didasarkan terhadap nilai asset awal (bukan mencakup tanah dan bangunan), jumlah tenaga kerja, atau rerata omset pertahun.

Definisi UMKM di Indonesia di atur dalam aturan terkait UMKM dalam undang-undang No 20 Tahun 2008 dengan persetujuan bersama Presiden Republik Indonesia dan Dewan Perwakilan Rakyat Indonesia menetapkan dan memutuskan Undang-undang tentang UMKM adalah sebagai berikut:

1. Usaha mikro yakni suatu usaha produktif dengan kepemilikan badan usaha perorangan dan atau orang perorangan sesuai criteria Usaha Mikro dalam perundang-undangan ini.
2. Usaha kecil yakni suatu usaha ekonomi produktif yang independen, dimana di lakukan oleh badan usaha atau orang perorangan yang bukanlah cabang atau anak perusahaan yang dikuasai, dimiliki, atau bagian usaha besar atau usaha menengah secara langsung ataupun tidak seperti yang termuat dalam perundang-undangan ini.
3. Usaha menengah yakni suatu usaha ekonomi produktif yang independen, dimana di lakukan oleh badan usaha atau orang perseorangan yang bukanlah cabang atau anak perusahaan yang dikuasai, dimiliki, atau bagian dari usaha besar atau usaha kecil secara langsung ataupun tidak dengan hasil penjualan tahunan serta total kekayaan bersih seperti di atur dalam perundang-undangan ini.

Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah berdasar pada Undang-Undang No 20 Tahun 2008 yakni:

1. Usaha Mikro
 - a. Kekayaan bersih terbanyak yang dimiliki yakni lima puluh juta rupiah (Rp.50.000.000,00) tidak mencakup tanah serta bangunan lokasi didirikannya usaha. Maksimal penjualan tahunan yang didapatkan tiga ratus jutarupiah (Rp.300.000.000,00)

2. Kriteria usaha kecil

- a. Kekayaan bersih yang dimiliki melebihi lima puluh juta rupiah (Rp.50.000.000,00) hingga terbanyak lima ratus juta rupiah (Rp.500.000.000,00) tidak meliputi tanah serta bangunan lokasi didirikannya usaha.
- b. Hasil penjualan tahunan melebihi tiga ratus juta rupiah (Rp.300.000.000,00) hingga terbanyak dua milyar lima ratus jutarupiah (Rp.2.500.000.000,00).

3. Kriteria usaha menengah

- a. Kekayaan bersih yang dimiliki senilai kisaran lima ratus juta rupiah (Rp.500.000.000,00) hingga terbanyak sepuluh milyar rupiah (Rp.10.000.000.000,00) tidak mencakup tanah serta bangunan lokasi didirikannya usaha.
- b. Hasil penjualan tahunan yang dimiliki melebihi dua milyar lima ratus juta rupiah (Rp.2.500.000.000,00) hingga terbanyak lima puluh milyarrupiah (Rp.50.000.000.000,00).

2.2.2 Pengertian Modal

Harta atau modal disebut *al-amal (mufrad tunggal)* atau *al-amwal* (jamak) dalam pengertian bahasa. Sementara harta atau *al-amal* secara harfiah ialah seluruh hal yang dimiliki. Pengertian modal atau harta dalam istilah *syar'ii* ialah suatu hal yang

dimanfaatkan dalam perkara legal berdasarkan hukum Islam (*syara'*), misalnya pinjaman, hibah, konsumsi, dan bisnis.

Mankiw (2013:406) memaparkan bahwa istilah *capital* (modal) digunakan oleh para ekonom untuk menekankan kepada struktur dan stok peralatan untuk produksi. Lengkapnya bagi faktor produksi ialah barang-barang modal riil (*real capital goods*), dimana ini terdiri dari seluruh jenis barang yang pembuatannya bertujuan guna mendukung produksi jasa-jasa serta barang-barnag lainnya. selain itu modal pula diartikan sebagai ketersediaan uang dalam perusahaan untuk melakukan pembelian mesin dan faktor produksi yang lain (Rosyidi, 2017:56).

Sedangkan, Slamet (2014:106) memberikan definisi dari modal sebagai seluruh wujud kekayaan yang dipergunakan dalam memproduksi kekayaan berjumlah lebih banyak. Sementara modal ialah faktor yang berpearan krusial dalam proses produksi, sebab dibutuhkan saat penguasaha akan memperluas usaha atau melakukan pendirian perusahaan baru, dimana bila modal yang dimiliki tidak cukup maka akan mempengaruhi kelancaran usaha, dengan demikian juga akan berpengaruh pada pendapatan yang didapatkan. UMKM apabila ditinjau dari karakteristik skala usahanya tidak membutuhkam modal berjumlah besar (Ashari,2014:579).

Berdasarkan asalnya, beberapa sumber modal meliputi sumber modal eksternal serta internal. Sumber internal ini ialah modal yang didapatkan dari perusahaan itu sendiri. Sementara asal dari sumber

internal yakni dari akumulasi penyusutan dan laba yang ditahan, dipengaruhi dari seberapa besar laba tersebut diperoleh selama suatu periode waktu yang dipengaruhi pula oleh kebijakan deviden perusahaan terkait, sementara untuk akumulasi penyusutannya dihitung pertahun bergantung dari metode penyusutan yang perusahaan tersebut pergunakan. Sedangkan sumber eksternal adalah sumber dari luar perusahaan atau yang didapatkan dari pemegang saham maupun kreditur yang turut serta dalam jalannya perusahaan tersebut.

Adapun jenis-jenis modal usaha adalah sebagai berikut:

1. Modal sendiri, yakni modal yang dimiliki pemilik usaha tersebut, yang meliputi hibah saudara, sumbangan, tabungan, serta lainnya. Modal sendiri memiliki kelebihan yakni tidak adanya biaya, contohnya bunga administrasi sehingga tidak membebani perusahaan serta terbatas dalam jumlah kekurangan modalnya ini berarti dalam mendapatkan suatu jumlah ini sangatlah dipengaruhi oleh pemilik modal serta keterbatasan jumlah yang cukup.
2. Modal pinjaman, atau modal asing yakni modal yang sering diperoleh dari pihak eksternal perusahaan yang pada umumnya didapatkan melalui pinjaman. Modal pinjaman ini memiliki keuntungan dalam segi jumlah yang sangat banyak, ini berarti tidak terbatas, selain itu melalui menggunakan modal pinjaman yang umumnya muncul dari motivasi pihak manajemen untuk secara sungguh-

sungguh mengerjakan usaha, perolehan sumber dana dari modal asing melalui pinjaman bank ataupun pinjaman lembaga keuangan yang lain contohnya koperasi, dana pensiun, asuaransi leasing, modal bentura, perusahaan pegadaian, serta pinjaman dari perusahaan non keuangan serta lembaga pembiayaan yang lain. Modal pinjaman ini memiliki kelebihan berupa tidak adanya keterbatasan jumlah dimana ini berarti perusahaan bisa melakukan pengajuan modal dari pinjaman ke banyak sumber, semana tidak terlalu sulit dalam mendapatkan perolehan dana. Tidak sedikit pihak yang terus berupaya menawarkan dana yang dimilikinya pada perusahaan-perusahaan yang dianggap berporspek cerah serta modal pinjaman yang kurang yaitu bisa dikenakan biaya contohnya biaya administrasi serta bunga.

2.2.3 Indikator modal usaha

1. Struktur permodalan: modal sendiri dan modal pinjaman

Modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam di dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Oleh karena itu modal sendiri ditinjau dari sudut likuiditas merupakan dana jangka Panjang yang tertentu likuiditasnya. Sedangkan modal pinjaman atau modal modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi

perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan utang padasaatnya harus dibayar kembali.

2. Pemanfaatan modal tambahan

Pengaturan pinjaman modal dari bank atau Lembaga keuangan lainnya harus dilakukan dengan baik. Gunakan modal tambahan sebagaimana tujuan awal, yaitu untuk mengembangkan usaha. Kebanyakan pebisnis gagal dalam mengelola pinjaman, karena memberikan porsi yang lebih banyak pada belanja konsumtif daripada produktif.

3. Hambatan dalam mengakses modal eksternal.

Hambatan untuk memperoleh modal eksternal antara lain: sulitnya persyaratan untuk mendapatlan kredit perbankan bagi UMKM seperti kelayakan usaha, rekening 3 bulan harus bagus dan keberadaan agunan serta lamanya berbisnis, serta teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

4. Keadaan usaha setelah menambahkan modal Tentunya yang diharapkan setelah menambahkan modal, usaha yang dijalankan akan lebih berkembang.

2.2.4 Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha yakni suatu kumpulan kegiatan yang dijalankan guna membentuk suatu hal dengan melakukan pengembangan serta transformasi beragam sumber daya menjadi jasa atau barang yang konsumen inginkan. Pengembangan dalam hal ini ialah suatu proses persiapan analitis mengenai peluang

pertumbuhan potensial melalui pemanfaatan kekayaan intelektual, teknologi, keahlian, serta arahan pihak luar sebagai usaha dengan tujuan memperluas usaha melalui peningkatan kualitas (Afifah dkk,2015:45).

Nurrohmah, (2015:20) memaparkan bahwa perkembangan usaha ialah sebuah wujud usaha pada usaha itu sendiri supaya bisa mengalami perkembangan ke arah lebih baik lagi serta supaya mencapai puncak atau suatu titik keberhasilan. Usaha dalam perkembangannya dijalankan oleh usaha yang telah berdiri serta terlihat berkemungkinan untuk maju lagi.

Perkembangan berdasarkan penjelasan dari Purwati (2012:20) ialah bentuk kesuksesan dalam menjalankan usaha, dimana ini bisa ditinjau dengan semakin meningkatnya jumlah penjualan, mampu bersaing, luasnya pangsa pasar yang dikuasai, kemampuan pengusaha dalam meraih peluang usaha serta melakukan inovasi, dan memiliki akses luas atas lembaga keuangan sehingga pembiayaan usaha bisa meningkat.

Berdasarkan pada pemaparan tersebut, didapatkan kesimpulan bahwa pengembangan ialah seluruh yang yang dijalankan secara terencana dan periodik guna memperbaiki pelaksanaan suatu usaha atau pekerjaan saat ini ataupun yang akan datang terkait informasi serta acuan dalam mengembangkan usaha.

2.2.5 Faktor Penyebab Usaha Kecil Gagal

Perkembangan usaha menurut penjelasan dari Kurniawanto, (2016:68) bisa dihambat oleh beberapa faktor, di antaranya:

1. Bidang manajemen, permasalahan yang dominan terjadi ialah masih terbatasnya kemampuan kewirausahaan serta belum bisa mengantisipasi peluang pasar;
2. Bidang tenaga kerja, permasalahan yang menonjol yakni sulitnya membayar karyawan sesuai UMK serta sering ganti karyawan;
3. Bidang hana baku, permasalahan yang menonjol yakni pembayaran barang dagangan atau bahan baku kerap kali harus secara tunai, sementara usaha kecil tidak semuanya berkemampuan untuk hal itu;
4. Bidang pemasaran, permasalahan yang mendominasi ialah kerap kali usaha kecil kesulitan dalam melakukan pemasaran produk sehingga usaha yang dijalankan sulit berkembang;
5. Bidang keuangan, permasalahan yang mendominasi ialah modal usaha yang kluang dalam pengembangan usaha serta akses ke Bank yang terbatas.

2.2.6 Indikator Pengembangan Usaha

Perkembangan usaha mengacu penjelasan dari Nurrohmah (2015:25) bisa diukur dengan indikator berikut ini:

1. Pertumbuhan pelanggan, pelanggan dalam hal ini bisa dinamakan konsumen. Tolak ukur perkembangan usaha bisa dengan meninjau banyaknya konsumen atau pelanggan yang melakukan pembelian produk UKM tersebut.

2. Pertumbuhan tenaga kerja, total tenaga kerja ialah banyaknya pekerja di UKM tersebut.
3. Omset penjualan, yakni penjualan yang pengusaha UKM hasilkan atau jumlah keseluruhan hasil produksi yang dalam sekali bakulan bisa dijual. Perolehannya bisa dengan melakukan perkalian jumlah keseluruhan yang terjual dengan harganya.

2.2 PENDAPATAN MASYARAKAT

Sadono Sukirno (2013) mendefinisikan pendapatan ialah banyaknya penghasilan yang penduduk terima atas kinerjanya selama suatu periode, baik tahunan, bulanan, minggunan, dan harian. Pendapatan tersebut diklasifikasikan berikut ini:

1. Pendapatan nasional, yakni nilai semua jasa-jasa dan barang-barang jadi yang suatu negara produksi dalam setahun;
2. Pendapatan disposibel, yakni pengurangan pendapatan pribadi dengan pajak yang penerima pendapatan tersebut harus bayarkan. Pendapatan disposibel ini adalah sisa pendapatan yang siap dibelanjakan;
3. Pendapatan pribadi, yakni seluruh jenis pendapatan yang diterima penduduk suatu negara dimana perolehannya dengan tidak memberi suatu kegiatan apapun.

Mengacu pada penjabaran tersebut, bisa disimpulkan bahwa pendapatan merupakan hasil perdagangan atau pekerjaan yang memberi keuntungan atau hasil dari kegiatan baik dilaksanakan

dengan rutin ataupun tidak. Bila kita mengarah pada aspek perekonomian, maka pendapatan bisa dikelompokkan menjadi modal menjalani kehidupan atau modal hidup yang bisa memenuhi kebutuhan manusia baik secara pangan ataupun sandang, pendidikan, kesehatan, serta kebutuhan yang lain. Untuk memenuhi kebutuhan manusia yang kian meningkat setiap harinya maka peningkatan pendapatan masyarakat sangatlah dibutuhkan.

2.3.1 Pendapatan Masyarakat

Kata “peningkatan” sebagaimana termuat pada Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer (1991 : 1620) memiliki makna perbuatan meningkatkan usaha, cara, dan proses. Peningkatan ekonomi ialah sesuatu yang harus dilakukan sepenuhnya untuk mensejahterakan masyarakat. Pendapatan masyarakat ialah *personal income* (pendapatan perseorangan) yakni pendapatan yang bisnis ekonomi non perusahaan dan rumah tangga terima. Pendapatan seseorang ialah seberapa banyak penerimaan yang diukur dengan satuan mata uang, dimana ini bisa di hasilkan oleh suatu bangsa atau seseorang dalam suatu periode (Paramitha,2018).

Pendapatan masyarakat ialah penerimaan dari balas jasa atau gaji dari usaha yang didapatkan kelompok usaha rumah tangga atau individu dalam sebulan serta dipergunakan dalam mencukupi kebutuhannya dalam keseharian. Sementara pendapatan dari usaha sampingan ialah suatu pendapatan tambahan dimana ini adalah penerimaan lainnya di luar pekerjaan atau aktivitas yang utama. Perolehan pendapatan sampingan ini secara langsung bisa

dipergunakan dalam menambah atau menunjang pendapatan utama.

Upaya meningkatkan pendapatan masyarakat termasuk dari penyelenggaraan pembangunan negara serta pamarataan seluruh hasilnya pada berbagai lapisan masyarakat yang mencakup pula di dalamnya pembangunan perekonomian masyarakat. Pemberdayaan masyarakat desa di antaranya berkisar mengenai cara mengusahakan masyarakat desa menjadi terlibat aktif dalam pembangunan perekonomian dan bias mempergunakan sumber daya secara bertanggung jawab dan optimal. Program bantuan keuangan nonfisik tidak dapat secara langsung dilihat hasilnya, sebab proses yang dibutuhkan sangatlah panjang untuk membentuk budaya, sikap, dan perilaku masyarakat. Dapat saja diawali dari tahap pengenalan, pemberian contoh, sosialisasi, pelatihan, serta memiliki daya kekuatan, keamuan dan peningkatan kemampuan dengan memanfaatkan potensinya (Tulus dan Londo,2014).

2.3 PENELITIAN TERKAIT

Tabel 1.2
Penelitian Terkait

Peneliti	Judul	Metode	Hasil
Lia Ritanita	Peran Produk-produk Pegadaian Syariah Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Para Nasabah	Metode penelitian lapangan (<i>Field Research</i>)	1. Produk pemberdayaan ditawarkan kepada nasabah pegadaian syariah, meliputi pemberian / pembiayaan 2. Peran pegadaian syariah terhadap pemberdayaan ekonomi kerakyatan

			paranasabahuntuk memberdayakan sektorusahamikro
Muftifiandi	Peran Pembiayaan ProdukAr-Rum bagi UMKM pada PT. Pengadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang PatalPalembang	Pendekatan kualitatif dan wawancara terbuka	Pembiayaan produk Ar-Rum memiliki peran yang berbeda pada perusahaan bisnis kecil dan menengah. Mekanisme pembiayaanAr-Rum memiliki proses yaitu tahap permohonan, pemeriksaan kelengkapan persyaratan yang dilakukan oleh petugas pengadaian syariah, tahap penilaian data- data dan kondisi usaha oleh tim mikro, persetujuan atau pemutusan setelah semua persyaratan dan penilaian telah dinyatakan layak dan terakhir tahap akad dan pencairan. Setelah menggunakan pembiayaan semacam ini, sebagian besar usaha kecil dan menengah dapat meningkatkan modal mereka untuk memastikan keberlangsungan bisnis sehari-hari
Rosdiana	PerananPT.Pegadaia n.(PERSERO)CAB. Takalar dalam meningkatkan ekonomi UMMAT di KAB.Takalar		Berdasarkan hasil penelitian bahwa PT. Pegadaian (Persero) Cab. Takalar, sangat berperan penting dalam meningkatkan perekonomian, dilihat sampai saat ini

			<p>pegadaian masih merupakan suatu perusahaan yang masih diminati oleh banyak masyarakat meskipun masyarakat menyadari bahwa bunga yang diberikan oleh pegadaian masih sangat relatif lebih tinggi di bandingkan dengan perusahaan pengkreditan lainnya. Namun faktor utama yang menjadi pendorong masyarakat melakukan transaksi gadai adalah prosesnya yang mudah, cepat dan aman yang mampu memberikan pelayanan kepada masyarakat menengah kebawah walau dengan pinjaman yang sangat kecil</p>
Nurhidayah	<p>Peran Produk Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat SIDRAP</p>	<p>Pendekatan kualitatif</p>	<p>Peran produk pegadaian syariah Pangkajene juga sangat berperan penting dalam meningkatkan pendapatan nasabah, setiap produk yang ada di pegadaian syariah itu sangat membantu jika nasabah ingin menambah modal untuk meningkatkan usaha yang dikelola, dan <i>Mu'nah</i> yang terdapat di setiap produk itu tidak membebani nasabah jika ingin menebus barang yang digadaikan.</p>

Ira Husni Apriati	PERAN PEGADAIAN TERHADAP PENYALURAN DANA PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) (Studi Kasus Pada Pegadaian Syariah Pasar Renteng Lombok Tengah)	Pendekatan kualitatif	Pegadaian Syariah CPS Pasar Renteng meningkatnya animo masyarakat terhadap pegadaian syariah khususnya dalam penyaluran dana pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), menunjukkan betapa pentingnya kehadiran pegadaian syariah. Selain itu trend yang mulai berpikir untuk menerapkan pola hidup yang sesuai dengan syariat Islam, begitu juga dalam hal perekonomian. Sehingga ketika pegadaian syariah mulai berkembang dan masyarakat dapat mengakses dengan mudah berbagai produk atau fasilitasnya, maka dengan kesadaran sendiri mulai memindahkan transaksi dana khususnya meminjam ke pegadaian.
-------------------	--	-----------------------	--

2.5 KERANGKA BERPIKIR

Dimana peneliti disini akan menerapkan metode penelitian kausal kontributif 3 variabel, yang berguna agar dapat memperlihatkan hubungan antara variabel bebas (Pegadaian Syariah) dan variabel dependen (UMKM dan peningkatan pendapatan masyarakat). Dan agar dapat memahami sebesar apa

pengaruh variabel bebas dengan variabel terikat. Sehingga dalam model penelitian regresi berganda kerangka pemikirannya bisa dijabarkan dari kerangka berpikir yaitu bawah ini:

Gambar 2.1
Kerangka Berpikir



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 JENIS PENELITIAN

Peneliti memanfaatkan metode kualitatif yang mana penelitian menghasilkan data deskriptif berupa kalimat-kalimat lisan dari individu-individu yang diamati. Dari penggunaan metode ini, peneliti berharap data yang diperoleh dapat secara akurat dan lengkap. Penelitian kualitatif ialah penelitian yang menjelaskan mengenai gejala-gejala sosial yang terjadi pada subyek penelitian dari tindakan, motivasi, persepsi, perilaku, secara holistik (menyeluruh) serta pendeskripsian dalam kalimat bahasa pada konteks alamiah (Moleong : 2011).

Dalam penelitian ini dimulai dengan pemilihan proyek penelitian. Lalu memberi pengajuan pertanyaan-pertanyaan yang berhubungan dengan penelitian, kemudian menghimpun data yang berkaitan dengan pertanyaan yang ada, melakukan penyusunan dan menganalisisnya (Sugiyono : 2020). Peneliti akan langsung terjun ke lapangan, baik *grand tour question*, tahap *focused dan selection*, melaksanakan penghimpunan data, analisis, serta menarik simpulan.

3.2 LOKASI DAN WAKTU PENELITIAN

Penelitian ini akan diadakan di Cabang Pegadaian Unit Pelayanan syariah Takengon Jl. Leube Kader Reje Bukit, Takengon Aceh Tengah dan penelitian ini dilakukan kurang lebih 1 bulan.

3.3 FOKUS PENELITIAN

Fokus peneliti bertujuan untuk :

1. Membatasi studi penelitian agar penelitian dapat fokus nantinya dalam mendalami dan memudahkan proses penelitian
2. Memilah dan milih data yang digunakan agar tidak meluas pada pembahasan maka penelitian ini fokus hanya pada nasabah Pegadaian Syariah yang memiliki usaha baik mikro, kecil maupun menengah dalam mendapatkan modal hingga pendapatan.

3.4 JENIS DAN SUMBER DATA

Pelaksanaan penelitian ini mempergunakan pembahasan dan analisis yang mana sumber data berupa informasi dari segi servis dan materi (Bungin : 2015). Pada penelitian ini memanfaatkan 2 jenis data yakni:

1. Data primer

Merupakan data yang diambil dari lapangan (Bungin :2015) dimana data yang didapat lewat observasi, wawancara, serta dokumentasi dengan nasabah Pegadaian Syariah dilokasipenelitian..

2. Data sekunder

Merupakan data yang teknik menggunakannya didapat dari studi pustakaaan, literature serta jurnal dan bahan perkuliahan yang ada kaitannya dengan bahasan penelitian.

3.5 TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yakni sebagai berikut:

1. Observasi

Metode observasi (pengamatan) ialah sebuah teknik yang mengharuskan peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengumpulkan data melalui melihat secara langsung hal-hal yang berhubungan dengan ruang, kegiatan, perasaan, tujuan, waktu, dan pemasaran (Ghony&Almanshu :2012). Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan meminta izin penelitian kepada pihak Pegadaian Syariah dan sedikit menanyakan mekanisme yang diizinkan untuk dilakukan dalam proses pengumpulan data.

2. Wawancara

Metode wawancara ialah bentuk komunikasi antar dua individu yang melibatkan seorang yang hendak mendapat informasi dari seseorang lain dari memberi pengajuan pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan apa yang ingin diketahui dan tujuan tertentu (Mulyana : 2008).

3. Dokumentasi

Ialah cara penghimpunan data dengan lewat gambar/foto secara lengkap terkait keadaan saat melakukan wawancara bersama informan yang dituju.

3.6 TEKNIK ANALISIS DATA

Analisis data merupakan proses pencarian dan penyusunan secara sistematis data hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi dimana mengelompokkan data kedalam kategori atau unit-unit serta menentukan mana yang krusial serta menarik simpulan untuk dapat dimengerti orang lain (Saebani : 2008). Pada penelitian ini analisis data sudah dilakukan sebelum terjun ke lapangan dan berjalan hingga berlangsung sampai penulisan hasil penelitian. Analisis data lebih berfokus pada proses di lapangan yang disertai juga pengumpulan data (Sugiyono : 2012).

Sesudah seluruh rampung maka selanjutnya adalah analisis semua data yang sudah terkumpulkan. Menurut Miles dan Huberman (2014) menyatakan ada 3 jenis analisis data kualitatif :

1. Reduksi Data (Data Reduction)

Reduksi data adalah proses pengelompokan pemusatan perhatian data dari lapangan. Proses ini akan berjalan sepanjang penelitian berlangsung hingga akhir. Permulaan peneliti akan membuat kerangka konseptual, permasalahan pendekatan terhadap data yang diperoleh. Peneliti akan melakukan mencari tema, meringkaskan, mencari tema dan lainnya. Reduksi berfungsi untuk mengarahkan dan membuat yang tidak dibutuhkan sehingga interpretasi mengambil kesimpulan. Proses ini mencari data yang benar/valid. Dalam penelitian akan ada data narasumber yang di wawancarai.

2. Penyajian Data (Data Display)

Hasil dari pengelompokan data yang di sajikan bisa berwujud laporan yang berupa deskriptif analitik dan logis yang mengarahkan kepada simpulan. Mengenai ini peneliti dituntut untuk melaksanakan penafsiran pada data dalam wawancara.

3. Penarikan Kesimpulan (Verifikasi)

Untuk menarik kesimpulan ada kaitannya dengan interpretasi peneliti, yakni tentang pengembangan arti yang ditunjukkan. Simpulan yang masih kaku selalu diverifikasi terlebih dulu sepanjang penelitian berjalan, maka memperoleh simpulan yang ke objektifannya terjamin. Hal ini dapat kembali melintas dalam pikiran peneliti ketika melakukan catatan atau suatu peninjauan ulang pada pencatatan di lapangan.

3.7 TEKNIK KEBSAHAN DATA

Keabsahan data dalam penelitian ini meliputi :

1. Uji Kredibilitas (*Credibility*)

Merupakan kepercayaan akan data hasil penelitian kualitatif :

a. Perpanjangan Pengamatan

Pada proses ini peneliti kembali lagi ke lapangan untuk mewawancarai kembali informan yang baru maupun yang sudah di wawancarai

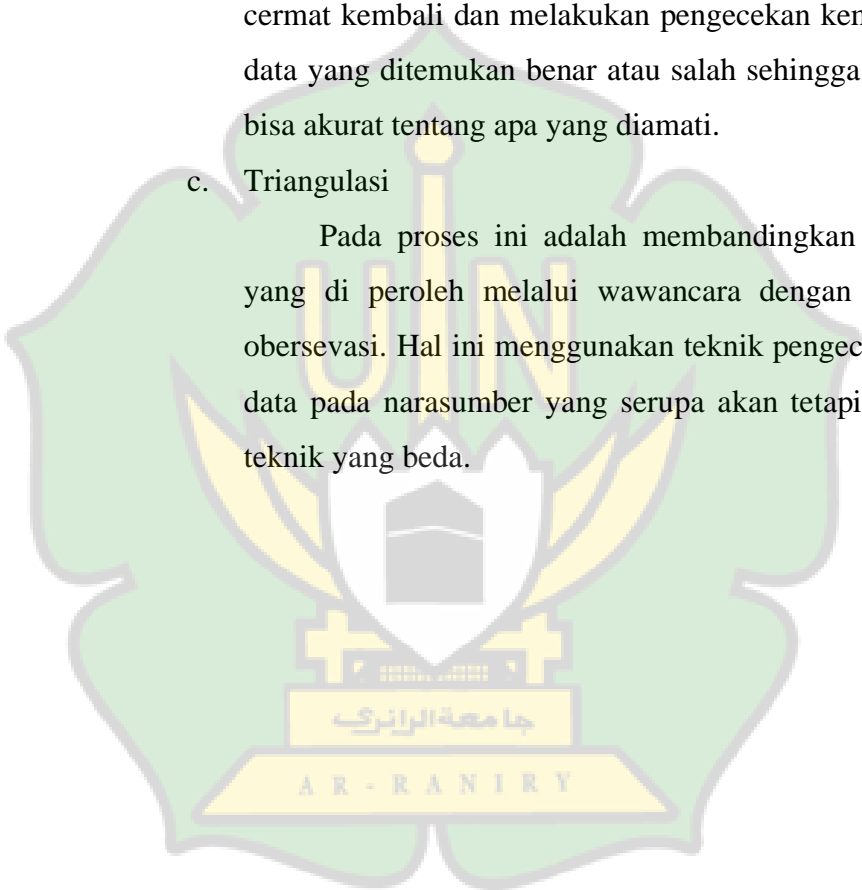
sebelumnya dengan tujuan bahwa benar data yang sudah di dapatkan.

b. Meningkatkan Ketekunan

Pada tahap ini peneliti dituntut untuk lebih cermat kembali dan melakukan pengecekan kembali data yang ditemukan benar atau salah sehingga data bisa akurat tentang apa yang diamati.

c. Triangulasi

Pada proses ini adalah membandingkan data yang di peroleh melalui wawancara dengan data obsersevasi. Hal ini menggunakan teknik pengecekan data pada narasumber yang serupa akan tetapi dari teknik yang beda.



BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1.1 Sejarah Pegadaian Syariah

Sejarah Pegadaian diawali ketika pendirian BANK VAN LEENING oleh Pemerintah Penjajahan Belanda (VOC) dimana pada saat itu adalah lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai. Pertama kalinya pendirian lembaga ini pada tanggal 20 Agustus 1746 di Batavia. Saat terjadinya perpindahan kekuasaan dari Belanda ke Inggris (1811-1816), maka dibubarkannya Bank Van Leening tersebut serta masyarakat diberikan kebebasan dalam pendirian usaha pegadaian dengan pengecualian memperoleh lisensi dari *licenti estelstel* (pemerintah daerah setempat). Akan tetapi metode ini memiliki dampak yang negatif, dimana pemegang lisensi melakukan praktik lintah darat atau rentenir yang dirasakan merugikan pemerintah Inggris. Maka dari hal tersebut terjadi pergantian metode menjadi *patch stelsel* yakni pendirian pegadaian diberikan pada masyarakat yang sanggup melakukan pembayaran pajak dengan nominal yang besar pada pemerintah.

Ketika Belanda merebut kekuasaan kembali, metode atau pola *patch stelsel* tetap dipergunakan serta ini berdampak tidak berdeda dari sebelumnya yakni ternyata pemegang hak banyak yang menyeleweng ketika melaksanakan usahanya. Kemudian

“*cultuur stelsel*” diterapkan oleh pemerintah Hindia Belanda di mana dalam pembahasan mengenai pegadaian, dikemukakan saran yakni alangkah baiknya aktivitas pegadaian ditangani pemerintah sendiri supaya bisa melindungi serta memberi manfaat pada masyarakat. Berdasar pada hasil ini, maka kemudian Staatsblad (Stbl) No. 131 Tanggal 12 Maret 1901 dikeluarkan oleh pemerintah Hindia Belanda yang di dalamnya memuat aturan mengenai usaha pegadaian adalah monopoli pemerintah serta Pegadaian Negara didirikan untuk pertama kalinya di Jawa Barat (Sukabumi), dan selanjutnya tiap tanggal 1 April diperingati sebagai hari ulang tahun Pegadaian.

Gedung Kantor Pusat Jawatan Pegadaian di Jalan Kramat Raya 162 ketika masa pendudukan Jepang dijadikan sebagai lokasi tawanan perang serta terjadi pemindahan Kantor Pusat Jawatan Pegadaian ke Jalan Kramat Raya 132. Perubahan yang terjadi semasa pemerintahan Jepang ini tidaklah banyak, baik dari segi struktur organisasi ataupun kebijakan Jawatan Pegadaian. Jawatan Pegadaian disebut “*SitjiEigeikyuku*” (bahasa Jepang), Pimpinan Jawatan Pegadaian adalah OhnoSan (orang Jepang) serta wakilnya M.Saubari (orang pribumi).

Kantor Jawatan Pegadaian semasa awal pemerintahan Indonesia sempat pindah ke Kebumen (Karang Anyar) sebab semakin memanasnya situasi perang. Agresi militer Belanda yang kedua menekan untuk memindahkan kembali Kantor Jawatan Pegadaian ke Magelang. Kemudian Kantor Jawatan Pegadaian

sesudah perang dipindahkan kembali ke Jakarta serta pengelolaannya diambil oleh Pemerintah Republik Indonesia. Sudah terjadi beberapa perubahan status pegadaian dalam masa ini, yakni sejak 1 Januari 1961 sebagai Perusahaan Negara (PN), selanjutnya menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN) berdasarkan PP.No.7/1969, kemudian berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM) sampai kini berdasarkan PP.No.10/1990 (yang diperbaharui dengan PP.No.103/2000).

Usia pegadaian saat ini melebihi seabad dan masyarakat semakin merasakan manfaatnya, walaupun perusahaan memiliki misi public service obligation, pada nyatanya perusahaan masih bisa berkontribusi cukup signifikan dalam bentuk pajak pada Pemerintah, di saat kebanyakan lembaga keuangan yang lain dalam kondisi yang merugikan. Terbitnya PP10 Tanggal 1 April 1990 bisa dinyatakan merupakan timbal dari kebangkitan pegadaian, PP10 ini juga menegaskan bahwa pegadaian memegang misi untuk mengantisipasi praktik riba, dan sampai PP103/2000 terbit misi ini tidak berubah yang pula dijadikan dasar kegiatan usaha Perum Pegadaian hingga kini. Tidak sedikit pihak yang menyatakan bahwa operasionalisasi Pegadaian pra Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang Bunga Bank sudah selaras akan konsep syariah akan tetapi perlu untuk diakui bahwasanya ada aspek-aspek yang berlawanan akan anggapan tersebut. Berkat Rahmat Allah SWT serta sesudah melewati proses yang tidak sebentar, kemudian dibentuklah sebuah konsep pendirian unit Layanan Gadai Syariah

sebagai tahapan awal dalam membentuk divisi khusus yang menangani kegiatan usaha syariah. Pegadaian syariah memiliki konsep operasi yang menekankan kepada sistem administrasi modern yakni azas efektifitas, efisiensi, dan rasionalitas yang disesuaikan dengan nilai Islam. Fungsi operasi Pegadaian Syariah itu sendiri dijalankan oleh kantor-kantor Cabang Pegadaian Syariah/ Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) sebagai satu unit organisasi di bawah binaan Divisi Usaha Lain Perum Pegadaian. ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional. Pegadaian Syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari Tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Masih di tahun yang sama pula, 4 Kantor Cabang Pegadaian di Aceh dikonversi menjadi Pegadaian Syariah salah satunya adalah di Aceh Tengah. Kemudian, munculah Cabang-cabang Pegadaian Syariah yang pendiriannya bertujuan guna memenuhi kebutuhan nasabah, baik muslim ataupun nonmuslim yang mengharapkan transaksi pembiayaan yang tanpa riba, cepat, serta aman.

Kantor PT. Pegadaian Syariah cabang Takengon di Aceh Tengah, melayani Rahn Bisnis, Arrum, Gadai Syariah, EmasKu, Amanah, MPO (Pembayaran iuran BPJS, tv berbayar, internet, tiket, air, listrik, tagihan telepon, serta lainnya), dan Mulia. Kantor

PT Pegadaian persero ini menyediakan berbagai layanan terkait dengan produk-produk PT Pegadaian. Layanan produk PT Pegadaian yang tersedia mulai dari pegadaian syariah, KCA (kredit cepat aman) pegadaian, pegadaian online atau pendaftaran pegadaian digital, tabungan emas, cek harga emas pegadaian, investasi emas pegadaian, serta sebagainya. Nasabah pada kantor ini dapat pula melakukan pengajuan kredit atau pinjaman uang dengan jaminan muali dari surat tanah, BPKB mobil atau motor, serta sebagainya.

4.1.2 Visi dan misi Pegadaian Syariah

Visi dari PT. Pegadaian (Persero), salah satu BUMN dalam lingkungan Departemen Keuangan RI, yakni :

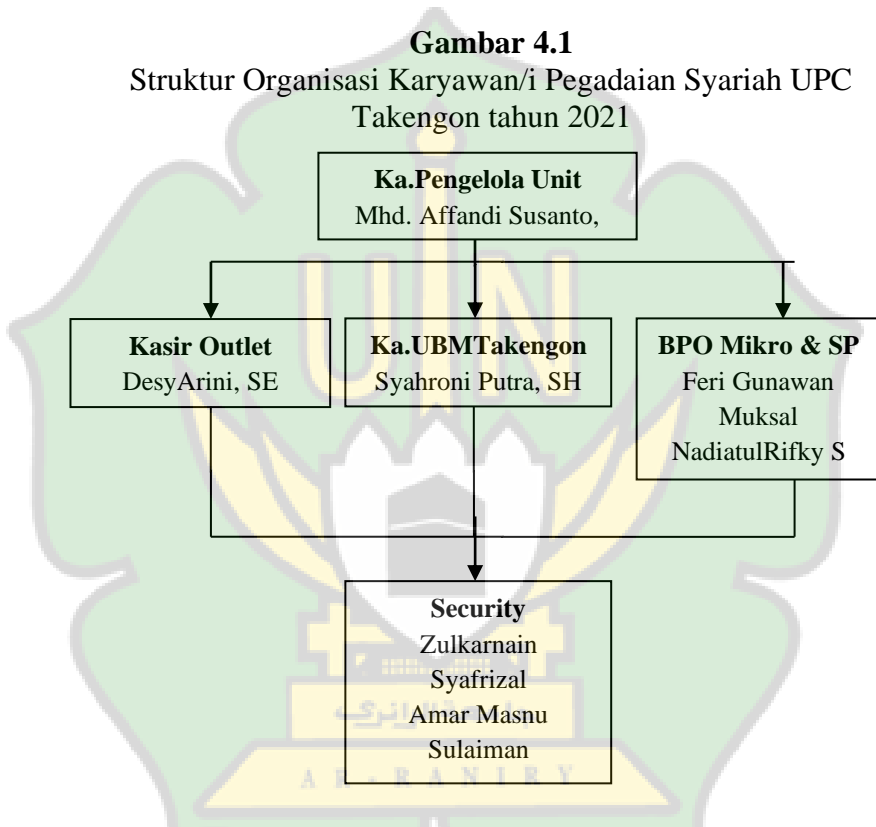
“Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi market leader dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah kebawah”.

Sementara untuk misi perusahaan, yakni:

1. Menjalankan usaha lainnya untuk optimalisasi sumber daya perusahaan serta membantu pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah ke bawah.
2. Menjamin ratanya infrastruktur dan pelayanan yang memudahkan serta memberi kenyamanan di semua Pegadaian untuk menyiapkan diri menjadi pemain regional serta senantiasa utama menjadi pilihan masyarakat.

3. Memberikan pembiayaan yang aman, termudah, tercepat, serta senantiasa membina usaha golongan menengah ke bawah untuk memacu pertumbuhan perekonomian.

4.1.3 Struktur Pegadaian Syariah UPC Takengon



Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mhd. Affandi Susanto selaku Ka. Pengelola Unit, berikut keterangan tugas :

1. Pimpinan Cabang/Pengelola Unit

Pimpinan cabang memiliki tugas pokok dalam mengelola jalannya cabang dan menjadi wakil dari kepentingan perusahaan dalam berhubungan dengan

masyarakat atau pihak lainnya sesuai ketentuan yang ada untuk menjalankan misi perusahaan. Berikut adalah perincian tugas :

- a. Mengelola program kerja operasional
- b. Menetapkan taksir dan mengkoordinasikannya
- c. Promosi untuk menunjang peningkatan citra perusahaan.
- d. Mengoordinasikan lelang barang jaminan.
- e. Mengoordinasikan pengembalian uang pinjaman, penjualan serta pendapatan.
- f. Mengoordinasikan pengelolaan barang jaminan.
- g. Mengoordinasikan penyaluran uang pinjaman berdasar prediksi barang jaminan supaya sesuai dengan ketentuan yang ada.

2. Kasir Outlet

Sebagaimana penjelasan dari kasir di Pegadaian Syariah, didapatkan bahwa kasir memiliki tugas pokok dalam membayar serta menerima sesuai aturan demi kelancaran pelaksanaan operasional kantor.

3. Ka.UBM (Unit Kerja Bisnis Mikro)

Tugas pokok sebagai pengawasan terhadap usaha mikro yang memiliki pinjaman pada Pegadaian Syariah

4. BPO (Business Process Outsourcing) Mikro & SP (Sales Profesional)

Tugas pokok sebagai Sales Professional, menjalin hubungan baik dengan nasabah, kolektif, prospek nasabah, serta mengumpulkan data nasabah

5. Security

Memiliki tugas pokok dalam mengamankan harga nasabah dan perusahaan dalam lingkungan kantor.

4.1.4 Produk Pegadaian Syariah untuk UMKM

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Bapak Affandi, bahwa produk yang paling diminati adalah:

1. AR RAHN (Gadai Syariah)

Rahn ialah salah satu dari produk jasa gadai yang berasaskan prinsip syariah dengan menekankan kepada sistem administrasi modern. Nominal angsuran yang diberikan tidak berbeda dari KCA/Gadai Konvensional, akan tetapi dalam proses penetapan sewa modalnya berbeda. Biaya administrasi yang diterapkan gadai syariah dilakukan pembayaran di muka, yakni serendah-rendahnya ketika perpanjangan adalah Rp 1.000 serta Rp 60.000 untuk setinggi-tingginya untuk maksimal jumlah pinjaman Rp 200.000.000. Tarif Ijarah dikenakan per sepuluh hari masa penyimpanan yaitu senilai Rp 15.000 – Rp 85.000 untuk tiap kelipatan Rp 10.000 dari taksiran

barang jaminan yang diagungkan/ dititipkan.

Persyaratannya:

- a. Membawa STNK dan BPKB untuk kendaraan bermotor.
- b. Menyerahkan barang jaminan.
- c. Fotocopy KTP.

2. AR RUM (Kredit AR RAHN untuk Usaha Mikro)

AR RUM yakni suatu pinjaman dengan prinsip syariah untuk penguasa mikro dan kecil demi kepentingan untuk mengembangkan usaha melalui sistem pengembalian dengan angsuran serta mempergunakan jaminan BPKB mobil/motor.

Persyaratannya yakni:

- a. Menyerahkan dokumen kepemilikan kendaraan bermotor (faktur pembelian, fotocopy STNK, BPKB asli).
- b. Fotocopy kartu keluarga dan KTP.
- c. Usaha yang dilakukan sudah berjalan setahu serta memenuhi kriteria kelayakan.

Dari 25 nasabah yang diwawancarai, 17 diantaranya memilih menggunakan produk Ar-Rahn dan sisanya adalah ArRuum.

4.2 STRATEGI PEMASARAN PRODUK

Berdasarkan wawancara dengan pihak Pegadaian Syariah dan nasabah, berikut Strategi Pemasaran yang dilakukan :

1. Sosialisasi

Secara sederhana yang dimaksud dengan sosialisasi ialah sebuah proses yang Pegadaian Syariah lakukan untuk menanamkan nilai, aturan, serta kebiasaan dalam bersikap di masyarakat sepanjang generasi sesuai apa yang berlaku di masyarakat.

Wawancara bersama Pak Affandi :

” Dengan sosialisasi yang Pegadaian Syariah lakukan kini, maka publik tahu bahwa di Pegadaian Syariah memiliki produk yang dapat digunakan untuk memperoleh modal secara aman dan cepat. Pelaksanaan sosialisasi yang dilakukan adalah kita haruslah dapat memposisikan diri dalam lingkungan masyarakat, sebab pada dasarnya manusia adalah makhluk sosial yang membutuhkan bantuan sesamanya. Oleh karenanya, lewat sosialisasi ini bisa membentuk suatu kepribadian sebab lingkungan masyarakat adalah tempat untuk bisa melakukan sosialisasi”

“ Untuk sosialisasi itu kami lakukan sebulan bisa 2 atau 3 kali dan sudah menjadi rutinitas. Kegiatan yang kami lakukan bisa disebut dengan istilah grebek pasar.

Dimana sering melakukannya di pasar tradisional seperti Pasar Paya Ilang”

Sosialisasi termasuk pula alat yang terampuh dalam mempertahankan dan menarik minat nasabah. Sebab sosialisasi memiliki tujuan di antaranya yakni menyampaikan citra Pegadaian Syariah dimata nasabahnya, serta tentunya hal ini sangat mempengaruhi minat nasabah untuk memilih produk pembiayaan di Pegadaian Syariah. Sosialisasi yang pegadaian syariah lakukan dalam pelaksanaannya adalah sebuah cara untuk menunjang peningkatan pendapatan masyarakat yang menginginkan untuk memperoleh dana secara aman dan cepat.

Bukan hanya pihak Pegadaian Syariah yang di wawancarai, namun juga para nasabah dengan pertanyaan, dari mana mendapatkan informasi tentang Pegadaian Syariah?

Ibu Yulia Agustin menjawab *”Saya mengetahuinya dari teman dan ada beberapa yang menjadi nasabah disini. Saya tertarik karena sedang membutuhkan modal untuk usaha. Selain itu juga saya sering melihat Pegawai Pegadaian melakukan sosialisasi ke pasar pasar”*

Ibu Isni Dalifah menjawab *“saya mengetahuinya dari tetangga saya yang kebetulan juga nasabah di*

Pegadaian Syariah, saya lihat dapat membantu, jadi saya coba untuk melakukan pinjaman juga” dan ada beberapa nasabah lain yang diwawancarai memiliki jawaban yang serupa.

Dari beberapa nasabah yang diwawancarai, semua memiliki jawaban yang sama, kesimpulannya bahwa sosialisasi menjadi cara yang paling efektif untuk masyarakat mengetahui lebih jauh tentang Pegadaian Syariah dan mungkin akan berminat menjadi nasabah.

2. Iklan

Iklan termasuk dari marketing mix (promosi pemasaran). Definisi dari iklan secara sederhana ialah pesan yang disampaikan melalui media untuk menawarkan produk. Iklan ini termasuk pula informasi yang isi di dalamnya membujuk orang banyak atau masyarakat agar tertarik pada jasa atau barang yang ditawarkan. Iklan memberikan informasi ke berbagai orang terkait jasa dan barang yang ditawarkan, baik yang dipasang di media elektronik maupun media lainnya.

Melalui iklan ini dapat pula menginformasikan pada masyarakat yang belum tahu pegadaian syariah, bahwasanya di Pegadaian ini tersedia produk yang dapat sewaktu-waktu digunakan apabila membutuhkan dana secara mendesak. Sebab periklanan pula menjadikan konsumen menyadari beberapa merek baru, memberikan

pendidikan bagi konsumen mengenai manfaat merek dan berbagai fitur, dan memfasilitasi pembentukan merek yang bernilai positif. Keefektifan iklan sangatlah penting supaya dapat membujuk konsumen untuk mencoba produk yang diiklankan. Persuasi kadang kala dalam bentuk memengaruhi permintaan primer, yakni merangsang permintaan untuk seluruh kategori produk. Melalui beriklan, maka masyarakat akan lebih mengenal produk tersebut dan terjadi lonjakan keuntungan dalam bisnis melalui promosi produk.

3. Promosi

Tiap lembaga keuangan dalam kegiatan ini pastilah menerapkan strategi promosi, termasuk pula Pegadaian Syariah untuk mempromosikan semua jasa serta produknya secara langsung ataupun tidak. Melalui ini nasabah nantinya bisa mengenali pegadaian syariah. Maka dari hal tersebut, promosi ialah sarana terampuh dan efektif dalam mempertahankan serta menarik nasabah. Promosi dari Pegadaian Syariah memiliki tujuan yakni menginformasikan berbagai produk yang ditawarkan serta berupaya mendapatkan nasabah baru.

Pegadaian Syariah dalam promosinya bertujuan menginformasikan, mendorong dan membujuk supaya calon nasabah tertarik mempergunakan produk yang dipasarkan. Melalui promosi ini, maka diharapkan bisa

menjadikan jumlah nasabah meningkat sesuai sasaran. Supaya tujuan dan realisasi kerja Pegadaian Syariah bisa terwujud sesuai target perusahaan yang telah direncanakan setiap tahun.

4.3 PROSEDUR PEMBERIAN PENYALURAN DANA KEPADA UMKM

1. *Rahin* (nasabah) langsung datang ke kantor Pegadaian Syariah kemudian ke meja penaksir atau menuju loket untuk meminta fasilitas pembiayaan dan membawa membawafotocopy KTP atau SIM serta barang jaminan (*marhum*) yang diberikan pada *murtahin*.
2. Penaksir memeriksa barang serta memperkirakan barang jaminan yang dibawa.
3. Sesudah terpenuhinya persyaratan, maka *rahin* dan *murtahin* menjalankan *kadrahn* serta selanjutnya menjalankan akad Ijarah (untuk menyewa tempat bagi *marhun*).
4. Sesudah dilakukannya akad, maka kasir akan memberi beberapa nominal pinjaman uang dengan berjumlah kurang dari nilai *marhum* yang sudah *murtahin* taksir, yakni kisaran 92%.
5. *Rahin* bisa membayar lunas *marhun* sesuai akad yakni tarif ijarah selama jangka waktu tersebut, ulangan *rahn*, atau pelunasan penuh.

4.4 KENDALA YANG DIHADAPI

Berdasarkan wawancara dengan Pak Affandi,

“Sejauh ini tidak ada kendala yang serius yang sampai masuk ke ranah hukum. Selagi masih bisa di bicarakan baik-baik antar kedua belah pihak, sejauh ini cukup aman. Kendala yang kami hadapi yaitu agak sulit untuk menjelaskan menjelaskan kepada beberapa nasabah karena ada yang gagal paham. Tapi kami upayakan akan selalu menjadi solusi bagi nasabah. Untuk masalah yang serius mungkin kami akan mengambil jalan lelang, dan itu merupakan opsi terakhir yang sudah di sampaikan sebelum akad terjadi.”

Kemudian beberapa nasabah saat di wawancarai,

“Sejauh ini tidak ada kendala apapun, aman aman saja dan sangat tertolong. Alhamdulillah juga angsuran tidak memberatkan.”

Dari paparan di atas dapat dilihat bahwa antara pihak Pegadaian dan nasabah sudah melakukan komunikasi yang baik sejak awal perjanjian akad sehingga kedepannya tidak ada yang merasa dicurangi atau di rugikan namun masih menjadi tugas berat untuk pihak Pegadaian untuk menghadapi nasabah yang sulit memahami berbagai produk yang ada.

4.5 PERANAN PEGADAIAN SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN PERMODALAN UMKM DAN PENDAPATAN MASYARAKAT

Produk di Pegadaian Syariah tersebut memiliki peran yang sangat berkaitan erat dengan strategi yang dilakukan, dengan demikian bisa meningkatkan jumlah nasabah. Tiap produk yang tersedia pastinya berperan krusial dalam memudahkan peningkatan pendapatan masyarakat/nasabah.

Ber macam produk berbasis syariah dikeluarkan oleh pegadaian yang dinamakan dengan *Amanah, Muliah, Arrum*, serta *Ar-rahn/gadai syariah*. Semua produk ini beroperasi sesuai syariah, dengan demikian tidak menerapkan bunga namun *mudharabah* atau bagi hasil. Tujuan dari ini ialah sewaktu-waktu saat memerlukan dana, amak alternatif pegadaian bisa dijadikan sarana yang efisien dan efektif dalam mendapatkan pendanaan jangka pendek. Terkait konteks ini peran dari lembaga gadai syariah ialah penyandang dana sementara *rahin* atau pula dapat bertindak sebagai *mudharib* adalah nasabahnya.

Beberapa aspek yang penting untuk digarisbawahi pada lembaga gadai perusahaan ialah aspek pengawasan, aspek sistem dan prosedur, aspek kelembagaan, aspek sumber daya manusia, aspek pemodal, aspek legalitas, serta lainnya. produk Pegadaian syariah dalam hal ini berperan besar dalam strategi yang dipergunakan, sehingga menjadikan masyarakat mengetahui keunggulan dari tiap produk yang ditawarkan.

1. *Produk Ar-Rahn*

Kerap kali dalam keseharian kita mengalami permasalahan kebutuhan yang mendesak. Penyelesaian dari hal ini bisa dengan menggadaikan barang berharga yang dimiliki di program *rahn* dari pegadaian syariah semacam kendaraan, peralatan elektronik, berlian, atau emas. *Rahn* sendiri ialah sebuah produk jasa gadai yang berasaskan prinsip syariah, di mana dalam hal ini nasabah sebatas akan dibebani biaya jasa pemeliharaan dan simpan barang dan biaya administrasi, sesuai sistem administrasi modern dengan besarnya peminjaman kredit tidak berbeda dari gadai KCA/konvensional.

Kredit Cepat dan Aman atau KCA ialah pinjaman berdasar hukum gadai untuk seluruh nasabah, baik untuk kebutuhan produktif ataupun konsumtif dengan pelayanan yang memiliki prosedur aman, cepat, serta mudah. Untuk dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat, maka dibuatlah seluas mungkin barang jaminan yang menjadi agunan, yaitu terdiri dari elektronik, kendaraan, permata/perhiasan emas, serta sebagainya. *Rahn* ialah skema pinjaman sebagai solusi atas kebutuhan dana masyarakat menggunakan sistem gadai. Ini selaras dengan Fatwa Dewan Syariah No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn Emas*, tanggal 28 Maret 2002 serta No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang

Rahn, tanggal 26 Juni 2002. *Rahinse* sebagai jaminan menyerahkan harga bergerak/tidak dan juga memberikan kuasa pada Pegadaian Syariah dalam melakukan penjualan/melelang (secara syariah) bila setelah jatuh tempo *Rahingagal* atau tidak berkenan membayar lunas. Hasil dari lelang dipergunakan dalam membayar lunas pinjaman pokok ditambah dengan biaya lelang dan jasa simpang. Kelebihan yang didapatkan diberikan pada *rahin*, dan menjadi risiko pegadaian apabila kurang.

Pembiayaan RAHN (Gadai Syariah) dari Pegadaian Syariah juga memberi solusi tepat untuk kebutuhan dana secara cepat berdasarkan prinsip syariah. Waktu yang dibutuhkan untuk prosesnya adalah 15 menit dana cair serta penyimpanannya aman. Bunga pinjam tidak akan dikenakan untuk nasabah. Pinjamannya memiliki jangka waktu 120 hari di kalender atau setara 4 bulanserta bisa diperpanjang saat jatuh tempo. Pelayanan produk *rahn* di Pegadaian Syariah terdapat di 605 outlet yang tersebar di Indonesia.

Peneliti bisa mengambil kesimpulan, bahwa produk *rahn* memiliki peranan yang sangat vital dan dibutuhkan dalam membantu masyarakat untuk mendapatkan modal usaha secara cepat, serta ini bisa pula untuk menunjang peningkatan usaha masyarakat/nasabah. Bisa diketahui pula bahwasanya

mayoritas nasabah mempergunakan produk *rahn*, dipergunakan untuk diproduksi serta dikonsumsi, sebab mayoritas nasabah adalah pedagang. Adapun persyaratan peminjam terhadap produk *rahn* yang digunakan oleh nasabah yakni:

- a. Menyerahkan fotocopy KTP atau identitas resmi lainnya (SIM, paspor, dll).
- b. Untuk kendaraan bermotor membawa BPKB atau STNK asli.
- c. Menyerahkan barang jaminan.
- d. Nasabah menandatangani Surat Bukti *Rahn* (SBR)

Keunggulan produk *Ar-Rahn*

- a. Layanan RAHN tersedia di Outlet Pegadaian Syariah diseluruh Indonesia.
- b. Prosedur pengajuannya sangat mudah. Calon nasabah atau debitur hanya perlu membawa agunan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya ke outlet Pegadaian.
- c. Proses pinjaman sangat cepat, hanya butuh 15 menit.
- d. Pinjaman (Marhun Bih) mulai dari 50 ribu rupiah sampai 200 juta rupiah atau lebih.
- e. Jangka waktu pinjaman maksimal 4 bulan atau 120 hari dan dapat diperpanjang dengan cara membayar Ijarah saja atau mengangsur sebagian uang pinjaman.

- f. Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan perhitungan ijarah selama masa pinjaman.
- g. Tanpa perlu membuka rekening.
- h. Nasabah menerima pinjaman dalam bentuk tunai.
- i. Barang jaminan tersimpan aman di Pegadaian.

Bahwa di Pegadaian Syariah ini kebanyakan masyarakat yang menggunakan produk *rahn*, karena produk *rahn* ini membantu mendapatkan dana pinjaman dengan cepat dan aman, dari keunggulan produk *rahn* ini kita bisa melihat bahwa sangat membantu masyarakat. Selain itu masyarakat juga tidak terbebani atas *Mu'nah* yang diberikan oleh Pegadaian Syariah.

2. Produk Arrum (Ar-Rahn)

Untuk Usaha Mikro Kecil Pegadaian Syariah yakni suatu lembaga yang mengelola usaha gadai, namun lebih luas yakni mengelola usaha pembiayaan mikro kecil berbasis sistem syariah. Langkah awal dalam pengimplementasian ide ini, maka pembiayaan menggunakan sistem Ar-Rahn, sekarang ini mulai dikembangkan menggunakan konsep pelunasan pinjaman dengan angsuran baik secara fidusia (sebatas penahanan dokumen kepemilikan barang) ataupun secara gadai (menahan agunan).

Ar-Rahn untuk usaha mikro kecil, sedangkan produk Arrum yakni pemberian pembiayaan berprinsip

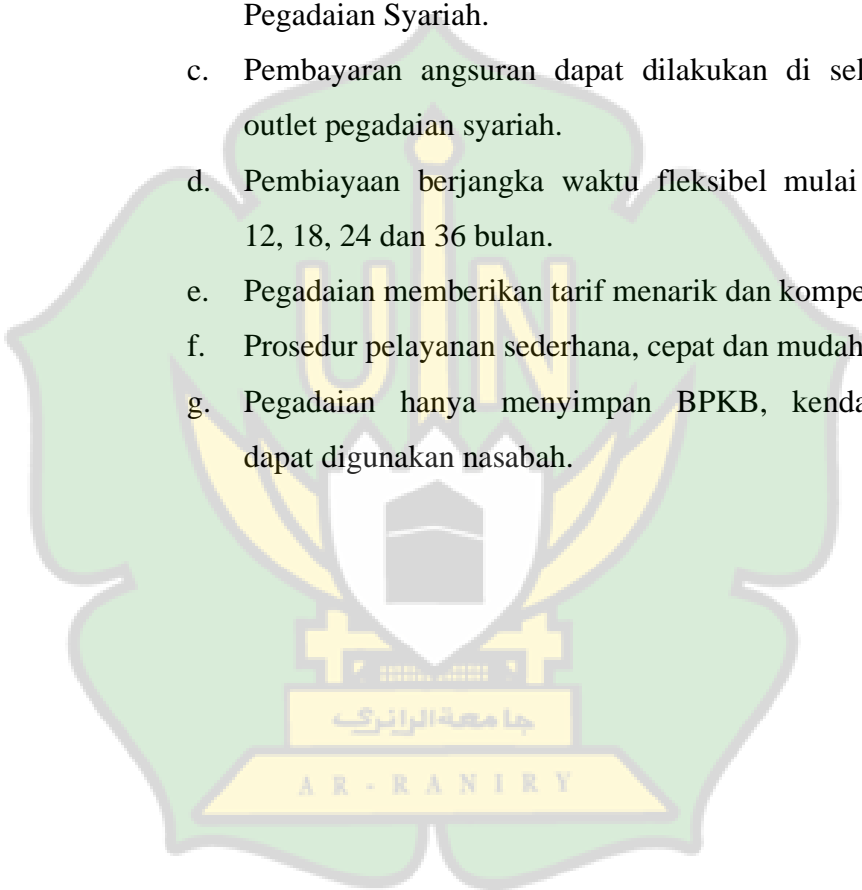
syariah bagi para pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan usaha yang sudah ada. Penambahan modal usaha di nilai berdasarkan studi kelayakan ini di dasarkan pada Surat Edaran No.14/US.200/2008 tentang penyaluran pembiayaan Arrum. Pembiayaan Arrum dalam peluncurannya bertujuan bukan hanya menjadi upaya diversifikasi produk Pegadaian Syariah namun pula meningkatkan pemberdayaan pengusaha mikro kecil yang memerlukan investasi atau pembiayaan modal kerja. Secara syariah diberikan dalam suatu jangka waktu dengan return pinjaman dilakukan dengan angsuran menggunakan kontribusi penjaminan secara fidusia ataupun gadai. *Arrum* tersebut adalah pinjaman pada perorangan pengusaha mikro. Produk *Arrum* sangatlah membantu masyarakat yang menginginkan modal untuk diversifikasi usaha, dengan menjaminkan kendaraan.

Adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah yang menggunakan produk *Arrum* yakni:

- a. Memiliki usaha yang memenuhi kriteria kelayakan setelah berjalan 1 tahun.
- b. Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga.
- c. Menyerahkan dokumen kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB asli, fotocopy STNK, dan faktur pembayaran).
- d. Memiliki usaha produktif minimal 1 tahun.

Keunggulan produk Arrum

- a. Proses transaksi berprinsip syariah yang adil dan menenteramkan sesuai fatwa DSN-MUI.
- b. Proses pembiayaan dilayani di lebih dari 600 outlet Pegadaian Syariah.
- c. Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh outlet pegadaian syariah.
- d. Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24 dan 36 bulan.
- e. Pegadaian memberikan tarif menarik dan kompetitif.
- f. Prosedur pelayanan sederhana, cepat dan mudah.
- g. Pegadaian hanya menyimpan BPKB, kendaraan dapat digunakan nasabah.



BAB V

KESIMPULAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka beberapa kesimpulan dari keseluruhan hasil penelitian ini, yaitu :

Mengacu pada strategi pemasaran produk yang dipasarkan berhasil meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk yang ada di Pegadaian Syariah, karena strategi pemasaran yang disampaikan kepada nasabah memang terbukti kebenaran nyadari mulai melakukan sosialisasi, promosi, dan iklan.

Ketika Pegadaian Syariah mulai berkembang dan diterima masyarakat sehingga mereka dapat mengakses dengan mudah berbagai produk atau fasilitasnya, maka dengan kesadaran sendiri mulai memindahkan transaksi dana khususnya meminjam ke Pegadaian.

Pegadaian juga bisa membantu para UMKM seperti usaha toko baju, usaha konter, dagang kios, usaha pedagang kaki lima dalam memperoleh modal usaha secara cepat sehingga dapat mempengaruhi pendapatan masyarakat. Selain itu juga sejak penerapan prinsip syariah pada Pegadaian Syariah merupakan sistem yang tidak menyimpang pada Syariah Islam yaitu: Al-qur'an dan Hadist Nabi Muhammad SAW, yang merupakan pedoman atas sistemnya, dan bersosialisasi kepada seluruh masyarakat yang ada

disekitar lokasi Pegadaian Syariah maupun masyarakat luar lokasi, guna mempromosikan tentang keberadaan Pegadaian Syariah.

Peran produk pegadaian syariah juga sangat berperan penting dalam meningkatkan pendapatan nasabah, setiap produk yang ada di Pegadaian Syariah itu sangat membantu jika nasabah ingin menambah modal untuk meningkatkan usaha yang dikelola, dan yang terdapat di setiap produk itu tidak membebani nasabah jika ingin menebus barang yang digadaikan.

Adapun produk yang lebih tertarik dalam meningkatkan permodalan dan pendapatan nasabah yaitu produk *Ar-Rahn*, karena cara mendapatkan dana pinjam cuma dengan membawah identitas dan barang berharga, prosesnya hanya dalam 15 menit dana cair dan aman penyimpanannya.

5.2 SARAN

Kepada karyawan Pegadaian Syariah dalam melakukan sosialisasi dimasyarakat, khususnya dalam memperkenalkan produk-produk yang ditawarkan dapat membantu mendapatkan dana pinjam cepat dan aman, karyawan harus dapat memberi tahu dengan menggunakan nama dari setiap produk, agar masyarakat mengetahui produk apa yang mereka gunakan di Pegadaian Syariah.

Untuk para calon nasabah ketika akan menggunakan produk sebaiknya kenali lagi lebih dalam dan tanyakan lebih terperinci agar tidak terjadi hal yang bisa merugikan kedua belah pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafii. (2017). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. 27th ed. Jakarta: Gema Insani.
- Femy M.G Tulusan dan Very Y.Londo, (2014). *Peningkatan Pendapatan Masyarakat Melalui Progam Pemberdayaan Di Desa Lolah II kecamatan Tombariri Kabupaten Minahasa. Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*, Vol. 01(1),100
- Hardani, dkk. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Ivand C. P.Putra, DKK. (2013). *Prosedur Pemberian Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada PT.Pegadaian Cabang Singaraja*, Jurnal Akuntansi Profesi, Vol.3..
- Lisara. Wahdahlia. (2017). *Pengaruh Modal Dan Pembiayaan Arrum Terhadap Perkembangan Usaha Studi Pada Pegadaian Syariah Cabang Solo Baru*, Skripsi : Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
- Maulida, Sri. (2018). *Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dari berbagai Aspek*, Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- M. Habiburrahim. (2012). *Mengenal Pegadaian Syariah*, Jakarta Timur: Kuwais.
- Mutawaddiah. (2016). *Pelaksanaan Gadai Tanah dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Bajiminasa Bulukumba*, Skripsi Universitas Islam Negeri Alauddin Makasar.
- M Paramita. (2018). *Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Pemanfaatan Sumber Daya Lokal*,(Jurnal Media Pengapdian Kepada Masyarakat, Bogor:Universitas Djuand,Bogor) 4(1)19.

- Mankiw, N. Gregory., Quah, Euston., & Wilson, P. (2013). *Pengantar Ekonomi Mikro Edisi Asia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nisfi, Lailatul. (2016). "*Pengaruh Pembiayaan Ar-Rum Pegadaian Syariah terhadap Pendapatan UMKM Nasabah dan Pendapatan Pegadaian Syariah (Studi pada PT Pegadaian Cabang Syariah Landungsari Kota Malang)*", (Skripsi, Universitas Brawijaya).
- Nurrohmah, Isnaini. (2015). *Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyawarah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi kasus: BMT Beringharjo, Yogyakarta)*. Skripsi FE UNY.
- Pater Salim. (1991). *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Jakarta: Modern English Press), h.1620
- Ratnasari. Dewi. (2017). *Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Pendampingan Dan Strategi Pemasaran UMKM Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) BMT Kube Sejahtera Unit 020 Tlogosari Sleman Yogyakarta*, Skripsi: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Ridwan, S. Sundjaya & Inge, Barlin. (2006). *Manajemen Keuangan. Jilid 2. Edisi Keempat*. Literata Lintas Media. Bandung
- Riyanto, B. (2011). *Dasar dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta, BPFE. Edisi ke empat(4)
- Rizkia.Nailah. (2017). *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan dari Bank Umum Syariah*, skripsi: UIN Syariaf Hidayatullah
- Sadono Sukirno. (2013). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, h.47

- Saparingga.Wina. (2015). *Analisis Perbandingan Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Kopo Bandung)*, Jurnal: UNISBA.
- Slamet, Franky., Tunjungsari, Hetty Karunia., Ie, M. (2014). *Dasar- Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: PT Indeks Sugiyono, 2019, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Suhendi, Hendi. (2016). *Fiqh Muamalah : Membahas Ekonomi Islam Kedudukan Harta, Milik Jual Beli, Bunga Bank dan Riba, Musyarakah, Ijarah, Mudayanah, Koperasi, Asuransi, Etika Bisnis dan lain-lain*, Surakarta, : PT Raja Grafindo Persada.
- Timotius, K. H. (2017). *Pengantar Metodologi Penelitian: Pendekatan Manajemen Pengetahuan untuk Perkembangan Pengetahuan*. Penerbit Andi. Ula, Ahmad Mutamimul. "Tingkat Kepuasan Nasabah terhadap Pelayanan dan Produk Pembiayaan Mikro di Pegadaian Syariah", (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2015).
- Ummah. Fina Safnatul. (2018). *Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah 122 Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo*, Skripsi: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel,
- Usman. Samsia. (2017). *Pengaruh Pembiayaan Ar-Rum Pada Pegadaian Syariah (Persero) Cabang Gorontalo Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Di Gorontalo*, Artikel: Universitas Negeri Gorontalo.
- Vijaya. Diota prameswari, dan M. Rudi Irwansyah. (2017). *Pengaruh Modal Psikologi, Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha UMKM di Kecamatan Buleleng*, Jurnal: Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja.

LAMPIRAN



Takengon, 10 Desember 2021

Nomor : 06/SK.60042/XII/2020
Lampiran : -
Urgensi : B
Hal : Pemberian izin melakukan penelitian

Assalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh

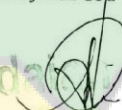
Sehubungan dengan surat dari UIN Ar-Raniry Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam nomor 3152/Un.08/FEBI.I/TL.00/12/2021 tentang *Penelitian Ilmiah Mahasiswa*, maka dengan ini kami memberikan izin untuk melakukan penelitian dan pengambilan data kepada:

Nama : Ika Wahyusari
NPM : 170602082
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah
Semester : IX (Sembilan)
Judul Penelitian : Peranan Pegadaian Syariah Terhadap Permodalan UMKM dan Peningkatan Pendapatan Masyarakat (Studi Unit Pelayanan Cabang Takengon Aceh Tengah)

Selanjutnya untuk mekanisme dan pengambilan data penelitian agar yang bersangkutan berkoordinasi langsung dengan pihak Pegadaian Syariah UPS Takengon.

Demikian pemberitahuan ini disampaikan untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya, atas kerja sama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Pengelola Unit
Pegadaian Syariah UPS Takengon


Pegadaian

Mhd Affandi Salsanto, SE
NIK.P.91662

Takengon, 14 Desember 2021

Nomor : 07/SK.60042/XII/2020
Lampiran : -
Urgensi : B
Hal : Pemberitahuan sudah melaksanakan penelitian

Assalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh

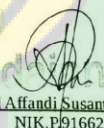
Sehubungan dengan surat dari UIN Ar-Raniry Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam nomor 3152/Un.08/FEBI.I/TL.00/12/2021 tentang *Penelitian Ilmiah Mahasiswa*, maka dengan ini kami memberitahukan dan menerangkan bahwa:

Nama : Ika Wahyusari
NPM : 170602082
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah
Semester : IX (Sembilan)
Judul Penelitian : Peranan Pegadaian Syariah Terhadap Permodalan UMKM dan Peningkatan Pendapatan Masyarakat (Studi Unit Pelayanan Cabang Takengon Aceh Tengah)

Sudah melaksanakan penelitian dan pengambilan data di Pegadaian Syariah UPS Takengon.

Demikian pemberitahuan ini disampaikan untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya, atas kerja sama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Pengelola Unit
Pegadaian Syariah UPS Takengon


Mhd Affandi Susanto, SE
NIK.P.91662

PEDOMAN WAWANCARA

Nama Mahasiswa : IKA WAHYUSARI
Nim : 170602082
Prodi : EKONOMI SYARIAH
Judul : PERANAN PEGADAIAN SYARIAH TERHADAP PERMODALAN UMKM DAN PENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT (Studi Unit Pelayanan Cabang Takengon Aceh Tengah)

Wawancara untuk Pegawai Pegadaian Syariah

1. Sejak kapan Pegadaian Syariah mulai beroperasi?
2. Produk apa saja yang ditawarkan untuk pengembangan UMKM?
3. Produk apa saja yang paling diminati nasabah?
4. Bagaimana strategi pemasaran pada produk-produk yang ada?
5. Bagaimana jika pemasaran tidak sesuai dengan target? Apa alternatifnya?
6. Kriteria usaha seperti apa yang diberikan modal oleh pihak Pegadaian Syariah?
7. Bagaimana perkembangan Pegadaian Syariah dari tahun ke tahun?
8. Keluhan apa yang biasa disampaikan oleh para nasabah?

Wawancara untuk para nasabah

1. Apa alasan anda meminjam uang di Pegadaian Syariah ?
2. Dari mana anda mengetahui Pegadaian Syariah?
3. Sudah berapa lama anda meminjam di Pegadaian Syariah?
4. Bagaimana perkembangan usaha sebelum dan sesudah melakukan pinjaman di Pegadaian Syariah?
5. Apa kendala yang anda hadapi dalam mengelola pinjaman dana yang diberikan oleh Pegadaian Syariah ?
6. Apakah anda pernah kesulitan menggunakan produk, baik persyaratan, angsuran dan lainnya ?
7. Produk apa yang anda gunakan ?
8. Apakah Pegadaian Syariah sangat membantu memudahkan untuk memperoleh modal?

Banda Aceh, 2 Desember 2021

Di setuju oleh,

Pembimbing I



Dr. Zaki Fuad, M.Ag
NIP : 196403141992031003

Pembimbing I



Seri Murni, SE., M.Si. AK
NIP : 197210112014112001

DOKUMENTASI



Melakukan wawancara dengan pihak Pegadaian syariah



Mewawancarai beberapa nasabah











