

SKRIPSI

ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN ARRUM BPKB DALAM PERKEMBANGAN USAHA NASABAH PADA PEGADAIAN SYARIAH UNIT SIMPANG MESRA BANDA ACEH



**Disusun oleh :
RISKA EMILIANI
NIM. 170603277**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2019 M / 1440 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Riska Emiliani
NIM : 170603277
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan SKRIPSI ini, saya:

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

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 17 Agustus 2019
Yang Menyatakan,



Riska Emiliani

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 Perbankan Syariah

Dengan Judul:

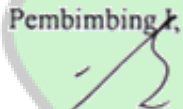
**Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Dalam
Perkembangan Usaha Nasabah Pada Pegadaian Syariah Unit
Simpang Mesra Banda Aceh**

Disusun Oleh:

Riska Emiliani
NIM. 170603277

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I,


Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP. 197103172008012007

Pembimbing II,


Cut Elfida, S.HI., M.A
NIDN. 2012128901

Mengetahui

Ketua Program Studi Perbankan Syariah, 


Israk Ahmadisyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc
NIP. 19720907 200003 1 001

LEMBAR PENGESAHAN SIDANG HASIL

SKRIPSI

Riska Emiliani

NIM. 170603277

Dengan Judul:

**Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Dalam
Perkembangan Usaha Nasabah Pada Pegadaian Syariah Unit
Simpang Mesra Banda Aceh**

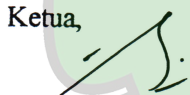
Telah Disidangkan Oleh Program Studi Strata Satu (S1)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry dan Dinyatakan
Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata 1 dalam bidang Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal : Selasa, 23 Juli 2019 M
20 Dzulkaidah 1440 H

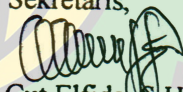
Banda Aceh

Tim Penilai Sidang Hasil Skripsi

Ketua,


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

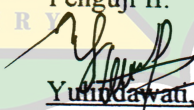
Sekretaris,


Cut Elfida S.H.I., M.A
NIDN. 2012128901

Penguji I,

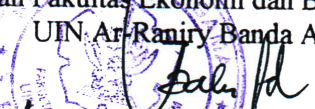

Ayumlati, SE., M.Si
NIP. 197806152009122002

Penguji II.


Yumudawati, SE., MM
NIP. 197907132014112002

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh


Dr. Zaki Fuad, M. Ag
NIP. 196403141992031003

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Swt, atas berkat rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Dalam Perkembangan Usaha Nasabah Pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra Banda Aceh”**. Shalawat beriringan salam penulis hadiahkan kepada baginda Rasul Muhammad Saw, yang telah membawa risalah Islam berupa ajaran yang haq lagi sempurna bagi manusia dan seluruh penghuni alam.

Skripsi ini ditulis dengan maksud memenuhi persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan guna mendapatkan gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Syariah dan Bisnis Islam (FEBI), Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh. Pada kesempatan ini penulis menyadari bahwa skripsi ini merupakan hasil kerja keras yang banyak memperoleh arahan, bantuan, bimbingan dan dukungan serta doa restu dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini dengan penuh keikhlasan, ketulusan dan kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Ar-Raniry.
2. Dr. Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah dan sebagai penguji I,

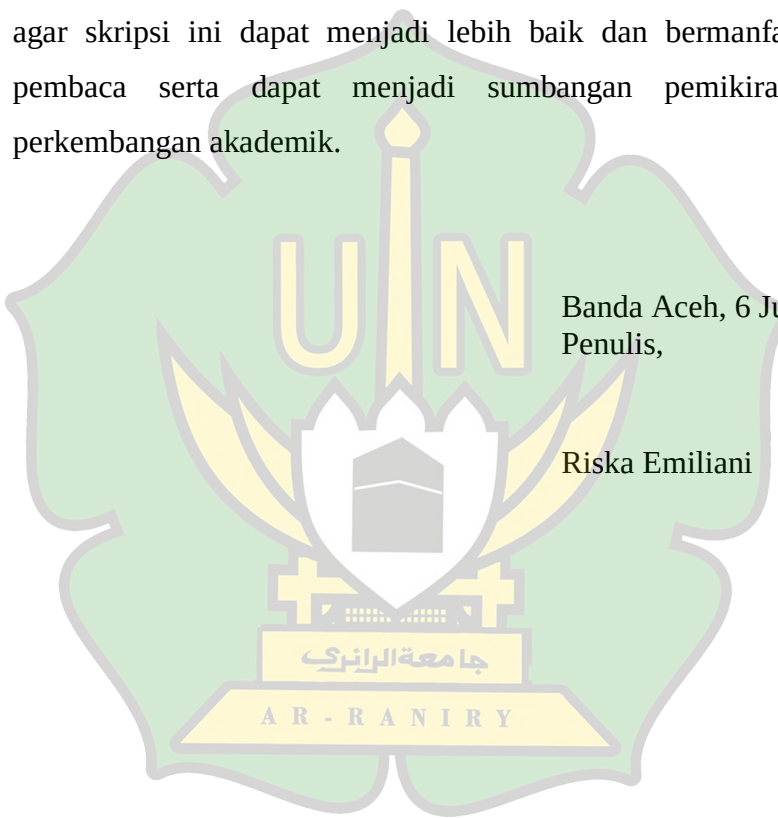
kemudian Ayumiati, SE., M.SI selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah serta Mukhlis, S.HI., S.E., M.H selaku operator program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

3. Muhammad Arifin, Ph. D selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Dr. Nilam Sari, M.Ag. selaku pembimbing I dan Cut Elfida, MA selaku pembimbing II yang telah memberikan waktu dan ilmu pengetahuan selama proses bimbingan sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Teristimewa kepada kedua orang tua penulis, Ayahanda tercinta Erwinsyah dan Ibunda tercinta Maharani, Abang M. Reza Azhari dan Adik Husni Mubarak yang selalu mendoakan, menyayangi dan memberikan dorongan materiil serta spiritual hingga akhirnya selesainya skripsi ini, rasa sayang dan terima kasih yang tiada tara kepada mereka.
6. Kepada sahabat dan teman-teman seperjuangan di Perbankan Syariah, Siti aisyah, Uti Indana, Rahma Kirna, Megawati, FiFi Anggriani, Nurmala, Yusniar, Dek Ema yang selalu ada untuk memberikan bantuan dan semangat serta motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga segala bantuan, motivasi, ilmu dan arahan yang diberikan dapat menjadi amalan yang baik serta diberikan balasan rahmat dan hidayah oleh Allah SWT. Penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritikan dan saran yang membangun agar skripsi ini dapat menjadi lebih baik dan bermanfaat bagi pembaca serta dapat menjadi sumbangan pemikiran bagi perkembangan akademik.

Banda Aceh, 6 Juli 2019
Penulis,

Riska Emiliani



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	t
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	S	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	ء	’
14	ص	S	29	ي	Y
15	ض	D			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vocal 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>Fatḥah</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:

TandadanHuruf	Nama	GabunganHuruf
◌ِ ي	<i>Fatḥahdanya</i>	ai
◌ُ و	<i>Fatḥahdanwau</i>	au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haula*

3. *Maddah*

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

HarkatdanHuruf	Nama	Hurufdantanda
اَ / َ	<i>Fatḥah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
اِ / ِ	<i>Kasrah</i> danya	Ī
اُ / ُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

4. *Ta Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua.

a. *Ta marbutah* (ة) hidup

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

b. *Ta marbutah* (ة) mati

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

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

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-aṭfāl/ rauḍatulaṭfāl*
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/*
al-MadīnatulMunawwarah
طَلْحَة : *Ṭalḥah*

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.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAAN SKRIPSI	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	v
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
HALAMAN TRANSLITERASI	x
DAFTAR ISI.....	xv
ABSTRAK	xviii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Peneliti.....	6
1.5 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Pegadaian Syariah.....	8
2.1.1 Pengertian Pegadaian Syariah	8
2.1.2 Ketentuan Hukum Pegadaian Syariah	9
2.1.3 Operasional Pegadaian Syariah	10
2.2 <i>Rahn</i>	12
2.2.1 Pengertian <i>Rahn</i>	12
2.2.2 Landasan Hukum <i>Rahn</i>	14
2.2.3 Rukun <i>Rahn</i>	17
2.2.4 Syarat <i>Rahn</i>	18
2.3 Pembiayaan.....	18
2.3.1 Pengertian Pembiayaan	18
2.3.2 Jenis Pembiayaan.....	19
2.3.2 Fungsi Pembiayaan.....	21
2.3.4 Pembiayaan <i>Ar-rahn</i>	21
2.4 Pembiayaan ARRUM (<i>Ar-Rahn</i> Usaha Mikro).....	22
2.4.1 Jaminan Pembiayaan ARRUM (<i>Marhun</i>)	23

2.4.2 Keuntungan Pembiayaan ARRUM	29
2.4.4 Pandangan Islam Terhadap Mekanisme Produk Pembiayaan ARRUM	24
2.5 Pengertian UMKM	26
2.6 Indikator Perkembangan Usaha.....	27
2.7 Hubungan Modal Terhadap Perkembangan Usaha	31
2.7.1 Hubungan Pembiayaan ARRUM Terhadap Perkembangan Usaha.....	32
2.8 Peneliti Terdahulu.....	32
2.9 Kerangka Penelitian.....	36
BAB III METODE PENELITIAN	38
3.1 Lokasi Penelitian	38
3.2 Jenis Penelitian	38
3.3 Sumber Data	39
3.4 Teknik Pengumpulan Data	40
3.5 Teknik Analisis Data	41
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	43
4.1 Gambaran Umum Penelitian	43
4.1.1 Sejarah Umum Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra	43
4.1.2 Tujuan Berdirinya Pegadaian Syariah.....	44
4.1.3 Visi Misi Pegadaian Syariah	45
4.1.4 Struktur organisasi Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra	46
4.1.5 Produk pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra	47
4.1.6 Keadaan Personalia Pegadaian Syariah.....	50
4.2 Hasil Penelitian.....	51
4.2.1 Mekanisme Operasional Pembiayaan ARRUM BPKB Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra	51
4.2.2 Jangka Waktu Pembiayaan ARRUM	53
4.2.3 Peningkatan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra	55
4.2.4 Dampak Nasabah Setelah Mendapatkan Produk Pembiayaan ARRUM BPKB pada Pegadaia syariah Unit Simpang Mesra.....	57
4.3 Analisis Penulis	59
BAB V PENUTUP.....	60

5.1 Kesimpulan.....	61
5.2 Saran	61
DAFTAR PUSTAKA.....	62
LAMPIRAN.....	63



ABSTRAK

Nama : Riska Emiliani
NIM : 170603277
Fakultas/ Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/
Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Produk Pembiayaan ARRUM
BPKB Dalam Perkembangan Usaha
Nasabah
Tebal Skripsi : 94 Halaman
Pembimbing I : Dr. Nilam Sari, M.Ag
Pembimbing II : Cut Elfida, MA

Penelitian ini membahas tentang Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Dalam Perkembangan Nasabah pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Pembiayaan ARRUM BPKB terhadap perkembangan Usaha Nasabah pada Pegadaian Syariah unit Simpang Mesra. Adapun pokok permasalahan yang dikembangkan disini adalah mekanisme operasional pembiayaan ARRUM BPKB pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra, dan pengaruh pembiayaan ARRUM BPKB dalam perkembangan Usaha nasabah pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra. Penelitian ini adalah penelitian lapangan dan jenisnya adalah penelitian kuantitatif. Untuk memperoleh data digunakan metode wawancara dan dokumentasi. Pengaruh pembiayaan ARRUM terhadap pengembangan Usaha Mikro Kecil yaitu dengan meningkatnya pendapatan nasabah dari 1 juta-3 juta Rupiah perbulan serta dapat membantu nasabah dalam menambah modal usahanya

Kata Kunci: Produk Pembiayaan, Perkembangan Usaha dan Pegadaian Syariah

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan nasabah dan Omzet ARRUM	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	41
Tabel 4.1Angsuran Kredit ARRUM Jaminan BPKB.....	65
Tabel 4.2 Data Nasabah ARRUM BPKB.....	68



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Penelitian.....	49
Gambar 4.1 Brosur Pegadaian Syariah.....	54



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pedoman Pertanyaan wawancara untuk Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra	95
Lampiran 2	Pedoman Pertanyaan wawancara untuk nasabah pembiayaan ARRUM.....	96
Lampiran3	Dokumentasi wawancara dengan karyawan Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra.....	97
Lampiran 4	Dokumentasi wawancara dengan nasabah ARRUM BPKB.....	98



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan perekonomian suatu negara menjadi salah satu indikator meningkatnya kesejahteraan suatu bangsa. Salah satu yang menjadi tulang punggung perekonomian negara Indonesia adalah UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Ini ditunjukkan dengan mampu bertahanannya Industri usaha kecil ini ditengah masalah krisis ekonomi global yang terjadi pada tahun 2008. UMKM ini masih mampu bertahan dan akan usaha yang dijalankan dan mampu memainkan fungsi penyelamatan di beberapa sub-sektor (Nikmah, dkk. 2014).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan bagian integral yang mempunyai kedudukan potensi karena UMKM menghasilkan barang dan jasa sehingga selalu ada tempat di pasar sebagai kebutuhan masyarakat luas. UMKM mempunyai peranan yang sangat strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan karena kontribusinya pula terhadap *Produk Domestik Bruto* (PDB), UMKM harus terus dikembangkan dalam rangka pemerataan serta mewujudkan kemakmuran yang sebesar-besarnya bagi seluruh rakyat Indonesia.

Berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008 pasal 5 ayat (3) tentang usaha mikro, kecil dan menengah mengamanahkan bahwa pemberdayaan UMKM bertujuan untuk meningkatkan peran usaha

mikro, kecil, dan menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja baru, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, serta pengentasan rakyat dari kemiskinan. Ini membuktikan bahwa sektor UMKM apabila di garap dengan serius oleh pemerintahan Aceh dapat menjadi solusi dalam memajukan perekonomian Aceh yang sampai saat ini masih jauh dari kata bergairah.

Berdasarkan data yang dimiliki oleh Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Aceh per 31 Desember 2016 jumlah pelaku usaha yang termasuk kategori Mikro yang ada di Aceh berjumlah 53.216 unit (71%), untuk kategori kecil berjumlah 20.258 unit (27%), dan kategori menengah 1.733 unit (2%).

Pengembangan UMKM di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. Hal ini selain karena usaha tersebut merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan, pendapatan dan antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja (Sudiarta, dkk. 2014).

Permasalahan dari hampir semua usaha kecil yang tidak bisa berkembang adalah karena kurangnya modal yang mereka miliki (Purnamayanti, dkk, 2014). Faktor-faktor lain yang mempengaruhi berkembangnya UMKM meliputi modal, tenaga kerja, pemasaran dan manajemen (Kuncoro, 2010). Modal adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri

sampai beroperasi. Modal ada dua yaitu modal sendiri dan modal asing berupa pinjaman kredit atau pembiayaan (Kasmir, 2011:94).

Modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik usaha dan tertanam di dalam perusahaannya untuk waktu yang tak tentu lamanya. Sedangkan modal asing atau pinjaman kredit atau pembiayaan merupakan modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh secara pinjaman sehingga harus dikembalikan dalam waktu tertentu (Kasmir, 2011:95).

Salah satu yang menjadi pokok permasalahan bagi UMKM adalah permodalan, yaitu kesulitan akses ke bank dikarenakan ketidakmampuan dalam hal menyediakan persyaratan *bankable* (Primiana, 2009:53). Sesuai dengan pernyataan Kuncoro dalam Harian Bisnis Indonesia pada tanggal 21 Oktober 2008 bahwa ada 7 tantangan yang harus dihadapi UMKM dalam krisis global. Salah satu tantangan tersebut adalah akses industri kecil terhadap lembaga kredit formal rendah, sehingga dengan keterbatasan modal yang dirasakan oleh pedagang kecil sangat diharapkan adanya akses serta terjangkau kredit finansial dengan jumlah yang relatif terjangkau, syarat yang terjangkau, dan prosedur yang mudah dan tepat. Maka perlu adanya lembaga keuangan mikro (Huda dan Heykal, 2013:275).

Hadirnya keuangan mikro baik berbentuk bank maupun non bank telah ada sejak 100 tahun lebih antara lain Bank BRI, BKD (Badan Kredit Desa), dan PT. Pegadaian. Dengan fasilitas pembiayaan dan akses yang cepat dan mudah akan memicu

masyarakat untuk melakukan pinjaman dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan mempunyai tujuan untuk peningkatan ekonomi umat, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktivitas, membuka lapangan kerja baru, terjadi distribusi pendapatan.

PT Pegadaian (Persero) adalah satu-satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai. Tugas pokoknya adalah memberikan pinjaman kepada masyarakat atas dasar hukum gadai agar masyarakat tidak dirugikan oleh kegiatan lembaga keuangan informal yang cenderung memanfaatkan kebutuhan dana mendesak dari masyarakat (Muhammad, 2005).

Pegadaian syariah adalah pegadaian yang dalam menjalankan operasionalnya berpegang pada prinsip syariah. Payung gadai syariah dalam pemenuhan prinsip-prinsip syariah berpegang pada fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002. Menggunakan prinsip syariah tanpa transaksi riba, karena riba dianggap tidak sesuai dengan hukum Islam, dan gadai syariah dikenal dengan istilah *ijarah* atau sewa tempat (Hadiana, 2015).

Produk Pembiayaan ARRUM (*Ar Rahn* Untuk Usaha Mikro) telah ada sejak tahun 2008 yang tujuannya memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB (Surat Bukti Kendaraan Bermotor). Kendaraan tetap pada pemiliknya sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha

sehari-hari. Produk pembiayaan ARRUM ini dimulai dengan permohonan pembiayaan dari nasabah. Selanjutnya, tim mikro melakukan verifikasi dokumen dan analisis usaha, kemudian analisis kredit (pembiayaan) melakukan survei tempat dan kondisi usaha serta survei agunan. Setelah analisis pembiayaan memenuhi kriteria, maka tim mikro menyetujui besaran pembiayaan. Setelah pembiayaan disetujui, nasabah menerima uang pinjaman.

Skema transaksi (akad) yang dipergunakan produk ARRUM mengacu pada Fatwa DSN MUI No. 92/DSN-MUI/IV/2014 tentang pembiayaan yang disertai *rahn* (gadai). Berdasarkan pada Fatwa tersebut, bisa dicermati bahwa model bisnis pembiayaan ARRUM ini menggunakan skema pinjaman. Sebagaimana aturan transaksi pinjaman, maka pihak pegadaian syariah tidak akan mengambil kelebihan bayar atau keuntungan dari skema pinjaman tersebut. Hal ini tidak dilakukan pegadaian syariah oleh karena pengenaan kelebihan bayar atas pinjaman adalah transaksi riba.

Pegadaian syariah mengambil keuntungan atau pendapatan dari *mu'nah* (jasa pemeliharaan/penjagaan) atas barang yang digadaikan. Besaran *fee* (*ujrah*) yang dikenakan pihak pegadaian syariah ini ditetapkan pada saat akad dilaksanakan. Pada akad pinjaman, keuntungan yang diambil pegadaian syariah berasal dari jasa pemeliharaan/penjagaan atas penjaminan yang digadaikan. Dengan demikian, skema transaksi pembiayaan ARRUM ini hukumnya halal, sudah sesuai dengan syariat Islam

Pembiayaan ARRUM pada intinya sama dengan *rahn* (jasa gadai berprinsip syariah) tetapi, ARRUM lebih spesifik untuk Usaha Mikro Kecil dengan barang jaminan berupa BPKB motor/mobil. ARRUM adalah salah satu bagian dari gadai. Gadai adalah salah satu aktivitas yang diperbolehkan dalam Islam. Sebagaimana tertera dalam firman Allah Q.S Al-Baqarah ayat 283. Dalam ayat ini dijelaskan bahwa gadai diperbolehkan dalam Islam jika dalam bermuamalah tidak secara tunai (Puspitasari, 2007).

ARRUM merupakan skim peminjaman yang menggabungkan dua akad yaitu akad *rahn* dan akad *ijarah*. Di mana akad *rahn* yaitu nasabah menyerahkan barang bergerak dan kemudian pegadaian menyimpannya dan merawatnya di tempat yang telah disediakan oleh pegadaian. Akibat yang timbul dari proses penyimpanan adalah timbulnya biaya-biaya yang meliputi nilai investasi tempat penyimpanan, biaya perawatan, dan keseluruhan proses kegiatannya (Muftifiandi, 2015).

Sedangkan *ijarah* yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad (Muftifiandi, 2015).

Produk pembiayaan ARRUM merupakan salah satu solusi bagi UMKM dalam mendapatkan tambahan modal untuk mengembangkan usaha yang telah dirintis, dengan menjaminkan

BPKB kendaraan bermotor. Namun kendaraan tetap pada pemiliknya karena ARRUM menggunakan akad *rahn tasjily* yaitu jaminan barang atas utang tetapi barang jaminan tersebut tetap berada dalam penguasaan pada pemilik kendaraan dan bukti kepemilikan diserahkan kepada pegadaian syariah (Muftifiandi, 2015).

Pembiayaan ARRUM memiliki tujuan di antaranya meningkatkan peran pegadaian syariah, meningkatkan pendapatan pegadaian syariah, dan menolong nasabah yang tidak memiliki keuangan yang cukup untuk pembayaran yang tunai. Dan yang menjadi tujuan bagi nasabah yaitu untuk mendapat pemenuhan pengadaan aset melakukan pembelian barang dengan pembayaran yang ditanggihkan.

Tujuan dari adanya ARRUM ini untuk membantu pengusaha mikro yang kekurangan dana demi mengembangkan usahanya. Mengingat bahwa UMKM memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian negara sehingga perlu didukung dan difasilitasi melalui adanya penyaluran dana ini sebagai tambahan modalnya. Dan potensi UMKM saat ini oleh banyak kalangan masih dipandang sangat menjanjikan. Terbukti dengan omzet yang meningkat yang menandakan meningkatkan pula volume penyaluran pinjaman untuk usaha mikro dari tahun ke tahun belakangan ini (Puspitasari, 2007:49).

Menurut data Annual Report Pegadaian Syariah tahun 2019 didapatkan data perkembangan omzet dan perkembangan nasabah

yang mengambil ARRUM selama tahun 2016-2019 sebagai berikut:

Table 1.1

Perkembangan Nasabah dan Omzet Pembiayaan ARRUM

Tahun	Jumlah Nasabah	Omzet
2016	13	195.500.000
2017	15	604.500.000
2018	16	505.000.000
2019	16	227.000.000

Sumber : Data diolah Annual Report Pegadaian Syariah Tahun 2019

Berdasarkan data di atas dapat dilihat perkembangan omzet ARRUM pada tahun 20016-2019 mengalami peningkatan namun pada tahun 2019 mengalami penurunan omzet. Sebenarnya penurunan omzet ARRUM ini sudah terdeteksi sejak awal tahun 2011. Hal tersebut sebagaimana disebutkan dalam surat edaran No.22/US.1.3/2011 mengenai optimalisasi pemasaran dan peningkatan omzet usaha non-*rahn* yang mengungkapkan data bahwa omzet Pegadaian sebesar 15,7 milyar. Capaian omzet tersebut hanya berkisar 44,3% dari target yang telah ditetapkan (Rifadha, 2014: 7).

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti produk ARRUM sebagai skripsi dengan judul **“ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN ARRUM BPKB DALAM PERKEMBANGAN USAHA NASABAH PADA**

PEGADAIAN SYARIAH UNIT SIMPANG MESRA BANDA ACEH”.

1.2 Rumusan Masalah

Berawal dari apa yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme produk pembiayaan ARRUM pada Pegadaian Syariah Unit Sempang Mesra?
2. Bagaimana perkembangan usaha setelah mengambil pembiayaan ARRUM pada Pegadaian Syariah Unit Sempang Mesra?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana mekanisme produk pembiayaan ARRUM pada Pegadaian Syariah Unit Sempang Mesra.
2. Untuk mengetahui perkembangan usaha setelah mengambil pembiayaan ARRUM pada Pegadaian Syariah Unit Sempang Mesra.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademis

Untuk dapat memberikan suatu pengetahuan berdasarkan fakta yang telah diteliti mengenai pengaruh produk pembiayaan ARRUM terhadap usaha nasabah pada Pegadaian Syariah Unit Sempang Mesra.

2. Manfaat Bagi Pemerintah

Penelitian dapat dijadikan sebagai masukan untuk mengembangkan UMKM oleh pemerintah agar meningkatkan usaha kecil di Indonesia.

3. Manfaat Bagi Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai dasar pertimbangan dalam pemberian pembiayaan ARRUM untuk UMKM sehingga dapat membantu perkembangan usaha nasabah.

4. Manfaat Bagi Masyarakat

Memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang produk pembiayaan ARRUM terhadap pengembangan UMKM pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra.

1.5 Sistematika Pembahasan

Agar dapat menyampaikan gambaran yang jelas tentang penelitian ini, maka disusunlah sistematik pembahasan yang berisi informasi-informasi mengenai pembahasan pada setiap bab. Adapun bagiannya terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bagian awal dari penulisan skripsi ini yang menyajikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan sistematik pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan teori-teori yang melandasi penelitian yang dipergunakan sebagai dasar dalam melakukan analisa terhadap permasalahan yang ada, kemudian dilanjutkan dengan penelitian terkait, kerangka pemikiran serta hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang jenis penelitian yang akan digunakan, subjek dan objek penelitian, jenis data dan sumber data, teknik pengumpulan data, metode analisa data, dan lokasi-lokasi penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini data atau informasi hasil penelitian diolah, dianalisis, dikaitkan dengan kerangka teori atau kerangka analisis yang dituangkan dalam bab II sehingga jelas bagaimana data hasil penelitian dapat menjawab permasalahan dan tujuan pembahasan dalam kerangka teori yang telah dikemukakan.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan, saran-saran atau rekomendasi. Kesimpulan menyajikan secara ringkas seluruh penemuan penelitian yang ada hubungannya dengan masalah penelitian. Kesimpulan diperoleh berdasarkan hasil analisis dan interpretasi data yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Pegadaian Syariah

2.1.1. Pengertian Pegadaian Syariah

Menurut Kitab Undang-undang Hukum Perdata pasal 1150 gadai adalah suatu hak yang diperoleh seseorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang yang berutang atau oleh orang lain atas namanya, dan yang memberi kekuasaan kepada orang yang berpiutang untuk mengambil perlunasan dari barang tersebut secara didahulukan daripada orang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu digadaikan, biaya-biaya mana harus didahulukan (Rodoni, 2015).

Menurut fatwa DSN No.25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*, pegadaian syariah adalah suatu badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan syariah berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai secara syaria'. Pinjaman dengan menggadaikan *marhun* sebagai jaminan *marhun* dalam bentuk *rahn* itu dibolehkan, dengan ketentuan bahwa *murtahin*, dalam hal ini pegadaian syariah mempunyai hak menahan *marhun* sampai semua *marhun* dilunasi.

Pegadaian syariah dalam memenuhi prinsip-prinsip syariah berpegang pada Fatwa DSN-MUI No.25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 tentang *rahn* yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang jaminan sebagai hutang dalam bentuk *rahn* diperbolehkan, dan Fatwa No.26/DSN-MUI/2002 tentang gadai emas. Sedangkan dalam aspek kelembagaan tetap menginduk kepada Peraturan Pemerintah No. 10 tahun 1990 tanggal 10 April 1990 (Soemitra, 2010).

2.1.2. Ketentuan Hukum Pegadaian Syariah

Transaksi gadai menurut syariah haruslah memenuhi rukun dan syarat tertentu yaitu (Soemitra, 2010).

- 1) Rukun gadai: adanya ijab dan kabul, adanya pihak yang berakad yaitu pihak yang menggadaikan (*rahin*) dan yang menerima gadai (*murtahin*), adanya jaminan (*marhun*) berupa barang atau harta, adanya utang (*marhun bih*).
- 2) Syarat sah gadai:

Rahn dan *murtahin* dengan syarat: kemampuan seseorang untuk bertransaksi, setiap orang yang sah melakukan jual beli sah melakukan gadai. *Sighat* dengan syarat tidak boleh terkait dengan masa yang akan datang dan syarat-syarat tertentu.

Marhun dengan syarat harus merupakan hak yang wajib diberikan kepada pemiliknya, memungkinkan pemanfaatannya maka tidak sah, dapat dihitung jumlahnya.

Marhun dengan syarat bisa diperjual belikan harus berupa harta yang bernilai, bisa dimanfaatkan secara syariah, dapat diketahui keadaan fisiknya, dan harus dimiliki.

Menurut Fatwa DSN-MUI No.25/DSN-MUI/III 2002 gadai syariah harus memenuhi ketentuan umum sebagai berikut:

1. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua hutang *rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
2. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*. Pada prinsipnya, *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali telah mendapat izin dari *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
3. Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.
4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
5. Penjualan *marhun*
 - a. Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi hutangnya.
 - b. Apabila *rahin* tetap tidak dapat melunasi hutangnya, maka *marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.

- c. Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi hutang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
- d. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahn* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahn*.

Akad gadaai syariah harus memenuhi ketentuan-ketentuan yang menyertainya meliputi (Heykal, 2013):

1. Akad. Akad tidak mengandung syarat fasik/batil seperti *murtahin* mensyaratkan barang jaminan dapat dimanfaatkan tanpa batas.
2. *Marhun* (pinjaman) merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada *murtahin* dan bisa dilunasi dengan barang digadaikan.
3. *Marhun* (barang yang digadaikan) bisa dijual dan nilainya seimbang dengan pinjaman.
4. Jumlah maksimum dana *rahn* dan nilai likuidasi barang yang dapat digadaikan serta jangka waktu *rahn* ditetapkan dalam prosedur.
5. *Rahn* dibebani jasa manajemen atas barang berupa: biaya asuransi, penyimpanan, keamanan, dan pengelolaan serta administrasi.

2.1.3. Operasional Pegadaian Syariah

Mekanisme operasional pegadaian syariah perlu diperhatikan untuk melihat keefektifan dan keefesienannya. Cara kerja pegadaian syariah tidak harus mempersulitkan calon nasabah yang akan melakukan pinjaman atau kegiatan lainnya. Pada pegadaian syariah, akad, produk dan jasa yang dijual harus berlandaskan prinsip syariah yaitu Al-Quran, hadis, ijma' ulama dan harus menjauhi kegiatan-kegiatan dilarang syariah yang mengandung unsur riba, gharar dan maisir. Maka dalam operasional perlu pengawasan agar dapat mendukung jalannya pegadaian dengan prinsip syariah seperti Dewan Pengawasan Syariah (DPS), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta yang sangat diperlukan perasaan manusia selalu mendapat pengawasan dari yang membuat aturan syariah yaitu Allah. Menurut beberapa ulama, mengenai prinsip-prinsip syariah yang dibuat acuan dalam operasi pegadaian syariah yaitu ditinjau dari kedudukan barang gadai, pemanfaatan barang gadai, risiko atas kerusakan barang gadai, pemeliharaan barang gadai, kategori barang gadai, akad gadai, hak gadai atas harta peninggalan, pembayaran atau pelunasan utang gadai serta prosedur pelelangan barang gadai (Heykal, 2013).

Pedoman Operasional Gadai Syariah (POGS) Perum Pegadaian pada dasarnya dapat melayani produk dan jasa sebagai berikut (Ali, 2008):

1. Pemberian barang pinjaman atau pembiayaan atas dasar hukum gadai syariah (*rahn*), yaitu pegadaian syariah mensyaratkan penyerahan barang gadai oleh nasabah (*rahin*) untuk mendapatkan uang pinjaman, yang besarnya sangat ditentukan oleh nilai barang yang digadaikan.
2. Penaksiran nilai barang, yaitu pegadaian syariah memberikan jasa penaksiran atas nilai suatu barang yang dilakukan oleh calon nasabah (*rahin*), demikian juga orang yang bermaksud menguji kualitas barang yang dimilikinya saja dan tidak hendak menggadaikan barangnya. Jasa itu diberikan karena pegadaian syariah mempunyai alat penaksir yang keakuratannya dapat diandalkan, serta sumber daya manusia yang berpengalaman dalam menaksir. Untuk jasa penaksiran ini hanya memungut biaya penaksiran.
3. Penitipan barang (*ijarah*), yaitu menyelenggarakan penitipan barang orang-orang yang mau menitipkan barang ke kantor pegadaian syariah berdasarkan pertimbangan keamanan dan alasan-alasan tertentu lainnya. Usaha ini dapat dijalankan karena pegadaian syariah memiliki tempat dan gudang penyimpanan barang yang memadai. Atas jasa penitipan dimaksud, pegadaian syariah dapat memungut biaya penyimpanan.
4. Gerai emas, yaitu tempat penjualan emas yang menawarkan keunggulan kualitas dan keaslian. Gerai ini mirip dengan

gerai emas Galeri 24 yang ada di pegadaian konvensional. Emas yang dijual di gerai ini dilengkapi dengan sertifikat jaminan, sehingga dapat memikat warga masyarakat kalangan menengah atas.

2.2. *Rahn*

2.2.1 *Pengertian Rahn*

Secara etimologi, *ar-rahn* adalah menahan sesuatu barang karena suatu sebab tertentu. *Ar-rahn* menurut istilah perjanjian akad dengan jaminan suatu barang atau benda yang terjamin sebagai penebus utang ketika mendapat kesulitan untuk membayarnya. Akad yang objeknya menahan harga terhadap sesuatu hak yang mungkin diperoleh bayaran dengan sempurna darinya (Hasbi, 1984).

Dalam hukum fikih gadai disebut *ar-rahn*, *ar-rahn* adalah suatu jenis perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai tanggungan hutang (Ali, 2008). *Ar-rahn* menurut arti bahasa berasal dari kata: *rahana-rahnan* yang sinonimnya:

- a. *Tsabata*, yang artinya tetap
- b. *Dama*, yang artinya kekal

Habasa, yang artinya menahan

Menurut Sunanto, Gadai menurut Bank Indonesia (1999), adalah akad penyerahan barang atau harta (*marhun*) dari nasabah (*rahin*) kepada bank (*murtahin*) sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang. Gadai adalah menyerahkan benda berharga dari

seorang kepada orang lain sebagai penguat atau tanggungan dalam utang piutang (Ali, 1999).

Muhammad menjelaskan *Ar-rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat kembali mengambil seluruh atau sebagian piutangnya.

Menurut Kitab Undang-undang Hukum Perdata pasal 1150, gadaai adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang mempunyai piutang atas suatu barang yang bergerak, barang bergerak tersebut diserahkan kepada orang yang berpiutang oleh orang yang mempunyai utang. Seorang yang berutang tersebut memberikan kekuasaan kepada orang yang memberi utang untuk menggunakan barang bergerak yang telah diserahkan untuk melunasi utang apabila pihak yang berutang tidak dapat memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo.

Kasmir menyimpulkan bahwa lembaga keuangan pegadaian mempunyai ciri-ciri, antara lain (Kasmir, 2002):

- a. Terdapat barang-barang berharga yang digadaikan.
- b. Nilai jumlah pinjaman tergantung nilai barang yang digadaikan.
- c. Barang yang digadaikan dapat ditebus kembali.

Menurut ulama syafi'iyah gadaai (*rahn*) adalah menjadikan sesuatu benda sebagai jaminan untuk utang, di mana hutang tersebut bisa dilunasi (dibayar) dari benda (jaminan) tersebut ketika pelunasannya mengalami kesulitan (Muslich, 2013), *Rahn* adalah

penyerahan barang dari nasabah (*rahin*) kepada pegadaian (*murtahin*) sebagai jaminan untuk mendapatkan utang (*qard*). *Qard* merupakan pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu (Darsono, 2017). Gadai syariah (*rahn*) merupakan menahan salah satu harta milik nasabah (*rahin*) sebagai barang jaminan (*marhun*) atas hutang atau pinjaman yang diterimanya. *Marhun* tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan atau penerima gadai (*murtahin*) memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya (Antonio, 2001).

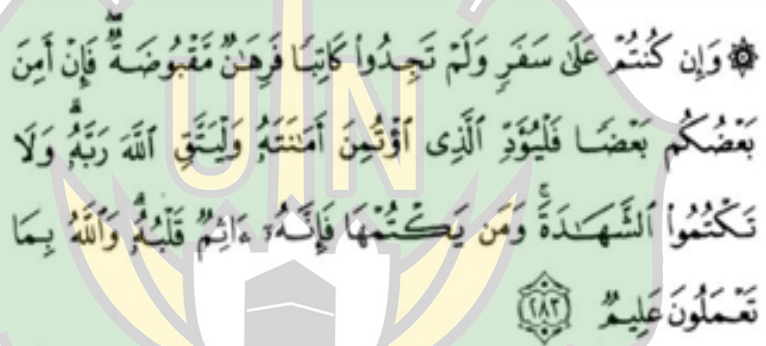
Gadai syariah merupakan pemberian pinjaman kepada masyarakat atas dasar hukum gadai melalui skim dengan jaminan berupa barang bergerak untuk jangka waktu empat bulan yang dapat dilunasi sewaktu-waktu atau diperpanjang saat pinjaman telah jatuh tempo. Nasabah dikenakan *ujrah* yang dihitung dari nilai taksiran barang jaminan yang disimpan di perusahaan sebagai rekening. Pinjaman dengan system gadai yang diberikan kepada semua golongan nasabah, baik untuk kebutuhan produktif maupun konsumtif sesuai dengan prinsip syariah. Dari beberapa pengertian di atas, maka penulis mengambil intisari bahwa gadai (*rahn*) adalah hak untuk menjadikan suatu barang sebagai jaminan atas utang dengan ketentuan apabila terjadi kesulitan dalam pelunasan maka barang jaminan tersebut dapat dijual untuk melunasi hutangnya.

2.2.2. Landasan Hukum *Rahn*

Dalil-dalil yang menjadi rujukan dari pada pegadaian syariah adalah sebagai berikut:

1. Al-Quran

Dasar hukum gadai syariah terdapat dalam Al-Quran surah Al-Baqarah 20 ayat 283 yang artinya sebagai berikut:



وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَنَّ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَمِنَ
بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ ائْتَمَّتْ وَلِيتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ إِيَّاهُمْ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا
تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksiannya, maka sesungguhnya ia adalah yang berdosa hatinya; dan Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (Q.S. Al-Baqarah [2]: 283).

Syaikh Muhammad ‘Ali As-Sayis berpendapat, bahwa ayat Al-Quran di atas adalah petunjuk untuk menerapkan prinsip kehati-hatian bila seseorang hendak melakukan transaksi utang-piutang yang memakai jangka waktu dengan orang lain, dengan cara menjaminkan sebuah barang kepada orang yang berpiutang. Sekalipun ayat tersebut, mengindikasikan bahwa *rahn* dilakukan oleh seorang musafir. Hal ini, bukan berarti dilarang bila dilakukan oleh orang yang menetap/bermukim (Zainuddin, 2008).

2. Hadis

عَنْ عَائِشَةَ قَالَتْ اشْتَرَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ (رواه مسلم)

Artinya: “*Aisyah r.a berkata, bahwa Rasulullah SAW membeli makanan dari seorang Yahudi dengan pembayaran yang ditangguhkan dan beliau menggadaikan baju besinya kepada orang Yahudi tersebut*”. (HR. Muslim).

Berdasarkan hadis di atas dapat dipahami bahwa Rasulullah SAW menggadaikan baju besinya dengan memperoleh makanan dari seorang Yahudi demi kebutuhan keluarganya dan ini merupakan studi dalil yang nyata bahwa suatu pegadaian harus menggunakan harta atau jaminan yang bernilai dan menunjukkan tidak adanya perbedaan antara orang musafir dengan orang yang menetap. Pegadaian syariah memberikan kemudahan kepada masyarakat yang membutuhkan dana yang mendesak dengan menggadaikan barang jaminan yang dimilikinya.

3. Ijma' Ulama

Berhubungan dengan pembolehan perjanjian gadai ini, jumhur ulama berpendapat bahwa perjanjian ini boleh dilakukan dan mereka tidak pernah berselisih pendapat mengenai hal ini. Jumhur ulama berpendapat bahwa disyariatkan pada waktu tidak bepergian maupun pada waktu bepergian, mengambil contoh dari perbuatan Rasulullah SAW terhadap riwayat hadits tentang orang Yahudi tersebut di Madinah. Adapun dalam keadaan perjalanan seperti dalam Al-Quran yaitu surat Al-Baqarah ayat: 283, karena melihat kebiasaan di mana pada umumnya *rahn* dilakukan pada waktu bepergian (Hasan, 2003).

Menurut Azharuddin, Para Ulama fikih mengemukakan bahwa akad *ar-rahn* dibolehkan dalam Islam berdasarkan Al-Quran dan Hadis. Berdasarkan Al-Quran, mereka sepakat menyatakan bahwa *ar-rahn* boleh dilakukan dalam perjalanan, asalkan barang bisa langsung dikuasai (*al-qabdh*) secara hukum oleh pemberi piutang. Misalnya, apabila barang jaminan itu berbentuk sebidang tanah, maka yang dikuasai (*al-qabdh*) adalah surat jaminan tanah itu. *Ar-rahn* dibolehkan karena banyak kemaslahatan yang terkandung di dalamnya dalam rangka hubungan antar sesama manusia.

Jumhur Ulama menyepakati kebolehan status hukum gadai. Hal ini dimaksud berdasarkan pada kisah Nabi Muhammad SAW. Yang menggadaikan baju besinya untuk mendapatkan makanan dari seorang Yahudi. Para sahabat juga mengambil indikasi dari contoh tersebut, ketika Nabi beralih dari yang biasanya berinteraksi dengan para sahabat yang kaya kepada seorang Yahudi, bahwa hal itu tidak lebih dianggap sebagai sikap Nabi Muhammad SAW yang tidak mau memberatkan para sahabat yang biasanya enggan mengambil ganti ataupun harga yang diberikan oleh Nabi Muhammad SAW, kepada mereka (Zainuddin, 2008).

4. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menjadi salah satu rujukan yang berkenaan dengan gadai syariah, di antaranya dikemukakan sebagai berikut:

- a. Keputusan No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang gadai (*rahn*).
- b. Fatwa Majelis Ulama Indonesia No. 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*.

Hukum gadai syariah untuk pemenuhan prinsip-prinsip syariah yang berpegang pada Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 28 Maret 2002 oleh Ketua dan Sekretaris Dewan Syariah Nasional tentang *rahn* yang menentukan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai barang jaminan hutang dalam bentuk *rahn* dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua hutang *rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
- 2) *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*. Pada prinsipnya, *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizin *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar mengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
- 3) Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.
- 4) Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
- 5) Penjualan *marhun*
 - a) Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperhatikan *rahin* untuk segera melunasi hutangnya.
 - b) Apabila *rahin* tetap tidak dapat melunasi hutangnya, maka *marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai dengan syariah.
 - c) Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi hutang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan .
 - d) Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahin*.

- e) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah (Abdul, 2006).

2.2.3. Rukun *Rahn*

Adapun beberapa rukun gadai sesuai dengan syariah adalah sebagai berikut:

1. *Aqid* (Orang yang Berakad), yaitu orang yang melakukan akad yang meliputi 2 (dua) arah, yaitu *rahin* (orang yang menggadaikan barangnya), dan *murtahin* (orang yang berpiutang dan menerima barang gadai). Syarat-syarat yang harus dipenuhi bagi orang yang bertransaksi gadai yaitu *rahin* (pemberi gadai) dan *murtahin* (penerima gadai) adalah: dewasa, berakal, atas keinginan sendiri, dan *ma'qud' alaih* (Barang yang diakadkan).
2. *Al-Marhun* (Barang yang digadaikan), yaitu barang yang digunakan *rahin* untuk dijadikan jaminan dalam mendapatkan utang.
3. *Al-Marhun Bih* (utang), yaitu sejumlah dana yang diberikan *murtahin* kepada *rahin* atas dasar besarnya taksiran *marhun*.

4. *Al-Murtahin* (yang menerima gadai), yaitu orang, bank, atau lembaga yang dipercaya oleh *rahin* untuk mendapatkan modal dengan jaminan gadai.
5. *Sighat, ijab dan kabul*, yaitu kesepakatan antara *rahin* dan *murtahin* dalam bertransaksi.

2.3.4. Syarat *Rahn*

Adapun yang menjadi syarat-syarat *rahn* adalah sebagai berikut:

- a. *Rahn* dan *murtahin* dengan syarat-syarat: kemampuan untuk melakukan transaksi, setiap orang yang sah melakukan jual beli maka sah melakukan gadai.
- b. *Sighat* dengan syarat tidak boleh terkait dengan masa yang akan datang dan syarat-syarat tertentu.
- c. *Marhun* (barang)

Syafi'iyah mengemukakan beberapa syarat *marhun* dalam akad gadai, antara lain sebagai berikut:

- 1) Barangnya sah diperjual belikan
- 2) Barangnya dikuasai *rahin*
- 3) Barang yang digadaikan bukan barang yang cepat rusak, minimal sampai batas waktu utang jatuh tempo
- 4) Barangnya harus suci
- 5) Barang yang digadaikan harus *mal mutaqawwin*

- d. *Marhun bih* (utang) dengan syarat harus merupakan hak yang wajib diberikan kepada pemiliknya, memungkinkan pemanfaatannya bila sesuatu yang menjadi utang itu tidak bisa dimanfaatkan maka tidak sah.

2.3. Pembiayaan

2.3.1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah (Muhammad, 2005). Pembiayaan juga merupakan penyedia dana berdasarkan akad mudarabah dan musyarakah dan atau pembiayaan lainnya sesuai dengan persyaratan dalam akad pembiayaan (Suwiknyo, 2009).

Sedangkan M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit* (Antonio, 2001). Menurut Undang-undang perbankan No 10 tahun 1998 pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai tertentu

mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

2.3.2. Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan yang ada antara lain (Laksamana, 2009):

1. Pembiayaan dilihat dari tujuannya
 - a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk tujuan produktif yang menghasilkan suatu barang atau jasa.
 - b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk pembelian barang sebagai persediaan barang untuk dijual kembali.
2. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya.
 - a. Pembiayaan jangka pendek (*short term financing*) yaitu pembiayaan yang berjangka waktu maksimal 1 tahun
 - b. Pembiayaan jangka panjang (*long term financing*) yaitu pembiayaan yang berjangka waktu maksimal 3 tahun
3. Pembiayaan dilihat dari segi penggunaannya
 - a. Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk kebutuhan modal kerja bagi kelancaran modal usaha antara lain, untuk pembelian bahan baku, bahan penolong dan biaya

produksi, seperti upah tenaga kerja, biaya distribusi dan sebagainya

- b. Pembiayaan investasi yaitu pembiayaan jangka menengah dan jangka panjang untuk melakukan investasi seperti pembelian barang –barang modal serta jasa yang digunakan untuk rehabilitas maupun ekspansi usaha yang sudah ada dengan pembelian mesin dan peralatan dan pembangunan pabrik
- c. Pembiayaan multi guna yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah bagi perorangan untuk memenuhi berbagai kebutuhan seperti biaya pendidikan, pembiayaan berbagai aneka peralatan rumah tangga dan lain sebagainya

Menurut Adiwarman Karim (2007), pembiayaan syariah secara umum dapat digolongkan menjadi enam pembiayaan, yaitu:

- 1) Pembiayaan modal kerja syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal maksimum satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai kebutuhan.
- 2) Pembiayaan investasi syariah adalah penanaman dana dengan maksud memperoleh imbalan/manfaat/keuntungan dikemudian hari

- 3) Pembiayaan konsumtif syariah adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan di luar usaha umumnya bersifat perorangan
- 4) Pembiayaan studikasi adalah pembiayaan yang di berikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk objek pembiayaan tertentu
- 5) Pembiayaan berdasarkan *take over* adalah membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi non-syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah
- 6) Pembiayaan *letter of credit* adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor atau ekspor nasabah

Pembiayaan sangat didorong dalam Islam hanya saja yang membedakan pembiayaan tergantung pada siapa dan apa yang dibiayai. Ada tiga kategori pembiayaan (Khan, 2014):

- a) Pembiayaan yang menghasilkan *return (return bearing financing)* bagi kegiatan komersial yang berpotensi laba. Di sini pemilik modal juga bersedia memikul risiko akan terjadinya kerugian, baik pokok modal atau *returnnya* tidak dijamin
- b) Pembiayaan yang tidak menghasilkan *retur (return free financing)* bagi kegiatan yang tidak menguntungkan secara komersial. Tidak ada *return* yang diharapkan namun pokok modal dapat ditagih, tergantung pada kemampuan peminjam

c) Pembiayaan sedekah bagi kaum fakir dan miskin

2.3.3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan juga mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan dan keuangan adalah sebagai berikut (Rivai, 2008):

1. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal/uang
2. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang
3. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
4. Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat
5. Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi
6. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional
7. Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Produk penyaluran dana ditujukan untuk menyalurkan investasi dan simpanan masyarakat ke sektor riil dengan tujuan produktif dalam bentuk investasi bersama yang dilakukan bersama mitra usaha baik menggunakan pola bagi hasil (mudharabah dan

musyarakah), dalam pembiayaan menggunakan pola jual beli (murabahah, *salam*, dan *istishna*) maupun pola sewa (ijarah) (Ascarya, 2007).

2.3.4. **Pembiayaan *Ar-Rahn***

Pembiayaan dalam Islam bertujuan mencapai keadilan dan kesuksesan serta kemaslahatan, sesuai dengan apa yang dicitakan oleh Islam (Hulwati, 2009). Harapannya bahwa sistem pembiayaan yang dibutuhkan oleh masyarakat khususnya masyarakat muslim bebas dari semua praktik yang mengandung riba. Oleh karena itu, pembiayaan yang bebas riba dapat dilaksanakan oleh institusi keuangan Islam salah satunya yaitu pegadaian syariah yang merupakan lembaga keuangan non-perbankan.

Rahn adalah perlimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal yang boleh diwakilkan atas jasanya maka penerima kekuasaan dapat meminta imbalan tertentu dari pemberi amanah (Ascarya, 2011). Menurut penulis pembiayaan *rahn* adalah penyaluran dana dari orang yang kelebihan dana kepada orang yang kekurangan dana dengan menyerahkan barang tertentu sebagai jaminan, dan barang jaminan tersebut dapat dijual pada saat jatuh tempo jika yang menerima dana tidak dapat melunasi utangnya.

2.4. Pembiayaan ARRUM (*Ar-Rahn Usaha Mikro*)

ARRUM (*Ar-Rahn* usaha mikro) merupakan suatu produk yang diberikan pegadaian syariah kepada nasabah berupa pembiayaan syariah untuk pengembangan usaha mikro dan menengah (UMKM) dengan jaminan emas dan BPKB. Pembiayaan diberikan dalam jangka waktu tertentu dengan pengembalian pinjaman dilakukan dengan cara angsuran, skim pinjaman ini diberikan kepada individual pengusaha mikro.

Pemberian pembiayaan ARRUM ini dilakukan oleh staf pegadaian syariah dengan studi kelayakan yaitu menilai apakah usaha yang dilakukan layak mendapatkan pinjaman. Studi kelayakan dilakukan guna meminimalisir risiko dalam pembiayaan kepada masyarakat nantinya.

Bagi nasabah yang menggunakan produk ARRUM akad yang dilakukan oleh pegadaian syariah terhadap nasabah adalah akad pembiayaan dengan tarif ijarah atas dasar kesepakatan yang dibuat bersama antara *rahin* dan *murtahin* (pegadaian syariah) atas jumlah pinjaman dengan kondisi yang telah diperjanjikan. Pegadaian syariah juga perlu menilai tentang kelayakan nasabah dalam pengajuan ARRUM untuk usaha mikro kecil ini.

Kelayakan nasabah dalam pengajuan ARRUM pada pegadaian syariah dilihat setelah nasabah memenuhi persyaratan yang diberlakukan oleh pihak pegadaian syariah, jika nasabah tersebut memenuhi persyaratan yang telah dicantumkan maka

nasabah tersebut layak untuk diproses kembali oleh pihak pegadaian dengan melakukan peninjauan penilaian dan penelitian terhadap kalangan usaha nasabah yang akan diberikan pinjaman atau pembiayaan ARRUM.

2.4.1. Jaminan Pembiayaan ARRUM (*Marhun*)

Marhun dalam pembiayaan ARRUM merupakan jaminan tambahan dari perjanjian pokok berupa akad pembiayaan antar Manajer cabang Pegadaian Syariah selaku penyalur dengan pengusaha mikro-kecil selaku penerima pembiayaan (*rahin*). Objek jaminan pembiayaan dibatasi hanya kendaraan bermotor roda empat atau lebih, baik plat hitam maupun plat kuning dan kendaraan bermotor roda dua, yang memenuhi syarat:

1. Kendaraan bermotor tersebut adalah milik sendiri yang dibuktikan dengan nama yang tertera di BPKB dan STNK sama dengan KTP;
2. Bila kendaraan bermotor tersebut milik istri/suami, maka harus menyatakan surat persetujuan menjamin kendaraan dari pemilik kepada pegadaian syariah
3. Jenis dan merek kendaraan merupakan jenis yang sudah dikenal dan umum digunakan masyarakat serta pemasarannya tidak sulit
4. Berplat nomor Polres/Polda setempat

5. Khusus kendaraan bermotor roda empat atau lebih dengan plat kuning, selain itu memenuhi persyaratan yang dibutuhkan dengan surat Izin Trayek dan Buku Kir dari Dinas Lalu Lintas dan Angkutan jalan Raya setempat yang masih berlaku

Cara penaksiran yang dilakukan oleh pegadaian syariah terhadap barang jaminan barang nasabah adalah barang tersebut dilihat dari kondisi serta tahun pemakaian. Setelah penaksir menentukan harga barang jaminan tersebut dengan disesuaikan harga pasar setempat dan administrasi sesuai dengan jaminan barang (*marhun*).

2.4.3 Keuntungan Pembiayaan ARRUM pada Pegadaian Syariah

Pegadaian Syariah memiliki beberapa keuntungan untuk produk pembiayaan ARRUM, di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Persyaratan yang relatif sederhana dan tidak rumit menjadikan nasabah lebih mudah untuk memenuhi persyaratan yang diwajibkan.
2. Waktu untuk memperoleh pinjaman yang relatif singkat dan cepat, yaitu pada hari itu juga karena prosedur yang tidak rumit dan berbelit-belit.
3. Keunggulan kantor pegadaian yang membuka setiap hari kecuali hari minggu,

4. Masa jatuh tempo minimal 1 (satu) tahun dan maksimal 3 (tiga) tahun.
5. Pelunasan dilakukan secara angsuran tiap bulan dengan ujah 1% per bulan
6. Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24 dan 36 bulan.

Model bisnis ARRUM yang mudah dan cepat:

- a. Nasabah mengajukan pembiayaan ARRUM
- b. Tim Mikro melakukan verifikasi dokumen dan analisis usaha.
- c. Analisis kredit melakukan survei tempat dan kondisi usaha.
- d. Tim mikro menyetujui besar pinjaman
- e. Nasabah menerima uang pinjaman..

2.4.4. Pandangan Islam Terhadap Mekanisme Produk Pembiayaan ARRUM

Islam telah memberikan pelajaran kepada manusia untuk selalu berusaha, merencanakan sesuatu ke masa depan dan sikap berhati-hati dalam melakukan usaha yang akan dijalankan. Konsep hati-hati inilah yang diterapkan oleh pegadaian syariah dalam memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, terutama pembiayaan ARRUM (Ar-Rahn Untuk Usaha Mikro), yaitu melakukan studi

kelayakan terhadap usaha calon nasabah (*rahin*), apakah usaha tersebut layak untuk diberikan pembiayaan. Studi kelayakan nasabah ini dilakukan sebagai tahap awal dalam menilai kemampuan nasabah untuk dapat melakukan pembayaran kewajibannya dari pinjaman tersebut.

Mekanisme operasional pegadaian syariah dapat digambarkan melalui akad *rahn*, nasabah menyerahkan barang bergerak, kemudian pihak pegadaian syariah menyimpan dan merawatnya di tempat yang telah disediakan oleh pegadaian syariah. Akibat yang timbul dari proses penyimpanan adalah timbul biaya-biaya yang meliputi nilai investasi tempat penyimpanan, biaya perawatan dan keseluruhan dari proses kegiatannya. Atas dasar ini dibenarkan bagi pegadaian mengenakan biaya sewa kepada nasabah sesuai dengan jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak (Nurul, 2010).

Mengenai kebolehan pengambilan manfaat atau biaya-biaya terhadap *rahin* atas perjanjian gadai berlandaskan hadis sebagai berikut:

عن أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الظَّهْرُ يُرْكَبُ
بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرْهُونًا، وَلَبَنُ الدَّرِّ يُشْرَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرْهُونًا،
وَعَلَى الَّذِي يَرْكَبُ وَيَشْرَبُ النَّفَقَةُ

Artinya: “Tunggangan (kendaraan) yang digadaikan boleh dinaiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang digadaikan dapat diperah susunya dengan menanggung biayanya.

Bagi yang menggunakan kendaraan dan memerah susu wajib menyediakan biaya perawatan dan pemeliharaan”. (Shahih Muslim).

Usaha mikro akan berkembang sejalan dengan adanya lembaga-lembaga keuangan yang mendukung para pengusaha mikro dalam menjalankan suatu usaha pada awalnya mengalami beberapa kendala, seperti kesulitan dalam memperoleh kebutuhan dana. Kehadiran dan peran dari Lembaga Keuangan Syariah sangat diharapkan untuk dapat mengatasi kekurangan dana yang di alami para pengusaha mikro tersebut. Oleh karena itu, kehadiran pegadaian syariah sangat dibutuhkan, pegadaian syariah memberikan pembiayaan ARRUM kepada pengusaha mikro kecil untuk pengembangan usaha dan penambahan modal dengan suatu barang berharga yang dijadikan sebagai jaminan.

2.5. Pengertian UMKM

Menurut UU No. 20 tahun 2008 UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Sebuah negara dikatakan maju dapat dilihat dari beberapa sisi, dan salah satu sisinya adalah kesejahteraan masyarakatnya. Masyarakat kecil di Indonesia sering disebut dengan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) yang hampir semuanya adalah kalangan masyarakat kalangan kecil dan menengah (Ritawati dan Mubarak, 2015).

Menurut Chotim dan Handayani menyatakan lembaga keuangan mikro mempunyai karakter khusus yang sesuai dengan konstituennya, seperti terdiri dari berbagai bentuk pelayanan keuangan terutama simpan pinjam, diarahkan untuk melayani masyarakat berpenghasilan rendah dan menggunakan sistem serta prosedur yang sederhana. Adanya lembaga keuangan mikro maka permasalahan modal usaha sudah menemukan solusinya sebagai pendobrak perkembangan mikro, dan salah satu lembaga keuangan mikro yang menangani pemberdayaan UMKM adalah koperasi. Pemberdayaan UMKM dapat dilakukan dengan membuat lembaga keuangan mikro yang khusus untuk masyarakat berekonomi ke bawah atau memiliki pendapatan rendah (Taniman, 2017).

Sebagai pilar ekonomi kerakyatan, UMKM bisa kita rasakan di mana-mana baik di kota-kota besar maupun di kota-kota kecil. Banyak pedagang dan pengusaha kecil yang aktif mengambil bagian dalam kehidupan ekonomi. Banyak penjual makanan di antaranya penjual nasi padang, bakso, dan lain-lain yang kita lihat berjualan di sepanjang jalan. Mereka adalah rakyat biasa yang ikut menumbuhkan perekonomian sehingga menjadi pilar ekonomi kerakyatan yang diharapkan bisa menjadi panutan yang handal bagi sistem perekonomian Indonesia (Surharyanto, 2016).

UMKM mempunyai potensi untuk dikembangkan apabila pemerintah bersama-sama dengan para pelaku bisnis melakukan langkah-langkah yang konkrit untuk mengembangkan UMKM. UMKM telah membuktikan dirinya sebagai pilar ekonomi yang

kokoh dengan berbagai kebijakan. Misalnya, kebijakan kredit murah, kemudahan dalam perizinan, pembinaan yang terprogram dan terarah dapat dipastikan bahwa UMKM akan memperoleh sukses di masa yang akan datang (Surhayanto, 2016).

2.6. Indikator Perkembangan Usaha

Tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omzet penjualan. Tolak ukur perkembangan usaha haruslah parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin kongkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut (Sholeh, 2008:25).

Para peneliti (Kim dan Choi 1994, Lee dan Miller 1996, Lou 1999, Miles at all 2000, Hadjimanolis 2000) menganjurkan peningkatan omzet penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha. Adapun indikator yang dipakai dalam penelitian ini, antara lain:

a. Modal Usaha

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta

benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambahkan kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis. Modal usaha terdiri dari tiga macam, yaitu:

1. Modal Sendiri

Modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, dan lain sebagainya.

2. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana dari modal asing yaitu pinjaman dari perbankan dan pinjaman dari lembaga keuangan non bank seperti koperasi, pegadaian, atau lembaga pembiayaan.

3. Modal Patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagi kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal orang lain.

- b. Omzet Penjualan

Kata omzet berarti jumlah, sedangkan penjualan kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan sebelumnya (Sutamto, 1997:10). Sehingga omzet penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

Dalam prakteknya, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu sebagai berikut:

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini, penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b) Harga produk.
- c) Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi, dan sebagainya.

Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Selain itu, perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjualan yang akan dipakai. Dengan tenaga penjualan yang baik dapatlah dihindari timbulnya rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya.

2) Kondisi Pasar

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, ataukah pasar internasional.
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- c) Daya belinya.
- d) Frekuensi pembeliannya
- e) Keinginan dan kebutuhannya.

3) Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon

pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti : alat transport, tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (Bagian Penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli dibidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil di mana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan besar.

5) Faktor Lain

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

Adapun pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

c. Keuntungan Usaha

Secara teoritis tujuan utama perusahaan adalah untuk memanfaatkan sumber daya (alam dan manusia) guna mendapatkan manfaat (benefit) darinya, dalam pengertian komersial manfaat bisa berupa manfaat negatif yang sering diistilahkan rugi (loss) atau manfaat positif yang sering disebut sebagai untung (positif).

Ukuran yang sering kali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat laba yang diperoleh perusahaan. Laba bersih merupakan selisih positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Pengertian laba yang dianut oleh organisasi akuntansi saat ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih positif antara pendapatan dan biaya.

d. Tenaga Kerja

Tenaga kerja atau *man power* adalah kelompok penduduk dalam usia kerja. Tenaga kerja adalah semua orang yang bersedia untuk sanggup bekerja. Pengertian tenaga kerja ini meliputi mereka yang bekerja untuk diri sendiri ataupun untuk anggota keluarga yang tidak menerima bayaran berupa upah atau mereka yang sesungguhnya bersedia dan mampu untuk bekerja, dalam arti

mereka menganggur dengan terpaksa karena tidak ada kesempatan kerja.

Penyerapan tenaga kerja menjelaskan tentang hubungan kuantitas tenaga kerja yang dikehendaki dengan tingkat upah. Permintaan pengusaha atas jumlah tenaga kerja yang diminta karena orang tersebut dapat meningkatkan jumlah barang atau jasa yang diproduksi dan kemudian dijual kepada konsumen. Adanya peningkatan permintaan perusahaan terhadap tenaga kerja bergantung kepada peningkatan permintaan masyarakat akan barang dan jasa yang diproduksi.

Permintaan tenaga kerja berkaitan dengan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan atau instansi tertentu, permintaan tenaga kerja ini dipengaruhi oleh perubahan tingkat upah dan perubahan factor-faktor lain yang mempengaruhi permintaan hasil produksi, antara lain naik turunnya permintaan pasar akan hasil produksi dari perusahaan yang bersangkutan, tercermin melalui besarnya volume produksi, dan harga barang-barang modal yaitu nilai mesin atau alat yang digunakan dalam proses produksi (Sumarsono, 2009).

e. Cabang Usaha

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata cabang jika dipadankan dengan kata kantor memiliki pengertian satuan usaha (kedai, toko), lembaga perkumpulan, kantor, dan sebagainya yang merupakan bagian dari satuan yang lebih besar. Cabang juga berarti terpecah, tidak terpusat pada satu saja

2.7. Hubungan Modal Terhadap Perkembangan Usaha

Modal adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Modal ada dua yaitu, modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik usaha dan tertanam di dalam perusahaannya untuk waktu yang tak tentu lamanya. Sedangkan modal asing atau pinjaman kredit atau pembiayaan merupakan modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh secara pinjaman sehingga harus dikembalikan dalam waktu tertentu (Kasmir, 2011).

Masalah modal dapat ditinjau dari dua aspek yaitu kekurangan dalam alat-alat modal dan kekurangan dana modal untuk membiayai pembentukan modal yang baru. Terbatasnya modal juga dapat dilihat dari terbatasnya jumlah prasarana dan terbatasnya alat-alat modal yang modern yang dapat digunakan dalam kegiatan produksi.

Modal ini nantinya yang akan berpengaruh terhadap jumlah dana yang dimiliki (aset) untuk memproduksi suatu *output* sehingga juga akan mempengaruhi pendapatan yang didapatkan dari usaha ini, sehingga mempengaruhi perkembangan usaha. Seperti dalam penelitian yang dilakukan oleh Purwanti (2012:27), yang mengatakan bahwa modal usaha ini terbukti berpengaruh terhadap perkembangan usaha karena semakin besar modal maka semakin besar pula tingkat pendapatan yang akan didapatkan oleh UMKM.

Penelitian ini juga relevan dengan pernyataan teoritik Simorangkir (2005:57), yang mengatakan bahwa adanya pemberian kredit serta modal yang tinggi akan mampu meningkatkan pendapatan usaha kecil, karena tingginya modal yang diberikan atau kredit yang diterima akan menambah modal usaha sehingga berpengaruh terhadap pendapatan, sehingga UMKM pun berkembang.

2.7.1. Hubungan Pembiayaan ARRUM terhadap Perkembangan Usaha

Keterbatasan modal yang dihadapi pelaku usaha akan membatasi ruang geraknya dalam mengembangkan usaha mereka, oleh sebab itu dimaksudkan adanya pembiayaan ini adalah untuk membantu mereka yang kekurangan modal sehingga mendapatkan tambahan modal usaha untuk mengembangkan usaha mereka. Mengingat bahwa UMKM adalah salah satu tulang punggung perekonomian negara Indonesia sehingga harus dibantu dalam pengembangannya salah satunya dengan pemberian pembiayaan ARRUM yang dikeluarkan oleh pegadaian syariah sebagai jalan keluar masalah pelaku usaha.

Diharapkan adanya tambahan modal ini dapat menambah modal usaha (aset) sehingga dapat lebih meningkatkan produksi/output yang akan mendatangkan pendapatan yang meningkat pula.

2.8. Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu mengenai produuk ARRUM pada pegadaian syariah, sehingga penelitian tersebut bisa dijadikan sebagai bahan referensi dalam penelitian ini. Berikut beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Tahun	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Fina Saffinatul Ummah (2018)	Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo	Produk pembiayaan ARRUM BPKB dapat meningkatkan usaha mikro nasabah. Data dari 20 nasabah ARRUM BPKB Pegadaian Syariah kantor cabang Sidoarjo sebanyak 65% mengalami kenaikan laba, 25% tidak	meneliti tentang produk pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan usaha Nasabah	Objek penelitian adalah Pegadaian Syariah cabang Sidoarjo, sedangkan penelitian ini objek penelitiannya di Pegadaian Syariah Unit Simpang

			mengalami kenaikan laba, dan 10% mengatakan laba yang mereka peroleh musiman		Mesra
2.	Ratu Desta (2018)	Analisis Pembiayaan ARRUM BPKB dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Pegadaian Syariah Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada PT Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan Bandar Lampung)	Dapat diketahui bahwa pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan pendapatan nasabah pada Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan kurang sesuai dengan prinsip Ekonomi Islam yang menjunjung nilai <i>siddiq, amanah, fatanah dan tabligh</i>	meneliti tentang ARRUM BPKB	Perbedaan penelitian terdahulu adalah objek penelitiannya dilakukan di PT Pegadaian Bandar Lampung sedang penelitian ini objek penelitiannya dilakukan di Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra
3.	Dita Eka Salsabila (2017)	Analisis Mekanisme Produk ARRUM, <i>Ar-Rahn</i> , dan Amanah di Pegadaian	Tinjauan dari keseluruhan mekanisme operasional dari produk pinjaman yang	meneliti tentang ARRUM	Analisis mekanisme produk ARRUM, <i>Ar-Rahn</i> ,

		Syariah Studi Kasus Unit Pegadaian Syariah	ditawarkan khususnya pada produk ARRUM, <i>Ar-Rahn</i> , dan Amanah masih ada beberapa kekurangan yang perlu diperbaiki seperti prosedur pemberian pinjaman dari masing-masing produk, pelelangan dari barang jaminan, batas dari pembayaran <i>marhun bih</i> atau barang jaminan		dan Amanah sedangkan pada penelitian ini hanya meneliti tentang ARRUM saja . Objek penelitian terdahulu pada Pegadaian Syariah Ngabean Kertasura, sedangkan objek pada penelitian ini pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra
4.	Muthmainnah (2012)	ARRUM PT. Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus pada Kantor	Setelah nasabah mendapatkan pembiayaan ARRUM, pendapatan nasabah rata-rata meningkat	meneliti tentang produk pembiayaan ARRUM BPKB	Metode penelitian kuantitatif, sedangkan metode penelitian ini menggunakan metode penelitian

		Cabang PT. Pegadaian Syariah Sentral Makassar)	dari 4 juta-5 juta Rupiah perbulan, serta dapat membantu nasabah dalam menambah modal usahanya	terhadap pengembangan usaha nasabah	kualitatif. Adapun objek penelitian terdahulu adalah pada Pegadaian Syariah sentral Makassar, sedangkan objek penelitian ini adalah pad Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra
5.	Wirdat ul Jannah (2011)	Kelayakan Nasabah dalam Pengajuan ARRUM (Ar-Rahn Untuk Usaha Mikro Kecil) pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Bangkinang Menurut Ekonomi Islam	Kelayakan nasabah dalam pengajuan ARRUM telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Analisis kelayakan terhadap nasabah sangat penting untuk mengetahui bahwa nasabah tersebut layak atau tidaknya	tentang produk pembiayaan n ARRUM	Objek penelitian adalah Pegadaian syariah cabang Bangkinang, sedangkan penelitian ini objek penelitiannya adalah pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra.

			diberikan pembiayaan ARRUM sehingga tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan		
--	--	--	---	--	--

Berdasarkan penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, terdapat beberapa perbedaan dan persamaan. Persamaan dengan penelitian yang dilakukan dengan beberapa penelitian terdahulu adalah pada variabel independen yaitu produk pembiayaan ARRUM pada Pegadaian Syariah. Akan tetapi hal yang spesifik perbedaan pada penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah sebagai berikut:

Fina saffinatul Ummah (2018) Perbedaan penelitian terdahulu adalah yang dijadikan objek penelitian adalah Pegadaian Syariah cabang Sidoarjo, sedangkan penelitian ini objek penelitiannya di Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra.

Ratu Desta (2018) Perbedaan penelitian terdahulu adalah objek penelitiannya dilakukan di PT Pegadaian Bandar Lampung sedang penelitian ini objek penelitiannya dilakukan di Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra.

Adapun perbedaan dengan penelitian Dita Eka Salsabila (2017) Analisis mekanisme produk ARRUM , Ar-Rahn, dan Amanah sedangkan pada penelitian ini hanya meneliti tentang ARRUM saja . Objek penelitian terdahulu pada Pegadaian Syariah

Ngabean Kertasura, sedangkan objek pada penelitian ini pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra.

Muthmainnah (2012) Perbedaannya adalah penelitian terdahulu menggunakan metode penelitian kuantitatif, sedangkan metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Adapun objek penelitian terdahulu adalah pada Pegadaian Syariah sentral Makassar, sedangkan objek penelitian ini adalah pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra.

Wirdatul Jannah (2011) adapun perbedaannya adalah penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui kelayakan nasabah dalam pengajuan produk ARRUM menurut ekonomi Islam, adapun perbedaan lainnya adalah penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Adapun perbedaan yang terakhir penelitian terdahulu, adalah objek penelitian adalah Pegadaian syariah cabang Bangkinang, sedangkan penelitian ini objek penelitiannya adalah pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra.

2.9. Kerangka Penelitian

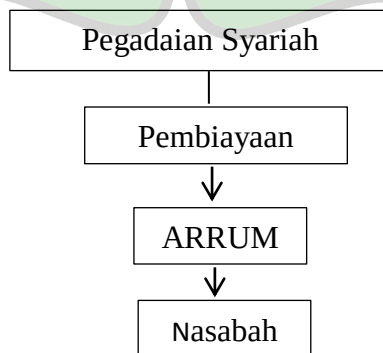
ARRUM merupakan singkatan dari *Ar-Rahn* untuk Usaha Mikro Kecil yang merupakan pembiayaan bagi para pengusaha mikro kecil, untuk pengembangan usaha dengan berprinsip syariah

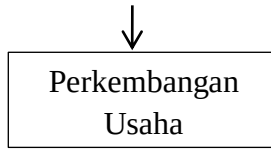
Jangka waktu pembiayaan yang ditetapkan oleh perusahaan minimal 12 bulan dan maksimal 36 bulan dengan pengembalian

pembiayaan dilakukan dengan cara angsuran tiap bulannya, sedangkan akad yang digunakan pada ARRUM adalah akad *ijarah*.

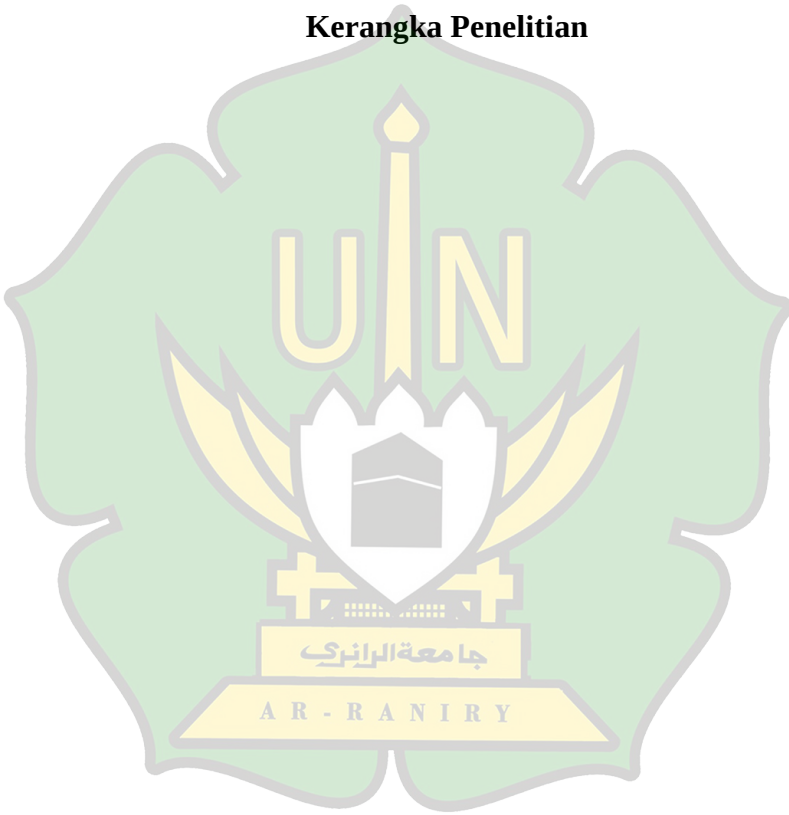
Ijarah didefinisikan sebagai hak untuk memanfaatkan barang dan jasa dengan membayar imbalan tertentu. Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional, ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri). Dengan demikian, dalam akad ijarah tidak ada perubahan kepemilikan, tetapi hanya perpindahan hak guna dari yang menyewakan kepada penyewa.

Keunggulan lain dari ARRUM yang dimiliki oleh Pegadaian Syariah yaitu dengan adanya produk ARRUM masyarakat ingin mendapatkan dana pembiayaan tidak serta merta menitipkan kendaraan bermotor berupa motor atau mobil yang dititipkan kepegadaian, melainkan surat BPKB kendaraan saja sudah bisa dijadikan jaminan. Pelayanan ini untuk meringankan masyarakat yang ingin menggunakan kendaraan bermotornya sebagai alat bantu usahanya.





Gambar 2.1
Kerangka Penelitian



BAB III

METODE PENELITIAN

Pada bagian ini menjabarkan secara rinci dan sistematis mengenai lokasi penelitian, metode penelitian, jenis dan sumber data, tahapan penelitian, proses pengumpulan data dan proses pengolahan data serta analisis data penelitian berkaitan kelayakan nasabah dalam pengajuan produk pembiayaan ARRUM pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra

3.1. Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian ini dilaksanakan di Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra di Jl. T. Nyak Arief, Jeulingke, Syiah Kuala, Kota Banda Aceh . Alasan penulis tertarik dengan penelitian ini dikarenakan tingginya minat nasabah yang memiliki usaha kecil dan menengah dalam pengajuan produk pembiayaan untuk membantu modal para pengusaha kecil tersebut dalam menjalankan usaha mereka. Pegadaian syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang memiliki produk pembiayaan ARRUM, di mana produk tersebut memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB dan emas. Kendaraan tetap pada pemiliknya sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha sehari-hari. Oleh karena itu, penulis ingin mengetahui analisis produk pembiayaan ARRUM terhadap perkembangan usaha nasabah pada Pegadaian Syariah Unit Simpang mesra.

3.2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif analisis dengan menggunakan dokumentasi berupa teori dan konsep-konsep dari buku-buku yang berkaitan dengan objek penelitian sebagai salah satu metode penyusunan dalam menganalisa suatu permasalahan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif berpikir secara induktif (*grounded*) terhadap suatu permasalahan yang dikaji. Penelitian dengan metode kualitatif tidak menggunakan hipotesis untuk memulai suatu penelitian atau menguji kebenarannya dengan berpikir secara deduktif tetapi dimulai dengan mengumpulkan data sebanyak mungkin tentang sesuatu yang akan diteliti, dari data yang ada dibuat suatu pola yang prinsip-prinsip hukum kemudian menarik kesimpulan dari analisis-analisis yang telah dilakukan dalam penelitian (Moleong, 2008).

Penelitian ini berbentuk penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian kepustakaan (*library research*), penelitian lapangan (*field research*) langsung melakukan peninjauan di lapangan untuk memperoleh data yang diinginkan melalui dokumentasi yang berhubungan dengan objek penelitian dan memperoleh informasi dengan wawancara atau menanyakan langsung antara peneliti dengan pengambil kebijakan.

Penelitian kepustakaan (*library research*) lebih memprioritaskan kepada data-data yang semua berasal dari perpustakaan sehingga penelitian kualitatif deskriptif yang berasal dari perpustakaan baik berupa buku, kamus, majalah, jurnal, dokumen, ensiklopedia dan lainnya (Mukhtar, 2013).

3.3. Sumber Data

Sumber data adalah sesuatu yang memberikan informasi yang mengenai data yang dimungkinkan seorang peneliti untuk mendapatkan sejumlah informasi yang dibutuhkan dalam sebuah penelitian baik itu berupa data pendukung maupun data utama sumber data penelitian dapat diperoleh dari berbagai lembaga, situasi sosial, subjek informan, historis, badan dan lainnya.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan dua data, yaitu sebagai berikut: Pertama, data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dilokasi penelitian melalui observasi dilapangan dengan wawancara terhadap orang-orang yang mengetahui pokok permasalahan atau objek penelitian dan sesuai untuk dijadikan sebagai narasumber. Kedua, data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung yang dapat memperkuat dan mendukung data primer. Data ini diperoleh melalui studi dokumen, buku-buku kepustakaan, hasil penelitian yang relevan, artikel dari media cetak maupun elektronik yang berkaitan, data yang diperoleh dari kamus, jurnal, web, laporan resmi, terbitan, kutipan dan penelitian terdahulu sebagai

teori dalam menjawab permasalahan yang telah ditetapkan serta berbagai dokumen dan tulisan mengenai analisis produk pembiayaan ARRUM terhadap perkembangan usaha nasabah pada Pegadaian Syariah Unit Simpang mesra.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data atau informasi, keterangan-keterangan data yang diperlukan, peneliti menggunakan metode pengumpulan yaitu studi kepustakaan (*library research*), pengamatan (*observasi*), studi lapangan (*field research*) mengenai situasi dan kondisi objek yang menjadi tempat penelitian dan wawancara mendalam. Penelitian ini berusaha untuk menggunakan data primer dan data sekunder sekaligus yang kiranya saling melengkapi. Pengumpulan data primer ditempuh dengan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pihak yang memiliki kapasitas. Melalui wawancara akan digali selengkapnyanya tidak hanya tentang apa yang diketahui, tetapi juga pendapat dan pandangannya. Adapun pengumpulan data terdiri dari wawancara, dokumentasi dan kepustakaan dan observasi. Untuk memperoleh data yang valid dan akurat, peneliti menggunakan dua teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Wawancara

Wawancara adalah komunikasi antara informan dengan pewawancara. Wawancara yang digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi

pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil (Sugiyono, 2010:137).

Peneliti menggunakan teknik wawancara secara terbuka agar peneliti dapat menemukan permasalahan dan informasi yang lebih mendalam peneliti akan mewawancarai informan yang ingin di teliti dan juga mendengar pendapat beserta ide-idenya. Dalam melakukan wawancara peneliti harus cermat dalam mendengar dan mencatat apa yang di sampaikan oleh informan.

Wawancara yang dilakukan bermaksud untuk memperkuat informasi dan data yang telah diperoleh yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra pada bagian produk pembiayaan ARRUM dengan nasabah yang telah mengajukan produk pembiayaan tersebut. Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan informasi yang lebih jelas dan akurat. Penelitian ini peneliti mewawancara 7 (tujuh) orang, diantaranya 2 orang karyawan yakni penaksir dan kasir pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra, dan 5 (lima) orang nasabah yang telah mengambil produk pembiayaan ARRUM BPKB pada Pegadaian Syariah Simpang Mesra.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda serta foto-foto kegiatan (Arikunto, 2006:

206). Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang dokumen, catatan atau arsip yang dimiliki perusahaan yang ada hubungannya dengan peneliti seperti struktur organisasi dan sejarah perusahaan.

Metode dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan mempelajari data-data yang telah didokumentasikan, Penelitian ini peneliti menggunakan metode dokumentasi untuk melengkapi data dari hasil wawancara.

3.5. Teknik Analisis Data

Analisis Data menurut Moleong (2007) adalah kegiatan analisis-analisis dalam penelitian yang dilakukan dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari instrumen penelitian, yang terdiri dari catatan, rekaman, dokumen, tes, dan lain sebagainya.

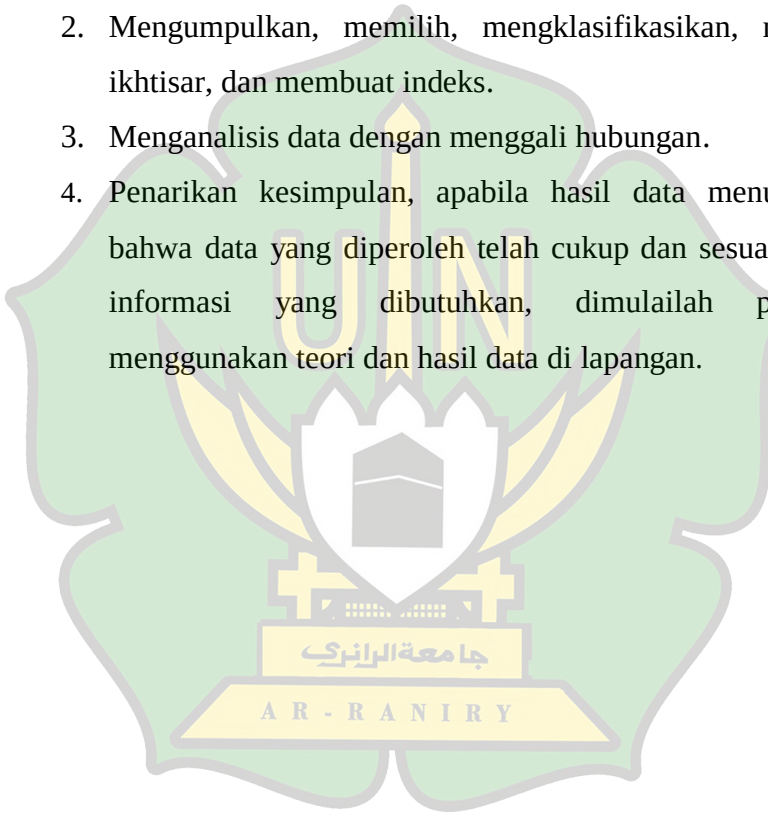
Secara umum, teknik analisis data adalah proses penelaah dalam penelitian yang dilakukan untuk memfiltrasi hasil data yang didapatkan dari instrumen penelitian. Oleh karenanya teknik analisis data disebut juga dengan proses pengolahan data yang dilakukan guna pembuktian dan penyajian data yang menjadi informasi yang akurat.

Proses pengolahan data diawali dengan pembuatan catatan lapang. Tahapan selanjutnya menganalisa data yang telah dibuat dalam catatan lapangan tersebut. Menurut Bogdan dan Biklen (2010), analisis data kualitatif dilakukan dengan cara mengorganisir data, memilihnya menjadi satuan yang dapat

dianalisis, menemukan hal penting, dan memutuskan bagian yang akan disampaikan pada hasil penelitian.

Proses analisis data kualitatif berjalan dengan proses sebagai berikut:

1. Mencatat hal-hal berkaitan dengan catatan lapangan.
2. Mengumpulkan, memilih, mengklasifikasikan, membuat ikhtisar, dan membuat indeks.
3. Menganalisis data dengan menggali hubungan.
4. Penarikan kesimpulan, apabila hasil data menunjukkan bahwa data yang diperoleh telah cukup dan sesuai dengan informasi yang dibutuhkan, dimulailah penarikan menggunakan teori dan hasil data di lapangan.



BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum Penelitian

4.1.1. Sejarah Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra

Sejarah dunia pegadaian pertama kali dilakukan di Italia, kemudian dalam perkembangan selanjutnya meluas ke wilayah-wilayah Eropa lainnya seperti Inggris, Perancis dan Belanda lewat pihak VOC usaha pegadaian dibawa masuk ke Hindia Belanda.

Usaha pegadaian di Indonesia dimulai pada zaman penjajahan Belanda VOC (*Varsegnide Bast Indusche Companie*) di mana pada saat itu tugas Pegadaian adalah membantu masyarakat untuk meminjamkan yang dengan jaminan gadai. Pada mulanya usaha ini dijalankan oleh pihak swasta, namun dalam perkembangan selanjutnya usaha pegadaian ini di ambil alih oleh Pemerintah Hindia Belanda. Kemudian dijadikan perusahaan negara, menurut undang-undang pemerintah Hindia Belanda pada waktu itu dengan status Dinas Pegadaian (Habiburrahim, 2012).

Di zaman kemerdekaan pemerintah Republik Indonesia mengambil alih usaha Dinas Pegadaian dan mengubah status pegadaian menjadi Perusahaan Negara (PN) Pegadaian berdasarkan Undang-Undang No. 19 Prp. 1969. Perkembangan selanjutnya pada tanggal 11 Maret 1969 berdasarkan peraturan Pemerintah RI No.7 Tahun 1969 PN Pegadaian berubah menjadi Perusahaan Jawatan (Perjan). Kemudian pada tanggal 10 April 1990 berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 10 Tahun 1990 Perjan Pegadaian

berubah menjadi Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian. (Kasmir, 2004)

Terbitnya Peraturan Pemerintah No. 10 tanggal 10 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan pegadaian, satu hal yang perlu di cermati bahwa PP No. 10 menegaskan misi yang harus di emban oleh pegadaian untuk mencegah praktik riba, misi ini tidak berubah hingga terbitnya Peraturan Pemerintah No. 103 tahun 2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha PT. Pegadaian (Persero) sampai sekarang. Layanan gadai syariah merupakan hasil kerja sama PT. Pegadaian (Persero) dengan Lembaga Keuangan Syariah untuk mengimplementasikan prinsip rahn yang bagi PT. Pegadaian dipandang sebagai pengembangan produk, sedangkan bagi Lembaga Keuangan Syariah dapat berfungsi sebagai kepanjangan tangan dalam pengelolaan produk rahn. Konsep operasi Pegadaian Syariah mengacu pada sistem administrasi modern, yaitu azas rasionalitas, efesiensi, dan efektivitas yang diselaraskan dengan nilai Islam. Fungsi operasi Pegadaian Syariah dijalankan oleh kantor-kantor Cabang Pegadaian Syariah atau ULGS (Unit Layanan Gadai Syariah) sebagai unit organisasi dibawah binaan Divisi Usaha lain PT. Pegadaian, ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvesional.

Pegadaian Syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama ULGS (Unit Layanan Gadai Syariah) Cabang Dewi Sartika

di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makassar , Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Masih di tahun yang sama pula, 4 kantor pegadaian Cabang Pegadaian di Aceh dikonversikan menjadi Pegadaian Syariah Pegadaian Cabang Banda Aceh pada tanggal 11 September 2002 yang beralamat Jln. Imam Bonjol No.14 Banda Aceh.

Saat itu Pegadaian Cabang Banda Aceh di bawah pimpinan bapak H. Aswad Daud. Pegadaian Cabang Banda Aceh berubah menjadi CPS (Cabang Pegadaian Syariah) pada tanggal 1 Januari 2003. PT.Pegadaian Syariah Cabang Kota Banda Aceh sekarang memiliki 11 kantor unit pembantu yang tersebar diwilayah kota banda Aceh. Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra merupakan salah satu kantor unit pembantu yang tersebar diwilayah kota Banda Aceh yang berdiri pada tahun 2009 dan telah beroperasi hingga sekarang.

4.1.2. Tujuan Berdirinya Pegadaian Syariah

Sesuai dengan PP RI No. 103 tahun 2000, Pegadaian melakukan kegiatan pinjaman atas dasar hukum gadai serta menjalankan usaha lain seperti penyaluran uang pinjaman berdasarkan layanan jasa titipan, sertifikat logam mulia, dan lainnya. Seiring dengan kegiatan bisnisnya, pegadaian memiliki tujuan untuk:

1. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama golongan menengah kebawah, melalui penyediaan dana atas dasar hukum gadai.
2. Menghindarkan masyarakat dari gadai gelap, praktik riba, dan pinjaman tidak wajar lainnya.
3. Menjadi penyedia jasa dibidang keuangan lainnya, berdasarkan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

4.1.3. Visi dan Misi Pegadaian Syariah Unit Sim pang Mesra

Adapun Visi dan Misi Pegadaiaian Syariah Unit Sim pang Mesra adalah sebagai berikut:

- a. Visi Pegadaian Syariah Unit Sim pang Mesra adalah Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi market leader dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah kebawah.
- b. Misi Pegadaian Syariah Unit Sim pang Mesra adalah sebagai berikut:
 1. Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
 2. Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi

pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.

3. Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan

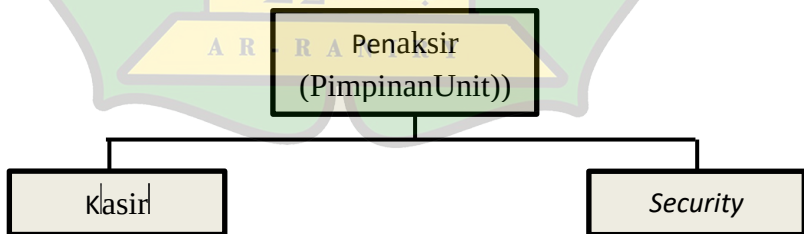
Demi mendukung terwujudnya visi dan misi pegadaian, maka telah ditetapkan budaya perusahaan yang harus selalu dipelajari, dipahami, dihayati, dan dilaksanakan oleh seluruh insan pegadaian yaitu jiwa INTAN, yang merupakan singkatan dari:

- a. Inovatif
Berupaya melakukan penyempurnaan yang mempunyai nilai tambah dan tanggap terhadap perubahan.
- b. Nilai Moral Tinggi
Memahami dan mematuhi ajaran agama masing-masing serta etika perusahaan
- c. Terampil
Mengetahui dan memahami tugas yang diemban serta selalu belajar dengan penuh tanggung jawab.
- d. Adil Layanan
Memberikan layanan yang dapat memuaskan orang lain, fokus pada *privacy*, kenyamanan, dan kecepatan.
- e. Nuansa Citra
Senantiasa peduli dan menjaga nama baik serta reputasi.

4.1.4. Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra

Penyusunan struktur organisasi suatu perusahaan merupakan faktor yang penting. Struktur organisasi merupakan susunan-susunan tugas yang akan dilakukan oleh petugas masing-masing sesuai jabatan. Setiap perusahaan memiliki struktur organisasi, agar terwujudnya tujuan yang diharapkan sesuai rencana yang telah ditargetkan dan tidak terjadi percampuran tugas dan wewenang antara masing-masing petugas dalam melaksanakan pekerjaannya.

Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra mempunyai bagan organisasi yang memperlihatkan adanya pemisahan antara bagian satu dengan bagian yang lainnya. Struktur organisasi di pusat berbeda dengan struktur organisasi yang ada di kantor Cabang ataupun Unit. Berikut Struktur organisasi Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra:



Gambar 4.1

Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra

1. Penaksir

Penaksir bertugas untuk menaksir atau menilai barang yang akan digadaikan. Untuk menaksir barang jaminan diperlukan keahlian khusus melalui pendidikan khusus untuk orang-orang tertentu. Jadi tidak semua pegawai dapat melakukan tugas sebagai penaksir. Penaksir memiliki hak untuk menentukan besarnya uang pinjaman atau memiliki KPK (Kuasa Pemutus Kredit).

2. Kasir

Mempunyai tugas pokok yaitu melaksanakan tugas penerimaan dan tugas pembayaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran operasional.

3. Keamanan (*Security*)

Mempunyai tugas yaitu melaksanakan dan mengendalikan ketertiban dan keamanan di Pegaadaian Syariah Simpang Mesra.

4.1.5. Produk-Produk Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra

Pegadaian Syariah menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan kepada prinsip syariah, seperti menjalankan usaha gadai syariah (*rahn*), sejak tanggal 10 Januari 2003, Pegadaian Syariah memiliki beragam jenis produk dan jasa yang mampu memenuhi kebutuhan nasabah sehari-hari. Pegadaian Syariah menyadari bahwa pengguna layanan berprinsip syariah tidak hanya sebatas pada masyarakat muslim, namun juga dibutuhkan oleh

seluruh golongan masyarakat. Dengan adanya beragam nasabah, maka pegadaian syariah harus mampu menyediakan produk, fasilitas, dan layanan yang adil, nyaman, mudah dan menguntungkan.

Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra telah menawarkan berbagai macam produk kepada masyarakat. Diharapkan produk yang ditawarkan Pegadaian Syariah ini mampu memberikan manfaat positif bagi para nasabah dalam hal memenuhi sesuatu keinginan, memenuhi kebutuhan sehari-hari atau kebutuhan mendadak, sesuai dengan logo Pegadaian Syariah “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”.

Adapun produk-produk yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra di antaranya adalah:

a. Produk Pembiayaan

1. Pembiayaan *Rahn* (Gadai Syariah)

Pembiayaan *Rahn* dari pegadaian syariah adalah solusi tepat kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah. Prosesnya cepat hanya dalam waktu 15 menit dana cair dan aman penyimpanannya. Jaminan berupa barang perhiasan, elektronik, dan kendaraan bermotor.

2. Pembiayaan Amanah

Pembiayaan Amanah dari pegadaian syariah adalah pembiayaan berprinsip syariah kepada pegawai negeri sipil dan karyawan swasta untuk memiliki motor atau mobil secara angsuran.

3. Pembiayaan ARRUM (*Ar-Rahn* Usaha Mikro) BPKB

Pembiayaan ARRUM dari pegadaian syariah adalah jenis pembiayaan yang diberikan pegadaian syariah kepada nasabah berupa pembiayaan syariah untuk pengembangan usaha mikro dan menengah (UMKM) dengan jaminan BPKB kendaraan bermotor, dengan kelebihan kendaraan tetap pada pemiliknya.

4. Pembiayaan Arrum Emas

Pembiayaan Arrum dari pegadaian syariah adalah jenis pembiayaan yang diberikan pegadaian syariah kepada nasabah berupa pembiayaan syariah untuk pengembangan usaha mikro dan menengah (UMKM) dengan jaminan emas

5. Pembiayaan Arrum Haji

Pembiayaan Arrum Haji adalah pembiayaan syariah untuk melaksanakan ibadah haji dengan jaminan 15 gram emas

6. Tabungan Emas

Tabungan Emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas.

7. Mulia

Mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai maupun angsuran dengan mudah

dan jangka waktu yang fleksibel. Mulia dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi.

8. Konsinyasi Emas

Konsinyasi Emas adalah layanan titip-jual emas batangan di pegadaian menjadikan investasi emas milik nasabah lebih aman karena disimpan di pegadaian. Keuntungan dari hasil penjualan emas batangan diberikan kepada nasabah, oleh sebab itu juga emas yang dimiliki lebih produktif.

9. Multi Pembayaran *Online* (MPO)

Multi Pembayaran *Online* (MPO) melayani pembayaran berbagai tagihan listrik, telepon/ pulsa ponsel, air minum, dan lain sebagainya samara *online*, layanan MPO merupakan solusi pembayaran cepat yang memberikan kemudahan kepada nasabah dalam bertransaksi tanpa harus memiliki rekening di bank.

10. *Remittance*

Layanan pengiriman dan penerimaan uang dari dalam dan luar negeri dengan biaya kompetitif yang bekerja sama dengan beberapa remiten berskala internasional. *Remittance* merupakan solusi terpercaya untuk kirim dan

terima uang kapanpun dan dimanapun secara instan, cepat dan aman.

11. G Lab

Laboratorium untuk melakukan pengujian tentang keaslian dan jenis batu permata serta sertifikasi yang berguna untuk kepentingan investasi dan kepastian jual beli batu permata.

12. Pegadaian *Mobile*

Memanfaatkan aplikasi *smartphone* untuk berbagai macam transaksi pembayaran sehingga transaksi jadi lebih praktis. Dengan Pegadaian *Mobile* nasabah dapat menjadi agen multi pembayaran online pegadaian.

13. *Virtual Account*

Jasa layanan pembayaran cicilan pegadaian menggunakan seluruh fasilitas perbankan yang ada di Indonesia

b. Produk Jasa

1. Jasa Taksiran

Di samping memberikan pinjaman kepada masyarakat, pegadaian syariah juga memberikan pelayanan berupa jasa penaksiran atas nilai suatu barang. Jasa yang ditaksir biasanya meliputi semua barang bergerak. Jasa ini diberikan kepada mereka yang ingin mengetahui kualitas barang seperti emas, perak, dan berlian. Biaya yang

diberikan kepada nasabah adalah berupa ongkos penaksiran barang.

2. Jasa Titipan

Layanan yang diberikan kepada masyarakat yang ingin menitipkan barang berharga seperti perhiasan, emas, berlian, maupun kendaraan bermotor. Layanan ini dikalangan perbankan dikenal dengan *safe deposit box* (SDB). Jika mendapatkan kesulitan dalam mengamankan barang berharga dirumah sendiri saat akan keluar kota tau keluar negeri, melaksanakan ibadah haji, sekolah diluar negeri, dan kepentingan lainnya. Percayakan baarang berharga milik anda untuk dititipkan di pegadaian karena keamanan menjadi prioritas.

4.1.6. Keadaan Personalia Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra

Pegadaian syariah Unit Simpang Mesra memiliki 6 (lima) orang karyawan yang mengisi posisi kerja, yaitu 5 (empat) orang karyawan dan 1 (dua) orang karyawati. Karyawan/i Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra memiliki susunan organisasi yang terdiri dari 1 (satu) orang pada bagian Penaksir dan juga merupakan Pimpinan Unit pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra, 1 (satu) orang pada bagian Kasir, dan 4 (tiga) orang sebagai petugas keamanan (*security*).

4.2. Hasil Penelitian

4.2.1. Mekanisme Pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian

Syariah Unit Simping Mesra

Pegadaian syariah terus berkomitmen mengembangkan produk-produk jasa keuangan yang dibutuhkan masyarakat. Salah satunya adalah produk *Ar-Rahn* untuk Usaha Mikro, atau biasa disebut ARRUM. Produk ARRUM merupakan skim pembiayaan berbasis syariah bagi para pengusaha mikro kecil untuk keperluan usaha yang didasarkan atas kelayakan usaha. Pembiayaan diberikan dalam jangka waktu tertentu dengan pengembalian pinjaman dilakukan dengan cara angsuran dan hanya di peruntukan bagi pengusaha mikro.

Menurut Riska Andriyani, Penaksir pada Pegadaian Syariah Unit Simping Mesra yaitu: Pertama, pihak Pegadaian menerima berkas nasabah yang akan mendapatkan pembiayaan Arrum dengan melampirkan¹:

1. Fotokopi Kartu Keluarga (KK), Fotokopi KTP Suami/Istri, Fotokopi Surat Nikah, surat keterangan usaha dan telah berjalan minimal 1 tahun, BPKB Kendaraan bermotor, fotokopi STNK, Fotokopi rekening tabungan, dan Fotokopi pembayaran listrik dan telepon.
2. Mengisi formulir aplikasi pembiayaan ARRUM.

¹ Wawancara dengan Riska Andriyani, Penaksir Pegadaian Syariah Unit Simping Mesra pada tanggal 8 Juni 2019

Kedua, petugas pegadaian memeriksa keabsahan dokumen-dokumen yang dilampirkan oleh nasabah dan melakukan survei analisis kelayakan usaha serta menaksir agunan. Setelah memenuhi syarat-syarat yang diajukan oleh pihak Pegadaian, selanjutnya nasabah menandatangani akad pembiayaan ARRUM yang diketahui suami/istri. Ketiga, pencairan dana pembiayaan ARRUM cair setelah menandatangani akad pembiayaan.

Keunggulan Produk ARRUM pada Pegadaian Syariah, yaitu:

- a. Persyaratan yang relatif sederhana dan tidak rumit menjadikan nasabah lebih mudah untuk memenuhi persyaratan yang diwajibkan.
- b. proses yang cepat kurang lebih tiga hari, serta biaya biaya yang kompetitif dan relatif murah.
- c. Keunggulan kantor pegadaian syariah yang membuka setiap hari kecuali hari minggu,
- d. Masa jatuh tempo minimal 1 (satu) tahun dan maksimal 3 (tiga) tahun.
- e. Pelunasan dilakukan secara angsuran tiap bulan dengan ujah 1% per bulan
- f. Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24 dan 36 bulan.

Skema berikut merupakan model bisnis ARRUM yang ada pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra



Gambar 4.2
Brosur Pegadaian Syariah

Penjelasan skema transaksi :

1. Nasabah mengajukan data-data kepada pegadaian guna untuk mendapatkan modal pembiayaan
2. Tim mikro menerima dan melakukan verifikasi data untuk pengecekan awal agar pihak pegadaian percaya terhadap nasabah
3. Tim mikro melakukan pengecekan ke lokasi nasabah untuk mengetahui tempat dan kondisi usaha nasabah, tim mikro juga menanyakan nasabah kepada tetangga tentang sikap nasabah, supaya pihak pegadaian lebih percaya
4. Setelah pengecekan pertama dan kedua selesai, tim mikro menyetujui data-data permohonan dari nasabah dan besarnya pokok pinjaman
5. Selanjutnya nasabah menerima pinjaman dari pihak pegadaian atas permohonan dokumen pembiayaan

4.2.2. **Jangka Waktu Pembiayaan ARRUM**

Jangka waktu pembiayaan ditetapkan minimal 12 (dua belas) bulan dan maksimal 36 (tiga puluh enam) bulan dengan pengembalian pembiayaan dilakukan secara angsuran (cicilan) tiap bulan. Atas terjadinya pembiyaan ini, *rahin* dikenakan ijarah untuk selama jangka waktu pembiayaan.

Proses jangka waktu pencairan dana pembiayaan ARRUM terhadap nasabah yaitu tergantung dari nasabah yang mengajukan pembiayaan, apabila nasabah tersebut telah melengkapi sesuai dengan syarat-syarat yang diberlakukan oleh Perum Pegadaian, maka pihak pegadaian melakukan proses pengajuan pembiayaan nasabah dalam jangka waktu paling cepat 3 hari dan paling lama 7 hari kemudian pencairan dana dapat dilakukan.

Tabel 4.1
Angsuran kredit ARRUM jaminan BPKB

Pinjaman	Angsuran			
	12 bulan	18 bulan	24 bulan	36 bulan
Rp5.000.000	Rp466.700	Rp327.800	Rp258.400	Rp188.900
Rp6.000.000	Rp560.000	Rp393.400	Rp310.000	Rp226.700
Rp7.000.000	Rp653.400	Rp458.900	Rp361.700	Rp264.500
Rp8.000.000	Rp746.700	Rp524.500	Rp413.400	Rp302.300

Rp9.000.000	Rp840.000	Rp590.000	Rp465.000	Rp340.000
Rp10.000.000	Rp933.400	Rp655.600	Rp516.700	Rp377.800
Rp11.000.000	Rp1.026.700	Rp721.200	Rp568.400	Rp415.600
Rp12.000.000	Rp1.120.000	Rp786.700	Rp620.000	Rp453.400
Rp13.000.000	Rp1.213.400	Rp852.300	Rp671.700	Rp491.200
Rp14.000.000	Rp1.306.700	Rp917.800	Rp723.400	Rp528.900
Rp15.000.000	Rp1.400.000	Rp983.400	Rp775.000	Rp566.700
Rp18.000.000	Rp1.680.000	Rp1.180.000	Rp930.000	Rp680.000
Rp20.000.000	Rp1.866.700	Rp1.311.200	Rp1.033.400	Rp755.600
Rp25.000.000	Rp2.333.400	Rp1.638.900	Rp1.291.700	Rp944.500
Rp30.000.000	Rp2.800.000	Rp1.966.700	Rp1.550.000	Rp1.133.400
Rp40.000.000	Rp2.733.400	Rp2.622.300	Rp2.066.700	Rp1.511.200
Rp50.000.000	Rp4.666.700	Rp3.277.800	Rp2.583.400	Rp1.888.900
Rp60.000.000	Rp5.600.000	Rp3.933.400	Rp3.100.000	Rp2.266.700
Rp70.000.000	Rp6.533.400	Rp4.588.900	Rp3.616.700	Rp2.644.500

Rp80.000.000	Rp7.466.700	Rp5.244.500	Rp4.133.400	Rp3.022.300
Rp90.000.000	Rp8.400.000	Rp5.900.000	Rp4.650.000	Rp3.400.000
Rp100.000.000	Rp9.333.400	Rp6.555.600	Rp5.166.700	Rp3.777.800
Rp150.000.000	Rp14.000.000	Rp9.833.400	Rp7.750.000	Rp5.666.700
Rp200.000.000	Rp18.666.700	Rp13.111.200	Rp10.333.400	Rp7.555.600
Rp250.000.000	Rp23.333.400	Rp16.388.900	Rp12.916.700	Rp9.444.500
Rp300.000.000	Rp28.000.000	Rp19.666.700	Rp15.500.000	Rp11.333.400
Rp350.000.000	Rp32.666.700	Rp22.944.500	Rp18.083.400	Rp13.222.300
Rp400.000.000	Rp37.333.400	Rp26.222.300	Rp20.666.700	Rp15.111.200

Sumber: Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra

4.2.3. Peningkatan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra

ARRUM merupakan singkatan dari *Ar-Rahn* untuk Usaha Mikro Kecil yang merupakan pembiayaan bagi para pengusaha mikro kecil, untuk mengembangkan usaha dengan berprinsip syariah. Produk ARRUM BPKB di Pegadaian Syariah membantu para pengusaha kecil untuk memperoleh modal usaha dengan jaminan BPKB. Kendaraan tetap pada pemiliknya sehingga dapat

dimanfaatkan untuk mendukung usaha sehari-hari. Selain itu ARRUM BPKB juga merupakan salah satu jalan bagi pengusaha kecil untuk mendapat tambahan modal yang jumlahnya tidak terlalu besar.

Salah satu daya tarik nasabah menggunakan produk pembiayaan ARRUM BPKB yakni dikarenakan outlet pegadaian syariah yang mudah dijangkau (outlet berada di tempat umum seperti pasar), kemudian syarat pengajuan pembiayaan yang mudah yaitu hanya dengan menggunakan BPKB kendaraan bermotor. Selain itu proses pencairan dana lebih cepat yaitu dalam waktu tiga hari atau paling lambat satu minggu setelah proses pengajuan pinjaman. Sesuai dengan pernyataan dari kepala cabang, kasir, dan penaksir:

Tarif ijarah yang dibebankan lebih ringan dengan angsuran tetap per bulan dan pilihan jangka waktu angsuran yang fleksibel dengan pilihan 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan dan paling lama 36 bulan atau 36 kali angsuran.²

Produk pembiayaan ARRUM BPKB yang diberikan oleh pegadaian syariah kepada nasabah tidak membebani para nasabah, adapun syarat-syarat yang diberikan oleh pegadaian syariah tidak sulit. Nasabah yang menjalankan usaha namun mengalami kesulitan dalam modal usaha merasa terbantu dengan adanya produk ARRUM BPKB.

² Wawancara dengan Riska Andriyani, Penaksir Pegadaian syariah Unit Simpang Mesra pada tanggal 8 Juli 2019

Pemberian produk ARRUM BPKB yang diberikan oleh pihak Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra dengan syarat-syarat dan berdasarkan hasil wawancara dengan Riska Andriani , bagian penaksir. Pemberian produk ARRUM BPKB yang diberikan oleh pihak Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra merupakan salah satu produk yang diperuntukkan untuk ke nasabah yang benar-benar membutuhkan modal kerja dengan menggunakan akad *ijarah tasjily*, di mana nasabah hanya menyerah bukti kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB) saja, sedangkan kendaraan tersebut tetap pada pemiliknya. Modal usaha yang diberikan dari produk ini minimal Rp5000.000 dan dengan maksimal Rp 400.000.000. dengan jangka waktu paling lama 36 bulan. Pengajuan Persyaratan permohonan produk ARRUM BPKB yang diberikan oleh Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra adalah sebagai berikut:

1. Fotokopi KTP suami/istri, KK
2. Rekening listrik bulan terakhir
3. Fotokopi STNK, BPKB
4. Surat Keterangan Usaha

Adapun prosedur ARRUM BPKB yang diberikan oleh Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra adalah sebaga berikut:

1. Surat permohonan dan berkas-berkas lainnya dikumpulkan ke pegadaian syariah
2. Dari pihak pegadaian syariah akan menerima berkas-berkasnya dan memasukkan datanya

3. Pihak pegadaian syariah akan mensurvei calon penerima produk pembiayaan, apakah sesuai kriteria atau belum
4. Pada saat survei petugas juga sekaligus melakukan wawancara untuk berkomitmen dalam menjalankan usahanya.
5. Hasil survei kemudian diproses untuk pencairan dana

4.2.4. Perkembangan Usaha Nasabah Setelah Mendapatkan produk Pembiayaan ARRUM BPKB pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra

Di bawah ini dapat dilihat jumlah keuntungan nasabah setelah mendapatkan produk Pembiayaan ARRUM BPKB dari tahun 2017-2018 sebagai berikut:

Tabel 4.2
Data Nasabah ARRUM BPKB

No	Nama Nasabah	Usaha	Sebelum	Sesudah
1	M. Ali	Warung kecil	Rp5.000.000,-	Rp7000.000,-
2	Nada	Warung kopi	Rp7.000.000,-	Rp9.500.000,-
3	Kamaliah	Fotokopi	Rp5.000.000,-	Rp7.300.000,-
4	Rizal	Warung kecil	Rp6000.000,-	Rp8.000.000,-
5	Juaini	Warung Nasi	Rp7.000.000,-	Rp9.700.000,-

Sumber Data Nasabah ARRUM BPKB Pegadaian Syariah 2019

Berdasarkan data di atas pertama Bapak M. Ali yang memiliki usaha dagang pada warung kecil peningkatan taraf ekonomi yang lebih baik dari sebelumnya setelah mendapatkan dana dari produk pembiayaan ARRUM BPKB dari Rp5.000.000,- meningkat menjadi Rp7.000.000,- adanya keberhasilan yang dicapai oleh Bapak M. Ali. Kedua ibu Nada dengan usaha warung kopi dan berjualan mie goreng terlihat adanya peningkatan yang signifikan terhadap usahanya yang menjadi lebih baik dari sebelumnya, ketiga ibu Kamaliah usaha Fotokopi peningkatan usaha yang lebih bagus dari sebelumnya setelah menerima modal usaha yang diberikan oleh pihak pegadaian syariah, keempat Bapak Rizal usaha dagang pada warung kecil/kios mampu menunjangkan pendapatan usahanya ke arah yang lebih baik, kelima bapak Juaini usaha Warung Nasi di mana paling bagus pendapatannya dari data nasabah di atas dari Rp7.000.000,- menjadi Rp9.700.000,-, dan dapat mengubah taraf ekonomi yang baik dari sebelumnya.

Menurut hasil wawancara kepada nasabah yang menerima ARRUM BPKB dengan akad *ijarah tasjily* banyak mengalami perubahan terhadap nasabah terutama dalam peningkatan taraf ekonomi yang lebih baik dari sebelumnya. Sehingga mampu menambah bahan baku, jumlah karyawan, serta meningkatkan jenjang pendidikan anak-anaknya. Produk modal usaha yang diberikan oleh pegadaian Syariah sangat ketat dengan pengawasan dan bimbingan yang setiap bulannya dilakukan secara rutin oleh pihak pegadaian syariah, yang tujuannya untuk ke efektivitas pada

produk yang dilaksanakan sehingga produk tersebut berjalan dengan baik.

Berdasarkan wawancara dari 5 nasabah yang telah mengambil produk pembiayaan ARRUM BPKB jangka waktu jangka waktu untuk menyicil pembiayaan tersebut adalah setiap sebulan sekali dengan ujah 1% per bulan . Dana yang diberikan kepada nasabah dengan jangka waktu minimal satu tahun, sehingga nasabah tersebut merasa ada perubahan dalam segi pendapatan. Berbeda jika nasabah tersebut mendapatkan dana tersebut kurang dari satu tahun, maka nasabah merasa belum ada perubahan dari segi pendapatan. Produk pembiayaan ARRUM BPKB yang diberikan oleh Pegadaian Syariah menurut mereka sudah merasa cukup untuk mendirikan sebuah usaha dengan modal tersebut. Dana yang diberikan kepada nasabah akan di alokasikan ke bidang usaha yang diinginkannya. Dengan pemberian modal tersebut besar harapan dari pihak pegadaian syariah mampu menambah modal dan membantu para pengusaha mikro dalam mengembangkan usahanya menjadi lebih baik lagi.

Pegadaian syariah terus berkomitmen mengembangkan produk jasa keuangan yang dibutuhkan masyarakat. Salah satunya dengan adanya pembiayaan produk ARRUM BPKB. Produk ARRUM BPKB merupakan skim pembiayaan berbasis syariah bagi para para pengusaha mikro kecil untuk keperluan usahanya. Dengan jaminan BPKB mobil atau motor. Kendaraan tetap pada

pemiliknya sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha sehari-hari.

Keterbatasan modal yang dihadapi pelaku usaha akan membatasi ruang geraknya dalam mengembangkan usaha mereka, oleh sebab itu dimaksudkan adanya pembiayaan ini adalah untuk membantu mereka yang kekurangan modal sehingga mendapatkan tambahan modal usaha untuk mengembangkan usaha mereka. Mengingat bahwa UMKM adalah salah satu bagian terpenting dari perekonomian Indonesia sehingga harus dibantu dalam pengembangannya salah satunya dengan pemberian pembiayaan ARRUM BPKB yang dikeluarkan oleh pegadaian syariah sebagai jalan keluar masalah bagi pelaku usaha mikro yang kekurangan modal dalam mengembangkan usahanya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah adanya peningkatan dari setiap nasabah setelah menerima pembiayaan ARRUM BPKB. Akan tetapi jika dilihat dari segi lain masih ada kendala yang dihadapi oleh pihak Pegadaian Syariah yaitu di mana adanya keterlambatan nasabah dalam membayar angsuran dan pihak nasabah itu sendiri masih ada yang belum tepat dalam menggunakan dana tersebut secara produktif. Oleh karena itu pihak Pegadaian Syariah Unit Simping Mesra harus lebih tegas terhadap nasabah dalam setoran angsuran bulanan sehingga hal ini tidak berkelanjutan sampai seterusnya, maka perlu adanya monitoring evaluasi yang bagus pada nasabah yang sudah menerima pembiayaan tersebut. Selanjutnya nasabah harus lebih efektif

dalam menggunakan dana pembiayaan tersebut dan benar digunakan untuk modal usaha, dan pihak nasabah harus mempunyai tanggungjawab dari diri sendiri untuk kewajiban setoran tepat pada waktunya.



BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di atas mengenai Analisis Pembiayaan ARRUM BPKB dalam Pengembangan Nasabah pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Adapun mekanisme operasional Pembiayaan ARRUM BPKB Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra yaitu, pihak Pegadaian menerima berkas pengajuan pembiayaan ARRUM BPKB dari nasabah kemudian mengisi formulir aplikasi pembiayaan ARRUM BPKB. Kemudian Petugas Pegadaian memeriksa keabsahan dokumen-dokumen yang dilampirkan oleh nasabah dan melakukan survey analisis kelayakan usaha serta menaksir agunan. Setelah memenuhi syarat-syarat yang diajukan oleh pihak Pegadaian, selanjutnya nasabah menandatangani akad pembiayaan ARRUM BPKB. Pencairan dana pembiayaan ARRUM BPKB cair setelah menandatangani akad pembiayaan.
2. Produk Pembiayaan ARRUM BPKB yang ada pada Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra sangat berpengaruh terhadap pengembangan Usaha Mikro Kecil. Hal ini kita dapat lihat dari hasil penelitian, bahwa setelah nasabah mendapatkan pembiayaan ARRUM, Pendapatan nasabah rata-rata meningkat dari 1 juta-3 juta Rupiah per bulan,

serta dapat membantu nasabah dalam menambah modal usahanya.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian yang telah dikemukakan diatas, maka dapat ditemukan beberapa saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra, yaitu:

1. Pegadaian Syariah Unit Simpang Mesra diharapkan dapat melakukan pendampingan atau melakukan survei secara berkala. Dengan maksud agar dapat mengetahui perkembangan usaha yang dijalankan nasabah dan kegunaan dananya bukan untuk kebutuhan konsumtif.
2. Pada pihak Pegadaian Syariah agar tetap mempertahankan keramahan dalam pelayanan, bahkan perlu ditingkatkan agar nasabah merasa nyaman dan senang atas pelayanan yang diberikan oleh pegadaian.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran dan Terjemahan

- Adhitya Rifadha. (2014). Audit Operasional Atas Pemberian Pembiayaan Bagi Usaha Mikro dan Kecil pada Divisi Usaha Syariah PT Pegadaian (PERSERO). *Skripsi* Universitas Pendidikan Indonesia
- Al-atsqalani, Ibnu Hajar. (1994). *Bulughul Maram*. Beirut: Dar El-Fiker
- Ali Zainuddin. (2008). *Hukum Gadai Syari'ah*. Jakarta: Sinar Grafika
- Ali, Muhammad Hasan. (2003). *Masail Fiqhiyah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Anshory, Abdul Ghofur. (2006). *Gadai Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Ascarya. (2011). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers
- Ash-Shiddiqy, T.M. Hasbi. (1984). *Pengantar Fiqh Muammalah*. Jakarta: Bulan Bintang
- Budisantoso, Totok, & Nuritomo. (2014). *Bank dan Keuangan Lain*. Jakarta Selatan:
- Desta Ratu. (2018). Analisis Pembiayaan ARRUM BPKB dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Pegadaian Syariah Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan Bandar Lampung). *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

- Habiburrahim M. (2012). *Mengenal Pegadaian Syariah*, Jakarta Timur: Kuwais
- Hadiana. (2015). Analisis Peraturan dan Mekanisme Produk Kredit Pada Pegadaian Konvensional dan Syariah. *Jurnal Bisma*, Vol 5, No. 1, 1-20.
- Huda Nurul. (2010). *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana Prenada Group
- Huda, Nurul & Mohammad Heykal. (2013). *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana
- Karim Adiwarman. (2007). *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Kasmir. (2008). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kuncoro Mudrajad. (2010). *Dasar-Dasar Ekonomika Pembangunan*. Yogyakarta: LPP STIM YKPN
- Laksamana Yusak. (2009). *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia
- Mohammad Sholeh. (2008) *Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan*, Semarang: UNDIP
- Muftifiandi. (2015) Peran Pembiayaan ARRUM bagi UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang. *Jurnal I-Finance*, Vol 1, No. 1. 93-114
- Muhammad, (2005). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muthmainnah. (2012). Analisis Pembiayaan ARRUM PT. Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus pada Kantor Cabang PT. Pegadaian

Syariah Sentral Makassar). *Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Alaudin Makassar*

- Nikmah Choirin. (2014). *Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember. Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi, Volume 1, 8-1.*
- Primiana Ina. (2009). *Menggerakkan Sektor Rill UKM dan Industri.* Bandung: Alfabeta
- Purnamayanti, N.W.A., Suwendra, I.W., & Yulianthini, N.N. (2014). *Pengaruh Pemberian Kredit dan Modal Terhadap UKM. Jurnal Bisma, Volume 2, 1-9.*
- Puspitasari Fiki. (2007). *Seluk Beluk Pegadaian.* Yogyakarta: Intan Sejati Klaten.
- Ritawati RA, & Mubarak Nurul. (2015). *Efektifitas Program Sosial Bank Indonesia (PSBI) Terhadap UMKM Di Kota Palembang. I-Economics: A Research Journal on Islamic Economics, 1(1), 21-38.*
- Rivai Vethzal & Andria Permata Veithzal (2008). *Islamic Financial Management.* Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Rodoni, A. (2015). *Asuransi dan Pegadaian.* Jakarta: Mitra Wacana Media.salemba Empat
- Salsabila, Dita eka. (2017). *Analisis Mekanisme Produk ARRUM, Ar-Rahn dan Amanah di Pegadaian Syariah Studi Kasus unit Pegadaian Syariah Ngabean Kartasura). Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta*
- Soemitra Andri. (2010). *Bank dan Lembaga Keuangan syariah.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,
- Sudiarta, I Putu Lanang Eka, dkk. (2014). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bangli. Jurnal Bisma, Volume 2, 1-22.*

- Sumarsono. (2009). *Ekonomi Sumber Daya Manusia Teori dan Kebijakan Publik*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Surharyanto Her. (2016). *Langkah Pertama Jadi Pengusaha UMKM*. Yogyakarta: Jubilee Digital.
- Sutamto. (1997). *Teknik Menjual Barang*, Jakarta: Balai Aksara.
- Suwiknyo Dwi. (2009). *Kamus Lengkap ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Taniman, Sidhi Agustiana. (2017). Implementasi CSR (*Corporate Social Responsibility*) Di Koperasi Simpan Pinjam Maju Wijaya dalam Meningkatkan Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Ukm). *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, 2(2).
- Ummah, Fina Safinatul. (2018). Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo. *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
- Wirdatul jannah. (2011). Kelayakan Nasabah dalam Pengajuan ARRUM (Ar-Rahn Usaha Mikro Kecil) pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Bangkinang Menurut Sultan Syarif Kasim Riau,
- Zainuddin, A. (2008). *Al-Islam 2 (Muammalah dan Akhlak)*. Bandung: Pustaka Setia.

Pedoman Pertanyaan Wawancara Pada Pegadaian Syariah Unit
Simpang Mesra

Hari/Tgl, jam :

Nama :

Tempat :

1. Bagaimana mekanisme Produk Pembiayaan ARRUM ?
2. Masyarakat yang bagaimana yang bisa diberikan pembiayaan ARRUM?
3. Bagaimana prosedur yang harus dipenuhi *rahin* untuk mendapatkan produk pembiayaan ARRUM?
4. Seberapa luas jangkauan wilayah yang bisa diberikan produk pembiayaan ARRUM?
5. Bagaimana kondisi usaha nasabah setelah diberikan pembiayaan ARRUM? Apakah mengalami peningkatan atau tidak?
6. Bagaimana perkembangan jumlah nasabah pembiayaan ARRUM dari tahun ke tahun?
7. Apakah ada kendala yang dihadapi pegadaian syariah selama memberikan produk pembiayaan ARRUM?

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Usaha :
3. Jumlah Pinjaman : Rp
4. Berapa lama waktu pembiayaan ARRUM BPKB yang nasabah gunakan?
 - a. 12 Bulan
 - b. 18 Bulan
 - c. 24 Bulan
 - d. 36 Bulan
5. Berapa keuntungan /pendapatan sebelum melakukan pembiayaan ARRUM BPKB?
Rp/Bulan (Tulis Nominalnya)
6. Berapa keuntungan /pendapatan sesudah melakukan pembiayaan ARRUM BPKB?
Rp/Bulan (Tulis Nominalnya)
7. Berapa modal awal anda dalam menjalankan usaha?
Rp(Tulis Nominalnya)
8. Apakah anda memiliki karyawan dalam menjalankan usaha ?
(.....orang)
9. Apakah anda memiliki atau menambah jumlah karyawan setelah pembiayaan ARRUM BPKB? (.....orang)
10. Apakah usaha anda mengalami peningkatan setelah melakukan pembiayaan ?

11. Digunakan untuk apa saja pembiayaan ARRUM BPKB yang anda terima?
12. Apakah anda mengalami kesulitan dalam melakukan pembayaran angsuran?





Dokumentasi wawancara dengan karyawan Pegadaian Syariah Unit
Simpang Mesra

AR - RANIRY



ARRANIRY

Dokumentasi wawancara dengan nasabah pembiayaan ARRUM
BPKB



AR-RANIRY

Dokumentasi wawancara dengan nasabah pembiayaan ARRUM
BPKB

RIWAYAT HIDUP PENULIS

1. Identitas Diri

Nama : Riska Emiliani
Tempat/Tanggal lahir : Pulo Iboih, 12 September 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
NIM : 170603277
Agama : Islam
Status : Belum Kawin
Alamat : Peurada
Email : Riska.emiliani@gmail.com

Orang tua/Wali

Nama Ayah : Erwinsyah
Pekerjaan : Tani
Nama Ibu : Maharani
Pekerjaan : IRT

2. Riwayat Pendidikan

a. SDN Tanjong Putek	Lulus Tahun
b. Dayah Jeumala Amal	Lulus Tahun
c. MAN Beureunuen	Lulus Tahun
d. UIN Ar-Raniry Banda Aceh	Lulus Tahun

3. Pengalaman Organisasi

- Sanggar Seni Seulaweut
- Teater Rongsokan

Banda Aceh, 17 Agustus 2019
Penulis,

Riska Emiliani