

**ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN ARRUM BPKB
DALAM MENINGKATKAN USAHA MIKRO NASABAH
PEGADAIAN SYARIAH
(Studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelara Sarjana Ekonomi (S.E)**

Oleh:

WAHYUNI SAPUTRI

NIM. 1717202103

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO
2021**

PERNYATAAN KEASLIAN

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Wahyuni Saputri
NIM : 1717202103
Jenjang : S. 1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah (Studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 7 Juli 2021
Saya yang menyatakan,



Wahyuni Saputri
NIM. 1717202103

PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.iainpurwokerto.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN ARRUM BPKB
DALAM MENINGKATKAN USAHA MIKRO NASABAH PEGADAIAN
SYARIAH (STUDI PADA PT PEGADAIAN SYARIAH
CABANG PLAZA THB BEKASI)**

Yang disusun oleh Saudari **Wahyuni Saputri NIM 1717202103** Jurusan/Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jumat** tanggal **23 Juli 2021** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. H. Fathul Ammudin Aziz, MM.
NIP. 19680403 199403 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji

Hastin Tri Utami, S. E., M. Si
NIP. 19920613 201801 2 001

Pembimbing/Penguji

Sarpini, M.E.Sy.
NIP. 19830404 201801 2 001

Purwokerto, 30 Juli 2021

Ketua Sidang/Mengesahkan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19530921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto

di-

Purwokerto.

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Wahyuni Saputri NIM 1717202103 yang berjudul:

Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah (Studi Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Plaza Thb Bekasi)

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Perbankan Syariah (S.E).

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb.

IAIN PURWOKERTO

Purwokerto, 7 Juli 2021



Sarpini, M.E.Sy.

NIP. 19830404 201801 2 001

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(Q.S. Al-Baqarah: 286)

“Man shabara zhafira. Siapa yang bersabar akan beruntung. Jangan risaukan penderitaan hari ini, jalani saja dan lihatlah apa yang akan terjadi di depan. Karena yang kita tuju bukan sekarang, tapi ada yang lebih besar dan prinsipil, yaitu menjadi manusia yang telah menemukan misinya dalam hidup”

(Ahmad Fuadi)



PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan dengan segenap cinta, kasih sayang kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta Ayah dan Mamah, Bapak Yunus dan Ibu Eni yang selalu mendukung, membantu, mendo'akan, dan terus menyemangati setiap saat tiada henti.
2. Abang Wahid dan Adik Naila yang selalu memberikan motivasi, semangat dan Do'a.
3. Dosen Pembimbingku Ibu Sarpini, M.E.Sy. yang selalu membantu, memotivasi dan meluangkan waktu untuk membimbing menyelesaikan skripsi hingga akhir.
4. Untuk dosen-dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto yang telah memberikan ilmu dan kesabaran dalam membimbing belajar.
5. Untuk temanku semasa kuliah (Vita, Hani, Putri, Ais, Puput, Syifa, Febri, WQ) yang telah memberikan semangat dan Do'a.
6. Semua orang yang telah mendo'akan dan membantu penulis dalam tercapainya penulisan skripsi ini.



IAIN PURWOKERTO

**ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN ARRUM BPKB DALAM
MENINGKATKAN USAHA MIKRO NASABAH PADA PEGADAIAN
SYARIAH (STUDI PADA PT PEGADAIAN SYARIAH CABANG PLAZA
THB BEKASI)**

Wahyuni Saputri
1717202103

Email : wahyuni307saputri@gmail.com

Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

ABSTRAK

Produk pembiayaan Arrum BPKB merupakan pembiayaan usaha yang diberikan oleh Pegadaian Syariah kepada pengusaha untuk mengembangkan usaha yang telah dijalankan, menggunakan jaminan BPKB kendaraan motor atau mobil. Hanya dengan jaminan BPKB, kendaraan tetap bisa digunakan untuk menjalankan usaha setiap hari, pengusaha dapat menerima tambahan dana dengan cepat, persyaratan yang mudah dan murah.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme produk pembiayaan Arrum BPKB dan mengetahui peningkatan usaha mikro nasabah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi. Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) atau penelitian langsung kepada responden. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan dan verifikasi. Adapun untuk menguji keabsahan data menggunakan triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Mekanisme pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi sudah berjalan dengan baik dan sesuai dengan prosedur yang ada, 2) Produk pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi dapat meningkatkan usaha mikro yang dapat dilihat dari 3 (tiga) aspek penilaian. Dari data 6 (enam) nasabah terdapat 4 (empat) nasabah mengalami kenaikan pendapatan dan 2 (dua) nasabah tidak mengalami kenaikan. Pada aspek pekerja, terdapat 2 (dua) nasabah mengalami peningkatan, 1 (satu) nasabah tidak mengalami kenaikan pekerja dan 3 (tiga) nasabah tidak memiliki tenaga kerja. Dan pada aspek peningkatan aset usaha, terdapat 6 (enam) nasabah mengalami peningkatan aset.

Kata Kunci: Produk pembiayaan, Arrum BPKB, peningkatan usaha mikro nasabah

**ANALYSIS PRODUCT ARRUM FINANCING OF BPKB IN IMPROVING
MICRO BUSINESS CUSTOMERS AT SHARIA PAWNSHOP
(Study In PT Sharia Pawnshops Branch Plaza THB Bekasi)**

**Wahyuni Saputri
1717202103**

E-mail: wahyuni307saputri@gmail.com

Study Program Of Islamic Banking Islamic Economic Adn Business Faculty State
Institute Of Islamic Studies (IAIN) Purwokerto

ABSTRACT

Product Arrum financing of BPKB is a business financing provided by the sharia pawnshop to entrepreneurs for develop businesses that have been run, using the guarantee of BPKB motorbikes or cars. Only with guarantee of BPKB, the vehicle can still be used to run a business every day, entrepreneurs can receive an additional business funds quickly, terms are easy, and cheap.

. The purpose of this study is to know mechanism product Arrum financing of BPKB and find out the increase in customer micro businesses after getting Arrum financing of BPKB at the Sharia Pawnshop Branch Plaza THB Bekasi. This study is a field research or direct research to respondents. This type of research is qualitative research with a descriptive method. The data collection techniques used in this study were with observation, interview and documentation. Data analysis techniques using data reduction, data presentation, drawing conclusions and verification. As for testing the validity of the data in this study using triangulation.

The results showed that:1) Mechanism Arrum financing of BPKB at the Sharia Pawnshop Branch Plaza THB Bekasi has been running well and in accordance with existing procedures. 2) Product Arrum financing of BPKB at the Sharia Pawnshop Branch Plaza THB Bekasi can increase micro business which can be seen from 3 (three) aspects assessment. From the data of 6 (six) customers, there are 4 (four) customers experiencing an increase in income and 2 (two) customers not experiencing an increase. In the aspect of workers, there are 2 (two) customers experiencing an increase, 1 (one) customer does not experience an increase of workers and 3 (three) customers do not have worker. And in the aspect of increase in business assets, there are 6 (six) customers experiencing an increase of asset.

Keywords: product financing, Arrum BPKB, micro business improvemant.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

1. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	H	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Za	Z	Zet
س	Sin	S	Es
سین	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	Š	es (dengan titik di bawah)
صاد	d'ad	d'	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	Ž	zet (dengan titik di bawah)

ع	'ain	'	koma terbalik ke atas
غ	gain	G	Ge
ف	Fa'	F	Ef
ق	qaf	Q	Qi
ك	kaf	K	Ka
ل	lam	L	'el
م	mim	M	'em
ن	nun	N	'en
و	wawu	W	We
ه	ha	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya	Y	Ye

2. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap.

متعددة	Ditulis	Muta'addiah
عدة	ditulis	'iddah

3. Ta marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.

حكمة	Ditulis	Hikmah
جزية	ditulis	Jizyah

(ketentuan ini tidak dierlukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- a. Bila diikuti dengan kata sanadang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الاولياء	Ditulis	Karamah al- auliya'
-------------------	---------	------------------------

- b. Bila ta'marbutoh hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan

زكاة لفطر	Ditulis	Karamah al- auliya'
--------------	---------	------------------------

4. Vokal pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

5. Vokal panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	Jahiliyah
2.	Fathah + ya'	Ditulis	A
	تنس	Ditulis	Tansa
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	Karim
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	furud

6. Vokal rangkap

1.	Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	bainakum
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	qaul

7. Vokal yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	ditulis	a'antum
أعدت	ditulis	u'iddat
تن شكرتم	Ditulis	la'in syakartum

8. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القرآن	ditulis	a'antum
القياس	ditulis	u'iddat

b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan harus syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya.

السماء	ditulis	a'antum
الشمس	ditulis	u'iddat

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوئ الفروض	ditulis	Zawi al-furud
أهل السنة	ditulis	Ahl as-sunnah

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kepada Allah SWT, atas rahmat, keridhoan dan berkat yang dilimpahkan-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah (Studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza Thb Bekasi)”. Sholawat serta salam selalu senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah memperjuangkan kehidupan yang sangat indah sampai saat ini dan memberikan ajaran kepada umat manusia agar selalu menjadi seorang yang berakhlak.

Dalam pencapaian penulisan skripsi ini hingga selesai, penulis mengucapkan terimakasih atas berkat dan bantuan dari berbagai pihak yang telah membimbing dan memberikan perhatian kepada penulis. Maka dengan ini penulis menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya dengan hormat kepada:

1. Dr. H. Mohammad Roqib M.Ag., Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
2. Dr. Fauzi, M.Ag., Wakil Rektor I Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto
3. Dr. H. Ridwan, M.Ag., Wakil Rektor II Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
4. Dr. H. Sulkhan Chakim, M.M., Wakil Rektor III Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
6. Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si., selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) purwokerto.
7. Sofia Yustiani, S.SE., M.Si. selaku Sekertaris Jurusan perbankan syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
8. H. Chandra Warsito, S.TP., S.E., M.Si. selaku pembimbing akademik perbankan syari'ah C 2017.

9. Sarpini, M.E.Sy. selaku Dosen Pembimbing terimakasih karena telah memberikan semangat, arahan bimbingan, meluangkan waktu, kesabaran dan selalu memberikan motivasi kepada penulis.
10. Dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto yang telah memberikan banyak ilmu yang sangat bermanfaat.
11. Jajaran Staff Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto yang telah membantu dalam segala kebutuhan berkas penulis.
12. Orang tua tercinta yang penulis sayangi Ayah dan Mamah, Bapak Yunus dan Ibu Eni. Terimakasih sudah selalu mendo'akan, motivasi semangat, segala bentuk bantuan dan dukungan yang tiada henti kepada penulis.
13. Abang Wahid, Adek Naila yang selalu memberikan semangat dan keceriaan kepada penulis sehingga dapat menjadi motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
14. Ibu Mawar selaku Pimpinan Kantor Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi yang sudah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di pegadaian syariah cabang plaza THB Bekasi. Penulis ucapkan terimakasih sudah meluangkan waktu untuk memberikan arahan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
15. Bapak Abraham Gafar Amru selaku Kepala Unit Bisnis Mikro Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi yang telah banyak membantu memberikan informasi, dan solusi kepada penulis, hingga akhirnya penulis dapat melakukan penelitian.
16. Mba Rani dan Mba Bibah selaku Pegawai Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi yang sudah membantu penulis dalam proses penelitian.
17. Teman-teman yang selalu memberikan cerita suka dan dukanya, Vita, Hani, Ais, Putri, Puput, Syifa, WQ, dan Febri. Terimakasih sudah menjadi teman, saudara yang saling menyayangi dan selalu mendo'akan saling sesama.
18. Pendengar segala cerita Muqri Ali, terimakasih selalu memberikan semangat, dan mendoa'akan.

19. Teman-teman Jurusan Perbankan Syariah C 2017 yang telah memberikan momen bersama selama masa kuliah, kesenangan, dan memberikan semangat belajar hingga masa studi selesai.
20. Kepada semua pihak yang selalu membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Terimakasih dengan segala bentuk partisipasi dan bantuan yang telah diberikan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini, semoga Allah SWT jadikan semua itu menjadi amal, dan membalas kebaikan semuanya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat diharapkan dari semua pihak. Penulis berharap skripsi ini bisa bermanfaat bagi penulis dan juga bagi pembaca.

Purwokerto, 9 Juli 2021
Penulis,



Wahyuni Saputri
NIM. 1717202103



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA	ix
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN	i
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi operasional	8
C. Rumusan masalah.....	10
D. Tujuan penelitian.....	10
E. Manfaat Penelitian	11
F. Kajian Pustaka.....	11
G. Sistematika Pembahasan	18
BAB II LANDASAN TEORI	20
A. Pembiayaan	20
B. <i>Grand Theory</i>	29
C. Pegadaian syariah.....	30

D. Rahn	31
E. Produk Pembiayaan Arrum BPKB	34
F. Usaha Mikro.....	36
G. Meningkatkan usaha.....	39
BAB III METODE PENELITIAN	45
A. Jenis penelitian.....	45
B. Tempat Dan Waktu Penelitian	45
C. Populasi dan Sampel	45
D. Jenis dan Sumber Data.....	46
E. Teknik pengumpulan data.....	47
F. Teknik Analisis Data	48
G. Uji keabsahan data	50
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	51
A. Gambaran Umum Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi.....	51
B. Produk Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi.....	56
C. Mekanisme Produk Pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi	59
D. Peningkatan Usaha Mikro Nasabah pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi.....	65
E. Analisis peningkatan usaha mikro nasabah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi.....	71
BAB V PENUTUP.....	80
A. Kesimpulan	80
B. Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

Tabel 2. Daftar Pinjaman dan Angsuran

Tabel 3. Responden Nasabah Pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian Syariah
Cabang Plaza THB Bekasi

Tabel 4. Peningkatan Pendapatan Usaha

Tabel 5. Peningkatan Tenaga Kerja

Tabel 6. Peningkatan Aset Usaha



DAFTAR GAMBAR

- Gambar 1 : Struktur Organisasi Divisi Mikro Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi
- Gambar 2 : Alur prosedur pengajuan pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi.



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Panduan Wawancara
- Lampiran 2. Foto dokumentasi wawancara
- Lampiran 3. Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
- Lampiran 4. Sertifikat BTA PPI
- Lampiran 5. Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab
- Lampiran 6. Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris
- Lampiran 7. Sertifikat KKN
- Lampiran 8. Sertifikat Aplikom
- Lampiran 9. Sertifikat PPL
- Lampiran 10. Surat Usulan Menjadi Pembimbing
- Lampiran 11. Surat Kesediaan Menjadi Pembimbing Skripsi
- Lampiran 12. Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal
- Lampiran 13. Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif



IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan adalah perusahaan yang kegiatan usahanya bergerak di bidang keuangan yaitu dapat berupa kegiatan menghimpun dengan berbagai skema, dan menyalurkan dana. Masyarakat Indonesia menjadikan lembaga keuangan sebagai peranan penting dalam kehidupan sehari-harinya yaitu dengan menjadikan sebagai salah satu cara untuk menyelesaikan suatu masalah yang memerlukan dana untuk kebutuhan konsumtif atau digunakan untuk tambahan modal usaha. Kegiatan usaha lembaga keuangan diperuntukan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi, dan kegiatan distribusi barang dan jasa (Soemitra, 2009).

Lembaga keuangan terdiri dari lembaga keuangan formal dan lembaga keuangan non formal. Lembaga keuangan formal merupakan lembaga yang berlandaskan pada kekuatan hukum sedangkan lembaga keuangan non formal adalah lembaga yang menjalankan fungsinya tidak pada kekuatan hukum, misalnya lembaga-lembaga yang beroperasi di pedesaan (Restianti, 2020). Lembaga keuangan formal terdiri dari lembaga keuangan perbankan yang meliputi bank milik swasta dan bank pemerintah. Sedangkan lembaga keuangan non perbankan meliputi pegadaian, koperasi, asuransi, dan lain-lain.

Lembaga keuangan syariah merupakan badan usaha atau institusi di bidang jasa keuangan yang berfungsi sebagai lembaga intermediasi yakni menghimpun dan menyalurkan dana pada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk fasilitas pembiayaan dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat (Restianti, 2020). Dengan adanya fasilitas akses pembiayaan yang cepat dan mudah akan memicu masyarakat untuk melakukan pinjaman dalam bentuk pembiayaan. Lembaga keuangan non bank syariah yang sudah cukup dikenal oleh masyarakat yang diperbolehkan menyalurkan pembiayaan selain bank syariah adalah Pegadaian Syariah.

Pegadaian, baik bersifat konvensional ataupun syariah, merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan non-bank di Indonesia yang berfungsi menyalurkan pembiayaan melalui pemberian pinjaman uang berdasarkan prinsip gadai kepada masyarakat yang membutuhkan (Fuad & Trianna, 2018). Pegadaian menyediakan pembiayaan dengan pola perolehan menggunakan prinsip gadai dan fidusia sebagai jaminan utang, dan pola pembayaran dilakukan secara angsuran.

Pegadaian di Indonesia awalnya dibentuk pada tanggal 1 April 1901 pada masa pemerintahan Hindia Belanda. Dalam perjalanannya dari masa ke masa pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, kemudian berdasarkan pp. No.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN), selanjutnya berdasarkan PP. No.10/1990 yang diperbaharui dengan PP. NO. 103/2000 berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM). Hingga pada tahun 2011, berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 51 tahun 2011 tanggal 13 Desember 2011, bentuk badan hukum Pegadaian berubah menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) (Trianti & Et Al, 2013).

Sejarah awal Pegadaian Syariah di Indonesia yakni pada tahun 2003 tepatnya pada bulan Januari berdiri Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) cabang Dewi Sartika di Jakarta. Pada tahun yang sama mulai berdiri ULGS di berbagai kota di Indonesia seperti Surabaya, Makassar, Semarang, Jakarta, Yogyakarta dan ada 4 Kantor Cabang Pegadaian yang dikonversi menjadi Pegadaian Syariah (Safinatul, 2018).

Pegadaian Syariah adalah lembaga keuangan formal yang merupakan unit dari PT. Pegadaian (Persero) di Indonesia, yang dalam menjalankan operasionalnya menggunakan prinsip syariah. Pegadaian syariah adalah salah satu lembaga keuangan syariah di Indonesia yang menyalurkan dana kepada masyarakat muslim kelas menengah kebawah, dalam bentuk pinjaman uang dengan jaminan berupa barang yang berharga (Sophiana, 2020).

Gadai dalam fiqih disebut *rahn* yang menurut bahasa adalah nama barang yang dijadikan sebagai jaminan kepercayaan. Sedangkan menurut *syara'*

adalah menahan sejumlah harta yang diserahkan secara hak, tetapi dapat diambil kembali. Gadai (*rahn*) adalah menahan salah satu harta milik si penjamin sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis (Diana, 2016). Gadai syariah menjadi lembaga pinjaman yang berada langsung di bawah Perum Pegadaian, dengan pengawasan Departemen Keuangan dan DSN-MUI, yang menyalurkan dananya atas dasar hukum gadai syariah, menerima jaminan berupa barang bergerak (Rosana, 2019). Gadai syariah merupakan kegiatan ekonomi yang sangat erat kaitannya dengan proses pemenuhan kebutuhan masyarakat muslim, terutama masyarakat muslim yang keadaan ekonominya tidak stabil dalam masalah finansial dan juga terhindar dari unsur riba (Yusnedi, 2015).

Pemberian pembiayaan atas dasar hukum gadai syariah (*rahn*), yaitu berupa penyerahan barang gadai oleh nasabah (*rahin*) untuk mendapatkan pinjaman yang jumlahnya ditentukan oleh nilai barang yang digadaikan (Burhanuddin, 2010). Pegadaian memiliki tugas yaitu menyediakan alternatif pemenuhan kebutuhan pembiayaan bagi kelompok masyarakat yang memiliki usaha berskala mikro, kecil maupun menengah berdasarkan hukum *rahn* atau gadai syariah (Syafuruddin, 2014). Fatwa yang dijadikan rujukan dalam gadai syariah tentang *Rahn* yaitu Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 25/DSN-MUI/III/2002 (Surahman & Adam, 2017).

Dasar hukum gadai dalam QS. Al-Baqarah ayat 283 dan hadis Nabi Muhammad Saw, diantaranya adalah (Suedi, 2011):

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَىٰ بَعْضُكُم
بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الْأَذَىٰ أَوْ ثَمِّنْ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا
فَإِنَّهُ آتَمَّ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang (oleh yang berpinang. Akan tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu memakai amanatnya (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah tuhanmu; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang

yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.(QS. Al-Baqarah 2/283).

إِشْتَرَيْتَنِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَا مَا وَرَهْنُهُ دِرْهَمٌ
رُزْعُهُ (رواه البخاري و مسلم)

Dari Aisyah r.a. menjelaskan bahwa Rasulullah SAW pernah membeli makanan dari seorang Yahudi, dan dia menggadaikan baju besinya (HR. Al-Bukhari dan Muslim).

Dengan berjalannya waktu, Pegadaian Syariah semakin diminati oleh masyarakat sehingga hampir di seluruh kota di Indonesia terdapat kantor cabang Pegadaian Syariah khususnya di kota-kota besar seperti Kota Bekasi yang sudah tersebar 11 (sebelas) kantor Pegadaian Syariah. Hadirnya cabang-cabang Pegadaian Syariah tersebut, dapat mendorong sebagai alternatif lembaga keuangan non bank yang dapat membantu masyarakat menengah ke bawah dalam memberikan solusi atas permasalahan ekonomi yang dibutuhkan (Destia, 2018).

Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB adalah salah satu Pegadaian Syariah yang ada di Kota Bekasi, beralamat di Komp. Plaza Taman Harapan Baru No. 1 Blok A No. 3-7, Kel. Perjuangan Kec. Medan Satria Kota Bekasi. Pegadaian Syariah Cabang plaza THB Bekasi memiliki 2 (dua) Kantor Unit Pelayanan di antaranya yaitu Kantor Unit Bekasi Trade Center (BTC), dan Unit Perjuangan Baru. Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB memiliki tempat yang strategis dari lingkungan masyarakat dan di dekat kantor terdapat banyak para pelaku usaha. Jadi, dengan keberadaan pegadaian syariah tersebut dapat membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhan ekonomi.

Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi memiliki berbagai jenis produk berupa jasa layanan gadai (kendaraan, emas dan elektronik), tabungan emas, mulia syariah *ultimate*, *arrum haji*, dan *Rahn Umi*. Adapun jenis pembiayaan yang dimiliki Pegadaian yang berprinsip syariah ini adalah sebagai berikut yaitu:

Pertama, Pembiayaan Amanah merupakan pembiayaan pemberian pinjaman berprinsip syariah kepada pengusaha mikro/kecil, karyawan internal dan eksternal serta profesional, guna pembelian kendaraan bermotor.

Kedua, Pembiayaan *Rahn Tasjily* merupakan pembiayaan berbasis syariah yang diberikan kepada masyarakat berpenghasilan tetap/rutin, pengusaha mikro/kecil dan petani dengan jaminan Sertifikat tanah dan HGB.

Ketiga, Pembiayaan Arrum BPKB merupakan pembiayaan syariah untuk pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan jaminan BPKB Kendaraan Bermotor. Kendaraan tetap pada pemiliknya karena produk pembiayaan 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).

Produk pembiayaan merupakan bentuk jasa pemberian dana yang diberikan lembaga keuangan kepada nasabah yang sedang membutuhkan dana. Produk pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi memiliki keunggulan yaitu dalam memperoleh sumber dana pinjaman yang cepat dan aman, serta berkah hasilnya. Produk pembiayaan Arrum BPKB merupakan produk pembiayaan yang cukup diminati nasabah. Hal ini dapat diketahui dari jumlah nasabah yang aktif sementara di Pegadaian Syariah cabang plaza THB Bekasi yaitu sekitar 108 nasabah (Bram, 2020).

Secara umum, para pelaku UMKM mengharapkan adanya pembiayaan yang memiliki kemudahan akses, persyaratan yang ringan dan mudah, prosedur sederhana, dan waktu perolehan yang cepat. Pegadaian hadir sebagai alternatif solusi bagi persoalan keterbatasan modal yang merupakan permasalahan utama Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) dalam upaya mengembangkan usahanya (Fuad & Trianna, 2018).

Berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor usaha yang dijalankan oleh badan usaha atau perorangan yang memiliki peranan penting menghasilkan barang dan jasa yang nantinya akan meningkatkan kesempatan kerja dan pendapatan

bagi para pelaku UMKM. UMKM merupakan sektor usaha yang dapat meningkatkan kesempatan kerja dan pendapatan bagi para pelaku ekonomi dan khususnya terhadap para pengangguran (Nikmah & Et al, 2014). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kategori bisnis berskala kecil yang dipercaya mampu memberikan kontribusi terhadap perekonomian Indonesia, terutama saat krisis ekonomi yang terjadi pada periode 1998 sampai dengan periode 2000an UMKM dianggap mampu bertahan pada krisis ekonomi dimana puluhan perusahaan besar mengalami kebangkrutan (Milawati, 2019).

Peran UMKM dalam perekonomian Indonesia memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap pembentukan dan pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB), UMKM harus terus memiliki perkembangan dalam rangka pemerataan ekonomi dan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat. Adanya kontribusi usaha mikro tersebut, tidak terlepas adanya permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha mikro seperti keterbatasan modal kerja, modal investasi, keterbatasan teknologi, keterbatasan bahan baku, keterbatasan sumber daya manusia dan masalah dalam pemasaran (Rosana, 2019).

Salah satu yang menjadi permasalahan dari para pelaku usaha mikro adalah keterbatasan modal untuk meningkatkan usaha yang sedang dijalankan. Masalah tersebut dapat mengakibatkan terhambatnya perkembangan usaha. Perkembangan usaha nasabah dapat dilihat melalui pendapatan yang diperoleh nasabah, apakah pendapatan usaha nasabah tersebut semakin meningkat atau semakin menurun (Luriani & Leviana, 2017). Menurut Purdi E. Chandra perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya omset penjualan (Milawati, 2019). Keterbatasan modal menyebabkan sulitnya untuk mengembangkan suatu usaha. Namun dengan adanya pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada nasabah maka akan mempengaruhi perkembangan usaha nasabah. Hal tersebut dapat disesuaikan dalam hasil penelitian Muftifiandi dengan judul penelitian Peran pembiayaan produk Ar-rum bagi UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang yang menyatakan bahwa pembiayaan produk Arrum sebagian besar memiliki peran pada UMKM yaitu usaha yang dijalankan dapat meningkatkan

modal untuk menjamin keberlangsungan kegiatan bisnis mereka sehari-hari (Muftifiandi, 2015).

Dalam penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dewi Indah dan Mochamad Arif Budiman menyatakan bahwa pembiayaan Arrum yang disalurkan oleh Pegadaian Syariah terbukti dapat membantu nasabah dalam meningkatkan usahanya dengan terjadinya peningkatan jumlah pelanggan, nilai penjualan, nilai pendapatan. Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian Fatkhur Rozaq (2020) yang berjudul Analisis Dampak Pembiayaan Arrum BPKB Pada Kantor Cabang PT Pegadaian Syariah Sariharjo Yogyakarta Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil menyatakan bahwa produk pembiayaan Arrum BPKB dapat meningkatkan usaha mikro nasabah yaitu dari data 15 nasabah sebanyak 100% mengalami kenaikan laba. Sementara itu dalam penelitian yang dilakukan oleh Resi Restianti (2020) dengan judul penelitian Implementasi Pembiayaan Arrum Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah Pada PT. Pegadaian Syariah UPS Timur Kota Bengkulu menyatakan bahwa pembiayaan Arrum BPKB yang diterima oleh nasabah tidak dapat meningkatkan usahanya. Faktor yang menjadi tidak meningkatkan usaha nasabah adalah banyak pembelian yang berhutang dalam jangka waktu yang lama, pembiayaan tidak sepenuhnya digunakan untuk modal usaha, banyak pesaing yang bermunculan, pendapatan dan pengeluaran tidak seimbang, dan harga-harga kebutuhan pokok yang meningkat.

IAIN PURWOKERTO
Produk Pembiayaan Ar-Rahn atau Ar-Rum untuk Usaha Mikro merupakan solusi bagi usaha mikro atau kecil untuk mendapatkan tambahan modal guna mengembangkan usaha yang telah dirintis (Mulazid & Astriana, 2019). Dengan bertempatnya kantor Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi yang berada di lingkungan ramai penduduk dan disekitar kantor yang terdapat para pelaku usaha, hal ini menjadi alasan penulis ingin meneliti terkait Pembiayaan Arrum BPKB yang diberikan kepada nasabah. Oleh karena itu, penulis ingin mengetahui adanya peningkatan usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah mikro setelah menerima pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi, maka diperlukan indikator-indikator untuk

dijadikan sebagai pengukuran adanya peningkatan usaha yang dijalankan oleh nasabah. Indikator-indikator yang digunakan sebagai pengukuran meningkatnya suatu usaha adalah aset usaha, pendapatan usaha, dan tenaga kerja.

Dari latar belakang di atas penulis tertarik untuk meneliti produk pembiayaan Arrum BPKB sebagai skripsi dengan judul: **“ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN ARRUM BPKB DALAM MENINGKATKAN USAHA MIKRO NASABAH PEGADAIAN SYARIAH (Studi Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)”**.

B. Definisi operasional

Definisi operasional perlu dilakukan untuk memperjelas dan membatasi judul penelitian:

1. Produk Pembiayaan

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Muftifiandi, 2015).

Pembiayaan berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan kepada nasabah (Muhammad, 2011). Dalam melakukan penyaluran dana kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan terbagi menjadi empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya. Produk pembiayaan tersebut yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, dan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (Yudia, 2014).

Dalam hal penelitian ini, produk pembiayaan yang dianalisis adalah produk Arrum BPKB yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah.

2. Arrum BPKB

Arrum merupakan kepanjangan dari Ar-Rahn untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Pembiayaan ARRUM pertama kali diluncurkan pada tahun 2009 di mana merupakan salah satu wujud peduli terhadap para pelaku UMKM yang kesulitan mencari sumber permodalan (Nisfi, 2016).

Arrum (*Ar-rahn* untuk usaha mikro) merupakan skim pinjaman dengan sistem syariah bagi para pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran, menggunakan jaminan BPKB mobil atau motor (Muftifiandi, 2015).

Jadi, produk Arrum BPKB menawarkan kemudahan akses di mana pengusaha tersebut bisa mendapatkan pembiayaan hanya dengan jaminan BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor), dimana kendaraan tetap pada pemilik sehingga bisa tetap digunakan untuk mendukung aktivitas usahanya sehari-hari.

3. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No. 20 tahun 2008 (Arfah & et al, 2018). Adapun kriteria usaha mikro dapat dilihat pada pasal 6 ayat (1), disebutkan bahwa:

- a. Usaha mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

4. Meningkatkan usaha

Meningkatkan merupakan proses atau cara yang bertujuan untuk menaikkan sesuatu agar terjadi perubahan yang lebih baik. Meningkatkan usaha sama halnya seperti mengembangkan usaha yang bertujuan untuk mengubah usaha menjadi lebih maju dengan adanya target pencapaian

usaha yang sukses dan meraih keuntungan lebih banyak dari sebelumnya. Untuk mengetahui suatu usaha mengalami peningkatan, ada beberapa indikator yang dapat mengukur terjadinya keberhasilan usaha. Indikator tersebut diantaranya adalah pertumbuhan penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, peningkatan laba, peningkatan nilai aset , *return on assets*, *return on investment* dan sebagainya (Inggarwati & Kaudin, 2010).

5. Nasabah Pegadaian Syariah

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia menjelaskan nasabah adalah orang yang berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan). Jadi, nasabah Pegadaian Syariah adalah orang yang menjadi pelanggan di Pegadaian Syariah dan memperoleh fasilitas melakukan gadai, melakukan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.

C. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana mekanisme produk pembiayaan Arrum BPKB pada Cabang Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi?
2. Bagaimana peningkatan usaha mikro nasabah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi?

D. Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui mekanisme produk pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi.
2. Untuk mengetahui peningkatan usaha mikro nasabah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi.

IAIN PURWOKERTO

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat akademis

Untuk dapat memberikan suatu pengetahuan berdasarkan fakta yang telah diteliti mengenai produk pembiayaan Arrum dalam meningkatkan usaha mikro nasabah pada Cabang Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi.

2. Manfaat praktis

a. Bagi penulis

Penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dalam wawasan dan pengetahuan terkait dengan menganalisis suatu masalah, meningkatnya keterampilan menulis, dan menambah pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah.

b. Bagi Akademisi

Penelitian ini di harapkan sebagai bahan referensi pengetahuan mahasiswa untuk penelitian selanjutnya.

c. Bagi Pegadaian Syariah

Hasil penelitian ini dapat menjadi informasi dan referensi serta saran kepada manajemen pembiayaan Arrum BPKB Cabang Pegadaian Syariah Plaza TB Bekasi untuk meningkatkan kualitas produk Arrum BPKB.

d. Bagi Masyarakat

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang produk pembiayaan Arrum BPKB yang dijalankan oleh PT. Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi.

F. Kajian Pustaka

Kajian pustaka meliputi hasil-hasil penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan objek penelitian yang diperlukan sebagai acuan penulis dalam melakukan penelitian.

Resi Restianti dalam skripsinya pada tahun 2020 yang berjudul *“Implementasi Pembiayaan Arrum Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah*

Pada PT. Pegadaian Syariah UPS. Timur Kota Bengkulu”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme pembiayaan Arrum BPKB pada pegadaian syariah sudah diimplementasikan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, pembiayaan Arrum BPKB tidak meningkatkan usahanya, dan ada beberapa faktor yang mempengaruhi tidak meningkatnya usaha nasabah pada pegadaian syariah. pertama, banyaknya pembelian yang tidak cash (berhutang) dalam waktu yang cukup lama. Kedua, pembiayaan tidak sepenuhnya digunakan untuk modal usaha. Ketiga, banyaknya pesaing baru yang bermunculan. Keempat, pendapatan dan pengeluaran tidak seimbang. Kelima, harga-harga kebutuhan pokok yang meningkat (Restianti 2020).

Ade Sofyan Mulazid dan Nina Astriana dalam jurnal pada tahun 2019 yang berjudul *“The Effect Of Mulia, Arrum, Sharia-Complaint Bank Of Indonesia’s Certificate, Inflation And BI Rate On Sharia Pawnshop’s Income In Indonesia”* hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Pembiayaan Mulia berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Pegadaian Syariah (selanjutnya disebut Pegadaian Syariah), (2) Pembiayaan Ar-Rum tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Pegadaian Syariah, (3) Sertifikat Bank Indonesia Syariah tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Pegadaian Syariah, dan (4) Inflasi berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Pegadaian Syariah dan BI Rate berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Pegadaian Syariah (Mulazid & Astriana, 2019).

Fatkhur Rozad dalam skripsinya pada tahun 2020 yang berjudul *“Analisis Dampak Pembiayaan Arrum BPKB PT Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil (Studi Pada Kantor Cabang PT Pegadaian Syariah Sariharjo Yogyakarta)”* hasil penelitian menunjukkan bahwa secara garis besar pembiayaan Arrum BPKB pada pegadaian syariah sama halnya dengan produk kreasi pada pegadaian konvensional dimana sama-sama menggunakan jaminan BPKB. Pembiayaan Arrum BPKB di pegadaian syariah kantor cabang sariharjo sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/II/2002 dan produk pembiayaan Arrum BPKB dapat meningkatkan usaha mikro nasabah. Data dari 15 nasabah Arrum BPKB

pegadaian syariah kantor cabang sariharjo sebanyak 100% mengalami kenaikan laba (Rozaq, 2020).

Ratu Desta dalam skripsinya pada tahun 2018 yang berjudul “*Analisis pembiayaan ARRUM dalam meningkatkan pendapatan nasabah pegadaian syariah menurut perspektif ekonomi islam (studi pada PT pegadaian syariah cabang raden intan bandar lampung)*” hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan pendapatan nasabah pada pegadaian syariah cabang raden intang kurang sesuai dengan prinsip ekonomi islam yang menjunjung nilai siddiq, amanah, fatanah dan tabligh (Desta, 2018).

Prasetya dan Herianingrum dalam jurnal Syarikah Vol.2 No. 2 pada tahun 2016 yang berjudul “*peranan baitul maal wa tamwil meningkatkan usaha mikro melalui pembiayaan mudharabah*”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Baitul Maal Wat Tamwil berperan dalam peningkatan usaha mikro melalui melalui produk pembiayaan *mudharabah* mikro. Peran tersebut dapat dilihat pada peningkatan usaha responden yang dilihat dari empat aspek yaitu peningkatan pada aset, omzet, pendapatan, serta stabilitas usaha (Prasetya & Herianingrum, 2016).

Muh Novriansyah dan Sri Herianingrum dalam jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan Vol. 6 No. 8 pada tahun 2019 yang berjudul “*Peran pembiayaan produk ARRUM BPKB PT pegadaian syariah dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah di kota surabaya*”. Hasil penelitian menunjukkan produk Arrum BPKB berperan dalam standar fasilitas berupa peningkatan aset sarana dan prasarana, dalam standar pembinaan terdapat bentuk peningkatan pengetahuan tentang kiat-kiat berwirausaha, keterampilan manajemen, akuntansi dan kemampuan pemasaran, serta peran dalam standar pembiayaan dalam berupa peningkatan omzet bisnis yang mengakibatkan berkembangnya bisnis yang dimiliki nasabah PT. Pegadaian Syariah (Novriansyah & Herianingrum, 2019).

Muftifiandi dalam jurnal I-Finance Vol. 1 No. 1 pada tahun 2015 yang berjudul “*Peran pembiayaan produk Ar-rum bagi UMKM pada PT. Pegadaian*

(*Persero*) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang”. Penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan produk Ar-rum memiliki peran tersendiri pada usaha kecil dan menengah. sebagian besar usaha yang dijalankan dapat meningkatkan modal yang dimana untuk menjamin keberlangsungan kegiatan bisnis mereka sehari-hari. Faktor yang menyebabkan tidak layaknya UMKM untuk mendapatkan pembiayaan Ar-Rum adalah jika calon debitur memiliki pinjaman kepada pihak lain, kondisi usaha, jaminan dan karakter atau sifat dari calon debitur (Muftifiandi, 2015).

Dewi Indah Astuti dan Mochammad Arif Budiman dalam jurnal *Journal of Islamic Economics, Business and Finance* Vol. 10 No. 2 tahun 2020 yang berjudul “*Peran Pembiayaan Arrum Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Di Banjarmasin*”. Berdasarkan penelitian jurnal ini menunjukkan bahwa pembiayaan Arrum yang disalurkan oleh Pegadaian Syariah terbukti dapat membantu nasabah dalam meningkatkan usahanya. Dan juga terjadinya peningkatan jumlah pelanggan, nilai penjualan dan nilai pendapatan/keuntungan nasabah sehingga pembiayaan Arrum berperan positif terhadap pengembangan usaha mikro yang dikelola masyarakat. (Astuti & Budiman).

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No.	Nama Penulis dan Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1.	Resi Restianti 2020. Skripsi <i>Implementasi Pembiayaan Arrum Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah Pada PT. Pegadaian Syariah UPS. Timur Kota</i>	Mekanisme pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah sudah diimplementasikan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, pembiayaan Arrum BPKB tidak meningkatkan usahanya, dan salah satu faktor yang mempengaruhi nya	Penelitian tersebut membahas tentang implementasi pembiayaan arrum dan lokasi penelitian.	Persamaan penelitian terletak pada variabel yang sama yaitu produk pembiayaan Arrum BPKB.

	<i>Bengkulu.</i>	yaitu banyaknya pembelian yang tidak cash.		
2.	Ade Sofyan Mulazid dan Nina Astriana (2019). <i>Jurnal The Effect Of Mulia, Arrum, Sharia-Complaint Bank Of Indonesia's Certificate, Inflation And BI Rate On Sharia Pawnshop's Income In Indonesia.</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pembiayaan Mulia, Sertifikat Bank Indonesia Syariah, Inflasi dan BI rate berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Pegadaian Syariah. Pembiayaan Arrum tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Pegadaian Syariah.	Penelitian tersebut membahas tentang pengaruh Pembiayaan Mulia, pembiayaan Arrum, Sertifikat Bank Indonesia Syariah, Inflasi dan BI rate terhadap pendapatan Pegadaian Syariah di Indonesia	Persamaan penelitian terletak pada variabel yaitu pembiayaan Arrum BPKB.
3.	Fatkhur Rozaq (2020). <i>Skripsi analisis dampak pembiayaan Arrum BPKB PT Pegadaian Syariah terhadap pengembangan usaha mikro kecil (studi pada kantor cabang PT pegadaian syariah sariharjo yogyakarta)</i>	Secara garis besar pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah sama halnya dengan produk kreasi pada pegadaian konvensional dimana sama-sama menggunakan jaminan BPKB. Pembiayaan Arrum BPKB di pegadaian syariah kantor cabang sariharjo sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/II/2002 dan produk pembiayaan Arrum BPKB dapat meningkatkan usaha	Penelitian ini membahas tentang analisis dampak pembiayaan Arrum BPKB terhadap pengembangan usaha mikro kecil.	Persamaan penelitian terletak pada variabel yang sama yaitu produk pembiayaan arrum BPKB.

		mikro nasabah. Data dari 15 nasabah Arrum BPKB pegadaian syariah kantor cabang sariharjo sebanyak 100% mengalami kenaikan laba.		
4.	<i>Ratu Desta (2018). Skripsi Analisis pembiayaan ARRUM dalam meningkatkan pendapatan nasabah pegadaian syariah menurut perspektif ekonomi islam (studi pada PT pegadaian syariah cabang raden intan bandar lampung)</i>	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 siddiq, amanah, fatanah dan tabligh	Penelitian tersebut membahas tentang pembiayaan ARRUM menurut perspektif ekonomi islam	Persamaan penelitian terletak pada variabel yang sama yaitu tentang ARRUM BPKB
5.	<i>Prasetya dan Herianingrum (2016). Jurnal peranan baitul maal wa tamwil meningkatkan usaha mikro melalui pembiayaan mudharabah.</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Baitul Maal Wat Tamwil berperan dalam peningkatan usaha mikro melalui akad mudharabah mikro.	Penelitian tersebut membahas tentang peranan BMT dalam meningkatkan usaha mikro	Persamaan dalam penelitian ini adalah terkait dengan adanya lembaga keuangan dalam meningkatkan usaha mikro melalui pembiayaan.
6.	<i>Muh novriansyah dan sri herianingrum (2019). Jurnal</i>	Produk Arrum BPKB berperan dalam standar fasilitas berupa peningkatan aset dan	Perbedaan pada penelitian ini yaitu penelitian ini meneliti	Persamaan penelitian terletak pada variabel yang sama yaitu

	<i>Peran pembiayaan produk ARRUM BPKB PT pegadaian syariah dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah di kota Surabaya.</i>	sarana dan prasarana, dalam standar pembinaan terdapat bentuk peningkatan pengetahuan tentang kiat-kiat berwirausaha, keterampilan manajemen, akuntansi dan kemampuan pemasaran.	peran pembiayaan produk Arrum BPKB dalam mengembangkan usaha UMKM.	produk pembiayaan Arrum BPKB.
7.	Muftifiandi (2015). <i>Jurnal Peran pembiayaan produk Ar-rum bagi UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang.</i>	Penelitian ini menemukan bahwa pembiayaan produk Arrum memiliki peran tersendiri pada usaha kecil dan menengah. sebagian besar usaha yang dijalankan dapat meningkatkan modal yang dimana untuk menjamin keberlangsungan kegiatan bisnis mereka sehari-hari.	Penelitian tersebut membahas tentang peran pembiayaan produk Ar-rum bagi UMKM.	Persamaan penelitian terletak pada variabel yang sama yaitu produk pembiayaan Arrum BPKB.
8.	Dewi Indah Astuti dan Mochammad Arif Budiman (2020). <i>Jurnal Peran Pembiayaan Arrum Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Di</i>	pembiayaan Arrum yang disalurkan oleh Pegadaian Syariah terbukti dapat membantu nasabah dalam meningkatkan usahanya. Dan juga terjadinya peningkatan jumlah pelanggan, nilai penjualan dan nilai pendapatan/keuntungan nasabah sehingga pembiayaan Arrum berperan positif terhadap	Peran Pembiayaan Arrum Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro	Persamaan penelitian terletak pada variabel yang sama yaitu produk pembiayaan Arrum.

	Banjarmasin	pengembangan usaha mikro yang dikelola masyarakat		
--	-------------	---	--	--

G. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika dari penulisan ini yaitu terdiri dari lima bab yang masing-masing dijelaskan dalam beberapa sub bab, yaitu sebagai berikut :

Bab I PENDAHULUAN, Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II LANDASAN TEORI, Berisi tentang teori-teori yang melandasi penelitian tentang pembiayaan; pengertian pembiayaan, produk pembiayaan, fungsi pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan, unsur-unsur pembiayaan, dan tujuan pembiayaan. Pegadaian Syariah; pengertian pegadaian syariah, Landasan hukum berdirinya pegadaian syariah, Tujuan pendirian pegadaian syariah. *Rahn*; pengertian *Rahn*, dasar hukum, ketentuan hukum gadai syariah. Produk pembiayaan Arrum BPKB; pengertian Arrum BPKB, landasan Arrum. Usaha mikro; pengertian dan ciri-ciri usaha mikro, peluang bisnis UMKM, permasalahan UMKM. Meningkatkan usaha; Indikator peningkatan usaha.

Bab III METODE PENELITIAN , Bab ini menguraikan mengenai metode yang digunakan dalam penelitian. Adapun bab ini terdiri dari jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, tempat penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan uji keabsahan data.

Bab IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN , Bab ini berisi tentang gambaran Umum Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi, Produk Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi, Mekanisme Pengajuan Produk Pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi, Peningkatan Usaha Mikro Nasabah pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi, dan Analisis peningkatan usaha mikro nasabah setelah

mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi.

Bab V PENUTUP, Di dalam bab terakhir ini penulis membuat kesimpulan dari penjelasan yang sudah disajikan pada bab-bab sebelumnya dan adanya saran-saran sekiranya berguna yang diuraikan untuk memberikan kepada penelitian dimasa yang akan datang dan tempat penelitian.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas lembaga keuangan yang menyalurkan dana kepada pihak lain berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan adanya kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan (Ismail, 2011).

Secara luas pembiayaan berarti financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain (Muhammad, 2005). Sedangkan pengertian pembiayaan menurut Undang-undang perbankan Nomor 10 tahun 1998 yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2008).

2. Produk Pembiayaan

Pada dasarnya produk pembiayaan dibagi menjadi tiga yaitu:

a. Pembiayaan modal kerja syariah

Pembiayaan modal kerja syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja suatu usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah (Yudia, 2014). Berdasarkan akad yang digunakan dalam

produk pembiayaan syariah, jenis pembiayaan modal syariah dapat dibagi menjadi lima macam, yaitu:

1) Pembiayaan modal kerja mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan dengan perjanjian antara perantara dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembiayaan keuntungan antara kedua pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

2) Pembiayaan modal kerja murabahah

Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan dengan perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

3) Pembiayaan modal kerja Istishna'

Istishna yaitu pembiayaan dengan perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu.

4) Pembiayaan modal kerja salam

Salam adalah pembiayaan dengan perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu.

5) Pembiayaan modal kerja Ijarah

Ijarah adalah pembiayaan dengan perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.

b. Pembiayaan investasi syariah

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal atau *capital goods*. Pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan investasi sehingga ciri pembiayaan investasi yaitu pembiayaan untuk

pengadaan barang modal, memiliki perencanaan yang matang dan terarah, umumnya berjangka waktu menengah dan panjang, dan pada umumnya diberikan dalam jumlah besar.

c. Pembiayaan konsumtif syariah

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi. Kebutuhan konsumtifnya adalah kebutuhan dasar seperti pembelian rumah untuk dihuni dan kendaraan untuk dipakai. Produk pembiayaan ini dapat menyediakan dengan skema jual beli dengan angsuran atau sewa beli (Yudia, 2014).

3. Fungsi Pembiayaan

Secara terperinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa

Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

b. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*

Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan merupakan satu cara untuk mengatasi gap antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang idle untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana, maka akan efektif, karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.

c. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan

uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

- d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada

Pembiayaan mudharabah dan musyarakah yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak kenaikan pada kenaikan makro-ekonomi. Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.

4. Jenis-jenis pembiayaan

Pembiayaan yang ada dapat dibedakan menjadi beberapa jenis antara lain sebagai berikut :

a. Pembiayaan Dilihat dari Tujuan Penggunaan

1) Pembiayaan Investasi

Diberikan kepada nasabah untuk pengadaan barang-barang modal (aset tetap) yang mempunyai nilai ekonomis lebih dari satu tahun. Tujuan dari pembiayaan investasi ini yaitu untuk pendirian perusahaan atau proyek baru maupun proyek pengembangan, modernisasi mesin dan peralatan, pembelian alat angkutan yang digunakan untuk kelancaran usaha, serta perluasan usaha. Pembiayaan investasi umumnya diberikan dalam nominal yang besar sehingga jangka waktu yang diberikan yaitu jangka panjang dan menengah.

2) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja seperti kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan, dan kebutuhan dana lain yang sifatnya hanya digunakan selama satu tahun, serta kebutuhan dana yang diperlukan untuk menutup piutang perusahaan. Pembiayaan modal

kerja diberikan dalam jangka pendek yaitu selama-lamanya satu tahun.

3) Pembiayaan Konsumsi

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang keperluan pribadi dan tidak digunakan untuk keperluan usaha.

b. Pembiayaan Dilihat dari Jangka Waktunya

1) Pembiayaan jangka pendek (*short term financing*), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu maksimal satu tahun. Pembiayaan dalam jangka pendek biasanya untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun, dan pengembaliannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

2) Pembiayaan jangka menengah (*medium term financing*), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu 1-3 tahun. Pembiayaan ini dapat diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumsi.

3) Pembiayaan jangka panjang (*long term financing*), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari 3 tahun. Pembiayaan dalam jangka panjang diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi, misalnya untuk pembelian gedung, pembangunan proyek, pengadaan mesin dan peralatan. Dalam bentuk pembiayaan konsumsi yang nilainya besar misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah.

c. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan

Pembiayaan dengan jaminan merupakan jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan (agunan) yang cukup. Agunan atau jaminan dapat digolongkan sebagai berikut:

1) Jaminan Perorangan

Jaminan perorangan merupakan jenis jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan seorang atau badan sebagai pihak ketiga yang bertindak sebagai penanggung jawab apabila terjadi

wanprestasi dari pihak nasabah. Jika nasabah tidak dapat membayar atau melunasi pembiayaannya, maka pembayarannya dijamin oleh pihak penjamin. Penjamin berkewajiban untuk melakukan pelunasannya.

2) Jaminan Benda Berwujud

Jaminan ini merupakan jaminan kebendaan yang terdiri dari barang bergerak misalnya kendaraan bermotor, mesin dan peralatan, inventaris kantor, dan barang dagangan. Jaminan juga dapat bersifat barang tidak bergerak antara lain, tanah dan gedung yang berdiri diatas tanah atau sebidang tanah tanpa gedung.

3) Jaminan Benda Tidak Berwujud

Jaminan benda tidak berwujud antara lain, promes, obligasi, saham, dan surat berharga lainnya.

5. Unsur-unsur pembiayaan

Menurut (Ismail, 2011) pembiayaan memiliki unsur-unsur sebagai berikut:

a. Bank atau lembaga keuangan non bank

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

b. Mitra usaha (*partner*)

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank maupun lembaga keuangan non bank. Atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank maupun lembaga keuangan non bank.

c. Kepercayaan (*trust*)

Bank maupun lembaga keuangan non bank memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana, sesuai jangka waktu tertentu yang diperjanjikan dan juga memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank maupun lembaga keuangan non bank memberikan kepercayaan kepada pihak

penerimaan pembiayaan. Bahwa pihak menerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

d. Akad

Akad merupakan suatu kontrak atas kesepakatan yang dilakukan antara pihak bank maupun lembaga keuangan non bank dan pihak nasabah atau mitra.

e. Risiko

Setiap dana yang disalurkan atau diinvestasikan oleh bank maupun lembaga keuangan non bank selalu mengandung resiko tidak kembalinya dana. Resiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

f. Jangka waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.

g. Balas Jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah. (Ismail, 2011)

6. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai islam. Pembiayaan harus dapat dinikmati oleh para pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor (Nasution, 2018).

Tujuan pembiayaan yaitu guna memenuhi kepentingan dan kebutuhan para stakeholders yaitu:

a. Pemilik

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank, sehingga para pemilik bank mengharapkan akan memperoleh dari proses pembiayaan yang dilakukan oleh bank.

b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan akan memperoleh kesejahteraan dari bank melalui pendapatan yang diterima bank dalam berbagai proses pembiayaan yang mereka lakukan.

c. Masyarakat

1. Pemilik Dana, masyarakat yang memiliki dana tentu mengharapkan adanya pendapatan dari dana yang mereka investasikan berupa bagi hasil.

2. Debitur yang bersangkutan, produk pembiayaan yang ada akan sangat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya/ pembiayaan konsumtif dan untuk menjalankan usahanya dalam sector yang produktif.

3. Masyarakat umum atau disebut sebagai konsumen, dengan pembiayaan mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkan.

d. Pemerintah

Pemerintah mendapatkan penghasilan dari pajak atas pendapatan yang dihasilkan melalui pembiayaan bank syariah.

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan diharapkan akan dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluaskan jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.



IAIN PURWOKERTO

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua jenis. Yaitu pembiayaan untuk tingkat Makro dan pembiayaan tingkat Mikro. Untuk pembiayaan secara makro bertujuan untuk: (Muhammad, 2005)

- a. Meningkatkan ekonomi umat artinya masyarakat yang tidak mendapatkan akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk mengembangkan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktifitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan pada pihak yang minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- c. Meningkatkan produktifitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya, sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.

Selain pembiayaan makro, pembiayaan secara mikro yang diperuntukan kepada masyarakat atau pelaku usaha dengan tujuan sebagai berikut: (Muhammad, 2005)

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dana yang cukup.
- b. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembalikan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber

daya alam dan sumber modalnya tidak ada, maka diperlukan pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.

- c. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

B. *Grand Theory*

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak memiliki modal secara cukup, maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank atau lembaga keuangan lain, untuk mendapatkan suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan (Muhammad, 2016). Menurut (Yudia, 2014) pembiayaan modal kerja adalah suatu pembiayaan untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan, antara lain yaitu untuk peningkatan produksi, baik secara kuantitatif maupun kualitatif, kemudian untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

Dalam pembiayaan modal kerja syariah yaitu suatu pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Fasilitas dari pemberian pembiayaan modal kerja syariah dapat diberikan kepada seluruh sektor atau subsektor ekonomi yang dinilai prospek, yang tidak bertentangan dengan syariat Islam dan tidak dilarang oleh ketentuan perundang-undangan yang berlaku serta yang dilakukan jenuh oleh Bank Indonesia (Yudia, 2014).

C. Pegadaian syariah

1. Pengertian Pegadaian Syariah

Pegadaian dalam bahasa Arab disebut *ar-rahn* yang berarti menyimpan sementara harta milik si peminjam sebagai jaminan peminjaman yang diberikan oleh orang yang meminjamkan (yang berpiutang).

Pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kepada masyarakat yang berlandaskan hukum syariah, bersumber dari Al-Qur'an dan hadist Nabi Muhammad SAW.

Sebagai lembaga keuangan syariah non bank, pegadaian syariah memberikan pinjaman kredit kepada masyarakat yang diharapkan mampu menyelesaikan masalah ekonomi. Tujuan hadirnya pegadaian syariah adalah: (Sutedi, 2011)

- a. Turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat menengah kebawah melalui penyediaan dana atas dasar hukum gadai, dan jasa berdasarkan ketentuan perundang-undangan lainnya.
- b. Menghindarkan masyarakat dari gadai gelap, ijon, praktik riba, dan pinjaman tidak wajar lainnya. pegadaian syariah syariah juga memegang nilai-nilai prinsip dasar dalam pengelolaan usaha, yaitu kejujuran, keadilan, dan kesesuaian dengan prinsip.

2. Landasan hukum berdirinya pegadaian syariah

Lembaga keuangan syariah telah diberi peluang oleh pemerintah untuk beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil. Kondisi tersebut telah dimanfaatkan oleh umat Islam dengan hadirnya lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah pertama yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI), di lanjut adanya Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syariah, dan Asuransi yang berdasarkan syariat Islam (Sutedi, 2011). Hadirnya Pegadaian Syariah juga membantu kebutuhan masyarakat di Indonesia. Aspek legalitas PP No. 103 tahun 2000, dan Fatwa- fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang dapat dijadikan acuan dalam menjalankan

praktek gadai sesuai syariah, yakni No.25/DSN/MUI/III/2002 tentang *Rahn* Emas (Gadai) (Nasution R. S., 2016).

3. Tujuan pendirian pegadaian syariah

Pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan syariah non bank yang berada di tengah-tengah masyarakat diharapkan mampu membantu adanya masalah ekonomi yang dirasakan oleh masyarakat. Adapun tujuan berdirinya pegadaian syariah adalah sebagai berikut:

- a. Ikut serta dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama golongan menengah ke bawah melalui penyediaan dana atas dasar hukum gadai, dan jasa dibidang ekonomi lainnya berdasarkan ketentuan perundang-undangan lainnya.
- b. Menghindarkan masyarakat dari gadai gelap, ijon, praktik riba, dan pinjaman tidak wajar lainnya.
- c. Pegadaian syariah memegang nilai-nilai prinsip dasar dalam pengelolaan usaha, yaitu kejujuran, keadilan, dan kesesuaian dengan syariah (Sutedi, 2011).

D. Rahn

1. Pengertian *Rahn*

Secara etimologi *rahn* berarti (tetap dan lama) tetap atau berarti (pengekangan dan keharusan), sedangkan menurut terminologi Syara' *rahn* artinya "penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut".

Ar-rahn (gadai) adalah memberikan suatu barang yang bernilai untuk ditahan sebagai jaminan apabila peminjam tidak dapat mengembalikan pinjamannya sesuai waktu yang telah disepakati dan juga sebagai pengikat kepercayaan antara kedua belah pihak (Sutedi, 2011).

4. Dasar Hukum Gadai Syariah

a. Al Quran

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانَ مَخْبُورَةً فَإِنْ مِنْكُمْ بَعْضٌ مِّنْكُمْ فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ الْأَمَانَاتَ مِنْهَا نَفْسَهَا إِلَىٰ أَوْلِيَٰهَا وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ إِثْمٌ قَلْبُهُ، وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang (oleh yang berpitang). Akan tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah tuhaninya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan. (QS. Al-Baqarah 2/283).

b. Hadis

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا إِلَىٰ أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ. (رواه البخاري و مسلم)

Artinya: “ Dari Aisyah R.a. berkata, Sesungguhnya Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam membeli bahan makanan dari seorang Yahudi dengan cara berutang, dan beliau menggadaikan baju besinya. (Hr. Al-Bukhari no. 2513 dan Muslim no. 1603)

5. Ketentuan Hukum Gadai Syariah

Dalam menjalankan operasinya Gadai Syariah berlandaskan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 tentang *rahn* yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* diperbolehkan, dan Fatwa DSN MUI No. 26/DSN-MUI/III/2002 tentang gadai emas dan DSN MUI juga menerbitkan Fatwa No. 68/DSN-MUI/III/2008 tentang *rahn tasjily* (Soemitra, 2009).

Transaksi gadai menurut syariah haruslah memenuhi rukun dan syarat tertentu, yaitu:

- a. Rukun gadai, adanya ijab dan qabul, 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*).
- b. Syarat sah gadai, *rahin* dan *murtahin* dengan syarat-syarat kemampuan kelayakan seseorang untuk melakukan transaksi pemilikan, 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. Utang (*marhun bih*) dengan syarat harus merupakan hak yang wajib diberikan atau diserahkan kepada pemiliknya, memungkinkan pemanfaatannya bila tidak bisa dimanfaatkan maka tidak sah, harus dapat dihitung jumlahnya. Barang (*marhun*) memiliki syarat harus bisa diperjualbelikan, berupa harta yang bernilai, bisa dimanfaatkan secara syariah, harus diketahui keadaan fisiknya, dan harus dimiliki oleh *rahin*.

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

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

e. Penjualan marhun

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

Pada dasarnya pegadaian syariah berjalan diatas dua akad transaksi syariah yaitu:

a. Akad *rahn*

Rahn adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Dengan akad ini, pegadaian menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah.

b. Akad ijarah.

Akad ijarah merupakan akad pemindahan hak guna atas barang dan/ atau 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.

E. Produk Pembiayaan Arrum BPKB

1. Pengertian Arrum BPKB

Arrum merupakan kepanjangan dari Ar-Rahn untuk usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Produk pembiayaan Arrum pada pegadaian syariah memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal guna pengembangan usaha dengan jaminan BPKB motor atau mobil. Kendaraan

tetap pada pemilik sehingga tetap dapat digunakan untuk mendukung usaha sehari-hari.

Arrum merupakan skim peminjaman yang menggabungkan dua akad, yaitu akad *rahn* dan akad *ijarah*. Akad *rahn* disini nasabah menyerahkan barang bergerak dan kemudian pegadaian menyimpan dan merawatnya di tempat yang telah disediakan. Akibat yang muncul dari proses penyimpanan barang tersebut adalah timbulnya biaya-biaya yang meliputi biaya investasi tempat penyimpanan, biaya perawatan, dan biaya operasional transaksi. Sedangkan akad *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan atau jasa melalui pembayaran upah atau sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya (Astuti & Budiman, 2020).

Keuntungan Arrum :

- a. Menambah modal kerja usaha untuk memperbesar skala bisnis
- b. Kendaraan yang menjadi jaminan tetap dapat digunakan untuk factor produksi.
- c. Prosedur dan syarat yang mudah serta waktu dari survey sampai pencairan cepat.
- d. Biaya ujah yang relative ringan dan biaya administrasi yang tidak memberatkan.
- e. Jangka waktu pembiayaan fleksibel, serta bebas menentukan pilihan pembayaran (angsuran atau sekaligus).

2. Landasan Arrum

Landasan hukum produk Arrum adalah Fatwa DSN No. 68/DSN-MUI/III/2008 tentang *Rahn Tasjily* yaitu jaminan dalam bentuk barang atas uang dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan hanya bukti sah kepemilikannya sedangkan fisik barang jaminan (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (*rahin*). Beberapa ketentuan terkait *rahn tasjily* adalah sebagai berikut:

- a. Biaya pemeliharaan harus ditanggung oleh pihak yang menggadaikan yang jumlah biayanya tidak boleh dihubungkan dengan besarnya pembiayaan.
- b. Pihak penerima gadai dapat menyimpan bukti kepemilikan, sedangkan barang yang digadaikan dapat digunakan pihak yang menggadaikan dengan izin dari pihak penerima gadai.
- c. Jika terjadi penunggakan maka jaminan dapat dijual oleh pihak penerima gadai tetapi harus dengan izin dari pihak yang menggadaikan sebagai pemilik.

F. Usaha Mikro

1. Pengertian dan Ciri-Ciri Usaha Mikro

UMKM adalah usaha milik perorangan yang bukan dibawah perusahaan besar yang mampu memberikan lapangan pekerjaan sehingga meningkatkan pendapatan masyarakat dan berimbas pada pembangunan ekonomi. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008, Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, yaitu memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Pada umumnya Usaha Mikro memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Jenis barang/komoditi tidak tetap sewaktu-waktu dapat bergantu.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap sewaktu-waktu dapat berpindah.
- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun.
- d. Tidak memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha.
- e. Tingkat pendidikan rata-rata sangat rendah.

2. Peluang bisnis UMKM

Ada beberapa peranan penting UMKM bagi pertumbuhan ekonomi, antara lain sebagai berikut : (LPPI, 2015)

- a. UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.
- b. UMKM juga membantu pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru sehingga tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.
- c. UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi, sehingga UMKM perlu informasi akurat yang mendukung, agar terjadi jaringan pasar.
- d. Perkembangan UMKM di Indonesia diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah seperti tingginya tingkat kemiskinan, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan perdesaan, serta masalah urbanisasi.

3. Permasalahan UMKM

Pada umumnya, UMKM di Indonesia memiliki dua faktor permasalahan, antara lain meliputi : (Sulastri, 2016)

a. Faktor Internal

1) Kurangnya permodalan dan terbatasnya akses pembiayaan

Faktor utama yang diperlukan para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya adalah modal. Kurangnya permodalan disebabkan karena adanya kesulitan persyaratan administrasi dan teknis yang diminta oleh bank atau lembaga keuangan lainnya. persyaratan yang menjadi hambatan terbesar adalah adanya ketentuan mengenai agunan.

2) Kualitas sumber daya manusia (SDM)

Kualitas sumber daya manusia dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usaha.

3) Kurangnya transparansi

Kurangnya transparansi informasi antara pendiri usaha terhadap generasi selanjutnya. Banyak informasi dan jaringan yang tidak diberitahukan kepada penerus usaha tersebut sehingga hal ini dapat menimbulkan kesulitan bagi penerus dalam mengembangkan usahanya.

b. Faktor eksternal

1) Iklim usaha belum sepenuhnya kondusif

Kebijakan pemerintah untuk mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dan menengah dengan pengusaha-pengusaha besar. Kendala lain yang dihadapi oleh UMKM adalah mendapat perizinan untuk menjalankan usaha.

2) Terbatasnya sarana dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi mengenai kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, mengakibatkan sarana dan prasarana yang dimiliki juga tidak berkembang dan kurang mendukung untuk kemajuan usahanya.

3) Pungutan Liar

Pungutan liar menjadi salah satu kendala bagi pelaku usaha karena menambah pengeluaran. Pungutan liar terjadi berulang kali secara periodik, misalnya setiap minggu atau setiap bulan.

4) Terbatasnya akses pasar

Keterbatasan akses pasar bagi pelaku usaha akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif.

5) Terbatasnya akses informasi

Keterbatasan informasi yang diketahui para pelaku usaha dapat berpengaruh terhadap kompetisi produk ataupun jasa dari unit usaha lain dalam hal kualitas. Hal ini dapat menyebabkan produk atau jasa pelaku usaha tidak menembus pasar ekspor.

G. Meningkatkan usaha

Dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) pengertian dari meningkatkan adalah menaikkan (derajat, taraf), mempertinggi dan memperhebat. Jadi dapat diartikan meningkatkan adalah proses atau cara yang bertujuan untuk menaikkan sesuatu agar terjadinya perubahan yang lebih baik.

Sebuah tahap yang berjalan ke arah yang lebih maju untuk mengubah usaha yang lebih baik dari sebelumnya dengan sebuah target pencapaian usaha yang sukses dan meraih untung lebih banyak dari sebelumnya merupakan bentuk perkembangan usaha (Irawan & Mulyany, 2020). Pada umumnya perkembangan usaha diukur dari pertumbuhan penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan indikator-indikator finansial seperti peningkatan laba, peningkatan nilai aset, *return on assets*, *return on investment* dan sebagainya (Inggarwati & Kaudin Arnold, 2010).

Meningkatnya suatu usaha dalam penelitian ini memiliki arti yaitu terjadi keberhasilan suatu usaha yang dapat diukur dari beberapa segi atau indikator. Berikut ini merupakan penjelasan dari indikator-indikator yang digunakan dalam penelitian untuk mengukur peningkatan usaha:

1. Aset Usaha

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

dalam Islam sebagai amanah/titipan. Allah SWT berfirman dalam Surat sebagai berikut:

a. Surat Al-Hadid/ 57: 7

ءَامِنُوا بِاللّٰهِ وَرَسُوْلِهِ وَاَنْفِقُوْا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُّسْتَخْلِفِيْنَ فِيْهِ فَاَلَّذِيْنَ ءَامَنُوْا مِنْكُمْ
وَاَنْفَقُوْا لَهُمْ اَجْرٌ كَبِيْرٌ

Artinya : “Berimanlah kepada Allah dan Rasul-Nya dan infakkanlah (di jalan Allah) sebagian harta yang telah Dia menjadikan kamu sebagai penguasanya (amanah). Maka orang-orang yang beriman di antara kamu dan menginfakkan (hartanya di jalan Allah) memperoleh pahala yang besar”.

Dalam ayat di atas menjelaskan pada hakikatnya harta hanya titipan dari Allah dan manusia hanya dititipi, ia tidak akan memilikinya terus-menerus, suatu saat Allah akan mengambilnya, baik melalui kematian, musibah, sakit dan lain sebagainya. Supaya harta dapat kekal sampai bisa dibawa sampai ke akhirat, harta yang dimiliki harus dikembalikan kepada Allah SWT dengan cara disalurkan melalui zakat, infak, dan sedekah atau wakaf (Asnaini & Aprianto, 2019). Bisa juga dengan cara distribusi lain seperti hibah atau hadiah.

b. Sebagaimana dalam Hadis Rasulullah bersabda:

عن ابي برزّة الاسلمى قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم لا تزول قدمي
عبد يوم القيامة حتى يسأل عن عمره فيما أفناه ، وعن علمه فيما فقه ، وعن ماله
من أين اكتسبه وفيما أنفقه ، وعن جسّمه فيما أبلاه

Dari Abu Barzah Al-Aslami berkata: Rasulullah SAW bersabda: “Pada hari kiamat kelak seorang hamba tidak akan melangkah kakinya kecuali akan ditanya tentang empat perkara; tentang umurnya untuk apa ia habiskan, tentang ilmunya sejauh mana ia mengamalkannya, tentang hartanya darimana ia mendapatkannya dan untuk apa ia pergunakan, serta tentang semua anggota tubuhnya apa yang ia perbuat dengannya”. (HR. Tirmidzi)

Berdasarkan hadis di atas mengingatkan manusia, bahwa harta merupakan amanah yang harus dikelola dengan hati-hati, dalam

mencari dan menggunakannya harus benar, karena di hari kiamat akan diminta pertanggung jawabannya. Jika salah dalam cara memperoleh dan tidak benar dalam menggunakannya, maka harta akan membuat manusia celaka di akhiratnya (Asnaini & Aprianto, 2019).

2. Pendapatan

Menurut (Sholihin, 2010) pendapatan didefinisikan sebagai semua penerimaan, baik tunai maupun bukan tunai yang merupakan hasil dan penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan adalah penghasilan yang diperoleh dari kegiatan operasi bisnis normal suatu entitas atau dapat diartikan sebagai peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban perusahaan, yang disebabkan oleh penjualan barang atau jasa kepada pelanggan (Aksara, 2020).

Berdasarkan definisi diatas pendapatan merupakan sesuatu yang diterima oleh masyarakat dalam bentuk tunai maupun bukan tunai didapatkan dari bentuk usaha atau jasa yang telah dilakukan. Dalam Al-Qur'an dan Hadis terdapat surat tersirat tentang pendapatan:

a. Surat An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

IAIN PURWOKERTO

Artinya . “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Surat tersebut merupakan larangan memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan jalan *bathil*. Maksud memakan harta sendiri dengan jalan bathil adalah dengan membelanjakan hartanya pada jalan maksiat. Memakan harta orang lain dengan jalan bathil yaitu berbagai cara seperti pendapat Suddi, memakannya dengan jalan riba, judi, manipu, menganiaya.

b. Hadis

عَنْ عُرْوَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ , أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً فَأَشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَشَاةً فَدَعَا لَهُ بِالْبُرْكََةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْأَ شَتْرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ

“Dari Urwah al-Bariqi, bahwasanya Rasulullah Shalallahu ‘Alaihi wa Sallam memberinya uang satu dinar untuk membeli seekor kambing. Dengan uang satu dinar tersebut, dia membeli dua ekor kambing dan kemudian menjual kembali seekor kambing seharga satu dinar. Selanjutnya dia datang menemui Nabi SAW dengan membawa seekor kambing dan uang satu dinar. (Melihat hal ini) Rasulullah SAW mendoakan keberkahan pada perniagaan Urwah, sehingga seandainya ia membeli debu, niscaya ia mendapatkan laba darinya.”

Hadis Urwah di atas merupakan salah satu hadis yang dijadikan pedoman dalam menetapkan besaran profit, ia mendapatkan untung satu dinar atau 100%. Pengambilan untung sebesar 100% ini mendapat persetujuan dari Nabi saw dan beliau juga berdoa agar perniagaan sahabat Urwah selalu diberkahi. Ketentuan tentang ukuran besarnya profit tidak ditemukan dalam Al-Qur’an maupun hadis. Pedagang boleh menentukan besarnya presentase tertentu selama aktivitas perdagangannya tidak disertai dengan hal-hal yang haram, seperti (*ghaban fahisy*) menjual dengan harga jauh lebih tinggi atau jauh lebih rendah dari harga pasar, (*ihthikar*) menimbun, (*ghisy*) menipu, (*gharar*) menimbulkan bahaya dan (*tadlis*) menyembunyikan cacat barang dagangan (Harahap & Et al, 2015).

3. Tenaga kerja

Tenaga kerja menurut UU No. 13 Tahun 2003 merupakan setiap orang yang dapat mengerjakan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat. Tenaga kerja merupakan faktor produksi insani yang secara langsung maupun tidak langsung menjalankan kegiatan produksi. Faktor produksi tenaga kerja juga dikategorikan sebagai faktor produksi asli, yang didalamnya

terkandung unsur fisik, pikiran, serta kemampuan yang dimiliki (Nurhayati, 2016).

Dalam pandangan Islam, buruh atau tenaga kerja dianggap sebagai saudara atau mitra dari pemberi kerja. Islam bertujuan untuk membangun struktur sosial di mana setiap individu disatukan oleh hubungan persaudaraan yaitu dengan adanya saling kerja sama dan tolong menolong. Berikut ini terdapat ayat Al-Qur'an dan Hadis yang dapat dijadikan sebagai landasan terkait tenaga kerja:

a. Surat Al-Qashash ayat 26

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

Artinya: Dan salah seorang dari kedua (perempuan) itu berkata, "wahai ayahku! Jadikanlah dia sebagai pekerja (pada kita), sesungguhnya orang yang paling baik yang engkau ambil sebagai pekerja (pada kita) ialah orang yang kuat dan dapat dipercaya."

Kewajiban bagi pekerja adalah jujur dan amanah. Berdasarkan kandungan Al-Qur'an di atas menjelaskan bahwa di satu sisi Islam menetapkan kewajiban-kewajiban terhadap majikan, di sisi lain Islam menekankan kepada pekerja untuk melakukan pekerjaannya dengan hati-hati dan rajin, serta dengan kejujuran dan amanah. Dengan itu, Islam membentuk suatu aturan yang harmonis terhadap tanggung jawab dua arah yang menekankan kerja sama dan pemenuhan masing-masing kewajiban secara hati-hati dalam lingkungan yang penuh dengan persaudaraan, keadilan, dan supremasi nilai moral. Dengan adanya sistem tersebut, konflik dan gesekan antara pekerja dan pemberi kerja dapat dihilangkan dan terwujud ketentraman industri (Harahap & Et al, 2015).

b. Hadis

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ قَالَ : حَدَّثَنَا وَكَيْعٌ قَالَ : حَدَّثَنَا الْأَعْمَشُ , عَنِ الْمَعْرُورِ بْنِ سُوَيْدٍ , عَنْ أَبِي ذَرٍّ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : >> اخْوَانُكُمْ

جَعَلَهُمُ اللَّهُ تَحْتَ أَيْدِيكُمْ، فَأَطَعُوهُمْ مِمَّا تَأْكُلُونَ، وَالْبَسُوهُمْ مِمَّا تَلْبَسُونَ، وَلَا تَكْلِفُوهُمْ مَا يَغْلِبُهُمْ، فَإِنْ كَلَّفْتُمُوهُمْ فَأَعِينُوهُمْ <<

Artinya: Telah menceritakan kepada kami Abu Bakr bin Abu Syaibah telah menceritakan kepada kami Waki' telah menceritakan kepada kami al-A'msy dari al-Ma'rur bin Suwaid dari Abu Zar dia berkata :“Rasulullah saw bersabda “saudarah-saudara kalian Allah jadikan berada dibawah tangan kalian, maka berilah mereka makan seperti apa yang telah kalian makan, berilah mereka pakaian seperti apa yang telah kalian pakai, dan janganlah kalian membebani mereka dengan sesuatu yang dapat memberatkan mereka. Jika kalian membebani sesuatu kepada mereka, maka bantulah mereka”.

Berdasarkan hadis di atas, Islam menganggap umat manusia sebagai satu keluarga, semua anggota keluarga ini setara di mata Allah juga di hadapan hukum yang dikeluarkan oleh Allah. Hadis ini dapat dijadikan dasar untuk mengatakan bahwa kedudukan pemberi kerja dan tenaga kerja dalam Islam seimbang, bukan sebagai atasan atau bawahan. Hadis tersebut menggambarkan secara umum hak tenaga kerja tentang nilai-nilai kesetaraan; *Pertama*, nilai persaudaraan yaitu majikan dan tenaga kerja harus saling mengakui satu sama lain sebagai saudara seiman guna memperbaiki hubungan antar mereka. Jika pemberian upah yang layak, tentunya pekerja merasa sangat berkewajiban untuk melakukan pekerjaan sebaik baiknya. Hasilnya, usaha tersebut akan mendapatkan keuntungan. *Kedua*, nilai persamaan hak yaitu pemberi kerja mempunyai kedudukan yang sama dengan tenaga kerja dalam hal pemenuhan kebutuhan dasar dan pokok manusia dengan kata lain harus diberi upah yang layak dan cukup. *Ketiga*, nilai kemanusiaan yaitu pekerja tidak seharusnya diberi tugas yang berat memungkinkan akan mengalami penderitaan dan dipekerjakan berjam-jam sehingga berakibat buruk untuk kesehatan. Jadi pekerja harus disesuaikan dengan kemampuan fisik dan waktu, sehingga tidak terlalu memberatkan (Tangngareng, 2021).

IAIN PURWOKERTO

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field research*) atau penelitian langsung kepada responden. Penelitian ini dilakukan dengan memfokuskan pada aspek-aspek yang berkaitan mengenai pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan usaha mikro nasabah pada Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi.

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 yang dikaji.

Pendekatan kualitatif merupakan metode yang digunakan untuk menganalisis data bersifat kualitatif yang instrumennya adalah orang atau peneliti itu sendiri, yang bersifat induktif berdasarkan fakta-fakta yang ditentukan di lapangan dan kemudian dikonstruksikan menjadi teori (Sugiyono, 2016).

B. Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kantor Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi yang beralamat di Komp. Plaza Taman Harapan Baru No. 1 Blok A No. 3-7, Kel. Pejuang Kec. Medan Satria Kota Bekasi. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Maret sampai dengan bulan Juni 2021.

C. Populasi dan Sampel

Populasi mengacu pada keseluruhan kelompok orang, kejadian, atau hal minat yang ingin peneliti investigasi. Populasi merupakan wilayah generalisasi yang meliputi objek/subjek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian dapat ditarik suatu kesimpulan. Sedangkan sampel merupakan

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

Teknik pengambilan sampel (*sampling*) adalah proses memilih sejumlah elemen secukupnya dari populasi, sehingga penelitian terhadap sampel dan pemahaman tentang sifat atau karakteristiknya akan membuat kita dapat menggeneralisasikan sifat atau karakteristik tersebut pada elemen populasi (Tungga & Et all, 2014). Pada penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengambilan sampel yaitu dengan teknik *simple random sampling* atau teknik pengambilan sampel yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi dan tiap elemen memiliki peluang yang sama untuk terpilih sebagai subjek. Dari total 106 nasabah pembiayaan Arrum BPKB, peneliti dapat mewawancarai berjumlah 6 nasabah. Alasan mengapa peneliti mewawancarai ke 6 nasabah untuk dimintai informasi yaitu dikarenakan terbatasnya kesediaan dari pihak terkait dan juga masih adanya kendala karena kasus Pandemi Covid-19.

D. Jenis dan Sumber Data

Sumber data yaitu sumber dari mana data akan diperoleh. Dalam penelitian ini ada dua sumber data yang digunakan, yaitu sumber data primer dan data sekunder. Berikut adalah rinciannya:

a. Sumber data primer

Sumber data primer adalah subjek penelitian yang dijadikan sebagai sumber informasi penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau pengambilan data secara langsung. Oleh karena itu, penulis memperoleh data langsung dari hasil wawancara dari sejumlah pertanyaan terhadap karyawan yang berkaitan dengan pembiayaan Arrum BPKB. Serta wawancara dengan nasabah yang mengambil pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi.

b. Sumber data sekunder

Sumber sekunder adalah penelusuran data melalui bahan tertulis bentuk sumber sekunder dapat berupa berkas dari lembaga terkait, berita dari media massa hasil penelitian atau laporan yang telah dilakukan sebelumnya dan buku (Abidin & dkk, 2014).

Data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung yang dapat memperkuat dan mendukung data primer. Data ini diperoleh dari studi dokumen, buku-buku, hasil penelitian yang relevan, jurnal dan literatur lain.

E. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data ditujukan untuk mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik-teknik sebagai berikut:

a. Observasi

Pengumpulan data melalui teknik observasi merupakan salah satu teknik operasional pengumpulan data melalui proses pencatatan secara cermat dan sistematis terhadap obyek yang diamati secara langsung (Desta, 2018). Observasi ini dilakukan secara langsung untuk mengetahui fakta-fakta yang ada dilapangan yang berhubungan dengan produk pembiayaan Arrum BPKB yang dilaksanakan oleh Pegadaian Syarah Plaza THB Bekasi dalam meningkatkan usaha mikro nasabah.

b. Wawancara

Wawancara adalah metode pengambilan data dengan cara menanyakan sesuatu pertanyaan kepada seseorang yang menjadi informan. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data yang dimana sebuah percakapan antara dua orang atau lebih adanya pertanyaan yang diajukan oleh seseorang yang berperan sebagai pewawancara (Salim & Syahrudin, 2012). Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan

studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam (Safinatul, 2018).

Wawancara dilakukan bermaksud untuk memperkuat informasi dan data yang telah diperoleh, yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu nasabah yang mengajukan produk pembiayaan Arrum pada Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi. Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan informasi yang lebih jelas dan akurat.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu cara atau proses pengumpulan fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumen, sehingga diperoleh data yang berhubungan dengan yang diteliti penulis (Milawati, 2019).

Dalam penelitian ini, dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data mengenai produk pembiayaan Arrum BPKB dan data yang dimiliki perusahaan mengenai sejarah, dan struktur organisasi Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dokumentasi, dan bahan-bahan lain dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih hal yang penting dan membuat kesimpulan sehingga dapat mudah dipahami, dan tentunya dapat di informasikan kepada orang lain (Aliyah L. Z., 2020)

Adapun analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan langkah-langkah yang dikembangkan Miles dan Huberman, yaitu sebagai berikut:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting dalam penelitian. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti mengumpulkan data selanjutnya (Sugiyono, 2016).

Dalam penelitian ini peneliti merangkum dan menggolongkan data-data yang penting dan dianggap sesuai dengan penelitian yaitu terkait analisis produk pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk, uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Dalam hal ini, Miles and Huberman (1984) menyatakan “*the most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text*”. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif (Sugiyono, 2016).

Penyajian data adalah sekumpulan informasi yang dihasilkan dari observasi, wawancara, kuisioner, dan dokumen dikumpulkan sehingga tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan (Desta, 2018).

Dengan menyajikan data, maka akan memudahkan peneliti untuk memperoleh data dan memahami apa yang terjadi serta sejauh mana data yang telah diperoleh, selanjutnya peneliti dapat melakukan tindakan selanjutnya.

3. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan pada tahapan awal masih bersifat sementara bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan

pada tahapan awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Sugiyono, 2016).

G. Uji keabsahan data

Dalam penelitian diperlukan terjaminnya keakuratan data, maka peneliti melakukan pemeriksaan keabsahan data. Triangulasi merupakan salah satu proses yang harus dilalui oleh seorang peneliti, dimana proses ini menentukan aspek validitas informasi yang diperoleh untuk kemudian disusun dalam suatu penelitian dengan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data. (Agustinova, 2015)

Untuk menguji keabsahan data yang terkumpul peneliti menggunakan triangulasi metode dan triangulasi sumber data. Triangulasi metode adalah mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Sedangkan triangulasi sumber adalah untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber (Agustinova, 2015).

Dalam pemeriksaan keabsahan data yang diperoleh ini peneliti dapat memperoleh data dari wawancara kepada pihak Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi, sehingga dapat menghasilkan pengetahuan mengenai mekanisme pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi. Peneliti juga melakukan wawancara kepada nasabah Arrum BPKB, sehingga tahap selanjutnya akan di analisis dari data-data yang diperoleh. Dari data yang ada, maka akan dapat diketahui peningkatan usaha mikro nasabah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi

1. Profil Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi

Sistem gadai di Indonesia dimulai pada abad XVII ketika suatu maskapai perdagangan dari Belanda yaitu *vareenigde Oos Compagine* (VOC) memasuki Indonesia dengan tujuan berdagang. Dalam kegiatan perekonomiannya VOC mendirikan *Bank Van Leening* sebagai lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai (Sutedi, 2011). Pada tahun 1811 pemerintah Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dan membubarkan *Bank Van Leening* dengan mengeluarkan peraturan bahwa masyarakat boleh mendirikan usaha pegadaian. Pada tanggal 1 April 1901 didirikannya Pegadaian Negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat).

Pegadaian berubah bentuk menjadi lembaga resmi "JAWATAN" pada tahun 1905 dan bentuk badan hukum berubah menjadi "PN" pada tahun 1961. Selanjutnya pada tahun 1969 bentuk badan hukum berubah dari "PN" menjadi "PERJAN" sampai dengan tahun 1990 bentuk badan hukum pegadaian berubah menjadi "PERUM". Kemudian pada tanggal 1 April 2012 bentuk badan hukum pegadaian menjadi "PERSERO" hingga sampai saat ini.

Pegadaian Syariah di Indonesia pada tanggal 14 Januari 2003 didirikan Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) yang terletak di Dewi Sartika Jakarta. Pada tahun yang sama mulai berdiri ULGS di berbagai kota di Indonesia seperti Surabaya, Makassar, Semarang, Surakarta, Yogyakarta dan ada 4 (empat) Kantor Cabang Pegadaian konvensional di Aceh yang dikonversi menjadi Pegadaian Syariah.

Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB beralamat di Komp. Plaza Taman Harapan Baru No. 1 Blok A No. 3-7, Kel. Pejuang Kec. Medan Satria Kota Bekasi. Pada saat ini Pegadaian Syariah Cabang

plaza THB Bekasi memiliki beberapa Kantor Unit Pelayanan di antaranya yaitu Kantor Unit Bekasi Trade Center (BTC), dan Unit Perjuangan Baru.

2. Visi dan Misi Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi

a. Visi

Menjadi *The Most Valuable Financial Company* di Indonesia dan sebagai agen inklusi keuangan pilihan utama masyarakat.

b. Misi

- 1) Memberikan manfaat dan keuntungan optimal bagi seluruh pemangku kepentingan dengan mengembangkan bisnis inti.
- 2) Membangun bisnis yang lebih beragam dengan mengembangkan bisnis baru untuk menambah proporsi nilai ke nasabah dan pemangku kepentingan.
- 3) Memberikan *service excellence* dengan fokus nasabah melalui:
 - Bisnis proses yang lebih sederhana dan digital.
 - Teknologi informasi yang handal dan mutakhir.
 - Praktek manajemen risiko yang kokoh.
 - SDM yang profesional berbudaya kinerja baik.

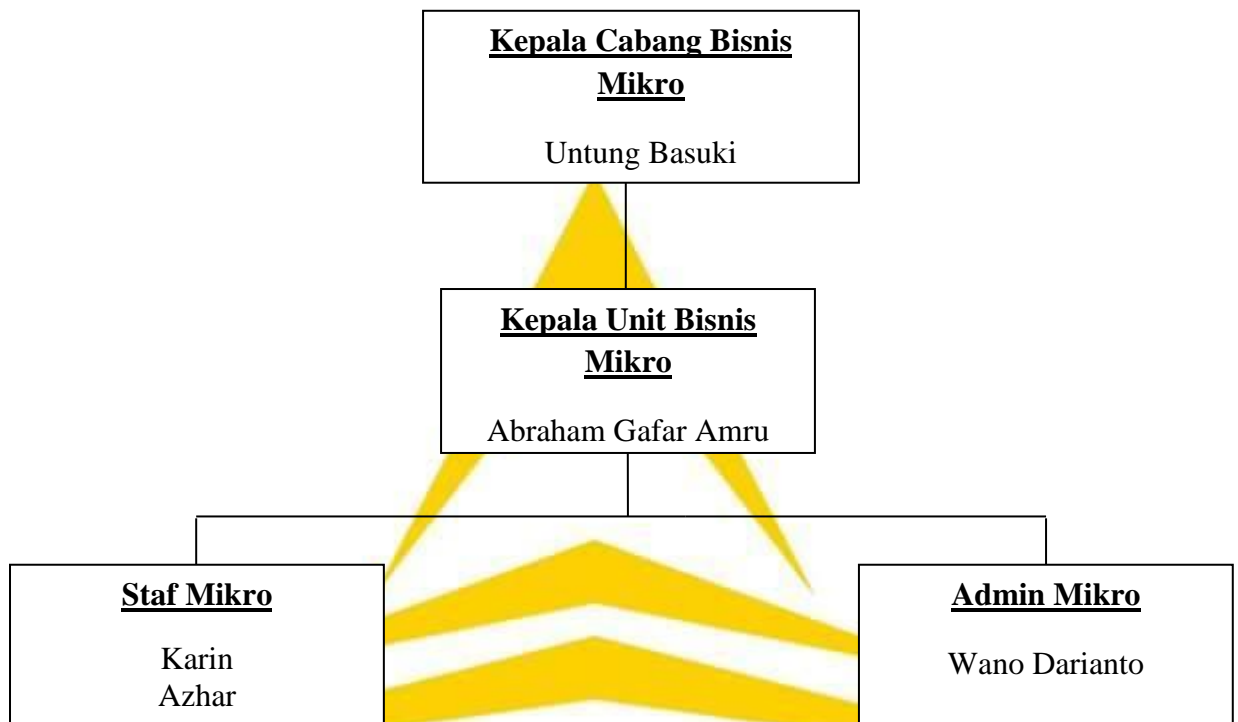


IAIN PURWOKERTO

3. Struktur Organisasi Divisi Mikro Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi

Gambar 1

Struktur Organisasi Divisi Mikro Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi



Deskripsi tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian jabatan dalam struktur organisasi Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi di atas adalah sebagai berikut:

- a. Kepala cabang bisnis mikro
 - 1) Mengarahkan, mengkoordinasikan, mengendalikan, menjalankan dan melakukan evaluasi kegiatan operasional produk-produk pembiayaan/pinjaman mikro baik konvensional atau syariah sesuai dengan ketentuan (SOP) yang berlaku.
 - 2) Melakukan kegiatan survei lanjutan, analisa kelayakan kredit, sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

- 3) Memastikan pengelolaan klaim asuransi berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - 4) Melakukan koordinasi dan *monitoring* kegiatan *desk collection* dan *fieldcollection*.
 - 5) Berkoordinasi dengan *credit risk support* terkait *hard collection*.
 - 6) Mengelola kegiatan administrasi yang terkait produk-produk pembiayaan/pinjaman baik konvensional atau syariah.
 - 7) Mengarahkan penyusunan rencana kerja, program kerja, inisiatif strategis, dan rincian biaya (RKAP Tahunan) yang in-line dengan visi dan misi perusahaan.
 - 8) Mengarahkan pelaksanaan *Performance Management System* (PMS) pada unit kerja dibawah koordinasinya mulai dari penetapan target (*target setting*), *cascading target*, *performance review*, *coaching*, *mentoring* dan *performance appraisal*.
 - 9) Mengarahkan tindak lanjut hasil audit sesuai kewenangannya guna mendukung efektivitas pengendalian internal.
 - 10) Menjalankan fungsi pengendalian internal sesuai dengan SOP produk.
 - 11) Mengimplementasikan pengelolaan manajemen risiko pada unit kerjanya.
 - 12) Monitoring dan evaluasi kinerja Produk Mikro pada unit kerja dibawah koordinasinya, dalam rangka pencapaian target.
- b. Kepala unit bisnis mikro
- 1) Menjalankan kegiatan operasional produk-produk pembiayaan/pinjaman mikro baik konvensional atau syariah sesuai dengan ketentuan (SOP) yang berlaku.
 - 2) Pengelolaan kredit dan *recovery* dengan aktivitas berupa menghubungi nasabah melalui telepon atau pesan singkat yang dilaksanakan oleh unit bisnis mikro.

- 3) Pengelolaan pinjaman dan *recovery* dengan aktivitas berupa upaya pengembalian kewajiban dari nasabah baik dari penerima angusaran dan/atau pelunasan kredit melalui kunjungan ke rumah/kantor/usaha nasabah.
- 4) Melakukan kegiatan survei awal, analisa kelayakan kredit, validasi dan verifikasi dokumen kredit dan barang jaminan sesuai dengan batas kewenangannya.
- 5) Menetapkan uang pinjaman produk mikro sesuai kewenangan yang berlaku.
- 6) *Monitoring* dan evaluasi kinerja produk mikro unit kerjanya untuk memastikan pencapaian target yang telah ditetapkan.
- 7) Menjalankan fungsi pengendalian internal sesuai dengan SOP Produk.
- 8) Mengarahkan pengelolaan dan mengimplementasikan manajemen risiko sesuai kebijakan divisi terkait di Kantor Pusat guna menumbuhkan budaya sadar risiko pada seluruh unit kerja di bawah koordinasinya.

c. Staf Mikro

- 1) Melakukan kegiatan survei awal kepada calon nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku dibawah koordinasi kepala UBM.
- 2) Pengelolaan kredit dan *recovery* dengan aktivitas berupa menghubungi nasabah melalui telepon atau pesan singkat yang dilaksanakan oleh Unit Bisnis Mikro.
- 3) Pengelolaan pinjaman dan *recovery* dengan aktivitas berupa upaya pengembalian kewajiban dari nasabah baik dari penerimaan angsuran dan/atau pelunasan melalui kunjungan ke rumah/kantor/nasabah.
- 4) Validasi dan verifikasi dokumen kredit dan barang jaminan.

d. Admin Mikro

- 1) Merencanakan, menyelenggarakan, mengadministrasikan, mengevaluasi, dan melaporkan kegiatan administrasi yang terkait produk-produk pembiayaan/pinjaman baik konvensional atau syariah.
- 2) Melakukan koordinasi dan pemantauan kegiatan *desk collection* dan *field collection*.
- 3) Input hutang biaya mikro (biaya notaris, biaya pendaftaran fidusia, biaya roya, dan atau biaya hutang lain yang timbul saat pencairan kredit dan atau pelunasan kredit).
- 4) Menginput pengajuan klaim asuransi.
- 5) Menginput biaya penarikan barang jaminan.
- 6) Menginput hasil penjualan barang jaminan.
- 7) Menginput pembayaran subrogasi.
- 8) Menginput biaya *Collecting fee*.

B. Produk Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi

1. Amanah

Pembiayaan Amanah merupakan pemberian pinjaman berprinsip syariah kepada pengusaha mikro/kecil, karyawan internal dan eksternal serta profesional, guna pembelian kendaraan bermotor.

2. *Rahn Tasjily*

Pembiayaan berbasis syariah yang diberikan kepada masyarakat berpenghasilan tetap/rutin, pengusaha mikro/kecil dan petani dengan jaminan Sertifikat tanah dan (Hak Guna Bangunan) HGB.

3. Arrum BPKB

Pembiayaan Arrum BPKB merupakan pembiayaan syariah untuk pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan jaminan BPKB Kendaraan mobil maupun motor.

4. Jasa layanan Gadai Syariah

Layanan gadai syariah ini merupakan produk yang berprinsip syariah, solusi tepat kebutuhan dana cepat dengan cepat prosesnya dan barang jaminan aman penyimpanannya. Barang jaminan berupa emas, smartphone, laptop, barang elektronik lainnya, kendaraan sepeda motor dan mobil.

5. Arrum haji

Pembiayaan secara syariah yang diberikan untuk ibadah haji dengan jaminan emas yang dibayarkan dengan skema angsuran dengan proses mudah, cepat, dan aman.

6. *Rahn* Umi

Ultra Mikro merupakan pembiayaan dengan angsuran bulanan yang diberikan kepada UMKM dengan melengkapai persyaratan yaitu memiliki usaha yang memenuhi kriteria kelayakan dan sudah berjalan satu tahun, fotokopi kartu keluarga (KK), kartu tanda penduduk (KTP), dan surat nikah. Lalu menyerahkan dokumen yang sah dan dokumen kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB asli, fotokopi STNK, dan Faktur Pembelian).

7. Cicil Emas

Layanan yang diberikan pegadaian syariah yaitu penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. Cicil Emas Syariah 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. Tabungan Emas

Tabungan emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan penitipan saldo emas yang memudahkan masyarakat untuk berinvestasi emas.

Tabel 4.1
Daftar Pinjaman dan Angsuran

JUMLAH PINJAMAN	JANGKA WAKTU KREDIT			
	12 BULAN	18 BULAN	24 BULAN	36 BULAN
3.000.000	287.500	204.167	162.500	120.833
5.000.000	479.167	340.178	270.833	201.389
7.000.000	677.833	476.389	379.167	281.944
8.000.000	766.667	544.444	433.333	322.222
10.000.000	958.333	680.556	541.667	402.778
20.000.000	1.896.667	1.341.111	1.063.333	785.556
30.000.000	2.845.000	2.011.667	1.595.000	1.178.333
40.000.000	3.793.333	2.682.222	2.126.667	1.571.111
50.000.000	4.741.667	3.352.778	2.658.333	1.963.889
60.000.000	5.630.000	3.963.333	3.130.000	2.296.667
70.000.000	6.568.333	4.623.889	3.651.667	2.679.444
80.000.000	7.506.667	5.284.444	4.173.333	3.062.222
90.000.000	8.445.000	5.945.000	4.695.000	3.445.000
100.000.000	9.383.333	6.605.556	5.216.667	3.827.778
200.000.000	18.566.667	13.111.111	10.333.333	7.555.556
300.000.000	28.000.000	19.666.667	15.500.000	11.333.333
400.000.000	37.000.000	28.222.222	20.666.667	15.111.111

C. Mekanisme Produk Pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi

Pegadaian syariah merupakan bagian lembaga keuangan bukan bank yang memberikan fasilitas pembiayaan untuk kebutuhan dana pengembangan usaha yang mudah, cepat, dan kompetitif. Pembiayaan usaha tersebut dinamakan dengan produk Arrum BPKB. Pembiayaan Arrum BPKB merupakan pemberian pinjaman dengan akad *rahn* dan akad *ijarah* untuk para pengusaha yang ingin mengoptimalkan potensi bisnisnya dengan pilihan menjaminkan BPKB kendaraan mobil/motor.

Produk pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi merupakan salah satu produk yang dapat membantu para pengusaha mikro, kecil dan menengah untuk memperoleh tambahan dana dengan jumlah pinjaman pembiayaan Arrum BPKB limit Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 400.000.000. Pembiayaan usaha Arrum BPKB mempunyai keunggulan antara lain sebagai berikut:

1. Prosedur pengajuan kredit mudah dan cepat
2. *Mu'nah* pemeliharaan murah dengan angsuran tetap perbulan
3. Proses hanya butuh 3 hari, dan dana cepat segera cair
4. Pinjaman mulai dari 1 juta hingga 400 juta rupiah.

Berikut ini hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada pihak Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi mengenai mekanisme produk pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi. Dalam wawancara yang penulis lakukan kepada Relationship Officer yang disampaikan oleh Rani, ia mengatakan bahwa:

“Proses mekanismenya itu dengan cara melengkapi persyaratan pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan yang telah ditetapkan mba. Dengan melakukan pengisian formulir pengajuan pembiayaan Arrum BPKB yang telah disediakan dan menyerahkan persyaratan seperti fotocopy KTP suami istri, fotocopy Kartu Keluarga, fotocopy Surat Nikah, fotocopy rek listrik, fotocopy PBB, fotocopy STNK & pajak hidup, fotocopy BPKB, surat keterangan usaha yang asli. Kemudian setelah persyaratan sudah diterima maka selanjutnya berkas akan diajukan, proses

penginputan sistem, di cross check oleh tim analis, dilakukan survey, menunggu keputusan di approve atau tidaknya dan terakhir proses pencairan jika di terima. Proses pencairan cepat mba ada ya tiga hari memungkinkan mba”

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan yang mana mengajukan pertanyaan mengenai mekanisme produk pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi kepada Bapak Bram selaku Kepala Unit Bisnis Mikro, ia menyampaikan bahwa:

“Untuk proses pembiayaan Arrum BPKB itu dengan cara nasabah melengkapi persyaratan yaitu adanya usaha yang sedang dijalankan dan nanti kita akan uji kelayakannya menggunakan prinsip 5 C yaitu karakter, kondisi usaha, kemampuan, jaminan, modal, dan BI Cheking. Selanjutnya menyerahkan fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP), fotocopy surat nikah, Kartu Keluarga (KK), surat keterangan usaha asli, fotocopy rekening listrik, fotocopy STNK dan BPKB dengan kriteria usia maksimal kendaraan roda dua adalah 15 tahun dan untuk roda empat itu maksimalnya kita 20 tahun, dan untuk jarak tempat usaha dengan kantor ya kita maksimal sepuluh Km mba. Dalam proses pengajuan saya yang menentukan di terima apa engganya pinjaman itu, tapi tetap saya akan laporan ke kepala cabang bisnis mikro dan juga ke kepala pimpinan cabang mba. Akan di cek cek persyaratan dan lainnya oleh beliau. Jika saya setuju ya langsung penjadwalan pencairan itu.

Berdasarkan hasil wawancara yang dijelaskan di atas dapat disimpulkan bahwa mekanisme pembiayaan Arrum BPKB yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi sesuai prosedur yang ada. Yang dimana beberapa prosedur dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Nasabah datang ke Pegadaian Syariah untuk mengisi form pengajuan pembiayaan yang disediakan oleh marketing mikro dan melengkapi data-data.
2. Pegadaian Syariah menerima berkas yang telah dibawa oleh calon nasabah yang mengajukan pembiayaan Arrum BPKB. Adapun berkas yang diajukan berdasarkan persyaratan yang telah ditetapkan oleh Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi yaitu:
 - a. Foto Kopy KTP Suami dan Istri

- b. Foto Kopi Kartu Keluarga (KK)
 - c. Foto Surat Nikah
 - d. Foto Kopi Rek Listrik
 - e. Foto Kopi Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)
 - f. Foto Kopi STNK dan pajak hidup
 - g. Foto Kopi BPKB
 - h. Surat Keterangan Usaha (SKU). Usaha sudah berjalan minimal 1 (satu) tahun.
 - i. Mengisi formulir pembiayaan Arrum BPKB
3. Tahapan selanjutnya yaitu petugas Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi melampirkan dokumen-dokumen persyaratan calon nasabah yang telah diajukan untuk di input ke sistem.
 4. Pengecekan kembali berkas calon nasabah yang dilakukan oleh tim analis mikro.
 5. Setelah berkas dicek ulang maka tim analis mikro selanjutnya akan melakukan survei secara langsung ke tempat lokasi usaha yang sedang dijalankan oleh calon nasabah serta barang yang akan dijadikan sebagai jaminan. Jarak maksimal antara tempat usaha nasabah dengan kantor adalah 10 (sepuluh) Km. Dalam pelaksanaan survei, tim analis mikro akan ada penilaian terhadap calon nasabah untuk dapat dianggap layak mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB yang berdasarkan kriteria 5C dan 5B Checking sebagai berikut:

IAIN PURWOKERTO

- a. Karakter (*Character*)

Penilaian karakter ini erat kaitannya dengan citra dari calon nasabah di masyarakat. Guna mengetahui karakter calon nasabah, penilaian dapat dilihat dari lingkungan sekitar nasabah.

- b. Kondisi Usaha (*Condition*)

Penilaian kondisi usaha yang dilakukan yaitu mengetahui kondisi sekitar lingkungan usaha nasabah seperti keadaan ekonomi, sosial, politik yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah.

c. Kemampuan (*Capacity*)

Menilai kemampuan calon nasabah dapat dilihat dari cara pengelolaan usaha yang sedang dijalankan dan kemampuan untuk memenuhi kewajiban yang harus dibayar sesuai jadwal dan jumlah yang telah ditetapkan.

d. Jaminan (*Collateral*)

Jaminan yang digunakan dalam pembiayaan Arrum BPKB adalah kendaraan yang memiliki kriteria dengan usia maksimal 15 (lima belas) tahun untuk kendaraan roda dua dan usia maksimal 20 (dua puluh) tahun untuk kendaraan roda empat. Pajak kendaraan dengan kondisi sudah dibayar atau hidup.

e. Modal (*Capital*)

Penilaian modal dilakukan tim analis mikro berdasarkan kondisi usaha yang telah dijalankan oleh calon nasabah. Pihak Pegadaian Syariah melihat bagaimana distribusi modal yang dilakukan pengusaha, apakah segala sumber yang ada dapat berjalan dengan baik.

f. BI *Cheking*

Penilaian selanjutnya yaitu memastikan status calon nasabah tidak pernah melakukan pembiayaan bermasalah atau kredit macet pada lembaga keuangan lainnya dengan cara mengecek data nasabah pada program Bank Indonesia yaitu BI *Cheking*.

IAIN PURWOKERTO

6. Setelah survei penilaian kelayakan kepada calon nasabah, tim analis mikro memberikan laporan survei kepada kepala analis. Dan kepala analis menerima hasil survei dan akan menentukan pembiayaan calon nasabah di *approve* atau tidak. Jika disetujui oleh kepala analis mikro maka langkah selanjutnya adalah untuk kontrak perjanjian/akad.
7. Proses akad dilaksanakan di Kantor Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi. Proses akad ini merupakan kontrak perjanjian antara pihak Pegadaian Syariah dengan nasabah. Nasabah akan mengetahui besaran pinjaman yang didapat, kemudian memastikan nasabah dapat

melakukan setoran tiap bulan selama jangka waktu yang telah ditentukan. Dalam proses akad ini kepala analis mikro, notrais, dan nasabah menandatangani lembaran akad pembiayaan Arrum BPKB.

8. Tahap selanjutnya yaitu pengelola agunan Pegadaian Syariah menyimpan marhun yaitu BPKB kendaraan asli yang sudah disetujui.
9. Pencairan pembiayaan dilakukan melalui kasir Pegadaian Syariah kepada nasabah. Nasabah dapat menerima dana secara tunai atau non tunai (transfer bank).

Untuk Biaya administrasi pembiayaan Arrum BPKB ditentukan *by sistem* sesuai dengan ketentuan Pegadaian Syariah. Adanya akad *rahn* digunakan pada proses kesepakatan untuk menyimpan barang (*marhun*) milik nasabah berupa BPKB kendaraan bermotor yang akan dijadikan sebagai jaminan atas utang yang diberikan Pegadaian Syariah suatu saat dapat digunakan pembayaran apabila nasabah tidak mampu untuk membayar angsuran pinjamannya. Setelah akad *rahn* kepada *murtahin* di kantor Pegadaian Syariah sehingga nasabah akan membayar sejumlah upah kepada *murtahin* atas biaya perawatan dan penjagaan terhadap *marhun*, di sinilah proses akad ijarah terjadi. Untuk besaran tarif *Mu'nah* akad pinjaman usaha Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi ditentukan berdasarkan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan. Biaya tersebut dapat dihitung dari nilai barang dengan perhitungan $0,7\% \times \text{HPS}$ (Harga Pasar Sementara) (Syahrani, 2021).

IAIN PURWOKERTO

Gambar 2
Alur prosedur pengajuan pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian
Syariah Cabang Plaza THB Bekasi



D. Peningkatan Usaha Mikro Nasabah pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi

Keberhasilan usaha adalah perubahan yang terjadi dengan pencapaian suatu tujuan tertentu. Usaha yang mengalami perubahan lebih maju dari sebelumnya dan terjadi kelancaran usaha merupakan hal dari perkembangan usaha yang dapat dilihat dari adanya pertumbuhan penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan indikator-indikator finansial seperti peningkatan laba, peningkatan nilai aset *return on assets*, *return on invesment* dan sebagainya (Inggarwati & Kaudin Arnold, 2010).

Produk pembiayaan Arrum BPKB masih terus dijadikan pilihan oleh para nasabah Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi untuk melakukan pinjaman uang guna keperluan pengembangan usaha. Hal tersebut dapat dilihat dengan jumlah nasabah 106 dan total pembiayaan Rp 2.767.096.475 (Bram, 2021).

Wawancara dilakukan penulis dengan beberapa nasabah pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi yang menjalankan suatu usaha. Dari jumlah 106 (seratus enam) nasabah pembiayaan Arrum BPKB, penulis mengambil sampel sebanyak 6 (enam) nasabah. Alasan hanya mengambil 6 (enam) nasabah untuk dimintai informasi yaitu dikarenakan terbatasnya kesediaan dari pihak terkait dan juga masih ada kendala karena Pandemi Covid-19.

Tabel 4.2

Responden Nasabah Pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi

No	Nama	Jenis Usaha
1.	Edward Iskandar	Jual Beli Mobil Bekas
2.	Yayah Rohayati	<i>Wedding Organizer</i>

3.	Sutino	Pedagang Kerupuk Gendar
4.	Nurbaiti	Pedagang Sembako
5.	Dafa Karunia	Pengusaha Kedai Kopi
6.	Suharto	Pedagang Kue Bakpao Ijo

Berikut hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada pihak nasabah Pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi mengenai peningkatan usaha setelah mendapatlan pembiayaan Arrum BPKB dengan melihat adanya aspek pendapatan, aset usaha, dan tenaga kerja. Wawancara pertama dilakukan penulis kepada Bapak Edward Iskandar sebagai pengusaha jual beli mobil bekas, beliau menyampaikan.

“Untuk pendapatan ada kenaikan, naik setelah pinjam disini itu empat puluhan juta. Sebelum pinjam dapetnya kurang lebih tiga puluh. Kalo aset ya sebelumnya kita sedia mobil tiga atau empat, setelah pinjam kita tambah satu lagi jadi lima mobil karna tujuan pinjam ini untuk tambahan modal. untuk karyawan satu orang dari awal berdiri sampai sekarang satu orang.

Wawancara kedua dilakukan penulis kepada Ibu Yayah Rohayati sebagai pengusaha Wedding Organizer, beliau menyampaikan.

“Sebelum pinjem ini yaa keuntungannya lima juta lah kurang lebih rata-rata lah segitu mba, kadang kalo jobnya banyak bisa lebih juga. Setelah nerima tambahan dana alhamdulillah sih meningkat ada sekitar sepuluh juta mba. Karena saya ambil pinjaman ini ya itu mba untuk tambah modal usaha jadi saya ke sini untuk beli baju-baju pesta, baju pagar ayu dan alat-alat acara pernikahan itu. Kalau untuk karyawan misal kita ada acara lebih dari satu dalam satu hari yaa kita nambah karyawan mba. Sebelumnya karyawan ada empat tapi kalau ada rame job ya nambah bisa tujuh atau delapan jadi yaa ada penambahan karyawan”.

Wawancara ketiga dilakukan penulis kepada Bapak Sutino sebagai pengusaha kerupuk gendar, beliau menyampaikan.

“Pendapatan saya sebelum pinjem itu sekitar empat juta. Kalo setelahnya saya bisa dapat tujuh juta mba. Pinjem uang ini kan untuk

usaha saya, ya jadi saya belikan perlengkapan untuk goreng kerupuk mba dan ada juga untuk beli bahannya. Untuk karyawan saya ga ada mba, cuma sekeluarga yang buat kerupuk gendar ini.

Wawancara keempat dilakukan penulis kepada Ibu Nurbaiti sebagai penjual sembako, beliau menyampaikan.

“Pendapatan usaha ibu sebelumnya itu ada dua jutaan lah mba tapi karena jarang ada yang beli beras karna tetangga banyak yang dapat Bansos jadi ibu dapat sekitar dua juta ga lebih mba ada penurunan. Kalo untuk aset ya ada lah kita tambah beli beli stok barang kaya misal sabun gitu bisa ibu beli lah. Ga ada karyawan mba cuma ibu sendiri kadang anak ibu juga bisa yang pegang misal ibu lagi pergi kan suruh anter ini ke ibu inih gitu aja sampe sekarang yaa dikelola sendiri aja”.

Wawancara kelima dilakukan penulis kepada Bapak Dafa Karunia sebagai pengusaha kedai Kopi, beliau menyampaikan.

“Sebelumnya pinjem sih kita bisa dapet sembilan sebulan sih ada yah mba. Ada sih pendapatan mba sekitar dua belas juta mba. Karna kita pinjam sih untuk penambahan alat buat kopi mba, jadi aset produksi kita nambah jadi lebih modern lagi kan. Awalnya keryawan kita empat buka outlet pertama kan, sekarang delapan untuk dua outlet kita ini jadi empat empat dibagi mba”.

Wawancara keenam dilakukan penulis kepada Bapak Suaharto sebagai pengusaha kue Bakpao Ijo, beliau menyampaikan.

“Sebelum saya pake uang pinjaman ini pendapatan saya ada kurang lebih tiga juta mba kalo ga salah yahh. Tapi karena saya butuh tambahan dana ya saya pinjam di sini. Untuk naik pendapatan sih engga mba saya dapet bisa jadi dua serengahan itu yah karna efek saya ini lagi sedikit buat kuenya karna ga naro di sekolah-sekolah. Uangnya sih saya ada yang di beliin box kemasan itu tuh mba buat bakpaonya ya sama bahan-bahannya gitu. Karyawan mah ga ada mba cuma saya sama istri aja kadang kalo ada anak lagi dirumah ya dibantu bantu bikinnya”.

Dari hasil wawancara atas pengajuan pertanyaan wawancara di atas dengan ke enam nasabah pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi dapat diambil point penting masing-masing dari setiap nasabah, sebagai berikut

1. Nama : Edward Iskandar
- Hari/Tanggal & Jam : Kamis/03-06-2021 & 13.30
- Jenis Usaha : Jual Beli Mobil Bekas
- Tahun Pinjaman : 2018
- Besar Pinjaman : Rp 20.000.000 (12 kali angsuran)

Bapak Edward Iskandar merupakan seorang pengusaha jual beli mobil bekas yang sudah berdiri sejak tahun 2016. Tempat usaha Pak Edward berada di JL. Raya Pejuang Ruko Permata Harapan Baru. Modal awal untuk mendirikan usaha beliau yaitu berjumlah Rp 300.000.000. Tujuan Bapak Edward melakukan pembiayaan Arrum BPKB adalah mendapatkan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya. Sebelumnya Pak Edward memiliki 4 (empat) unit mobil setelah menerima modal tersebut, beliau membeli 1 (satu) unit mobil. Keuntungan yang diperoleh Bapak Edward adalah Rp 30.000.000, setelah menerima pembiayaan keuntungan yang diperoleh meningkat yaitu dengan jumlah Rp 40.000.000. Jumlah tenaga kerja tidak ada peningkatan, sejak awal usaha berdiri sampai sekarang hanya terdapat 1 karyawan yang dimiliki Pak Edward.

2. Nama : Yayah Rohayati
- Hari/Tanggal & Jam : Jum'at/04-06-2021 & 10.00
- Jenis Usaha : *Wedding Organizer*
- Tahun Pinjaman : 2018
- Besar Pinjaman : Rp 30.000.000 (24 kali angsuran)

Ibu Yayah Rohayati merupakan pengusaha Wedding Organizer bernama “Saung Biru Tenda” yang usahanya sudah berdiri dari tahun 2006. Tempat usaha Ibu Yayah bertempat di Pondok Ungu Permai

(PUP) Sektor 5 Blok E 15 No. 28. Modal awal saat memulai usaha berjumlah Rp 15.000.000. Pembiayaan Arrum BPKB merupakan produk yang dipilih oleh Ibu Yayah dengan alasan untuk tambahan modal usahanya yaitu membeli baju pengantin, baju pagar ayu, dan juga alat-alat untuk acara wedding. Keuntungan yang didapat Ibu Yayah sebelum memperoleh pembiayaan Rp 5.000.000 per satu bulan, setelah memperoleh tambahan modal keuntungan bertambah menjadi Rp 10.000.000 dalam satu bulan. Dalam menjalankan usahanya Ibu Yayah dibantu oleh 4 (empat) orang karyawan. Jika banyak pesanan Ibu Yahya akan menambah karyawan agar pekerjaan dapat diselesaikan dengan cepat. Jadi tenaga kerja Ibu Yahya bisa berjumlah 7 (tujuh) atau 8 (delapan) pada saat pesanan meningkat.

3. Nama : Sutino
 Hari/Tanggal & Jam : Sabtu/05-06-2021 & 10.30
 Jenis Usaha : Pedagang Kerupuk Gendar
 Tahun Pinjaman : 2020
 Besar Pinjaman : Rp 5.000.000 (12 kali angsuran)

Bapak Sutino merupakan pengusaha pembuat kerupuk gendar sejak tahun 2000. Usaha Pak Sutino beralamat di Kampung Harapan Baru RT 01 RW 43. Bapak Sutino menggunakan dana pembiayaan untuk mengembangkan usahanya dengan membelikan alat-alat dan juga menambah bahan produksi. Keuntungan yang diperoleh Bapak Sutino sebelum melakukan pembiayaan sebesar Rp 4.000.000, setelah memperoleh tambahan dana keuntungannya menjadi Rp 7.000.000. Usaha yang dijalankan Bapak Sutino tidak mempekerjakan orang, tetapi dikerjakan sendiri dengan keluarga.

4. Nama : Nurbaiti
 Hari/Tanggal & Jam : Senin/07-06-2021 & 10.00
 Jenis Usaha : Pedagang Sembako
 Tahun Pinjaman : 2020
 Besar Pinjaman : Rp 5.000.000 (12 kali angsuran)

Ibu Nurbaiti adalah pengusaha sembako sejak tahun 2018. Usaha Ibu Nurbaiti beralamat di Alinda I Blok M 4 No. 10. Modal yang dibutuhkan Ibu Nurbaiti saat memulai usahanya berjumlah ± Rp 1.000.000. Tambahan dana yang dipinjam oleh Ibu Nurbaiti digunakan untuk membeli stok barang dagangan. Keuntungan Ibu Nurbaiti sebelum mengajukan pembiayaan Rp 2.500.000 per bulan, saat setelah menerima tambahan dana keuntungan menjadi Rp 2.000.0000. Usaha Ibu Nurbaiti tidak mempekerjakan karyawan.

5. Nama : Dafa Karunia
 Hari/Tanggal & Jam : Kamis/10-06-2021 & 14.19
 Jenis Usaha : Pengusaha Kedai Kopi
 Tahun Pinjaman : 2020
 Besar Pinjaman : Rp 25.000.000 (24 kali angsuran)

Bapak Dafa Karunia merupakan pengusaha Kedai Kopi yang bernama “Trilogi Rasa” beralamat di Jl. Raya Kalimalang Duren Sawit. Usaha kedai kopi tersebut berdiri dari tahun 2019. Modal awal untuk membuka kedai kopi berjumlah Rp 25.000.000. Dana pembiayaan yang diperoleh oleh Bapak Dafa digunakan untuk biaya peralatan pembuatan kopi. Bapak Dafa membuka 1 (satu) outlet Kedai Kopinya di Epicentrum. Keuntungan Bapak Dafa sebelum mengajukan pembiayaan Rp 9.000.000, saat setelah menerima tambahan dana keuntungan menjadi Rp 12.000.000. Awal kedai kopi berdiri 4 (empat) orang karyawan, setelah penambahan outlet jumlah karyawan menjadi 8 karyawan.

6. Nama : Suharto
 Hari/Tanggal & Jam : Kamis/10-06-2021 & 14.30
 Jenis Usaha : Pedagang Kue Bakpao Ijo
 Tahun Pinjaman : 2020
 Besar Pinjaman : Rp 8.000.000 (12 kali angsuran)

Bapak Suharto merupakan pengusaha Kue Bakpao Ijo beralamat di Perumahan Pejuang Jaya Blok B. Usaha Kue Bakpao

sudah dijalani oleh Bapak Suharto dari tahun 2014 dengan jumlah modal awal yang digunakan \pm Rp 10.000.000. Tambahan dana dari pembiayaan Pegadaian Syariah digunakan untuk mengembangkan usaha dengan membelikan peralatan produksi dan box untuk mengemas serta digunakan untuk kebutuhan konsumtif. Keuntungan Bapak Suharto sebelum menerima tambahan dana usaha Rp 3.000.000, setelah menerima keuntungan menjadi Rp 2.500.000. Sejak awal usaha sampai saat ini Bapak Suharto dibantu oleh anak dan Istrinya.

E. Analisis peningkatan usaha mikro nasabah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi

Pada hasil wawancara 6 (enam) nasabah Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi di atas dapat diambil keterangan penting melalui tabel-tabel peningkatan usaha nasabah dengan berdasarkan indikator-indikator yang menjadi patokan penilaian peningkatan suatu usaha. Diantaranya sebagai berikut:

1. Pendapatan Usaha

Dari keenam responden nasabah yang diwawancarai, terdapat 4 (empat) nasabah yang mengalami peningkatan pendapatan terhadap usaha yang sedang dijalankan dan 2 (dua) nasabah tidak mengalami peningkatan. Nasabah yang tidak mengalami kenaikan pendapatan yaitu Ibu Nurbaiti dengan berdasarkan penurunan penjualan beras yang disebabkan karena masyarakat menerima beras dari bantuan sembako Pandemi Covid-19. Dan penurunan pendapatan terjadi oleh Bapak Suharto karena penjualan Kue Bapau Ijo mengalami pengurangan yaitu tidak adanya penempatan kue di sekolah-sekolah karena libur Pandemi Covid-19.

Tabel 4.3
Peningkatan Pendapatan Usaha (sebelum dan sesudah menerima
produk pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang
Plaza THB Bekasi)

No	Nama	Pendapatan Sebelum	Pendapatan Sesudah
1.	Edward Iskandar	Rp 30.000.000	Rp 40.000.000
2.	Yayah Rohayati	Rp 5.000.000	Rp 10.000.000
3.	Sutino	Rp 4.000.000	Rp 7.000.000
4.	Nurbaiti	Rp 2.500.000	Rp 2.000.000
5.	Dafa Karunia	Rp 9.000.000	Rp 12.000.000
6.	Suharto	Rp 3.000.000	Rp 2.500.000

2. Tenaga Kerja

Selain terjadi peningkatan pendapatan dari usaha nasabah Arrum BPKB, nasabah juga mengalami peningkatan jumlah karyawan/tenaga kerja yaitu dari 6 (enam) nasabah sebanyak 2 (dua) nasabah mengalami penambahan jumlah karyawan. Sedangkan 3 (tiga) nasabah tidak memiliki karyawan karena usaha yang dijalankan dikerjakan sendiri oleh pemilik dan keluarga pemilik. Dan 1 (satu) nasabah tidak mengalami peningkatan karyawan.

IAIN PURWOKERTO

Tabel 4.4
Peningkatan Tenaga Kerja (sebelum dan sesudah menerima
produk pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang
Plaza THB Bekasi)

No	Nama	Sebelum Pembiayaan	Sesudah Pembiayaan
1.	Edward Iskandar	1	1
2.	Yayah Rohayati	4	7
3.	Sutino	-	-

4.	Nurbaiti	-	-
5.	Dafa Karunia	4	8
6.	Suharto	-	-

3. Aset Usaha

Dari 6 (enam) nasabah Arrum BPKB setelah dilakukan wawancara, maka dapat ditemukan keenam nasabah mengalami peningkatan aset setelah mendapatkan pembiayaan. Hal tersebut terjadi karena nasabah memperoleh pembiayaan digunakan untuk menambah aset usahanya agar perkembangan usaha yang dijalankan berjalan dengan baik. Bapak Edward seorang pengusaha jual beli mobil bekas menggunakan dananya untuk membeli 1 (satu) unit mobil yang dijadikan sebagai persediaan penjualan usahanya. Ibu Yayah sorang pebisnis WO (*Wedding Organizer*) menggunakan dana pembiayaan untuk tambahan modal pembelian baju pengantin, baju pagar ayu, dan alat acara pernikahan.

Bapak Sutino merupakan pengusaha penjual kerupuk yang menjual ke beberapa warung dan pasar. Tambahan dana pembiayaan yang diperoleh Bapak Sutino digunakan untuk biaya pembelian menambah alat produksi. Ibu Nurbaiti seorang pedagang sembako menggunakan dananya untuk menambah stok beras dan jenis merek sabun. Selain itu sama halnya dengan Bapak Suharto yang mengalami pertambahan Box untuk mengemas kue dan bahan produksi. Dan satu nasabah yaitu Bapak Dafa menggunakan dana pembiayaan untuk pembelian mesin kopi dan membuka outlet baru kedai kopinya.

Tabel 4.5
Peningkatan Aset Usaha (sebelum dan sesudah menerima produk pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)

No	Nama	Pendapatan Sebelum Pembiayaan	Pendapatan Sesudah Pembiayaan
1.	Edward Iskandar	4 (empat) Unit Mobil	Penambahan 1 (satu) Unit Mobil
2.	Yayah Rohayati	Alat acara wedding dan baju pengantin	Penambahan baju pengantin, baju pagar ayu, dan alat-alat WO
3.	Sutino	Alat produksi	Penambahan alat produksi
4.	Nurbaiti	Sembako	Penambahan stok dagangan jenis sabun
5.	Dafa Karunia	1 Alat mesin kopi dan 1 Outlet Kedai Kopi	Penambahan 1 alat mesin kopi dan 1 Outlet
6.	Suharto	Alat dan bahan pembuat kue	Bahan rasa kue dan tempat packing box kue bertambah

Jadi, berdasarkan penjelasan data beserta tabel di atas dari 6 (enam) nasabah Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi terdapat sebanyak 66,67% atau 4 (empat) nasabah mengalami kenaikan pendapatan, dan 33,33% atau 2 (dua) nasabah tidak mengalami kenaikan pendapatan. Dari aspek peningkatan tenaga kerja yaitu dari 6 nasabah terdapat 33,33% atau 2 (dua) nasabah mengalami penambahan jumlah tenaga kerja, 16,67% atau 1 (satu) nasabah tidak mengalami kenaikan jumlah tenaga kerja, dan 50% atau 3 (tiga) nasabah tidak memiliki tenaga kerja dalam menjalankan kegiatan usahanya. Dalam aspek peningkatan aset usaha terdapat 6 (enam) nasabah mengalami peningkatan jumlah aset. Terjadinya peningkatan aset dari ke 6 (enam) nasabah tersebut

dikarenakan nasabah menggunakan dana pembiayaan untuk kepentingan usaha yaitu dengan menambah persediaan barang dagang dan ada juga untuk menambah perlengkapan usaha.

Dalam proses meningkatkan usaha akan terjadi hambatan-hambatan yang dihadapi oleh para pengusaha, salah satu hambatannya secara umum yang dimiliki oleh ke 6 (enam) nasabah Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi adalah kurangnya tambahan modal yang seharusnya bisa membantu untuk mengembangkan usaha. Hambatan lainnya dapat berupa hambatan internal dan eksternal yang dialami oleh 6 (enam) nasabah Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi, yaitu sebagai berikut:

Menurut Bapak Edward Iskandar:

“Kalo untuk hambatannya kita mencari mobil agak susah jadi barang ga ready. Oh ya sama di masa pandemi kemarin juga berpengaruh bagi kita soalnya kita sempet tutup toko, cuma sekarang ini udah jalan normal lagi”

Dari hasil wawancara dengan Bapak Edward di atas, dalam menjalankan bisnisnya pasti akan mengalami hambatan. Berikut ini beberapa inti dari hambatan usaha yang dijelaskan:

1. Mencari persediaan mobil bekas untuk dijual kembali. Dengan hal tersebut Bapak Iskandar dimungkinkan tidak menerima penjualan mobil karena pembeli tidak bebas memilih persediaan jenis mobil yang dijual oleh Bapak Iskandar.
2. Dalam hambatan eksternal pada saat ini, Bapak Iskandar mengalami penurunan penjualan sampai Ruko tutup sementara akibat Pandemi Covid-19. Namun dengan adanya pertumbuhan ekonomi yang mulai berjalan kembali di masa Pandemi ini, Pak Iskandar dapat menjalankan usaha jual beli mobil bekasnya.

Menurut Ibu Yayah:

“Yaa kalo hambatannya mungkin itu mba ada customer yang rewel yang komplek minta ini itu minta penambahan lah minta bonus. Kadang juga ada yang minta penambahan kurang ini itu padahal kita

sudah kasih sesuai apa yang pelanggan minta. Jadi yaa suka miskomunikasi. Dan pelanggan suka membandingkan harga disana sekian disana sekian. Kalau untuk masa pandemi ya ada hambatan prosesnya, jadi kita mengikuti aturan pemerintah dengan protokol kesehatan dan acara ga sampe malem. Pada awal pandemi ya ada lah selama tiga bulan kita banyak yang di cancel ada yang dibatalin juga tapi sekarang ini udah normal lagi tetep pakai protokol kesehatan”

Dari hasil wawancara dengan Ibu Yayah di atas, dalam menjalankan bisnisnya pasti akan mengalami hambatan. Berikut ini beberapa inti dari hambatan usaha yang dijelaskan:

1. Kepercayaan pelanggan. Ada beberapa pelanggan yang memberikan keluhan bahwa pesanan tidak sesuai dengan keinginannya. Dan ada juga pelanggan membandingkan harga dan kualitas yang dimiliki Ibu yayah dengan pengusaha *Wedding Organizer* lain. Ibu Yayah mengatasi hambatan tersebut dengan cara menerima keluhan pelanggan, memperbaiki kesalahan, dan memberikan kualitas yang bagus sesuai dengan harga terjangkau.
2. Hambatan eksternal yang dirasakan oleh Ibu Yayah yaitu karena Pandemi Covid-19, acara pernikahan dibatasi sehingga usaha *Wedding Organizer* berhenti sementara selama 3 (tiga) bulan dan ada juga yang membatalkan kontrak. Namun, seiring berjalannya keadaan saat ini usaha Ibu Yayah kembali aktif dengan mematuhi peraturan pemerintah dalam hal penyelenggaraan acara.

IAIN PURWOKERTO

Menurut Bapak Sutino:

“Yaa karena usaha saya kerupuk kendala itu ada di cuaca mba kalo hujan jadi ga bisa jemur yah. Kalo untuk dampak covid alhamdulillah ga pengaruh mba, saya tetap nitip ke orang-orang kaya di warung dipasar juga.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Sutino di atas, dalam menjalankan bisnisnya pasti akan mengalami hambatan. Hambatan tersebut adalah Faktor cuaca menjadi penghambat usaha yang dijalankan

oleh Bapak Sutino. Jika terjadi hujan, proses penjemuran kerupuk terhambat dan dapat berpengaruh pada penjualan.

Menurut Ibu Nurbaiti:

“Kadang ini kalo orang beli bayarnya itu ada molornya dikit bilang ntar ya saya bayar tanggal lima bu habis gajian, ntar molor sampe tanggal tujuh gitu aja ga begitu masalah. Trus ada lagi kadang stok beras kita habis beras pesanan belum datang gitu aja. Dalam pandemi ada sis pengaruh dikitnya kaya pembelian sabun tuh ada kurangnya, dan apa lagi kaya kemarin tuh kan beras pengaruhnya orang-orang dapat Bansos jadi ga pada beli beras di ibu karena tetangga pada dapat beras banyak ada dari sodara-sodaranya juga itu. Setelah itu tapi udah ada beli lagi beras tuh karena diganti uangkan bantuannya.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Nurbaiti di atas, dalam menjalankan bisnisnya pasti akan mengalami hambatan. Berikut ini beberapa inti dari hambatan usaha yang dijelaskan:

1. Pembeli sembako terlambat untuk mengangsur uang/jatuh tempo karena beliau ada menawarkan sistem dagangannya dengan cara mencicil.
2. Pemasok beras terlambat mengirim pesanan Ibu Nurbaiti sehingga hal tersebut dapat menghambat proses penjualan barang dagangan.
3. Kondisi pada saat Pandemi Covid-19 berpengaruh terhadap penjualan beras yang mengalami penurunan. Hal tersebut disebabkan karena adanya ketersediaan beras bagi masyarakat yang berasal dari sembako bantuan sosial. Namun dengan cara penjualan melalui media sosial, Ibu Nurbaiti bisa dapat menjual barang dagangannya dan pada saat ini penjualan beras sudah berjalan kembali.

Menurut Bapak Dafa:

“Oh kalo hambatannya itu hujan ya karena ini out dor yah, tapi kalo yang di outlet satunya engga karena di ruko. Kalo kemarin pandemi itu kita ngaruh dan kita struggle banget jadi usaha kita ga stabil, untung kita punya save money sih dan sempet kemarin di tutup awal-awal covid tuh bulan apa yah, bulan maret kalo ga salah ya waktu

awal itu. Terus PSBB lagi itu kita masalah di jam dibatesin itu sangat paling ngaruh sih yang tadinya sampe malem kita buka kan. Tapi kesini ini yah buka dengan batesan jam operasional dikurangin yah jadi kita udah mulai ada customer ga sampe malem buka. Kita juga tetep aktif jalan terus iklannya di instagram mba”.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Dafa Kurnia di atas, dalam menjalankan bisnisnya pasti akan mengalami hambatan. Berikut ini beberapa inti dari hambatan usaha yang dijelaskan:

1. Faktor cuaca hujan. Pada saat hujan, kedai kopi berhenti sementara karena toko berada di *outdoor*.
2. Beroperasinya kedai kopi ini pada saat Pandemi Covid-19 berpengaruh pada jam tutup outlet. Biasanya kedai kopi bisa buka sampai larut malam, tetapi pada saat pandemi jam operasional dibatasi.
3. Hambatan lain yaitu banyak persaingan penjual kopi di masa kini. Dengan hal tersebut Bapak Dafa mengatasi dengan cara memberikan kualitas kopi yang terbaik dan melakukan kreatifitas dalam memasarkan kedai kopinya. Hal tersebut berpengaruh dalam proses penjualan kopi, namun kondisi kedai kopi Bapak Dafa bisa terkendali dan tetap beroperasi sampai sekarang.

Menurut Bapak Suharto:

IAIN PURWOKERTO
 Untuk pendapatannya saya ya langsung aja gabungin untuk kebutuhan sehari-hari mba untuk pake ini itu beli kebutuhan dirumah. Hambatan lain soal saingan mba, jadi kita ya pembuat kue bakpau pertama disini sejauh yang saya tau yaa, tapi kesini sini banyak juga yang jual ngikutin saya itu jadi tantangan usaha saya karna ada saingan. Cuma untuk kualitas ya.. saya lebih enak lah lembut kuenya dan coklatnya enak. Hambatan diluar sih semasa pandemi mba buat bakpaonya ga banyak karna ga naro di sekolah-sekolah kan sekolah udah lama libur tuh jadi ya ngaruhnya saya kurang produksi bakpaunya”.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Suharto di atas, dalam menjalankan bisnisnya pasti akan mengalami hambatan. Berikut ini beberapa inti dari hambatan usaha yang dijelaskan:

1. Manajemen bisnis dalam pencatatan keuangan yang belum terperinci. Pendapatan usaha langsung digunakan untuk kebutuhan sehari-hari. Hal tersebut mungkin bisa menjadi kesalahan dalam arus keuangan usaha bapak Suharto. Dalam hal m
2. Memasarkan juga menjadi hambatan yaitu banyak pesaing yang sudah menjual Bakpao Ijo. Hambatan lainnya pada masa Pandemi sekarang ini ada berpengaruh kurangnya produksi Bakpao karena biasanya Bapak Suharto menitipkan ke sekolah-sekolah, namun sekolah saat ini diliburkan. Untuk mengatasi hal tersebut Bapak Suharto banyak mencari warung/ tempat pedagang kue titipan agar usahanya tetap berjalan.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari uraian bab sebelumnya, setelah melakukan penelitian analisa terhadap produk pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan usaha mikro nasabah Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi sudah berjalan dengan baik sesuai dengan prosedur yang ada. Prosedur yang dilakukan yaitu nasabah harus menyerahkan persyaratan-persyaratan dalam pengajuan pembiayaan Arrum BPKB yang telah ditetapkan oleh kantor. Persyaratan tersebut ialah memberikan fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP), fotokopi (Kartu Keluarga), fotokopi surat nikah, fotokopi rekening listrik, fotokopi PBB, fotokopi STNK & pajak hidup, surta keterangan usaha dengan syarat usaha sudah berjalan minimal satu tahun dan setelah pengajuan diterima, nasabah akan memberikan BPKB asli kendaraan kepada Pegadaian Syariah. Untuk waktu pencairan setelah pengajuan di approve, kurang lebih waktunya 3 (tiga) hari dari saat pengajuan.
2. Peningkatan usaha mikro nasabah Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB dapat dilihat dengan adanya 3 (tiga) peningkatan aspek yang dijadikan gambaran penilaian pada penelitian ini, yakni sebagai berikut:
 - a. Peningkatan pendapatan, dari 6 (enam) nasabah Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi terdapat 4 (empat) nasabah mengalami kenaikan pendapatan dan 2 (dua) nasabah tidak mengalami kenaikan atau dapat dikatakan sebanyak 66,67% mengalami kenaikan pendapatan, dan 33,33% tidak mengalami kenaikan pendapatan.

- b. Peningkatan aspek tenaga kerja yaitu dari 6 (enam) nasabah terdapat 2 (dua) nasabah mengalami peningkatan, 1 (satu) nasabah tidak mengalami kenaikan jumlah tenaga kerja dan 3 (tiga) nasabah tidak memiliki tenaga kerja atau dapat dikatakan 33,33% mengalami penambahan jumlah tenaga kerja, 16,67 tidak mengalami kenaikan jumlah tenaga kerja, dan 50% nasabah tidak memiliki tenaga kerja dalam menjalankan kegiatan usahanya.
- c. Dalam aspek peningkatan aset usaha terdapat 6 (enam) nasabah mengalami peningkatan jumlah aset. Terjadinya peningkatan aset dari seluruh nasabah tersebut dikarenakan nasabah menggunakan dana pembiayaan untuk kepentingan usaha yaitu dengan menambah persediaan barang dagang dan ada juga untuk menambah perlengkapan usaha.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis memiliki beberapa saran untuk dijadikan bahan pertimbangan dan masukan agar kedepannya jauh lebih baik, antara lain:

1. Bagi Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi
 - a. Pegadaian syariah Cabang Plaza THB Bekasi harus lebih banyak memasarkan produk pembiayaan Arrum BPKB kepada masyarakat, agar jumlah nasabah bertambah dan para pengusaha bisa mengetahui produk dari lembaga keuangan syariah non bank yang memberikan pinjaman untuk usaha dengan persyaratan yang mudah, murah, dan cepat.
 - b. Pengawasan dan pendampingan bagi nasabah penerima pembiayaan diharapkan dapat dilakukan secara berulang-ulang dengan tujuan agar kegiatan usaha nasabah dapat berkembang dan mengalami peningkatan.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan mempunyai kekurangan-kekurangan. Dengan begitu peneliti mengharapkan penulis selanjutnya dapat meneliti lebih detail lagi mengenai analisis pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan usaha nasabah Pegadaian Syariah dengan memberikan aspek-aspek lain yang dijadikan sebagai pengukuran peningkatan suatu usaha. Skripsi ini juga diharapkan dapat menjadi bahan kajian untuk peneliti berikutnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Z., & dkk. (2014). *Pedoman Penulisan Skripsi STAIN Purwokerto*. Purwokerto: STAIN Press-Purwokerto.
- Agustinova, D. E. (2015). *Memahami Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*. Yogyakarta: CALPULIS.
- Aksara, T. P. (2020). *Kamus Istilah Keuangan dan Akuntansi*. Yogyakarta: Indoeduka.
- Aliyah, L. Z. (2020). Analisis Kebijakan Pemberian Bonus Pada Tabungan Wadiah Di Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) Senopati Universitas Muhammadiyah Purwokerto (UMP). *Skripsi IAIN Purwokerto*.
- Arfah, & et al. (2018). Pengaruh Produk Arrum Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Dan Kecil Pada Pegadaian Syariah Se-Kota Pekanbaru (Studi Kasus Cabang Pegadaian Syariah Ahmad Yani Dan Soebrantas Panam). *Jurnal Sosial dan Ilmu Ekonomi, Vol. 1*(No. 2).
- Asnaini, & Aprianto, R. (2019). Kedudukan Harta dan Implikasinya Dalam Perspektif Al-Qur'an dan Hadis. *AL-INTAJ, Vol.5*(No.1).
- Astuti, D. I., & Budiman, A. M. (t.thn.). Peran Pembiayaan Arrum Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro di Banjarmasin. *Journal of islamic Economics, business and finance, Vol. 10*(No. 2).
- Burhanuddin. (2010). *Aspek Lembaga Keuangan*. Yogyakarta: Gara Ilmu.
- Desta, R. (2018). Analisis Pembiayaan Arrum Bpkb Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Pegadaian Syariah Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Skripsi UIN Raden Intan Lampung*.
- Diana, N. (2016). Pengaruh Pembiayaan Gadai Emas Dan Pembiayaan Ar-Rum Terhadap Perolehan Laba Pegadaian Syariah. *Journal Of Accounting And Finance Unsika, Vol. 1*(No. 2).
- Fuad, M., & Trianna, M. (2018). Analisis Peran Pembiayaan Oleh Pegadaian Syariah Bagi Pengembangan Umkm (Studi Kasus Produk Ar-Rum Di Kota Langsa). *J-EBIS, Vol. 3*(No. 2).
- Harahap, I., & Et al. (2015). *Hadis-Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana.

- Inggarwati, K., & Kaudin Arnold. (2010). Peranan Faktor-Faktor Individual Dalam Mengembangkan Usaha Studi Kuantitatif Pada Wirausaha Kecil Di Salatiga. *International Research Journal of Business studies*.
- Irawan, F. T., & Mulyany, R. (2020). Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Syariah (Studi Pada BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh. *JIMEKA*.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. (2008). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Press.
- Litriani, E., & Leviana, L. (2017). Analisis Peran Pembiayaan Oleh Pegadaian Syariah Bagi Pengembangan Umkm (Studi Kasus Produk Ar-Rum Di Kota Langsa). *Jurnal Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja, Vol. 3*(No. 2).
- LPPI. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.
- Milawati. (2019). Analisis Pembiayaan Arrum Bpkb Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Di PT. Pegadaian (Persero) Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin. *Skripsi UIN Antasari Banjarmasin*.
- Muftifiandi. (2015). Peran Pembiayaan ARRUM bagi UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang. *Jurnal I-Finance, Vol. 1*(No. 1).
- Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP YKPN.
- Mulazid, A. S., & Astriana, N. (2019). The Effect Of Mulia, Arrum, Sharia-Complaint Bank Of Indonesia's Certificate, Inflation And BI Rate On Sharia Pawnshop's Income in Indonesia. *I-Economics: a research journal on islamic economic, Vol. 5*(No. 2).
- Nasution , R. S. (2016). istem Operasional Pegadaian Syariah Berdasarkan Surah Al-Baqarah 283 pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Gunung Sari Balikpapan. *Al-Tijary* .
- Nasution, M. L. (2018). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Medan: FEBI UIN-SU Press.
- Nikmah, C., & Et al. (2014). Analis Implikasi Pembiayaan Syariah pada Pedagang Kecilm di Pasar Tanjung Jember. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi, Vol. 1*.

- Nisfi, L. (2016). Pengaruh Pembiayaan Arrum Pegadaian Syariah Terhadap Pendapatan Umkm Nasabah Dan Pendapatan Pegadaian Syariah (Studi Pada Pt. Pegadaian (Persero) Cabang Pegadaian Syariah Landungsari Kota Malang). *Jurnal Ilmiah Universitas Brawijaya*.
- Novriansyah, M., & Herianingrum, S. (2019). Peran pembiayaan produk ARRUM BPKB PT pegadaian syariah dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah di kota surabaya. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, Vol. 6(No. 8).
- Nurhayati, I. (2016). *Pengantar Ekonomi Mikro*. Depok: Khalifah Mediatama.
- Prasetya, & Herianingrum. (2016). Peranan Baitul Maal Wa Tamwil meningkatkan usaha mikro melalui pembiayaan mudharabah. *Jurna Syarikah*, 2(2).
- Restianti, R. (2020). Implementasi pembiayaan Arrum Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah. *Skripsi IAIN Bengkulu*.
- Rosana, M. (2019). Eksistensi Pegadaian Syariah Dalam Upaya Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah. *Jurnal Hukum Islam*, Vol. 7(No. 1).
- Rozaq, F. (2020). Analisis Dampak Pembiayaan Arrum BPKB PT Pegadaian Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil (Studi Pada Kantor Cabang PT Pegadaian Syariah Sariharjo Yogyakarta). *Skripsi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta*.
- Safinatul, F. (2018). Analisis Produk Pembiayaan Arrum Bpkb Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo. *Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya*.
- Salim, & Syahrums. (2012). *Metode penelitian kualitatif*. Bandung: Citapustaka Media.
- Sholihin, A. I. (2010). *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: Kompas Gramedia.
- Soemitra, A. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Sophiana, A. R. (2020). Analisis Akad Rahn Pada Penggadaian Syariah. *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 1(No. 1).
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Sulastris, L. (2016). *Manajemen Usaha Kecil Menengah*. Bandung: LaGood's Publishing .
- Surahman, M., & Adam, P. (2017). Penarapan Prinsip Syariah Pada Akad Rahn Di Lembaga Pegadaian Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 2*(No. 2).
- Sutedi, A. (2011). *Hukum Gadai Syariah*. Bandung : Alfabeta.
- Syafruddin. (2014). Pengaruh Pemberian Kredit Kreasi PT. Pegadaian (Persero) Cabang Sumbawa Besar terhadap Modal Kerja Usaha Mikro dan Kecil di Kabupaten Sumbawa. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 1*(No. 5).
- Tangngareng, T. (2021). Hukum-Hukum Buruh Dalam Perspektif Hadis Nabi SAW. *Jurnal Ushuluddin, Vol. 23*(No. 1).
- Trianti, E., & Et Al. (2013). analisis sistem pembiayaan Arrum (Ar-Rahn Usaha Mikro dan kecil) pada Pt. pegadaian cabang syariah simpang patal kota palembang. *jurnal penelitian dan pengembangan akuntansu, 7*.
- Tungga, W. A., & Et all. (2014). *Metodologi Penelitian Bisnis* . Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Wawancara Bapak Bram Kepala Analis Mikro Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi, 23 September 2020.
- Wawancara Syahrani Kiranti Pegawai Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi, 19 September 2020.
- Wawancara Bapak Bram Kepala Analis Mikro Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi, 19 April 2021.
- Wawancara Syahrani Kiranti Pegawai Pegadaian Syariah Plaza THB Bekasi, 10 Juni 2021.
- Yudia, F. E. (2014). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Salatiga: STAIN Slatiga Press.
- Yusnedi, A. (2015). *Gadai Syariah*. Yogyakarta: Deepublish.

PEDOMAN WAWANCARA

Karyawan Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi

A. Identitas responden

Hari/Tanggal & jam :

Nama :

Jabatan :

B. Daftar pertanyaan

1. Bagaimana sejarah berdirinya Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi ?
2. Apa Visi & Misi Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi ?
3. Ada berapa Unit dari Kantor Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi?
4. Apa saja produk-produk di Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi?
5. Bagaimana mekanisme produk pembiayaan Arrum BPKB di pegadaian syariah cabang plaza THB Bekasi?
6. Apa saja syarat untuk melakukan permohonan pembiayaan Arrum BPKB? (Milawati, 2019)
7. Berapa ketentuan usia maksimal barang jaminan kendaraan roda dua dan empat?
8. Berapa jarak maksimal antara tempat usaha nasabah dengan kantor?
9. Bagaimana *Mu'nah* perolehan pembiayaan Arrum BPKB ?
10. Bagaimana tarif administrasi pembiayaan Arrum BPKB?
11. Bagaimana proses analisis kelayakan dalam pemberian pembiayaan Arrum BPKB? (Milawati, 2019)
12. Bagaimana perkembangan jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan Arrum BPKB?
13. Apakah ada pendampingan keberlangsungan usaha nasabah pembiayaan Arrum?

14. Apa yang dilakukan jika ada nasabah pembiayaan Arrum yang bermasalah dalam angsuran?



PEDOMAN WAWANCARA

Nasabah Arrum BPKB Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi

A. Identitas responden

Hari/Tanggal & jam :

Nama :

Alamat :

Jenis usaha :

B. Daftar pertanyaan

1. Jenis usaha apa yang Bapak/Ibu dirikan?
2. Sudah berapa lama usaha Bapak/Ibu berdiri?
3. Berapa jumlah modal awal sebelum Bapak/Ibu melakukan pembiayaan Arrum BPKB? (Milawati, 2019)
4. Pada tahun berapakah Bapak/Ibu melakukan pembiayaan Arrum BPKB?
5. Berapa besar pinjaman yang didapat Bapak/Ibu dan berapa jangka waktu angsuran pinjamannya?
6. Apakah pemberian pinjaman untuk perkembangan usaha atau untuk kebutuhan konsumtif?
7. Berapa jumlah pendapatan perbulan Bapak/Ibu sebelum memperoleh pembiayaan?
8. Apakah ada peningkatan pada Aset (harta) usaha yang Bapak/Ibu jalankan setelah mendapatkan pembiayaan Arrum?
9. Apakah ada peningkatan pada pendapatan usaha yang Bapak/Ibu jalankan setelah mendapatkan pembiayaan Arrum?
10. Apakah ada penambahan tenaga kerja untuk membantu usaha yang Bapak/Ibu jalankan setelah mendapatkan pembiayaan Arrum?
11. Hambatan apa yang Bapak/Ibu hadapi dalam meningkatkan usaha?

Lampiran 1

Dokumentasi Penelitian





IAI

ERTO





Lampiran 2

Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian



SURAT KETERANGAN
Nomor :223/60165.00/2021

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mawar Wati Dewi. SE
Jabatan : Pimpinan Cabang
Perusahaan : PT Pegadaian (Persero)
Alamat : Plaza THB No. 3/7 Pejuang, Medan Satria Bekasi Utara

Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : Wahyuni Saputri
NIM : 1717202103
Prodi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis produk pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan usaha mikro nasabah Pegadaian syariah (studi pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)
Tanggal : 8 April sampai dengan 30 Juni 2021
Universitas : Institut Agama Islam Negeri Purwokerto

Adalah benar telah selesai melakukan Praktek Kerja Lapangan di Kantor PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Plaza THB selama 50 (lima puluh) hari kerja terhitung mulai tanggal 8 April sampai dengan 30 Juni 2021, telah dilaksanakan dengan Baik.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bekasi, 01 Juli 2021

PT Pegadaian (Persero)
Cabang Syariah Plaza THB

Mawar Wati Dewi. SE
Pimpinan Cabang

Lampiran 3
Sertifikat BTA PPI

 IAIN PURWOKERTO	<p>KEMENTERIAN AGAMA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO UPT MA'HAD AL-JAMI'AH</p> <p>Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126 Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id</p>												
<h1>SERTIFIKAT</h1> <p>Nomor: B-206/In.17/UPT.MAJ/Sti.011/VIII/2018</p> <p>Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:</p> <h2><u>WAHYUNI SAPUTRI</u></h2> <p>1717202103</p>													
<table border="1"><thead><tr><th>MATERI UJIAN</th><th>NILAI</th></tr></thead><tbody><tr><td>1. Tes Tulis</td><td>80</td></tr><tr><td>2. Tartil</td><td>75</td></tr><tr><td>3. Tahfidz</td><td>95</td></tr><tr><td>4. Imla'</td><td>70</td></tr><tr><td>5. Praktek</td><td>90</td></tr></tbody></table> <p>NO. SERI: MAJ-G2-2018-200</p>	MATERI UJIAN	NILAI	1. Tes Tulis	80	2. Tartil	75	3. Tahfidz	95	4. Imla'	70	5. Praktek	90	<p>Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI).</p> <p>Purwokerto, 9 Agustus 2018 Mudir Ma'had Al-Jami'ah,</p>  <p>Drs. H. M. Mukti, M.Pd.I NIP. 19570521 198503 1 002</p>
MATERI UJIAN	NILAI												
1. Tes Tulis	80												
2. Tartil	75												
3. Tahfidz	95												
4. Imla'	70												
5. Praktek	90												



Lampiran 4

Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab


IAIN PURWOKERTO

**وزارة الشؤون الدينية
الجامعة الإسلامية الحكومية بورنوكرتو
الوحدة لتنمية اللغة**

مدونان : هارم جندول أحمديلني رقم : ٤٤١، بورنوكرتو ٥٣١٢٦، هاتفه ٢٨١-٦٣٥٦٢٤- www.iainpurwokerto.ac.id

الشهادة
الرقم : ١٧/٠١٧٠ / UPT Bhs/ ١٧٠٠٠٠ / PP ٠٠٠٠ / ٢٠١٨

تشهد الوحدة لتنمية اللغة بأن :

الاسم : وحني سابوتري
رقم القيد : ١٧١٧٢٠٢١٠٣
القسم : PSY

قد استحق/استحقت الحصول على شهادة إجازة اللغة العربية بجميع مهاراتها على المستوى المتوسط وذلك بعد إتمام الدراسة التي عقدتها الوحدة لتنمية اللغة وفق المنهج المقرر بتقدير:

٦٠
١٠٠
(مقبول)

٢٠١٨ يناير ١٧ بورنوكرتو،
الوحدة لتنمية اللغة،
الدكتور هارم جندول أحمديلني، الماجستير،
رقم الوظيف : ١٩٩٣٠٣١٠٠٥ : ١٩٩٧.٢.٧





Lampiran 5
Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris


IAIN PURWOKERTO
MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS
INSTITUTE COLLEGE ON ISLAMIC STUDIES PURWOKERTO
LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT
Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Central Java Indonesia, www.iainpurwokerto.ac.id

CERTIFICATE
Number: In.17/ UPT.Bhs/ PP.00.9/ 007.2018

This is to certify that :


Name : **WAHYUNI SAPUTRI**
Student Number : **1717202103**
Study Program : **PS**

 Has completed an English Language Course in Intermediate level organized by Language Development Unit with result as follows:



SCORE: 68 GRADE: GOOD

Purwokerto, 10th January 2018
Head of Language Development Unit,

Dr. Subur, M.Ag
NIP. 19670307 199303 1 005



Lampiran 6
Sertifikat KKN



SERTIFIKAT
Nomor: 597/K.LPPM/KKN.46/11/2020


Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto menyatakan bahwa :

Nama : WAHYUNI SAPUTRI
NIM : 1717202103
Fakultas / Prodi : FEBI / PS

TELAH MENGIKUTI
Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan Ke-46 IAIN Purwokerto Tahun 2020
dan dinyatakan LULUS dengan Nilai **89 (A)**.

Purwokerto, 13 November 2020
Ketua LPPM,

Dr. H. Ansori, M.Ag.
NIDN 3650407 199203 1 004



Lampiran 7
Sertifikat Aplikom

SERTIFIKAT
APLIKASI KOMPUTER

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA
Alamat: Jl. Jend. Ahmad Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Website: www.iainpurwokerto.ac.id Purwokerto 53126

IAIN PURWOKERTO

No. IN.17/UPT-TIPD/3443/IX/2019

SKALA PENILAIAN


SKOR	HURUF	ANGKA
86-100	A	4.0
81-85	A-	3.6
76-80	B+	3.3
71-75	B	3.0
65-70	B-	2.6


Diberikan Kepada:
WAHYUNI SAPUTRI
NIM: 1717202103
Tempat / Tgl. Lahir: Jakarta, 06 Agustus 1999


Sebagai tanda yang bersangkutan telah menempuh dan **LULUS** Ujian Akhir Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto **Program Microsoft Office®** yang telah diselenggarakan oleh UPT TIPD IAIN Purwokerto pada tanggal 30-11--0001.

MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	90 / A
Microsoft Excel	100 / A
Microsoft Power Point	90 / A

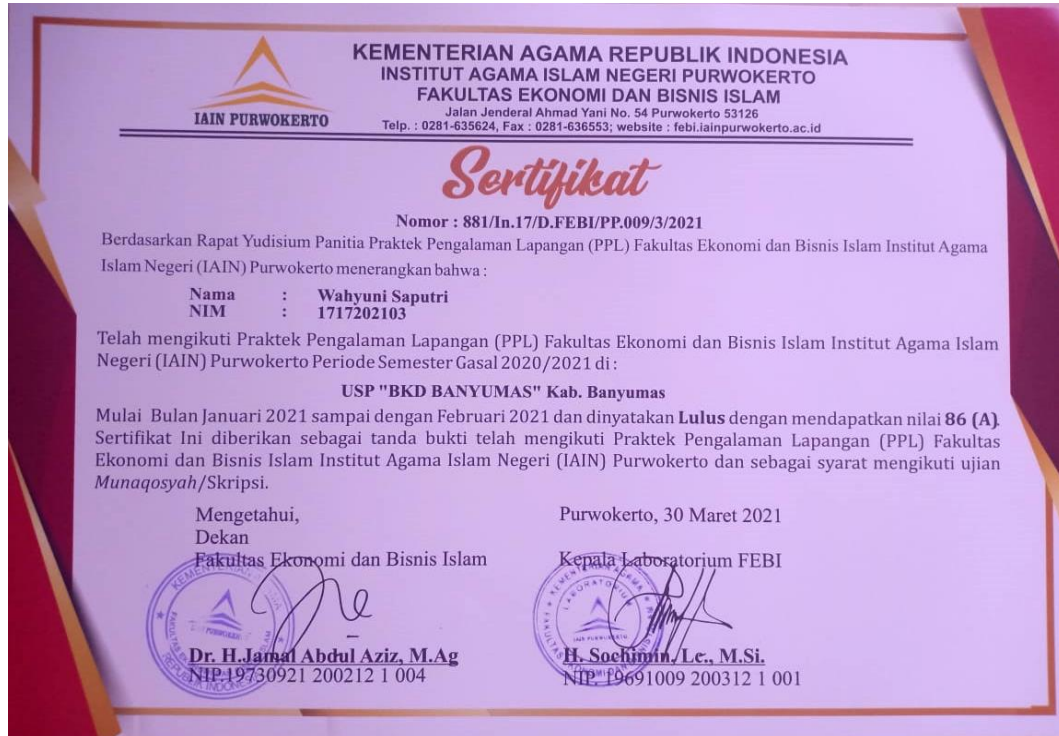




Purwokerto, 13 September 2019
Kepala UPT TIPD

Dr. H. Fajar Hardoyono, S.Si., M.Sc
NIP. 19801215 200501 1 003

IAIN PURWOKERTO

Lampiran 8
Sertifikat PPL



IAIN PURWOKERTO

Lampiran 9
Surat Usulan Menjadi Pembimbing



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

Nomor : 1879/In.17/FEBLJ.PS/PP.009/X/2020 Purwokerto, 09 Oktober 2020
Lampiran : 1 lembar
Hal : Usulan menjadi pembimbing skripsi

Kepada:
Yth. Sarpini, M.E.Sy
Dosen Tetap IAIN Purwokerto
Di
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sesuai dengan hasil sidang penetapan judul skripsi mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto pada tanggal 30 September 2020 dan konsultasi mahasiswa kepada Kaprodi pada tanggal 25 September 2020 kami mengusulkan Bapak/Ibu untuk menjadi Pembimbing Skripsi mahasiswa:

Nama : Wahyuni Saputri
NIM : 1717202103
Semester : VII
Prodi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah (Studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)

Untuk itu, kami mohon kepada Bapak/Ibu dapat mengisi surat kesediaan terlampir. Atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Shafriani, S.P., M.Si.
NIP. 19781231 200801 2 027

Lampiran 10
Surat Kesediaan Menjadi Pembimbing Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

**SURAT PERNYATAAN
KESEDIAAN MENJADI PEMBIMBING SKRIPSI**

Berdasarkan surat penunjukan oleh Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto No. 1879/In.17/FEBLJ.PS/PP.009/X/2020 tentang usulan menjadi pembimbing skripsi.

Atas nama : Wahyuni Saputri

NIM 1717202103

Judul Skripsi : Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah (Studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)

Saya menyatakan bersedia / ~~tidak bersedia~~ *) menjadi pembimbing skripsi mahasiswa yang bersangkutan.

Purwokerto, 13 Oktober 2020

Sarpini, M.E.Sy
NIP. 19830404 201801 2 001

Catatan: *Coret yang tidak perlu

Lampiran 11
Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Jend. Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553; febi.iainpurwokerto.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 663/In.17/FEBI.J.PS/PP.009/III/2021

Yang bertanda tangan dibawah ini Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Wahyuni Saputri
NIM : 1717202103
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah (Studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)
Pembimbing : Sarpini, M.E.Sy

Pada tanggal 03/03/2021 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan LULUS,

dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 3 Maret 2021
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si.
NIP. 19781231 200801 2 027

IAIN PURWOKERTO

Lampiran 12
Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Jend. Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553; febi.iainpurwokerto.ac.id

BLANGKO PENILAIAN UJIAN KOMPREHENSIF

Nama : Wahyuni Saputri
NIM : 1717202103
Program Studi : Perbankan Syariah
Tanggal Ujian : Senin, 31 Mei 2021

NO	ASPEK PENILAIAN	RENTANG SKOR	NILAI
1	Materi Utama		
	a. Ke-IAIN-an	0 - 20	16,4
	b. Ke-Fakultas-an	0 - 30	24,6
	c. Ke-Prodi-an	0 - 50	41
TOTAL NILAI		0 - 100	82 / A-

Purwokerto, 31/05/2021

Penguji,



Anggita Isty Intansari, S.H.I., M.E.I

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Wahyuni Saputri
2. NIM : 1717202103
3. Tempat/Tgl. Lahir : Jakarta, 06 Agustus 1999
4. Alamat rumah : Jl. Dewi Sartika VIII Blok G No 147
RT/RW 003/015 Pejuang Medan Satria
Kota Bekasi
5. Nama orang tua
Nama ayah : Muhammad Yunus
Nama Ibu : Eni Haryanti

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan formal
 - a. TK/PAUD : TK Budi Dharma Pejuang Bekasi
 - b. SD/MI, tahun lulus : SDN Pejuang VII Kota Bekasi, 2011
 - c. SMP/MTs, tahun lulus : SMPIT Gema Nurani Kota Bekasi, 2014
 - d. SMA.MA, tahun lulus : MAN 8 Jakarta, 2017
 - e. S.1 tahun masuk : 2017
2. Pengalaman organisasi
 - a. OSIS SMPIT Gema Nurani Kota Bekasi
 - b. OSIS MAN 8 Jakarta
 - c. BASKIBRA MAN 8 JAKARTA
 - d. Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Perbankan Syariah IAIN Purwokerto

Purwokerto, 05 Juli 2021



Wahyuni Saputri
NIM. 1717202103