

**KONTRIBUSI PEMBIAYAAN ULTRA MIKRO PEGADAIAN SYARIAH  
PADA PENGEMBANGAN SEKTOR USAHA MIKRO KECIL DAN  
MENENGAH (UMKM)  
(Studi Kasus Nasabah Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah Cabang  
Pasar Wage Purwokerto)**



**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)**

**Oleh :  
LAELATUL QODRIYAH  
NIM. 1917202048**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI  
PURWOKERTO  
2023**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Laelatul Qodriyah  
NIM : 1917202048  
Jenjang : S-1  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul : Kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah  
Pada Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil Menengah  
(UMKM) (Studi Kasus Nasabah Pembiayaan Ultra Mikro  
Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto)

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian karya saya sendiri kecuali pada bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 19 Juni 2023



Laelatul Qodriyah  
NIM: 1917202048



LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**KONTRIBUSI PEMBIAYAAN ULTRA MIKRO PEGADAIAN SYARIAH  
PADA PENGEMBANGAN SEKTOR USAHA MIKRO KECIL MENENGAH  
(UMKM)  
(Studi Kasus Nasabah Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah  
Cabang Pasar Wage Purwokerto)**

Yang disusun oleh Saudara **Laelatul Qodriyah NIM 1917202048** Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Senin** tanggal **10 Juli 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

  
Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.  
NIP. 198511122009122007

Sekretaris Sidang/Penguji

  
Ma'ruf Hidayat, M.H.  
NIP. 19940604 201903 1 012

Pembimbing/Penguji

  
Muhammad Ash-Shiddiqy, M.E.  
NIP. 19950314 202012 1 010

Purwokerto, 18 Juli 2023

Mengetahui/Mengesahkan  
Dean  
  
  
**Dr. H. Jamil Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19730921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Prof KH Saifuddin Zuhri  
Di Purwokerto

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudari Laelatul Qodriyah NIM 1917202048 yang berjudul :

**Kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah Pada Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Kasus Nasabah Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof KH Saifuddin Zuhri untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh*

Purwokerto, 19 Juni 2023



Muhamad Ash-Shiddiqy, M.E

NIP. 19950314 202012 1 010

## **MOTTO**

*“Kebahagiaan Orang tua adalah hal yang paling utama,  
tetaplah berusaha yang terbaik untuk membanggakan keduanya,  
tetaplah bersyukur dan jalani setiap apapun yang terjadi dalam hidup.  
Jadikan ridho orang tua sebagai kunci dalam setiap langkah,  
yakinlah Allah akan selalu menolong kita”*

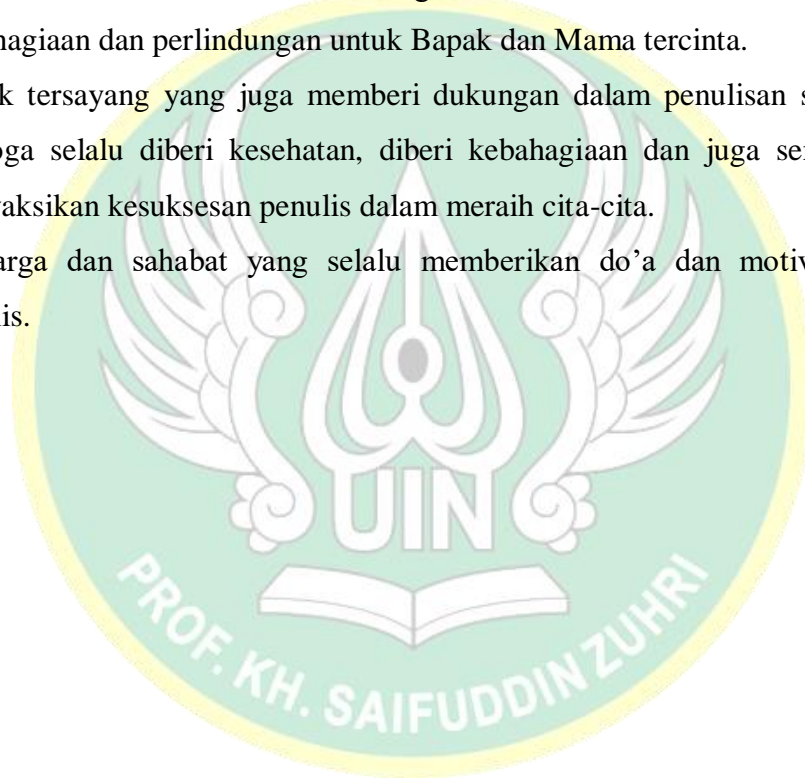
*-Laelatul Qodriyah-*



## PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang sangat dalam atas segala nikmat yang Allah SWT berikan, karya skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan kehidupan, Rahmat dan Hidayah serta kesempatan bagi penulis untuk semangat belajar dan berproses sampai saat ini,
2. Bapak dan Mama tercinta, Bapak Aminudin dan Ibu Badriyah yang selalu memberikan cinta dengan penuh kasih sayang, senantiasa sabar, selalu memotivasi dan mendo'akan. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kebahagiaan dan perlindungan untuk Bapak dan Mama tercinta.
3. Nenek tersayang yang juga memberi dukungan dalam penulisan skripsi ini. Semoga selalu diberi kesehatan, diberi kebahagiaan dan juga semoga bisa menyaksikan kesuksesan penulis dalam meraih cita-cita.
4. Keluarga dan sahabat yang selalu memberikan do'a dan motivasi untuk penulis.



**KONTRIBUSI PEMBIAYAAN ULTRA MIKRO PEGADAIAN SYARIAH  
PADA PENGEMBANGAN SEKTOR USAHA MIKRO KECIL DAN  
MENENGAH (UMKM)  
(Studi Kasus Nasabah Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah Cabang  
Pasar Wage Purwokerto)**

**Laelatul Qodriyah  
NIM. 1917202048**

Email : [laelatulqodriyah71@gmail.com](mailto:laelatulqodriyah71@gmail.com)

Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

**ABSTRAK**

Program Ultra Mikro merupakan program yang diinisiasi oleh kementerian keuangan, yang berfokus pada usaha-usaha mikro pada tingkat bawah atau UMKM yang pada umumnya berusaha memenuhi permodalan sendiri. Dalam hal ini Pegadaian Syariah menyediakan fasilitas pembiayaan bagi sektor UMKM dengan harapan dapat membantu mereka dalam mengembangkan usahanya. Permasalahan yang terjadi saat ini adalah tidak semua pelaku usaha yang mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan dapat menjalankan usahanya dengan sukses, beberapa dari mereka belum disebut kategori usahanya berkembang setelah menerima pembiayaan. Hal ini karena keuangan tidak digunakan sesuai dengan tujuan pembiayaan.

Tujuan Penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana kontribusi pembiayaan Ultra Mikro pada pengembangan sektor UMKM, sehingga para pelaku usaha yang mengambil pembiayaan tersebut dapat memanfaatkannya dengan lebih maksimal serta usaha yang dijalankan dapat lebih berkembang. Melalui pembiayaan Ultra Mikro dapat memastikan bahwa dana tersebut digunakan untuk mengembangkan usaha bukan untuk kepentingan yang lain.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan jenis penelitian *field research* dengan secara langsung mengumpulkan datanya di lapangan. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Data primer didapatkan melalui wawancara dan observasi secara langsung yaitu Pimpinan Cabang Pegadaian Syariah Pasar Wage Purwokerto, Team survey mikro, dan nasabah (anggota pembiayaan Ultra Mikro). Sedangkan data sekunder diperoleh dari hasil dokumentasi yang berkaitan dengan penelitian ini. Hasil penelitian memberikan penjelasan bahwa pembiayaan Ultra Mikro (UMI) dapat membantu sektor UMKM dalam mengembangkan usahanya, melalui dukungan pendampingan usaha, berupa motivasi, konsultasi usaha, pelatihan dan inovasi, serta pengelolaan keuangan. Perkembangan usaha dapat dilihat melalui meningkatnya pendapatan, aset usaha, dan tenaga kerja. Hal ini menandakan bahwa pembiayaan Ultra Mikro memiliki banyak kontribusi untuk pengembangan UMKM.

***Kata Kunci : Kontribusi, Ultra Mikro, UMKM***

**CONTRIBUTION OF PEGADAIAN ULTRA MICRO CREATION  
FINANCING OF PEGADAIAN SYARIAH PURWOKERTO TO THE  
DEVELOPMENT OF THE MICRO SMALL AND MEDIUM  
ENTERPRISES SECTOR**  
(Case Study of Ultra Micro Financing Customers Of Sharia Pawnshop  
Wage Market Branch Purwokerto)

**Laelatul Qodriyah**  
**NIM. 1917202048**

Email : [laelatulqodriyah71@gmail.com](mailto:laelatulqodriyah71@gmail.com)

Department of Sharia Banking Faculty of Economics and Islamic Business  
State Islamic University (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto

**ABSTRACT**

The Ultra Micro program is a program initiated by the ministry of finance, which focuses on micro businesses at the lower level or MSMEs which generally try to meet their own capital. In this case Pegadaian Syariah provides financing facilities for the MSME sektor in the hope that it can help them develop their business the problem that occurs at this time is that not all business actors who get financing from financial institutions can run their businesses successfully, some of them have not been called the category of developing businesses after receiving financing. This is because finance is not used in accordance with the purpose of financing.

The purpose of this research is to find out how Ultra Micro financing contributes to the development of the Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) sector, so that business actors who take the financing can utilize it more optimally and the business that is run can be more developed. Through Ultra Micro financing can ensure that the funds are used to develop the business not for other interests.

The research method used in this research is qualitative research with the type of field research by directly collecting data in the field. The data sources used are primary and secondary data. Primary data is obtained through direct interviews and observations, namely the Head of the Pegadaian Syariah Market Wage Purwokerto Branch, the micro survey team, and customers (Ultra Micro Financing Member). While secondary data is obtained from the results of documentation related to this research. The research results explain that Ultra Micro (UMI) financing can help the MSME sektor in developing its business, through business assistance support, in the form of motivation, business consultation, training and innovation, and financial management. Business development can be seen through increased income, business assets, and labor. This indicates that financing has many contribution to the development of MSME.  
**Keywords : Contribution, Ultra Micro, MSME**



## PEDOMAN TRANSLITERASI (ARAB LATIN)

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

### A. 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	ḥ	ḥ	ha (dengan titik diatas)
خ	kha`	Kh	ha dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	za (dengan titik di atas)
ر	ra`	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta`	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za`	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	' ain	‘	Koma terbalik diatas

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	'em
و	Waw	W	W
ه	ha`	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya`	Y	Ye

### B. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

### Ta'marbutah di akhir kata Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya, kecuali, bila dikehendaki lafal aslinya)

1. Bila diketahui dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كرامة الأوليا	Ditulis	<i>Karāmah al-auliyā</i>
---------------	---------	--------------------------

2. Bila *ta'marbutah* hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan *t*.

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakāt al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

### C. Vokal Pendek

اَ	Fathah	Ditulis	A
اِ	Kasrah	Ditulis	I
اُ	Dammah	Ditulis	U

### D. Vokal Panjang

1	Fathah + alif	Ditulis	Ā
	جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyah</i>
2	Fathah + ya'mati	Ditulis	Ā
	تنسى	Ditulis	<i>Tansā</i>
3	Kasrah + ya'mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	<i>Karim</i>
4	Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
	فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

### E. Vokal Rangkap

1	Fathah + ya'mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

### F. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan aposrof

أَنْتُمْ	Ditulis	<i>a'antum</i>
أَعَدتْ	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لَيْنِ شَكَرْتُمْ	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

### G. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf Syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf / (el)nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā</i>
الشمس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

### H. Penulisan kata-kata dari rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi dan pengucapannya

ذوي الفروض	Ditulis	<i>ẓawi al-furūd</i>
------------	---------	----------------------



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya. Sholawat serta salam tetap tercurahkan kepada Nabi Agung Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabat serta pengikutnya. Semoga kelak kita semua mendapatkan syafaatnya di hari akhir nanti. Aamiin.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya petunjuk, arahan, bimbingan dan bantuan dari banyak pihak. Oleh karena itu, dengan segala hormat dan kerendahan hati, penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Moh. Roqib, M.Ag., Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
2. Prof. Dr. Fauzi, M.Ag., Wakil Rektor I Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
4. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag., M.M., Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
6. Yoiz Shofwa Shafrani, S.P., M.Si., Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
7. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
8. Muhammad Ash-Shiddiqy, M.E., selaku Dosen Pembimbing Skripsi, Terimakasih saya ucapkan atas segala arahan, bimbingan, waktu dan pikiran untuk membantu terselesaikannya skripsi ini. Semoga Allah SWT senantiasa

memberikan perlindungan, diberi keberkahan umur dan rezeki dan kemudahan dalam setiap urusan serta segala kebaikan terbalaskan.

9. Segenap dosen dan staf administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
10. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
11. Kedua orang tua, Bapak dan mama tercinta, bapak Aminudin dan Ibu Badriyah yang sudah sabar dan ikhlas merawat, mendidik, dan memberikan segala upaya terbaik untuk membesarkan anak-anaknya. Semoga Bapak dan Mama selalu diberi kesehatan, kesabaran, kebahagiaan, kesehatan, selalu mendapatkan perlindungan oleh Allah SWT, semoga Bapak dan Mama bisa menyaksikan kesuksesan penulis dalam meraih segala cita.
12. Sahabat terbaik Syifa, Umi Hani, Imroatus dan Muhammad Rosikhin dan semua Kerabat Islami NH yang memberikan semangat, dukungan, motivasi serta membantu do'a dalam penyelesaian skripsi ini.
13. Pihak BRIN yang sudah memberikan support berupa bantuan beasiswa riset dan talenta sehingga dengan bantuan beasiswa ini saya lebih semangat untuk menyelesaikan skripsi ini
14. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan moril maupun materil dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih terdapat kekurangan. Untuk itu, kritik dan saran yang bersifat membangun selalu penulis harapkan. Semoga skripsi ini berguna dan bermanfaat untuk penulis dan pembaca. Semoga Allah SWT membalas semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini. Aamiin.

Purwokerto, 19 Juni 2023



Laelatul Qodriyah

NIM. 1917202048

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>PERNYATAAN KEASLIAN PENULIS .....</b>	<b>i</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xviii</b>
<b>BAB I      PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	9
C. Definisi Operasional .....	10
D. Rumusan Masalah .....	12
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	13
F. Kajian Pustaka .....	14
G. Sistematika Pembahasan .....	20
<b>BAB II     LANDASAN TEORI .....</b>	<b>22</b>
A. Kontribusi .....	22
1. Pengertian Kontribusi .....	22
2. Macam-macam Kontribusi .....	23
3. Manfaat Kontribusi .....	24
B. Pembiayaan .....	25
1. Pengertian Pembiayaan .....	25
2. Jenis-jenis Pembiayaan .....	26
3. Pembiayaan Menurut Waktu dan Jenis .....	26

4. Tujuan Pembiayaan .....	27
5. Fungsi Pembiayaan .....	27
6. Unsur-unsur Pembiayaan .....	27
7. Indikator Pembiayaan .....	28
C. Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) .....	29
1. Pengertian Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) .....	29
2. Dasar Hukum Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) .....	30
3. Sumber Pendanaan Ultra Mikro (UMI) .....	30
4. Ketentuan Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) .....	31
5. Tujuan Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) .....	31
6. Keunggulan Produk Ultra Mikro (UMI) .....	33
D. Pegadaian Syariah .....	35
1. Definisi Pegadaian Syariah .....	35
2. Tugas Pegadaian Syariah .....	35
3. Tujuan dan Fungsi Pegadaian Syariah .....	36
4. Sedangkan fungsi pokok pegadaian yaitu .....	36
5. Aspek Pegadaian Syariah .....	37
E. Pengembangan Usaha .....	38
1. Definisi Pengembangan Usaha .....	38
2. Indikator Pengembangan Usaha .....	39
F. UMKM .....	41
1. Definisi UMKM .....	41
2. Kendala yang dihadapi UMKM .....	42
3. Upaya Pengembangan UMKM .....	45
G. Efektivitas .....	46
1. Definisi Efektivitas .....	46
2. Standar Efektivitas Program .....	47
H. Analisis Dampak .....	48
1. Definisi Dampak .....	48
2. Analisis Dampak .....	48
I. Kerangka Berpikir .....	49



	J. Landasan Syariah .....	50
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>52</b>
	A. Jenis Penelitian .....	52
	B. Waktu dan Tempat Penelitian .....	53
	C. Subjek dan Objek Penelitian .....	53
	D. Sumber Data .....	54
	E. Teknik Pengumpulan Data .....	55
	F. Teknik Analisis Data .....	57
	G. Teknik Keabsahan Data .....	59
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>62</b>
	A. Gambaran Umum Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto .....	62
	B. Visi dan Misi .....	64
	C. Struktur Organisasi .....	65
	D. Fungsi dan Tugas .....	65
	E. Produk Pembiayaan Pegadaian Syariah .....	68
	F. Mekanisme Operasional Pembiayaan Ultra Mikro .....	71
	G. Profil Responden .....	74
	H. Pembiayaan Ultra Mikro Kepada Nasabah .....	76
	I. Kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro Pada Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto .....	79
	J. Dampak Pendampingan Usaha Pada Pengembangan UMKM.....	91
	K. Implementasi Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) di Pegadaian Syariah .....	94
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP .....</b>	<b>105</b>
	A. Kesimpulan .....	105
	B. Saran .....	106

Daftar Pustaka

Lampiran

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto Tahun 2020- 2022. ....	5
Tabel 1.2 Penelitian Terdahulu.....	14
Tabel 3.1 Tarif Angsuran Bulanan .....	31
Tabel 4.1 Tarif Angsuran Bayar .....	31
Tabel 4.2 Tarif Angsuran Berjangka .....	32
Tabel 4.3 Layanan Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) .....	32
Tabel 4.4 Profil Responden .....	75
Tabel 4.5 Sampel Nasabah Pembiayaan Ultra Mikro (UMI).....	77
Tabel 4.6 Kenaikan Pendapatan Nasabah .....	96
Tabel 4.8 Peningkatan Aset Usaha (sebelum dan sesudah menerima produk pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto) .....	97
Tabel 4.9 Peningkatan Usaha sebelum dan sesudah menerima produk pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto) .....	98

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.2 Skema Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) .....	34
Gambar 1.3 Kerangka Berpikir .....	48
Gambar 1.4 Analisis Data Interaktif .....	58
Gambar 1.5 Paradigma Proses Triangulasi .....	60
Gambar 1.6 Struktur Organisasi .....	65
Gambar 1.7 Pelaksanaan Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) .....	72
Gambar 1.8 Konsep Kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro (UMI).....	90
Gambar 1.9 Dampak Pendampingan Usaha pada Pengembangan UMKM...	102



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Dalam mengatasi permasalahan minimnya akses permodalan yang dihadapi oleh usaha mikro, Pegadaian Syariah berperan membantu para pelaku usaha khususnya sektor UMKM, melalui penyediaan pembiayaan yang sederhana dan cepat. Pembiayaan ini dimaksudkan untuk membantu pemilik usaha mikro dalam memenuhi kebutuhan modalnya sehingga usaha yang dijalankan dapat berkembang. Dalam hal ini para pelaku usaha mikro mempunyai peluang besar untuk mengambil pembiayaan di Pegadaian Syariah agar dapat memenuhi kebutuhan modal untuk usahanya. Selain itu, mereka juga mendapatkan fasilitas yang lain dari pelayanan pembiayaan di Pegadaian Syariah.

Sebagai lembaga keuangan non bank yang bergerak di bidang jasa pembiayaan, dengan tugas utamanya yaitu menyalurkan pembiayaan gadai, Pegadaian Syariah memberikan fasilitas pembiayaan bagi pengusaha untuk memenuhi kebutuhan usahanya. Pembiayaan tersebut digunakan untuk menyelesaikan permasalahan bagi para usaha mikro yang membutuhkan bantuan modal. Dari penyaluran dana tersebut, pembiayaan yang disalurkan guna memenuhi kebutuhan usahanya baik untuk penambahan modal maupun pengembangan usaha sesuai keputusan dari nasabah yang mengambil pembiayaan mikro di Pegadaian Syariah (Danupranata, 2019).

Keberadaan Pegadaian Syariah pada awalnya didorong oleh perkembangan dan keberhasilan dari lembaga-lembaga keuangan syariah yang lainnya. Di samping itu juga dilandasi oleh kebutuhan masyarakat terhadap hadirnya sebuah Pegadaian yang menerapkan prinsip-prinsip Syariah. Pegadaian Syariah ini bertugas menyalurkan dana dalam bentuk pemberian uang pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan pinjaman yang disalurkan oleh Pegadaian Syariah kepada sektor usaha

mikro, yang mana prosesnya tidak membutuhkan waktu yang lama, dan juga jaminan yang diberikan relatif mudah (Maulidia,2019).

Dalam perkembangannya, Pegadaian Syariah memberikan solusi pembiayaan untuk mengatasi persoalan keterbatasan modal yang dialami UMKM yaitu dengan menerbitkan produk pembiayaan untuk usaha seperti, Ar rum BPKB, Amanah, Ultra Mikro dan KUR Syariah. Dari beberapa produk pembiayaan tersebut, keempatnya merupakan sebuah solusi pembiayaan untuk mengatasi permasalahan UMKM yang sedang membutuhkan uang untuk kepentingan usahanya (Pegadaian Syariah, CPWP).

Dari beberapa produk yang ada di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto, peneliti tertarik untuk mengkaji mengenai Pembiayaan Ultra Mikro dari pada produk pembiayaan yang lainnya. Berbeda dengan Ultra Mikro yang memiliki keunggulan tidak hanya memberikan kredit, tapi juga dilakukan pengawasan pendampingan dan juga peningkatan kapasitas sumber daya manusia bagi usaha mikro. Program pembiayaan ini lebih mengedepankan pada msyarakat bawah yang termarginalkan oleh sektor perbankan. Hadirnya produk pembiayaan Ultra Mikro pada hakikatnya bertujuan untuk membantu dan melayani kebutuhan masyarakat berskala kecil agar tidak berada di lembaga keuangan lain dengan bunga yang lebih besar. Produk Ultra Mikro menawarkan kemudahan akses dimana pengusaha tersebut dapat mendapatkan pembiayaan hanya dengan jaminan BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor), kendaraan tetap pada pemilik sehingga dapat digunakan untuk mendukung aktivitas usahanya sehari-hari (Pegadaian Syariah, CPWP).

Aktifitas pembiayaan di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto mendapat banyak respon positif, dari respon tersebut Pegadaian Syariah mendapat penghargaan sebagai kantor cabang pembantu terbaik oleh kantor cabang Purwokerto pada tahun 2021. Sehingga menambah kepercayaan masyarakat dalam mengambil pembiayaan di Pergadaian Syariah. Hal ini berdasarkan pendapat dari

beberapa sektor UMKM yang merupakan nasabah pembiayaan Ultra Mikro.

Pada tanggal 16 Maret 2022, Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto telah menyalurkan bantuan aset usaha kepada pelaku usaha mikro di wilayah sekitar dalam rangka membangun perekonomian masyarakat sektor UMKM yang lebih baik. Bantuan tersebut diserahkan secara langsung oleh pelaksana tugas penyaluran dana, pimpinan cabang Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto yaitu Ibu Titih Dewi Lestari kepada 12 pelaku UMKM di halaman Masjid Assalam, tepatnya di Perumahan Griya Satria Mandalatama, Purwokerto Selatan. Besarnya pembiayaan mikro yang diberikan oleh Pegadaian Syariah yaitu sebesar Rp 10.000.000,-. Pembiayaan tersebut dibagikan sesuai dengan kapasitas pelaku usaha yang membutuhkan bantuan aset usaha untuk memenuhi taraf hidupnya (Website Pegadaian Syariah CPWP).

Bantuan aset usaha yang diberikan oleh Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto kepada para pelaku usaha mikro diantaranya berupa gerobak, kompor, oven besar, alat penggiling, dan alat pendukung produksi lainnya. Pemberian bantuan aset usaha tersebut ditujukan untuk melengkapi alat yang sangat dibutuhkan dalam pengembangan usaha para pelaku UMKM. Hal ini berdasarkan survei awal untuk mencari tahu apa saja yang dibutuhkan pelaku usaha sebelum disalurkan bantuan aset usaha yang diberikan (wawancara dengan Ibu Titih pada tanggal 12 Juli 2022).

Sektor UMKM pada umumnya berusaha memenuhi permodalan melalui pinjaman, apalagi bagi mereka yang terjebak dengan keterikatan pinjaman dengan bunga yang besar, mengingat masih rendahnya akses terhadap sumber pembiayaan. Di Indonesia, bank dan lembaga keuangan non bank di Indonesia menawarkan berbagai produk pembiayaan dengan membantu para pelaku usaha menjadi lebih menguntungkan. Di samping itu, Pegadaian Syariah menawarkan opsi keuangan, terutama untuk sektor UMKM dengan harapan dapat membantu mereka dalam mengembangkan

bisnisnya, sehingga mereka dapat memperoleh dana yang dibutuhkan dengan cepat dan terjangkau (Meidinah 2019).

Program Ultra Mikro (UMI) merupakan program yang diinisiasi oleh kementerian keuangan, yang berfokus pada usaha-usaha mikro pada tingkat bawah. UMI disalurkan ke Lembaga Keuangan bukan Bank yaitu melalui Pegadaian Syariah dengan syarat peminjaman menggunakan BPKB. UMI juga memberikan solusi terbaik untuk mendapatkan fasilitas kredit yang cepat, aman dan mudah, serta pemberian pembiayaan dengan jangka waktu pinjaman yang sangat fleksible. Tentunya nasabah dapat menyesuaikan jangka waktu pinjamannya sesuai dengan kemampuan dan jumlah pembiayaan yang diambil. Dengan adanya UMI, masyarakat diharapkan dapat mengembangkan usahanya melalui pembiayaan yang sudah disalurkan serta dapat memberikan motivasi kepada para pengusaha lain untuk mengembangkan usahanya.

Pembiayaan Ultra Mikro memberikan fasilitas pembiayaan dengan berkontribusi mensejahterakan pelaku usaha mikro, agar dapat meningkatkan kemandirian usaha terutama pada produktivitas dan pendapatan dari sektor UMKM yang mendapatkan pembiayaan. Para pelaku usaha mikro diharapkan dapat mengembangkan usahanya melalui pembiayaan yang sudah disalurkan serta dapat menggunakan pembiayaan sesuai dengan tujuan untuk kebutuhan usaha. Pembiayaan Ultra mikro juga berperan dalam mengoptimalkan perekonomian, khususnya bagi pelaku usaha mikro (UMKM), selain itu juga memberikan fasilitas pendampingan usaha, dukungan serta mendorong pemerataan ekonomi (Hartanto,2021).

Tak lepas dari kontribusi, yang merupakan sebuah dukungan, pendanaan, pemikiran, sumbangan, untuk membantu sesuatu menjadi berhasil (Aditya,2022). Sumbangan tersebut dapat berupa materi atau tindakan lain yang berdampak positif bagi pihak lain, bisa juga berupa pemikiran, kepemimpinan, profesionalisme dan keuangan (Hidayat,2014). Membahas tentang kontribusi, yang dalam hal ini Pegadaian Syariah

memberikan penyaluran program pemerintah berupa pembiayaan Ultra mikro (UMI) kepada sektor UMKM untuk membangun usaha dengan harapan dapat meningkatkan perkembangan usaha yang dijalankan.

Menurut pak Dian, selaku AOM menyampaikan bahwa setelah berjalannya pembiayaan Ultra mikro ini terhitung dari tahun ke tahun terus meningkat. Pegadaian Syariah juga selalu aktif dalam memberikan aktifitas pendanaan. Hal ini dibuktikan dengan adanya jumlah tabel perkembangan jumlah nasabah di bawah ini.

**Tabel 1.1**  
**Perkembangan Jumlah Nasabah**  
**Pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage**  
**Purwokerto**  
**Tahun 2020- Desember 2022**

Tahun	Jumlah Nasabah
2020	812
2021	866
2022	919
Total	2.597

Sumber : Buku Tahunan Pembiayaan Mikro Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto

Berdasarkan table 1.1 diketahui bahwa pertumbuhan jumlah nasabah pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini dapat diartikan bahwa pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto berhasil menarik sektor UMKM untuk dapat menggunakan fasilitas pembiayaan Ultra Mikro setiap tahunnya. Dengan melihat peningkatan jumlah pembiayaan sektor UMKM yang mengambil pembiayaan mikro, Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto berusaha mengoptimalkan pelayanan Pembiayaan Mikro untuk dapat meningkatkan ketertarikan nasabah dalam aktifitas pembiayaan, serta mempertahankan perkembangan nasabah pembiayaan mikro dengan baik



melalui pendampingan usaha, dan rutinitas pembinaan kunjungan usaha setiap bulan (Wawancara dengan pak Dedi pada tanggal 17 juli 2022).

Dalam kaitanya dengan peningkatan jumlah nasabah pembiayaan Ultra Mikro, dengan demikian penting dilakukan analisis kinerja dari pembiayaan agar Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto dapat meningkatkan dan mempertahankan kinerjanya, menerapkan dan meningkatkan prinsip kehati-hatian dan prinsip syariah dalam usaha Pegadaian, meningkatkan dan mengembangkan operasional bisnis Pegadaian, dan untuk dapat menjaga kepercayaan nasabah.

Menurut survey awal (wawancara singkat) kepada Pak Dedi, selaku tim survey Pembiayaan Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto, mengatakan bahwa :

*“Permasalahan yang terjadi saat ini adalah tidak semua pelaku usaha yang diberikan pembiayaan mikro oleh Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto dapat menjalankan usahanya dengan sukses, belum disebut kategori usahanya berkembang setelah menerima pembiayaan mikro di Pegadaian Syariah. Hal ini karena keuangan tidak digunakan sesuai dengan tujuannya. Namun hal ini perlu untuk dipastikan bahwa pembiayaan mikro tersebut digunakan untuk mengembangkan usaha bukan untuk kepentingan lain dari para sektor UMKM yang mengambil pembiayaan mikro di Pegadaian”.*

Berkaitan dengan penjelasan dari tim survey pembiayaan mikro di atas, dapat ditarik sebuah solusi untuk menyelesaikan permasalahan dalam pembiayaan Ultra Mikro yang selama ini marak terjadi, dan untuk mengurangi resiko pembiayaan bermasalah. Untuk itu, Dalam menjalankan aktifitas pembiayaan Ultra Mikro yang dilaksanakan oleh Pegadaian Syariah yaitu melalui program pengembangan UMKM, peneliti meninjau efektivitas menggunakan teori Sutrisno (2019) yang menyatakan bahwa untuk mengetahui sejauh mana keefektifan suatu program dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa unsur yaitu pemahaman program, ketepatan sasaran, ketepatan waktu, tercapainya tujuan, dan perubahan yang nyata. Dalam hal ini, dengan pelaksanaan program pembiayaan Ultra Mikro dengan mengadakan evaluasi yang berkelanjutan, kunjungan nasabah, pendampingan usaha dan pihak Pegadaian Syariah di

sini memastikan sejauh mana pencapaian tujuan dari adanya program pembiayaan Ultra Mikro pada pengembangan sektor UMKM melalui partisipasi program pendampingan usaha.

Berbicara terkait program pendampingan usaha yang terdapat dalam kontribusi pembiayaan Ultra Mikro, dalam penelitian ini melihat untuk dapat memberikan penjelasan melalui pengamatan penelitian yaitu dengan adanya pendampingan usaha kepada sektor UMKM, maka dalam hal ini menimbulkan dampak positif kepada pengembangan usaha mereka. Menurut Rd Cristo (2019) mengartikan dampak merupakan sesuatu yang timbul akibat adanya sesuatu yang sedang dilakukan, dan dampak bisa dikatakan sebagai dua kemungkinan yaitu antara dampak positif dan dampak negatif ataupun pengaruh yang bisa mendatangkan akibat (baik positif maupun negatif).

Menurut Retno (2019) menyebutkan bahwa analisis dampak ada 3, yaitu yang *pertama* bersiap, *kedua* kumpulkan informasi, dan *ketiga* evaluasi informasi yang dikumpulkan. Berdasarkan penjelasan teori tersebut, peneliti menggunakan teori analisis dampak untuk dapat melihat bagaimana dampak positif pendampingan usaha dari pihak Pegadaian Syariah kepada sektor UMKM.

Penentu keberhasilan usaha menurut Nurwani, dkk, menyebutkan bahwa indikator keberhasilan usaha dapat dilihat dari kualitas produk yang meningkat, pendapatan yang bertambah dan peralatan produksi yang meningkat. Sedangkan, keberhasilan usaha menurut Noor dalam mengukur keberhasilan suatu usaha, ada 6 indikator, yaitu laba penjualan, pangsa pasar, pencapaian keuntungan penjualan, laba setelah pajak, laba bersih, dan pencapaian keuntungan bersih.

Indikator keberhasilan UMKM terdiri dari enam kategori, diantaranya yaitu promosi, branding, minat berwirausaha, *passion*, jiwa *entrepreneur* dan kekuatan jaringan (Asnawati, 2021). Berkaitan dengan teori pengembangan usaha yang dikemukakan oleh beberapa pakar di atas, peneliti mengambil pandangan untuk penelitian ke depan yaitu dengan

memilih pendapat dari dari Asnawati, (2021), menyebutkan bahwa indikator keberhasilan UMKM terdiri dari enam kategori, diantaranya yaitu promosi, branding, minat berwirausaha, passion, jiwa *entrepreneur* dan kekuatan jaringan.

Berkaitan dengan beberapa indikator tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa keberhasilan suatu usaha setelah mencapai tujuannya apabila mendapatkan laba, maka suatu bisnis dapat dikatakan berhasil, karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis. Hal tersebut dapat diwujudkan melalui promosi, branding, minat berwirausaha, passion, jiwa *entrepreneur* dan kekuatan jaringan yang akan mengantarkan sebuah usaha dapat berkembang.

Salah satu penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Fatania R, dkk (2022) Lestari (2021) Nur Selina (2022) Syifa (2022) Fakrur Ardhi (2021) Rofiatu Salma (2022) yang dalam penelitiannya berfokus pada “Peran pembiayaan, proses pelaksanaan pembiayaan, serta membahas kontribusi pembiayaan terhadap peningkatan pendapatan UMKM, dengan melihat besar kecilnya margin, dan manajemen pembiayaan dalam meningkatkan pendapatan usaha”. Sebagai pembeda penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu terletak pada konsep, penelitian ini berfokus pada pendampingan usaha, yang terdapat dalam pembiayaan Ultra Mikro. Hal ini untuk melihat Kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah yang berfokus pada pengembangan sektor UMKM.

Dalam penelitian ini juga membahas tentang bagaimana implementasi pembiayaan Ultra mikro berpengaruh terhadap pengembangan sektor UMKM atau tidak, serta untuk mengetahui bagaimana dampak pendampingan usaha melalui pembiayaan Ultra Mikro dalam mengembangkan usaha, bagi pelaku usaha yang mengambil pembiayaan tersebut untuk dapat memanfaatkannya dengan lebih maksimal, mereka lebih fokus dan bijak dalam pemanfaatan pembiayaan Ultra mikro. Hal ini akan memperoleh manfaat yang optimal bagi sektor UMKM dalam pengembangan usahanya.

Hasil wawancara awal kepada beberapa nasabah yang sudah mengambil pembiayaan lain di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto, bahwa masing-masing dari mereka memanfaatkan pembiayaan tersebut bukan hanya berfokus kepada pemenuhan kebutuhan usaha, melainkan juga untuk kepentingan pribadi yang lainnya. Bahkan juga untuk menyelesaikan peminjaman pembiayaan pada produk lain. Merekalah yang dapat menentukan bagaimana pembiayaan tersebut dapat digunakan dengan semestinya sesuai dengan harapan dari Ultra Mikro yaitu bertujuan untuk memberikan fasilitas pendanaan bagi Pelaku usaha Mikro dalam mengembangkan usaha dengan pola pendampingan. Hal ini perlu dipastikan bahwa dengan adanya pelayanan tersebut sektor UMKM terbantu atau tidak dalam proses pengembangan usahanya, serta pelayanan dari pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto sudah efektif atau belum.

Pembiayaan Ultra Mikro, yang pada hakikatnya memiliki tujuan memberikan fasilitas pendanaan bagi pelaku usaha dalam mengembangkan usaha dengan pola pendampingan usaha. Hal ini perlu untuk dipastikan bahwa dengan adanya pelayanan tersebut, kontribusi yang diberikan kepada sektor UMKM dalam mengembangkan usahanya itu apa saja ? Serta implementasi dari pembiayaan, dan kaitanya dengan dampak pendampingan usaha pada pengembangan UMKM itu seperti apa ?

Berdasarkan tujuan dari penelitian ini pada prakteknya di pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto juga terindikasi belum ada penelitian yang mengambil permasalahan tentang pembiayaan Ultra Mikro kaitanya dengan kontribusi untuk pengembangan Sektor UMKM. Dari Penjelasan Latar belakang masalah penelitian di atas, maka peneliti tertarik untuk dapat membuktikan melalui serangkaian kegiatan penelitian dengan menentukan judul **“KONTRIBUSI PEMBIAYAAN ULTRA MIKRO PEGADAIAN SYARIAH PADA PENGEMBANGAN SEKTOR USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)”**

**(Studi Kasus Nasabah Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto).**

**B. Identifikasi Masalah**

Salah satu yang menjadi pokok permasalahan bagi UMKM adalah permodalan, yaitu kesulitan akses ke perbankan dikarenakan tidak mampu menyediakan persyaratan bankable, tidak dapat memenuhi barang jaminan karena minimnya harta yang dimiliki. Hal ini akan menjadi beban untuk keberlangsungan usaha mereka.

Berdasarkan penjelasan dari tim survey pembiayaan Ultra Mikro bahwa sejauh ini fenomena yang terjadi Ketika pelaksanaan pembiayaan mikro, bahwa masing-masing dari mereka memanfaatkan pembiayaan tersebut bukan hanya untuk pemenuhan kebutuhan usaha, melainkan juga untuk kepentingan pribadi yang lainnya. Bahkan juga untuk menyelesaikan pelunasan pembiayaan atas pinjaman dari produk lain, sehingga kebutuhan usaha kurang terpenuhi. Fenomena tersebut dapat diatasi dengan hadirnya tujuan dari pembiayaan Ultra Mikro memberikan fasilitas pembiayaan kepada UMKM dalam mengembangkan usahanya melalui pola pendampingan usaha.

**C. Definisi Operasional**

**1. Kontribusi**

Kontribusi menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), kontribusi diartikan sebagai sumbangan kepada suatu perkumpulan dan sebagainya. Kontribusi juga dapat berupa donasi atau serangkaian pembayaran kepada pihak opsional. Kontribusi berasal dari bahasa Inggris, yang berarti keikutsertaan, ikut andil, dan sumbangan. Sumbangan tersebut dapat berupa materi atau tindakan lain yang berdampak positif bagi pihak lain. Secara umum, *input* diartikan sebagai keterlibatan diri dan masukan pemikiran, yang dapat

mencakup berbagai bidang positif untuk memfasilitasi kemajuan daripada membatasi atau menggagalkan tujuan yang sebenarnya ingin dicapai di sektor bisnis. Juga dapat diartikan bahwa kontribusi berupa pemikiran, kepemimpinan, profesionalisme, dan keuangan (Hidayat, 2016).

Kemudian, menurut Kamus Ekonomi Kontribusi di sini dengan pihak lain pada biaya umum atau kerugian bersama dapat diartikan sebagai kontribusi sektor pariwisata terhadap pendapata asli daerah (PAD). Sedangkan menurut Cambridge Dictionary kontribusi ialah menyumbang atau melakukan sesuatu untuk menciptakan atau mencapai sesuatu dengan orang lain, atau untuk membuat sesuatu berhasil (Aditya, 2022).

## **2. Pembiayaan**

Pembiayaan adalah akifitas penyaluran dana yang terkumpul kepada anggota pengguna daa, memilih jenis usaha yang akan dibiayai agar diperoleh jenis usaha yang produktif, menguntungkan dan dikelola oleh anggota yang jujur dan bertanggung jawab Muhammad, (2014). Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang yang dipersamakan dengan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Muhammad, 2016).

## **3. Ultra Mikro**

Ultra Mikro (UMI) merupakan program lanjutan dari program bansos dengan tujuan menghasilkan kemandirian usaha bagi usaha mikro di level terbawah. UMI melayani kebutuhan dana produktif masyarakat pengusaha mikro dengan skema sewa modal murah untuk uang pinjaman maksimal 10 juta dengan pola pendampingan. Tujuannya untuk membantu para pengusaha mikro dalam pengembangan usaha mikronya (Hartanto, 2021).

#### **4. Pegadaian Syariah**

Pengertian gadai dalam islam disebut rahn, yaitu perjanjian menahan sesuatu barang sebagai tanggungan utang. Kata rahn menurut bahasa berarti "tetap", "berlangsung" dan "menahan". Sedangkan menurut istilah berarti menjadikan sesuatu benda bernilai menurut pandangan syara' sebagai tanggungan utang dengan adanya tanggungan utang itu seluruh atau sebagian utang itu dapat diterima.

#### **5. Pengembangan Usaha**

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi lebih besar (Anoraga, 2018).

Pada umumnya, perkembangan usaha dari suatu perusahaan memiliki pola tertentu. Dimulai dari unit usaha yang relatif kecil dengan pelayanan wilayah pemasaran yang relatif sempit. Pada mulanya, perusahaan tersebut juga menghasilkan ragam produk yang terbatas dan hanya didukung dengan permodalan yang terbatas. Awalnya sebuah perusahaan baru dimulai dengan usaha untuk bertahan hidup. Barulah kemudian secara perlahan diikuti dengan usaha untuk mengembangkan perusahaan yang diarahkan sepenuhnya untuk meningkatkan penjualan dan pangsa pasar.

#### **6. UMKM**

Berdasarkan UU No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) didefinisikan sebagai sekumpulan usaha yang dikelola oleh perorangan atau badan usaha yang mengarah pada usaha ekonomi produktif dengan kriteria yang sudah ditetapkan dalam undang-undang (Asnawati, 2021).

UMKM juga merupakan kegiatan yang banyak berasal dari usaha masyarakat yang mampu menciptakan pekerjaan dan menghasilkan produk barang atau jasa yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. UMKM mampu menciptakan pemerataan dan meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mengembangkan pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional (Wijoyo,2020).

### **7. Efektivitas**

Menurut Mardiasmo dalam bukunya Efisiensi dan Efektifitas (2017) menyatakan Efektivitas adalah hubungan antara output dengan tujuan. Kontribusi output berpengaruh terhadap pencapaian tujuan atau sasaran yang ditentukan. Semakin besar output yang diberikan maka semakin efektif proses kerja suatu unit organisasi.

Kemudian menurut Sutrisno (dalam Wulandari, 2019) yang menyatakan bahwa untuk mengetahui sejauh mana keefektifan suatu program dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa unsur yaitu pemahaman program, ketepatan sasaran, ketepatan waktu, tercapainya tujuan, dan perubahan yang nyata.

### **8. Analisis Dampak**

Menurut Rd Cristo (2019) mengartikan dampak merupakan sesuatu yang timbul akibat adanya sesuatu yang sedang dilakukan, dan dampak bisa dikatakan sebagai dua kemungkinan yaitu antara dampak positif dan dampak negatif ataupun pengaruh yang bisa mendatangkan akibat (baik positif maupun negatif). Kemudian menurut Retno (2019) menyebutkan bahwa analisis dampak ada 3, yaitu yang pertama Bersiap, kedua kumpulkan informasi, dan ketiga evaluasi informasi yang dikumpulkan.



#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka rumusan masalah yang akan dihadapi untuk mengeksplorasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kontribusi pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto pada pengembangan sektor UMKM ?
2. Bagaimana implementasi pembiayaan Ultra Mikro yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto pada pengembangan sektor UMKM sudah efektif ?
3. Bagaimana dampak positif pendampingan usaha yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto dalam mengembangkan sektor UMKM ?

#### **E. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian**

1. Tujuan dari Penelitian ini adalah :
  - a. Untuk menganalisis seberapa besar kontribusi pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto pada pengembangan Sektor UMKM dalam mengembangkan usahanya.
  - b. Untuk menganalisis implementasi pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto pada pengembangan Sektor UMKM apakah sudah efektif.
  - c. Untuk menganalisis dampak terhadap perkembangan UMKM melalui pendampingan usaha dari produk pembiayaan Ultra Mikro yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto.
2. Manfaat Penelitian.
  - a. Manfaat Praktis
    - 1) Bagi Penulis

Hasil penelitian ini dapat memberikan pengetahuan langsung mengenai penyaluran pembiayaan Ultra Mikro untuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan bagaimana implementasi penyaluran pembiayaan Ultra Mikro, serta seberapa besar kontribusinya terhadap perkembangan usaha.

2) Bagi Pegadaian Syariah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan serta evaluasi yang berkaitan dengan pembiayaan Ultra Mikro, baik penyaluran bagi UMKM sehingga dapat membantu perkembangan nasabah.

3) Bagi Pemerintah

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai masukan untuk mengembangkan UMKM oleh pemerintah agar meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah di Indonesia.

4) Bagi Akademik

Bagi akademik, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnya mengenai pemberian pembiayaan Ultra Mikro untuk UMKM yang baik dan dapat memberikan hasil yang optimal.

b. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi dunia pendidikan, serta menambah pengetahuan terkait Masalah Pembiayaan khususnya Ultra Mikro di lembaga keuangan non bank dan juga perpustakaan sebagai pusat sumber belajar dan Sumber informasi.

## F. Kajian Pustaka

Penelitian terdahulu ialah kesimpulan yang ditarik dari temuan penelitian sebelumnya yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan. Untuk memperkuat penelitian ini berdasarkan penelitian sebelumnya, penulis akan membahas berbagai penelitian yang

berhubungan dengan penelitian, guna mendukung penelitian ini dengan dasar penelitian sebelumnya, peneliti akan membahas beberapa penelitian yang terkait dengan penelitian yang akan penulis teliti.

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama peneliti, Tahun dan Judul Penelitian <sup>2</sup>	Perbedaan	Persamaan
1.	Rofiatus Salma, 2022 <i>Kontribusi Pembiayaan Murabahah terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah di BMT Maslahah Kotaanyar dan BMT UDT Sidogiri</i>	Penelitian dari Rofi'atus Salma yang membahas terkait kontribusi pembiayaan murabahah Terhadap Peningkatan pendapatan UMKM dengan fokus penelitiannya yaitu mengamati besar kecilnya margin. Sedangkan dalam penelitian ini, membahas terkait kontribusi pembiayaan Ultra mikro pada pengembangan UMKM, yang mana bedanya terletak pada konsepnya, yaitu berfokus pada pendampingan usaha melalui tolak ukur pengembangan usaha, efektivitas pembiayaan Ultra mikro serta dampak positif dari kontribusi pembiayaan melalui pendampingan usaha.	Persamaan penelitian Rofiatus Salma dengan penelitian ini adalah sama-sama meneliti terkait kontribusi produk pembiayaan yang ada di lembaga keuangan non bank dan studi kasusnya kepada nasabah pembiayaan tersebut
2.	<i>Fatania R, dkk (2022) Kontribusi Pembiayaan Murabahah terhadap perkembangan Usaha Mikro</i>	Dalam penelitian ini, konteks kontribusi pembiayaan yang diteliti lebih luas, bukan hanya kontribusi pembiayaan UMI pada pengembangan UMKM saja, namun dikaitkan dengan melihat bagaimana dampak pengembangan usaha terhadap UMKM, serta efektivitas dari pembiayaan Ultra Mikro. Sedangkan	Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian Fatania,dkk adalah sama-sama meneliti terkait kontribusi pembiayaan

		dalam penelitian dari Fatania dkk, meneliti pelaksanaan pembiayaan tersebut terhadap perkembangan usaha mikro.	
3.	(Lestari, 2021) <i>Analisis Pembiayaan Arrum pada Usaha Mikro Kecil di Pegadaian Syariah Kota Palopo</i>	Sebagai pembeda panitia ini dengan penelitian dari Arini Lestari yang menganalisis standar operasional manajemen pembiayaan mikro pada Pegadaian menurut hukum Islam. Sedangkan dalam penelitian ini menganalisis efektivitas pembiayaan Ultra mikro pada pengembangan sektor UMKM	Persamaan dalam penelitian Arini Lestari dengan penelitian ini adalah sama-sama mencari tahu apakah pembiayaan mikro di Pegadaian sudah dikatakan efektif atau belum ?
4.	(Nurselina, dkk, 2022), <i>Pengaruh Kontribusi Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah Perbankan syariah terhadap Pengembangan Micro Business Performance di Kota Medan</i>	Penelitian dari Nurselina membahas pengaruh kontribusi pembiayaan murabahah dan mudharabah dalam perkembangan business performance yang berfokus pada Bagaimana keberhasilan pembiayaan tersebut untuk dapat mengembangkan bisnis performance sedangkan Dalam penelitian ini membahas efektivitas pembiayaan Ultra mikro, dan dampak positifnya pada pengembangan sektor UMKM serta menganalisis kontribusi pembiayaan Ultra mikro pada pengembangan UMKM.	Persamaan dari penelitian Nurselina dkk dengan penelitian ini adalah sama-sama mencari tahu terkait latar belakang dari usaha mikro yang masih bisa untuk lebih berkembang, serta bagaimana implementasinya setelah dilakukannya pembiayaan dengan mengamati kontribusi dari pembiayaan.
5.	(Syifa, 2022), <i>Analisis Peran Pembiayaan Ar-Rum BPKB oleh Pegadaian Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro</i>	Penelitian dari Syifa berfokus pada peran pembiayaan Arum BPKB terhadap pengembangan usaha mikro sedangkan dalam penelitian ini menganalisis kontribusi pembiayaan Ultra Mikro pada pengembangan UMKM dan efektivitas pembiayaan Ultra Mikro serta dampak positif	Persamaan dari penelitian M. Istiftahu Syifa dengan penelitian ini adalah sama-sama menganalisis salah satu produk pembiayaan yang ada di Pegadaian Syariah. Hal ini sama-sama ditujukan untuk pelaku usaha mikro.

		pendampingan usaha dari kontribusi pembiayaan Ultra mikro dalam pengembangan UMKM.	
--	--	--	--

Kajian pustaka di atas yang digunakan sebagai dasar penelitian dan hasil penelitian sebagai berikut :

*Pertama*, hasil penelitian dari Rofiatu salma, menyatakan bahwa Pembiayaan Ultra Mikro berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha mikro serta tinggi rendahnya margin Pembiayaan murabahah di BMT yang diberikan kepada pelaku UMKM dapat meningkatkan pendapatan para UMKM serta berpengaruh dalam pengembangan usahanya,

*Kedua*, penelitian yang ditulis oleh Fatania, dkk, dalam penelitian ini mencari tahu keberhasilan atau efektifitas pembiayaan mikro terhadap sektor UMKM. Serta menganalisis pelaksanaan pembiayaan tersebut dalam mengembangkan usaha mikro.

*Ketiga*, menurut penelitian Nurselina dkk, melihat pengaruh pembiayaan murabahah dan mudharabah di perbankan syariah dengan mengukur analisisnya menggunakan metode analisis linier berganda terkait kontribusi pembiayaan tersebut dalam mengembangkan business performance, dan studi kasus di perbankan syariah Medan, menyebutkan bahwa kebutuhan konsumen yang mempengaruhi tingkatan pendapatan usahanya sehingga melihat persaingan secara sehat serta bagaimana pilihan masyarakat di sektor UMKM dalam membangun bisnis, serta bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Mikro.

*Keempat*, Muhammad Istiftahu Syifa dalam penelitiannya menilai pendanaan UMI dan kemudian menghubungkannya dengan UMKM sehingga mereka dapat menggunakan keuangan mikro untuk mengembangkan bisnis mereka, berdasarkan karya Muhammad Istiftahu Syifa Memperluas usaha kecil, serta peran pembiayaan Ar-Rum terhadap pengembangan usaha mikro.

*Kelima*, hasil penelitian yang ditulis oleh Fakhurardhi, menunjukkan pembiayaan Rahn pada Pegadaian Syariah menjadi fokus penelitian Fakhurardhi, faktor yang mempengaruhi nasabah dalam pembiayaan Rahn di Pegadaian Syariah cabang Sigli adalah faktor harga yang harus dikeluarkan oleh nasabah terhadap Pegadaian Syariah.

Beberapa identifikasi dari teori-teori yang dijadikan sebagai landasan berpikir untuk dapat melaksanakan suatu penelitian, peneliti mendiskripsikan melalui referensi atau teori yang digunakan untuk mengkaji suatu permasalahan dalam penelitian ini diantaranya sebagai berikut :

Menurut Yandianto, (2019) dalam Cambridge Dictionary mendefinisikan kontribusi ialah menyumbang atau melakukan sesuatu untuk menciptakan atau mencapai sesuatu dengan orang lain, atau untuk membuat sesuatu menjadi berhasil. Kontribusi juga dapat diartikan sebagai sokongan berupa uang. Pengertian tersebut menjelaskan kontribusi ke dalam ruang lingkup yang lebih sempit yaitu sebagai bentuk bantuan yang dikeluarkan oleh individu atau kelompok dalam bentuk uang maupun sokongan dana. Kontribusi berarti individu tersebut juga berusaha meningkatkan efisiensi dan efektivitas hidupnya. Kontribusi dapat diberikan dalam berbagai bidang yaitu berupa pemikiran, kepemimpinan, profesionalisme, finansial, dan lainnya.

Menurut Mardiasmo dalam bukunya Efisiensi dan Efektifitas (2017) menyatakan Efektivitas adalah hubungan antara output dengan tujuan. Kontribusi output berpengaruh terhadap pencapaian tujuan atau sasaran yang ditentukan. Semakin besar output yang diberikan maka semakin efektif proses kerja suatu unit organisasi. Dalam menjalankan kontribusi pembiayaan Ultra Mikro yang dilaksanakan oleh Pegadaian Syariah yaitu program pengembangan UMKM, peneliti meninjau efektivitas menggunakan teori Sutrisno (dalam Wulandari, 2019) yang menyatakan bahwa untuk mengetahui sejauh mana keefektifan suatu program dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa unsur yaitu

pemahaman program, ketepatan sasaran, ketepatan waktu, tercapainya tujuan, dan perubahan yang nyata.

Kemudian menurut Retno (2019) menyebutkan bahwa analisis dampak ada 3, yaitu yang pertama Bersiap, kedua kumpulkan informasi, dan ketiga evaluasi informasi yang dikumpulkan.

Berdasarkan pemaparan landasan teori di atas, sehingga penulis menggunakan teori Kontribusi Yandianto (2019) yang menyatakan kontribusi ialah menyumbang atau melakukan sesuatu untuk menciptakan atau mencapai sesuatu dengan orang lain, atau untuk membuat sesuatu menjadi berhasil. Kontribusi juga dapat diartikan sebagai sokongan berupa uang. Pengertian tersebut menjelaskan kontribusi ke dalam ruang lingkup yang lebih sempit yaitu sebagai bentuk bantuan yang dikeluarkan oleh individu atau kelompok dalam bentuk uang maupun sokongan dana. Kemudian teori Keefektifan suatu program menurut Sutrisno (dalam Wulandari, 2019) yang menyebutkan untuk mengetahui sejauh mana keefektifan suatu program dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa unsur yaitu pemahaman program, ketepatan sasaran, ketepatan waktu, tercapainya tujuan, dan perubahan yang nyata. Selanjutnya, teori Analisis Dampak menurut Retno (2019) yang menyebutkan bahwa analisis dampak ada 3, yaitu yang pertama Bersiap, kedua kumpulkan informasi, dan ketiga evaluasi informasi yang dikumpulkan. Selanjutnya teori indikator keberhasilan UMKM menurut Asnawai (2021) yang menyebutkan enam kategori, diantaranya yaitu promosi, branding, minat berwirausaha, passion berwirausaha, jiwa enterpreneur dan kekuatan jaringan.

## **G. Sistematika Pembahasan**

Untuk mempermudah penulisan ini, maka disusun sistematika Pembahasan

Skripsi sebagai berikut :

### **BAB I Pendahuluan**

Merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, serta sistematika pembahasan. Dalam Bab ini membahas bagaimana peneliti mengambil judul penelitian.

## **BAB II Landasan Teori**

Merupakan tinjauan pustaka yang berisi teori-teori yang terkait dengan penelitian terdahulu. Bab ini membahas mengenai teori-teori yang dihasilkan dari penelitian terdahulu baik dari jurnal, buku, maupun skripsi. Serta tinjauan umum terkait dengan Ultra Mikro pembiayaan mikro pada pengembangan sektor UMKM dalam mengembangkan usaha. Bab ini menguraikan berbagai landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini, yang meliputi : Pembiayaan Ultra Mikro, Sektor UMKM, Indikator Keberhasilan usaha, Faktor dalam Mengembangkan Usaha serta landasan teologis.

## **BAB III Metode Penelitian**

Merupakan metode penelitian yang berisi tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data, serta alat analisis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini.

## **BAB IV Pembahasan**

Merupakan hasil penulisan yang berisi tentang gambaran umum objek penelitian dan pembahasan serta penemuan-penemuan di lapangan.

## **BAB V Penutup**

Merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah yang disertai saran. Kemudian pada bagian akhir, peneliti mencantumkan daftar pustaka yang menjadi referensi dalam penulisan skripsi ini beserta lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup peneliti.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Kontribusi

##### 1. Pengertian Kontribusi

Kontribusi menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), kontribusi diartikan sebagai sumbangan kepada suatu perkumpulan dan sebagainya. Kontribusi juga dapat berupa donasi atau serangkaian pembayaran kepada pihak opsional. Kontribusi berasal dari bahasa Inggris, yang berarti keikutsertaan, ikut andil, dan sumbangan. Sumbangan tersebut dapat berupa materi atau tindakan lain yang berdampak positif bagi pihak lain. Secara umum, *input* diartikan sebagai keterlibatan diri dan masukan pemikiran, yang dapat mencakup berbagai bidang positif untuk memfasilitasi kemajuan daripada membatasi atau menggagalkan tujuan yang sebenarnya ingin dicapai di sektor bisnis. Juga dapat diartikan bahwa kontribusi berupa pemikiran, kepemimpinan, profesionalisme, dan keuangan (Hidayatullah, 2016).

Sedangkan menurut Cambridge Dictionary kontribusi ialah menyumbang atau melakukan sesuatu untuk mencipatakan atau mencapai sesuatu dengan orang lain, atau untuk membuat sesuatu menjadi berhasil. Kontribusi juga dapat diartikan sebagai sokongan berupa uang. Pengertian tersebut menjelaskan kontribusi ke dalam ruang lingkup yang lebih sempit yaitu sebagai bentuk bantuan yang dikeluarkan oleh individu atau kelompok dalam bentuk uang maupun sokongan dana. Kontribusi berarti individu tersebut juga berusaha meningkatkan efisiensi dan efektivitas hidupnya. Kontribusi dapat diberikan dalam berbagai bidang yaitu berupa pemikiran, kepemimpinan, profesionalisme, finansial, dan lainnya (Yandianto, 2019).

Ada beberapa tokoh yang mendefinisikan kontribusi, diantaranya yaitu :

a. Soejono Soekanto

Kontribusi diartikan sebagai sarana memberikan manfaat, tenaga, bantuan pemikiran, bantuan materi, dan sejenis bantuan yang dapat mendukung keberhasilan suatu kegiatan dalam forum, organisasi sosial, dan lain-lain.

b. Dany H

Kontribusi disebut bentuk donasi yang berupa materi (uang), dapat berupa sponsorship atau donasi. Hal ini dapat dimanfaatkan secara langsung, seperti yang dilakukan di salah satu media yang disimpulkan sebagai bagian dari pengembangan masyarakat.

c. Yudianto

Kontribusi merupakan pengumpulan uang iuran berupa sumbangan dari anggota atau masyarakat. Donasi ini akan diproses dan mampu memenuhi kebutuhan serta aktivitas ekonomi masyarakat itu sendiri.

d. Guritno

Kontribusi adalah hal-hal yang mampu diberikan oleh seorang individu untuk mengurangi kehilangan atau kekurangan dari apa yang mereka butuhkan (Anne, 2012).

Dari beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa kontribusi ialah keikutsertaan dari suatu pihak kepada pihak lainnya, berupa materi maupun non materi yang sesuai dengan tujuan masing-masing. Bentuk bantuan yang umum terlihat dalam kehidupan sehari-hari, baik formal maupun nonformal yaitu dapat berupa uang, partisipasi, dukungan, dan layanan.

## 2. **Macam-macam Kontribusi**

Menurut Anne Ahira tentang macam-macam kontribusi adalah sebagai berikut :

- a. Kontribusi bersifat materi misalnya seseorang memberikan uang, makanan, pakaian, untuk membantu pihak lain demi kebaikan bersama

- b. Kontribusi bersifat pemikiran, yaitu seseorang yang membantu orang lain dalam bentuk pemikiran, misalnya dalam bentuk seseorang yang mempelajari bidang ilmu-ilmu agama kemudian mewariskan ilmunya kepada orang lain.
- c. Kontribusi bersifat tindakan, berupa tindakan individu, yang berdampak positif dan negative bagi pihak lain.
- d. Kontribusi profesionalisme yaitu seseorang yang memiliki keahlian di bidang tertentu dapat dialihkan kepada pihak yang dianggap perlu untuk memperoleh ilmu sehingga dapat bermanfaat di kemudian hari.

### 3. Manfaat Kontribusi

Kontribusi memiliki banyak manfaat dan tidak terbatas pada penerima tetapi juga untuk diri sendiri dan masyarakat secara keseluruhan meliputi :

#### a. Membentuk Hubungan Baik

Hubungan akan lebih seimbang ketika kita tidak hanya berfokus pada penerimaan. Kontribusi dan kebaikan membantu seseorang merasa lebih terhubung dengan orang lain, atau bahkan ketika konflik dan pertengkaran, kebaikan dapat menyatukan, menyelesaikan perbedaan dan menyembuhkan.

#### b. Melegakan

Penelitian telah menunjukkan bahwa orang yang melakukan hal-hal baik dan merasakan tingkat kebahagiaan yang lebih tinggi setelah melakukan hal-hal baik. Tidak berbeda dengan orang yang membantu orang lain bekerja secara sukarela umumnya lebih bahagia, lebih cocok dalam hidup dan cenderung menemukan hidup lebih bermakna.

#### c. Meningkatkan kepercayaan diri

Salah satu manfaat kontribusi yang paling berdampak yaitu meningkatkan kualitas diri, seperti tumbuhnya kepercayaan pada diri. Karena cerminan dari diri kita ialah apa yang kita lakukan dan bagaimana kita memperlakukan orang lain. Dengan berbuat baik kepada

orang lain akan membuat seseorang melihat dirinya sebagai orang yang lebih baik dan membuat kepercayaan terhadap diri meningkat.

d. Menciptakan tempat yang baik

Kontribusi merupakan strategi untuk menciptakan dunia menjadi tempat yang lebih bersih, sehat serta baik bagi lingkungan. Ini termasuk manfaat utama dari kontribusi dari berbagai dampak positif yang lain. Ketika tingkat pertumbuhan meningkat, begitu pula besarnya masalah dan kualitas hidup (Anne,2019).

Penjelasan terkait kontribusi yang dikemukakan di atas, maka dapat diartikan bahwa kontribusi merupakan suatu keterlibatan yang dilakukan oleh individu atau sebuah lembaga yang kemudian memposisikan dirinya terhadap peran dalam sebuah kerja sama, dan memberikan dampak nilai dari aspek sosial dan ekonomi.

## B. Pembiayaan

### 1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan berarti “saya percaya atau saya menaruh kepercayaan”. Sebutan pembiayaan memiliki arti kepercayaan, artinya lembaga pembiayaan selaku shahibul mal menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Kemudian menurut Undang-undang No. 10 Tahun 1998 pembiayaan adalah penyedia uang berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dan pihak lain yang diberikan pembiayaan untuk mengembalikan uang tersebut pada saat jangka waktu tertentu melalui imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan atau *financing* merupakan pendanaan yang diberikan suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga (Muhammad,2016).

Pembiayaan adalah aktifitas penyaluran dana yang terkumpul kepada anggota pengguna daa, memilih jenis usaha yang akan dibiayai agar diperoleh jenis usaha yang produktif, menguntungkan dan dikelola oleh anggota yang jujur dan bertanggung jawab (Muhammad, 2014).

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang yang dipersamakan dengan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga keuangan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Asiyah,2014).

## 2. Jenis-jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan didasarkan pada sifat dan penggunaannya, diantaranya yaitu :

Pembiayaan konsumtif, merupakan pembiayaan yang digunakan dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumtif yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Kemudian pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Pembiayaan produktif dibagi menjadi 2 diantaranya :

### a. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan seperti ; peningkatan produksi, baik hasil produksi, maupun peningkatan hasil kualitas produksi serta atau untuk mengembangkan usaha yang sudah dijalankan agar dapat memperoleh keuntungan secara optimal

### b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) dan fasilitas-fasilitas yang berkaitan. Pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan penambahan modal dengan tujuan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru (Muftifiandi,2015).

## 3. Pembiayaan menurut Jangka Waktu dan Jenis

- a) *Short term* (pembiayaan jangka pendek) adalah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu maksimal lamanya satu tahun
- b) *Intermediate term* (jangka waktu menengah) merupakan suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu satu tahun sampai tiga tahun
- c) *Long term* (jangka waktu panjang) adalah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari tiga tahun

#### 4. Tujuan Pembiayaan

Pada dasarnya ada dua hal yang saling berkaitan dari pembiayaan yaitu :

##### a) *Profitability*

Pembiayaan bertujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola karena dalam hal ini bank atau non bank hanya menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah. Dengan demikian keuntungan dari pendapatan usaha merupakan tujuan dari pemberian pembiayaan dalam bentuk hasil yang diterima.

##### b) *Safety*

Merupakan keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan agar mendapat keuntungan tercapai.

#### 5. Fungsi Pembiayaan

Menyalurkan pembiayaan tidak hanya mencari keuntungan semata dalam bisnis, akan tetapi juga memiliki peran dalam menciptakan lingkungan bisnis yang aman. Diantara fungsi pembiayaan yaitu :

##### a) Meningkatkan daya guna uang

Melalui penyimpanan di lembaga keuangan yang dapat meningkatkan presentase kegunaannya dalam suatu usaha peningkatan produktivitas

##### b) Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan dapat menciptakan pertambahan peredaran uang yang sejenis cek, wesel dan giro.

##### c) Membantu masyarakat yang mengalami perekonomian kurang dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan (Ilyas, 2015).

#### 6. Unsur-unsur Pembiayaan

##### a) Kepercayaan

Lembaga keuangan non bank memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi pengembalian dana, sesuai jangka waktu yang sudah diperjanjikan.

Bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajiban angsuran.

b) Kesepakatan

Di dalam unsur kepercayaan juga berkaitan dengan unsur kesepakatan, kesepakatan dibahas dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban

c) Jangka waktu

Setiap yang diberikan memiliki jangka waktu mencakup masa pengembalian yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut dapat berbentuk jangka pendek, menengah atau jangka panjang.

d) Resiko

Setiap yang disalurkan mengandung resiko tidak kembalinya dana. Resiko pembiayaan seperti kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali. Oleh karena itu barang jaminan sebagai sasarnya (Ascarya, 2013).

7. Indikator Memorandum Pembiayaan

a. Tujuan Pembiayaan

Tujuan dari usulan pembiayaan harus dijabarkan dengan jelas sejak awal agar pendekatan terhadap data yang akan dikaji dapat tercapai. Tujuan pembiayaan meliputi tentang :

1. Besarnya kebutuhan fasilitas pembiayaan yang diajukan
2. Kegunaan fasilitas pembiayaan yang diajukan, untuk kebutuhan modal kerja atau keperluan investasi
3. Jangka waktu dari fasilitas pembiayaan yang diajukan

b. Latar Belakang

Latar belakang berisikan informasi kualitatif mengenai nasabah dan manajemen nasabah yang penting untuk keperluan analisis, meliputi :

- a) Identitas nasabah serta status usaha yang dijalankan
- b) Karakter nasabah
- c) Mutu manajemen nasabah

c. **Kondisi Usaha**

Kondisi usaha memberikan gambaran tentang bagaimana usaha yang dijalankan nasabah, meliputi :

- a) Jenis resiko primer yang ada dalam usaha yang dijalankan nasabah
- b) Posisi nasabah dalam persaingan pasar
- c) Prospek masa depan usaha yang dijalankan

d. **Analisis Keuangan**

Analisis keuangan bertujuan untuk melihat laporan keuangan nasabah, mulai dari neraca, laba rugi, sampai pada arus kas.

e. **Analisis Agunan**

Dalam hal ini agunan atau barang jaminan yang diberikan nasabah harus memperhatikan beberapa hal, meliputi :

- a) Marketability dan nilai agunan
- b) Ciri khusus dari barang agunan (Aprilia, 2017).

## **C. Pembiayaan Ultra Mikro (UMI)**

### **1. Pengertian Pembiayaan UMI**

Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) merupakan program lanjutan dari program bantuan sosial dengan tujuan menghasilkan kemandirian usaha bagi usaha mikro dengan melayani kebutuhan dana produktif para pengusaha mikro dengan skema sewa modal murah untuk uang pinjaman maksimal Rp. 10.000.000 dengan pola pendampingan usaha. Harapan dari pembiayaan tersebut yaitu dapat membantu pengembangan usaha (Hartanto, 2021).

Menurut Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 193/PMK.05/2020 pasal 1 tentang Pembiayaan Ultra Mikro yang menyebutkan bahwa pembiayaan UMI merupakan program fasilitas pembiayaan kepada usaha ultra mikro baik dalam bentuk pembiayaan konvensional maupun pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.



## 2. Dasar Hukum Pembiayaan UMI

- a) Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor. 119/DSN-MUI/II/2018. Pembiayaan Ultra Mikro hadir sebagai solusi bagi masyarakat bawah yang membutuhkan dana pinjaman. Pembiayaan tersebut menggunakan konsep bagi hasil dan sesuai dengan akad yang telah ditetapkan.
- b) Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor. 95/PMK.05/2018. Bahwa untuk melaksanakan investasi pemerintah dalam bentuk investasi langsung lainnya khususnya investasi pada bidang pemberdayaan usaha Ultra Mikro yang berbasis ekonomi kerakyatan.
- c) Peraturan Pemerintah Nomor. 63 tahun 2019 tentang investasi pemerintah.
- d) Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 53/PMK.05/2020 tentang tata cara investasi pemerintah, pusat investasi pemerintah tetap dapat melaksanakan kewenangan investasi pada bidang pembiayaan Ultra Mikro (UMI)

## 3. Sumber Pendanaan UMI

Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor. 193/PMK.05/2020 pasal 7 menjelaskan bahwa pembiayaan Ultra Mikro (UMI) dapat bersumber dari :

- a) Rupiah Murni  
Rupiah murni merupakan dana yang dialokasikan dalam anggaran pendapatan dan belanja negara untuk investasi
- b) Hibah  
Hibah merupakan sumber dana yang diterima langsung dan dicatat sebagai pendapatan BLU PIP
- c) Pendapatan dari pembiayaan  
Pendapatan dari pembiayaan merupakan pendapatan dari penyaluran pembiayaan Ultra Mikro berupa bunga, margin, bagi hasil, dan sebagainya.

## d) Sumber lain yang sah

Antara lain berupa dana atau aset keuangan pihak lain yang diperoleh sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan

## 4. Ketentuan Pembiayaan Ultra Mikro (UMI)

a) Warga Negara Indonesia, dibuktikan dengan Kartu tanda penduduk

b) Memiliki domisili tetap

c) Memiliki usaha yang telah berlangsung minimal selama 6 (enam) bulan

d) Tidak memiliki kredit KUR aktif

e) Lokasi usaha berada dalam wilayah lingkungan/kawasan komunitas usaha tertentu :

1) Pasar tradisional atau modern

2) Pusat pembelanjaan

3) Komunitas pedagang

## 5. Tujuan Pembiayaan Ultra Mikro (UMI)

a. Menyediakan fasilitas pembiayaan yang mudah dan murah bagi UMKM

b. Menambah jumlah wirausaha yang terfasilitasi oleh pemerintah

c. Meningkatkan nilai perekonomian pelaku usaha (PMK RI,2020)

**Tabel 3.1 Tarif Angsuran Bulanan**

Uang pinjaman	Admin	Sewa modal
		12, 18, 24, dan 36 bulan
1.000.000-10.000.000	1%	1,25%

**Tabel 4.1 Tarif Angsuran Bayar**

Uang pinjaman	Admin	Sewa modal		
		3 bulan	4 bulan	6 bulan
1.000.000-10.000.000	1%	3,86%	5,47%	9,17%

**Tabel 4.2 Tarif Angsuran Berjangka**

Uang Pinjaman	Admin	Tenor 12, 18, 24 36 bula		
		Pola angsuran		
		3 bulan	4 bulan	6 bulan
1.000.000-10.000.000	1%	4,4%	6,3%	10,8%

Sumber : Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto

Tabel di atas menunjukkan bahwa plafon pinjaman dimulai dari Rp 1 juta hingga 10 juta. Biaya administrasi yang dikenakan hanya 1%. Jaminannya hanya tanda Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB). Tenor bulanan terdiri dari 12, 18, 24, 36 bulan dengan bunga flat 1,12% per bulan. Kemudian, tenor dan bunga untuk sekali bayar terdiri dari tenor 3 bulan dengan bunga 6%, tenor 4 bulan sebesar 8% dan tenor 6 bulan sebesar 12%.

Sementara itu tenor bulanan yang mencakup angsuran 3 bulanan (12,18,24,36 bulan) , angsuran 4 bulanan (12,18,24,36 bulan) dan angsuran 6 bulan (12,18,24,36 bulan). Angsuran 3 bulan dikenakan bunga 3,86%, angsuran 4 bulanan sebesar 5,47% dan angsuran 6 bulanan sebesar 9,17%.

**Tabel 4.3 – Layanan Pembiayaan Ultra Mikro**

No	Uraian	Tentang Fitur Ultra Mikro
1.	Nama produk	Ultra Mikro
2.	Proses pinjaman	3 hari kerja
3.	Plafon pinjaman	Minimal 1 juta Maksimal 10 juta per nasabah
4.	Jangka waktu	3,4,6,12,18,24 dan 36 bulan
5.	Pola angsuran	Bulanan, sekali bayar, berjangka (3,4,6)
6.	Pendampingan	Ada pendampingan Ultra Mikro

Sumber : AOM Pegadaian Syariah

6. Keunggulan yang dimiliki Produk Pembiayaan Ultra Mikro

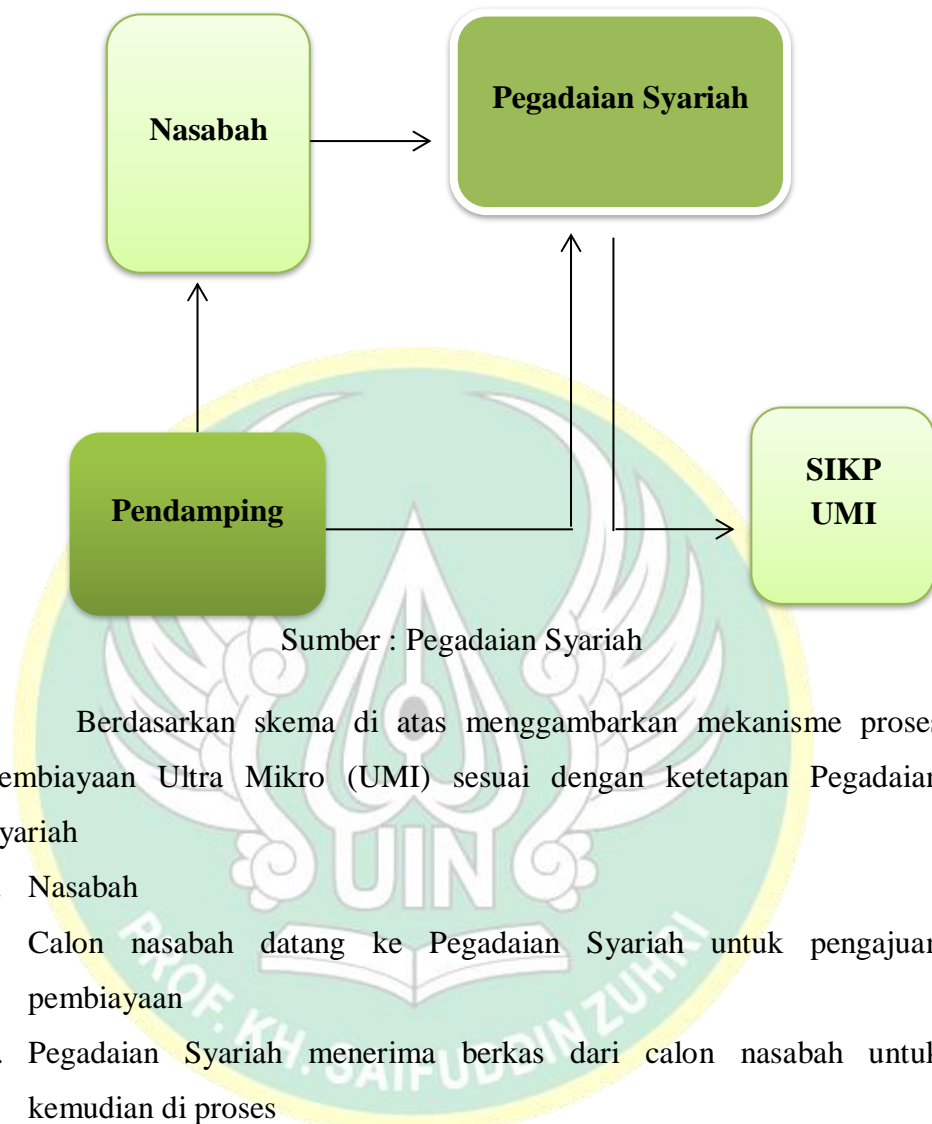
Keunggulan Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) yaitu melayani kebutuhan dana produktif masyarakat dengan skema sewa modal murah untuk uang pinjaman maksimal 10 juta dengan pola pendampingan. Pembiayaan tersebut membantu para pengusaha mikro dalam pengembangan usahanya. Serta persyaratan yang mudah sehingga tidak memberatkan para pelaku usaha dalam melakukan pengajuan pembiayaan.

Pembiayaan UMI bukan hanya menyalurkan bantuan modal dalam bentuk kredit saja, melainkan juga memberikan dukungan pelatihan dan pendampingan bagi pelaku usaha Ultra Mikro yang dilakukan oleh penyalur. Pendampingan tersebut berupa pemberian motivasi, konsultasi terkait usaha, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, pengawasan maupun bentuk pendampingan lainnya.

Penyaluran Pembiayaan UMI telah direalisasikan ke berbagai sektor perekonomian yaitu sektor perdagangan eceran, sektor industri pengolahan, sektor pertanian dan perkebunan, serta sektor jasa. Dampak positif pembiayaan UMI juga dibuktikan dengan hasil survei yang menunjukkan adanya kenaikan nilai perekonomian di tahun 2021 ini. Hal ini mengindikasikan adanya kesejahteraan yang makin meningkat setelah pelaku usaha menerima pembiayaan UMI.

Dari penjelasan terkait pembiayaan UMI, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan UMI memiliki peran penting dalam membangkitkan kembali sektor perekonomian di daerah. Oleh karena itu, perlu ada kontinuitas dukungan terhadap pelaksanaan akselerasi pembiayaan UMI sebagai salah satu aksi konkret pemerintah.

**Gambar 1.2 Skema Ultra Mikro (UMI)**



Berdasarkan skema di atas menggambarkan mekanisme proses Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) sesuai dengan ketentuan Pegadaian Syariah

- a. Nasabah  
Calon nasabah datang ke Pegadaian Syariah untuk pengajuan pembiayaan
- b. Pegadaian Syariah menerima berkas dari calon nasabah untuk kemudian di proses
- c. Tim analisis mikro mengecek kembali kelengkapan dokumen kemudian melakukan survey serta penetapan pendamping dengan mendatangi langsung ke lokasi usaha
- d. Sistem Informasi Kredit Program (SIKP) UMI melakukan pengelolaan data calon nasabah Pembiayaan Ultra Mikro (UMI)
- e. Setelah data dikelola, Selanjutnya Proses penetapan jumlah pinjaman yang diterima nasabah yang dilakukan di Kantor Pegadaian Syariah

## D. Pegadaian Syariah

### 1. Definisi Pegadaian Syariah

Pengertian gadai dalam islam disebut *rahn*, yaitu perjanjian menahan sesuatu barang sebagai tanggungan utang. Kata *rahn* menurut bahasa berarti "tetap", "berlangsung" dan "menahan". Sedangkan menurut istilah berarti menjadikan sesuatu benda bernilai menurut pandangan syara' sebagai tanggungan utang dengan adanya tanggungan utang itu seluruh atau sebagian utang itu dapat diterima.

Definisi ar-*rahn* menurut istilah syara' adalah menahan sesuatu disebabkan adanya hak yang memungkinkan hak itu bisa dipenuhi dari sesuatu tersebut. Maksudnya menjadikan *al-Aini* (barang, harta yang barangnya berwujud konkrit, kebalikan dari *ad-Dain* atau utang) yang memiliki nilai menurut pandangan syara' sebagai *watsiqah* (pengukuhan, jaminan) utang, sekiranya barang itu memungkinkan untuk digunakan membayar seluruh atau sebagian utang yang ada. Adapun sesuatu yang dijadikan *watsiqah* (jaminan) haruslah sesuatu yang memiliki nilai, maka itu untuk mengecualikan *al-Ain* (barang) yang najis dan barang yang terkena najis yang tidak mungkin untuk dihilangkan, karena dua bentuk *al-Ain* ini (yang najis dan terkena najis yang tidak mungkin dihilangkan) tidak bisa digunakan sebagai *watsiqah* (jaminan) utang.

### 2. Tugas Pegadaian Syariah

Visi dan Misi Pegadaian Syariah sebagai lembaga keuangan yaitu agar masyarakat mendapat perlakuan dan kesempatan yang adil dalam perekonomian. Di Indonesia Pegadaian Syariah telah memiliki sejarah yang panjang, meningkatkan perekonomian masyarakat dengan cara membenci uang pinjaman berdasarkan hukum gadai kepada masyarakat kecil, agar terhindar dari lembaga Pegadaian Syariah diantara tugas-tugasnya yaitu :

- a) Membina perekonomian rakyat kecil dengan menyalurkan kredit atas dasar hukum gadai kepada : Para petani, nelayan, pedagang kecil,

industri kecil, yang bersifat produktif, kaum buruh atau pegawai negeri yang perekonomiannya lemah dan bersifat konsumtif.

- b) Ikut serta mencegah adanya pemberian pinjaman yang tidak wajar, praktik riba dan lainnya.
- c) Di samping menyalurkan kredit maupun usaha-usaha lainnya yang bermanfaat terutama bagi pemerintah dan masyarakat.
- d) Membina pola perkreditan supaya benar-benar terarah, bermanfaat dan bila perlu memperluas daerah operasi.

### 3. Tujuan dan Fungsi Pegadaian Syariah

Sifat usaha Pegadaian Syariah pada prinsipnya menyediakan pelayanan bagi kemanfaatan umum, dan sekaligus memupuk keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan. Oleh karena itu, pegadaian memiliki tujuan sebagai berikut :

- a. Turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijakan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pinjaman atau pembiayaan atas dasar hukum gadai.
- b. Untuk mengatasi agar masyarakat yang sedang membutuhkan uang, tidak jatuh ke tangan para rentenir yang bunganya relatif tinggi.
- c. Mencegah praktik pegadaian gelap dan pinjaman yang tidak wajar.

### 4. Sedangkan fungsi pokok pegadaian yaitu :

- a) Mengelola penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai dengan cara mudah, cepat, aman, dan hemat.
- b) Menciptakan dan mengembangkan usaha-usaha lain yang menguntungkan bagi lembaga Pegadaian maupun masyarakat.
- c) Mengelola keuangan, perlengkapan, kepegawaian, dan diklat.
- d) Mengelola organisasi, tata kerja, tata laksana Pegadaian.
- e) Melakukan pengembangan, serta mengawasi pengelolaan Pegadaian.

## 5. Aspek Pegadaian Syariah

### a. Aspek Legalitas

Mendirikan lembaga gadai syariah dalam bentuk perusahaan meminta izin pemerintah. Aspek ini mengatur dalam Peraturan Pemerintah No. 10 tahun 1990 tentang berdirinya lembaga gadai yang berubah dari bentuk Perusahaan Jawatan Pegadaian menjadi Perusahaan Umum Pegadaian.

### b. Aspek Permodalan

Pada saat umat Islam memilih untuk mendirikan suatu lembaga gadai dalam bentuk perusahaan yang disetujui sesuai dengan prinsip syariat Islam, aspek penting lainnya yang perlu dipikirkan adalah permodalan. Yaitu, modal untuk menjalankan perusahaan gadai cukup besar karena dibutuhkan dana untuk dipinjamkan kepada perlu juga membutuhkan investasi untuk tempat penyimpanan barang gadaian. Permodalan gadai syariah bisa diperoleh dengan sistem bagi hasil, seperti mengumpulkan dana dari beberapa orang (musyarakah), atau dengan mencari sumber dana (shahibul mal), seperti bank atau perorangan untuk memperoleh perusahaan gadai syariah (mudharabah).

### c. Aspek Sumber Daya Manusia

Keberlangsungan Pegadaian Syariah sangat ditentukan oleh kemampuan sumber daya manusiaw yang memahami tentang Pegadaian. SDM selain mampu menyelesaikan masalah taksiran barang gadai, menentukan instrumen pembagian untung atau rugi, memperbaiki masalah-masalah yang berkaitan dengan keuangan yang berkaitan dengan penggunaan gadai, juga melibatkan aktif dalam syiar islam di mana Pegadaian yang pantas.

### d. Aspek kelembagaan

Yaitu sifat kelembagaan mempengaruhi keefektifan sebuah perusahaan gadai dapat bertahan. Sebagai lembaga yang relatif belum



dikenal masyarakat, Pegadaian Syariah perlu mensosialisasikan posisinya sebagai lembaga yang berbeda dengan gadai konvensional. Hal ini guna mempertanyakan lembaga yang berdiri untuk memberikan maslahatan bagi masyarakat dan memperkenalkan hal ini ke masyarakat luas.

e. Aspek sistem dan prosedur

Yaitu sistem dan prosedur gadai syariah harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang menekankan pentingnya akan menuntut gadai syariah. Oleh karena itu, gadai syariah berlaku fleksibel dan sesuai dengan prinsip gadai syariah

f. Aspek pengawasan

Dewan Pengawas Syariah mengeluarkan persetujuan operasional gadai Syariah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang telah ditentukan.

## **E. Pengembangan Usaha**

### **1. Definisi Pengembangan Usaha**

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi lebih besar (Anoraga, 2018).

Pada umumnya, perkembangan usaha dari suatu perusahaan memiliki pola tertentu. Dimulai dari unit usaha yang relatif kecil dengan pelayanan wilayah pemasaran yang relatif sempit. Pada mulanya, perusahaan tersebut juga menghasilkan ragam produk yang terbatas dan hanya didukung dengan permodalan yang terbatas. Awalnya sebuah perusahaan baru dimulai dengan usaha untuk bertahan hidup. Barulah kemudian secara perlahan diikuti dengan usaha untuk mengembangkan perusahaan yang diarahkan sepenuhnya untuk meningkatkan penjualan dan pangsa pasar (Cristina, 2014).

Pengembangan usaha yaitu kegiatan yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan mewujudkan stabilitas nasional.

Keberhasilan berarti mengalami perkembangan yang merupakan perubahan dari masa ke masa, jadi indikator keberhasilan UMKM terdiri dari enam kategori, diantaranya yaitu promosi, branding, minat berwirausaha, passion, jiwa *entrepreneur* dan kekuatan jaringan (Asnawati, 2021).

Kemudian menurut Safitri, (2019) menyebutkan bahwa indikator keberhasilan usaha dapat dilihat dari kualitas produk yang meningkat, pendapatan yang bertambah dan peralatan produksi yang meningkat. Sedangkan menurut Bhaduri,dkk (2016), mengemukakan terkait Indikator Pengembangan Usaha ada 3 (tiga) , diantaranya yaitu : *Pertama* Pertumbuhan produksi, *kedua* Pertumbuhan Penjualan atau pertumbuhan pendapatan, *Ketiga* Pertumbuhan laba.

Dari pengertian-pengertian tersebut, pada intinya pengembangan usaha adalah suatu penentuan arah usaha yang membutuhkan keputusan serta dorongan dari setiap usaha untuk menghasilkan produk atau jasa yang dibutuhkan konsumen, yang memiliki pandangan ke depan supaya usaha tersebut dapat berkembang semakin besar baik dari segi produksi, konsumen dan pendapatan.

## 2. Indikator Pengembangan Usaha

Pendapat lain dari (Asnawati, 2021), menyebutkan bahwa indikator keberhasilan UMKM terdiri dari enam kategori, diantaranya yaitu promosi, branding, minat berwirausaha, passion, jiwa *entrepreneur* dan kekuatan jaringan.

Indikator perkembangan usaha dalam penelitian ini dapat dilihat dari jumlah pendapatan, peningkatan aset usaha, cabang usaha, dan peningkatan passion berwirausaha.

a. Pendapatan

Pendapatan usaha merupakan arus kas masuk atau kenaikan dalam aset pemilik atau penyudahan beban entitas atau gabungan keduanya dalam masa tertentu yang diperoleh dari produksi barang, menyediakan layanan untuk kegiatan implementasi lainnya (Anshari,2019).

b. Aset usaha

Semakin tinggi aset yang digunakan dalam menjalankan usaha maka laba yang dicapai oleh UMKM setiap bulannya akan semakin tinggi. Keberhasilan dalam mengembangkan usaha sektor UMKM dapat dilihat dari semakin meningkatnya jumlah keuntungan. UMKM dalam menjalankan usahanya perlu memiliki aset yang memadai, di mana aset merupakan kekayaan yang dimiliki oleh sebuah usaha yang dapat mendukung berlangsungnya kegiatan usaha. Aset yang dimaksud dalam penelitian ini adalah dapat berbentuk bangunan, kendaraan, peralatan untuk kegiatan produksi, dan lainnya.

c. Cabang Usaha

Berdasarkan kamus besar Bahasa Indonesia, kata cabang memiliki pengertian satuan usaha, lembaga, perkumpulan, kantor dan sebagainya yang merupakan bagian dari satuan yang lebih besar. Cabang juga memiliki arti terpecah, tidak hanya terpusat pada satu (Harahap,2019).

d. Passion Berwirausaha

*Passion* mampu memotivasi pengusaha untuk bekerja keras guna mencapai tujuan akhir tertentu. Pendapat lain menyatakan bahwa pengusaha harus memiliki *passion* untuk tetap membuat usahanya bertahan mengatasi hambatan yang sulit bahkan berkesempatan untuk memenangkan persaingan (Anshari,2019).

## **F. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)**

### **1. Definisi UMKM**

Tingkatan sebuah usaha di Indonesia terdiri dari beberapa pembagian sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan undang-undang. Seperti halnya usaha berskala besar, usaha menengah, usaha kecil, dan usaha mikro. Pemerintah menjadikan beberapa klasifikasi usaha menjadi satu nama dari tiga kelas usaha terbanyak (usaha menengah, usaha kecil, dan usaha mikro) dengan sebutan UMKM. Berdasarkan UU No 20 Tahun 2008, UMKM didefinisikan sebagai sekumpulan usaha yang dikelola oleh perorangan atau badan usaha yang mengarah pada usaha ekonomi produktif dengan kriteria yang sudah ditetapkan dalam undang-undang (Ernawati,2022).

UMKM juga merupakan kegiatan yang banyak berasal dari usaha masyarakat yang mampu menciptakan pekerjaan dan menghasilkan produk barang atau jasa yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. UMKM mampu menciptakan pemerataan dan meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mengembangkan pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional (Wijoyo,2020).

Menyikapi persoalan minimnya pendanaan yang melanda banyak usaha mikro, Pemerintah melalui UU No. 20 Tahun 2008 memberikan solusi terhadap masalah kekurangan modal yang menjadi permasalahan usaha mikro pada umumnya. Para pelaku usaha mikro bisa mendapatkan dana atau pembiayaan dari program pemerintah, sehingga diharapkan dapat membantu menjalankan atau mengembangkan usahanya. Pembiayaan tersebut dapat diakses melalui lembaga keuangan bank atau lembaga keuangan non-bank.

Untuk lebih mempermudah dalam memahami definisi UMKM menurut pasal 1 Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah, maka rincian pengertiannya yaitu :

- a. Usaha Mikro; usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk Nomor Pokok Wajib Pajak. Misalnya, usaha perorangan dagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar
  - b. Usaha Kecil; usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Pada umumnya sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. Misalnya, pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.
  - c. Usaha Menengah; usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usahayang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Pada umumnya sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga. Misalnya; usaha pertanian, pertambangan untuk kontruksi dan marmer buatan (Nuratama, 2021).
2. Kendala yang dihadapi UMKM

Realita di lapangan terkait daya dukung bagi pertumbuhan perekonomian nasional, UMKM masih menghadapi sejumlah permasalahan pengembangan usaha. Menurut Kara (2013)

mengidentifikasi salah satu persoalan utama sektor UMKM adalah keterbatasan dalam permodalan.

Kendala-kendala yang dihadapi UMKM, maka bisa dinyatakan bahwa permasalahan utama adalah keterbatasan modal usaha yang dimiliki. Akibat keterbatasan modal yang dimiliki menyebabkan UMKM kurang mampu melakukan pengembangan usaha, kurang mampu melakukan update teknologi produksi dalam upaya memenuhi permintaan pasar ataupun untuk meningkatkan kapasitas produksi, ataupun kurang mampu untuk meningkatkan kualitas SDM yang dimiliki baik secara formal atau informal (Fuad, 2018).

Beberapa kendala yang sering dihadapi oleh UMKM, diantaranya yaitu :

- 1) Kurangnya Permodalan
  - a. Kurangnya modal kerja untuk mendukung aktivitas usaha, terutama untuk meningkatkan volume produksi dan biaya pemasaran
  - b. Umumnya, UMKM tidak memiliki catatan laporan keuangan sehingga keuntungan dalam usaha sering kali tidak diperhitungkan. Jika usaha sedang untung, keuntungan tersebut seringkali habis terkonsumsi, bahkan tidak jarang pendapatan yang diperoleh semuanya dianggap sebagai keuntungan, diantara keuntungan yang dimaksud terdapat modal yang terpakai untuk kebutuhan konsumsi.
  - c. Pada prakteknya Belum banyak perbankan yang mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Dalam hal ini pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional pribadi dan usaha (Imani, 2019).
- 2) Sumber Daya Manusia (SDM) yang Terbatas
  - a. Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara mengendalikan kualitas terhadap produk

- b. Kemampuan membaca kebutuhan pasar masih rendah, sehingga belum mampu mengidentifikasi kebutuhan yang diinginkan pasar.
- c. Pemasaran produk masih menggunakan cara yang sederhana, belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran
- d. Melihat dari kuantitas, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan menggaji
- e. Pemilik UMKM masih sering terlibat dalam persoalan teknis, sehingga tidak terciptanya rencana strategis untuk jangka panjang usahanya.

### 3) Manajemen yang Belum Terstruktur

Manajemen merupakan hal yang penting untuk dilakukan dalam kegiatan usaha, maka UMKM pada dasarnya juga melakukan hal yang sama dengan berbagai usaha lainnya. Manajemen diperlukan agar segala sesuatu terukur dengan baik, baik hal-hal yang menyangkut produksi, pemasaran, personalia, keuangan, maupun lainnya. Kelemahan UMKM selama ini disebabkan oleh tidak digunakannya prinsip-prinsip bisnis moderen dalam kegiatan bisnisnya. Kondisi ini dapat dipahami karena kebanyakan UMKM menjalankan usahanya karena faktor tuntutan pemenuhan kebutuhan hidup, bukan karena ingin menjadi seorang wirausaha yang sebenarnya (Handoko, 2017).

### 3. Upaya Pengembangan UMKM

Pengembangan usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada dasarnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan melihat permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, maka ke depannya perlu diupayakan beberapa hal, diantaranya yaitu :

#### a. Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan

keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

b. Bantuan Permodalan

Pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi pelaku UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema perjanjian, leasing dan dana modal ventura. Pembiayaan untuk UMKM sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro maupun Non bank.

c. Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara UMKM, atau dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindari kejadian monopoli dalam usaha. Di samping itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien.

d. Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi, dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktikkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

e. Membentuk Lembaga Khusus

Bertujuan untuk mengembangkan UMKM melalui lembaga khusus yang bertanggung jawab dalam mengkoordinasi semua kegiatan usaha serta berfungsi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh UMKM.

f. Mengembangkan Promosi

Bertujuan untuk mempercepat perkembangan UMKM dalam proses kemitraan dengan usaha besar dan juga sebagai bentuk upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan.



g. Mengembangkan Kerja Sama yang Setara

Kerja sama ini dilakukan dengan pemerintah dan dunia usaha perlu adanya koordinasi untuk memecahkan permasalahan yang berkaitan dengan pengembangan usaha (Nuratama, 2021).

## G. Efektivitas

### 1. Definisi Efektivitas

Efektivitas adalah ukuran berhasil tidaknya pencapaian tujuan suatu organisasi dalam mencapai tujuannya. Apabila suatu organisasi mencapai tujuan, maka organisasi tersebut telah berjalan dengan efektif. Indikator efektivitas menggambarkan jangkauan akibat dan dampak (*outcome*) dan (*output*) program dalam mencapai tujuan program. Semakin besar kontribusi output yang dihasilkan terhadap pencapaian tujuan atau sasaran yang ditentukan, maka semakin efektif proses kerja suatu organisasi (Mardiasmo, 2019).

Menurut Mahmudi (2019) efektivitas merupakan hubungan antara tujuan atau sasaran yang harus dicapai. Dikatakan efektif apabila proses kegiatan mencapai tujuan dan sarana akhir kebijakan, sedangkan menurut Beni (2018) Efektivitas adalah hubungan antara output dan tujuan atau dapat juga dikatakan merupakan ukuran seberapa jauh tingkat output, kebijakan dan prosedur dari organisasi.

### 2. Standar Efektivitas Program

Menurut Sutrisno (2019) menyatakan bahwa untuk mengetahui sejauh mana keefektivan suatu program dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa unsur diantaranya yaitu :

a. Pemahaman program

Dalam indikator bagaimana suatu program direalisasikan sehingga dapat dengan mudah diterima dan dipahami, bisa mencakup mengenai proses sosialisasi yang dilakukan oleh pihak instansi kepada masyarakat dengan tujuan memberikan pengetahuan dan pemahaman.

b. Ketepatan sasaran

Dalam menentukan keberhasilan suatu program, ketepatan sasaran merupakan hal yang sangat penting untuk dinilai. Dalam indikator ketepatan sasaran ini hal yang perlu diperhatikan adalah kelompok.

c. Ketepatan Waktu

Suatu program dikatakan efektif apabila pelaksanaan program sesuai dengan aturan waktu yang telah ditentukan sejak awal. Penggunaan waktu yang tepat akan menciptakan pencapaian tujuan yang efektif. Semakin tepat pada waktu saat pelaksanaan program maka semakin efektif program dapat terealisasi.

d. Tercapainya Tujuan

Dalam indikator ini suatu program dikatakan efektif apabila mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Dapat ditinjau mulai dari proses sosialisasi, hingga evaluasi dalam pencapaian tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.

e. Perubahan Nyata

Pada indikator perubahan nyata, meninjau keefektifan dapat dilihat dari sejauh mana program dapat memberikan dampak atau manfaat pada masyarakat di tempat dengan melihat dari segi perekonomian maupun lingkungan infrastruktur yang telah diperbaiki (Sutrisno,2019).

## H. Analisis Dampak

### 1. Definisi Dampak

Pengertian dampak menurut kamus besar bahasa Indonesia yaitu benturan, pengaruh yang mendatangkan akibat baik positif maupun negatif. Pengaruh adalah daya yang ada dan timbul dari sesuatu baik orang

maupun benda yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang. Pengaruh juga merupakan suatu keadaan di mana ada hubungan timbal balik atau hubungan sebab akibat antara apa yang mempengaruhi dengan apa yang dipengaruhi.

Menurut Rd Cristo (2019) mengartikan dampak adalah sesuatu yang timbul akibat adanya sesuatu yang sedang dilakukan, dan dampak bisa dikatakan sebagai dua kemungkinan yaitu antara dampak positif dan dampak negatif ataupun pengaruh yang bisa mendatangkan akibat (baik positif maupun negatif).

## 2. Analisis Dampak

Kemudian menurut Retno (2019) menyebutkan bahwa analisis dampak ada 3 (tiga) yaitu bersiap, kumpulkan informasi, dan evaluasi informasi yang dikumpulkan. Secara umum, prosesnya dapat dipecah menjadi tiga langkah, diantaranya yaitu :

### a) Bersiap

Keberhasilan analisis dampak sangat tergantung pada persiapan sebelumnya. Kumpulkan tim yang baik dari orang-orang dari akses ke semua informasi yang diperlukan tentang perubahan yang disusulkan. Jadi harus memperjelas apa yang ingin dicapai dengan analisis dampak, dapat memastikan tujuan, sasaran, dan ruang lingkupnya.

### b) Kumpulkan Informasi

Analisis ini dengan mengumpulkan strategi departemen dengan mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk membuat analisis. Jika perubahan tersebut akan berdampak pada beberapa departemen, kemudian perlu membuat daftarnya. Ada dua cara umum untuk mengumpulkan informasi yaitu dengan kuisisioner dan wawancara pengumpulan data, keduanya dapat digabungkan.

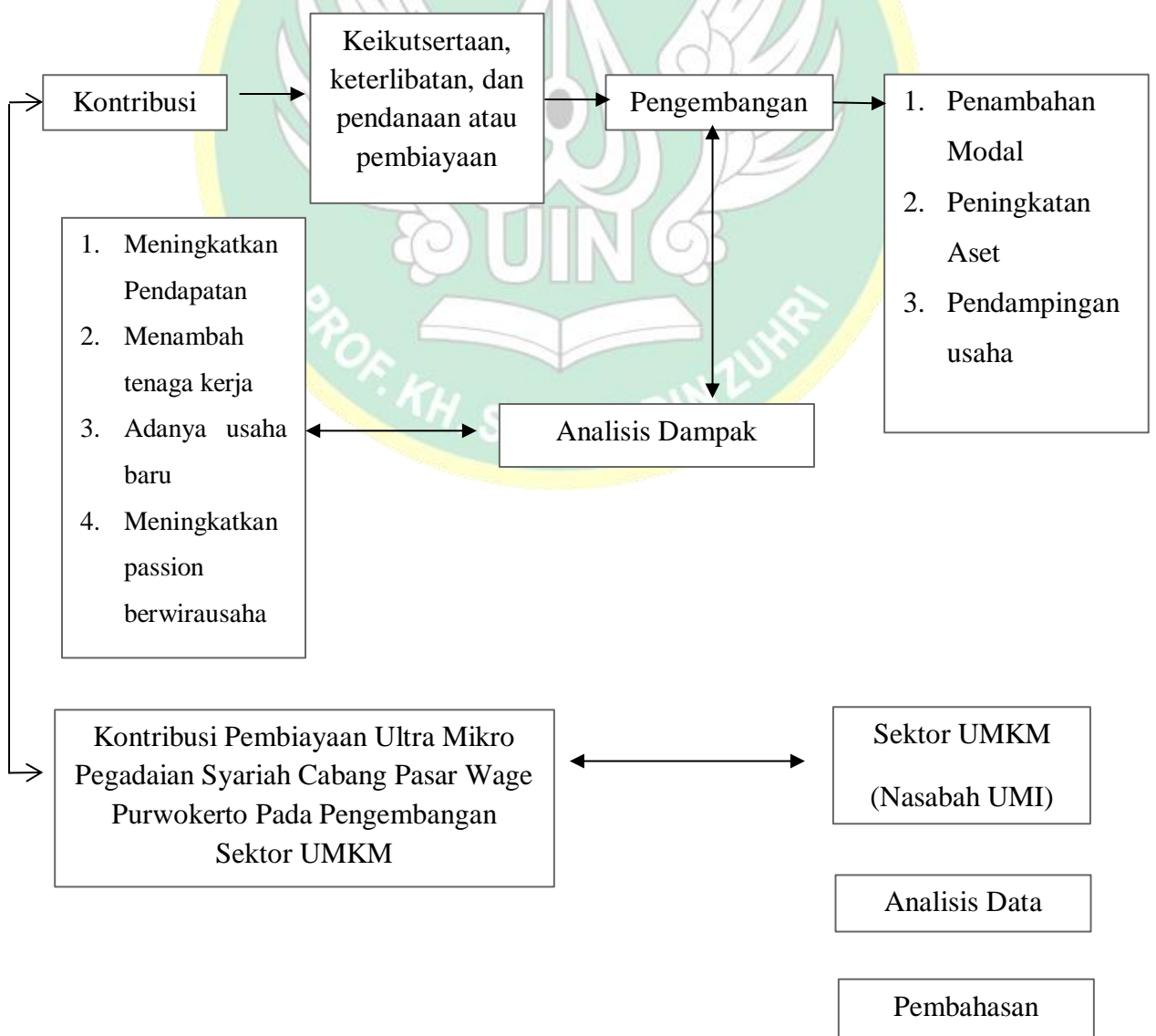
### c) Evaluasi Informasi yang dikumpulkan

Dengan melihat apa manfaat terbesar dan konsekuensi negative dari perubahan itu dan melihat bagaimana cara menghadapinya dengan

cara yang paling efektif. Kemudian meringkas temuan, dan rekomendasi untuk pemulihan (Retno,2019).

### I. Kerangka Perpikir

**Gambar 1.3**  
**Kerangka Berpikir**



## J. Landasan Syariah

Dalam pembiayaan Ultra Mikro (UMI) pada Pegadaian Syariah telah diatur dalam fatwa DSN-MUI yaitu fatwa No 119/DSN-MUI/MUI/2018 tentang pembiayaan Ultra Mikro. Pada pelaksanaan pembiayaan UMI harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah salah satunya tidak adanya pihak yang mendzalimi dan di dzalimi, seperti dijelaskan dalam Q.S An-Nisa : 29 yaitu :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Artinya : "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan (mengambil) harta orang lain secara batil, kecuali jika berupa perdagangan yang dilandasi atas sukarela diantara kalian.*

Dalam ayat ini menerangkan hukum transaksi secara umum, lebih khusus kepada transaksi secara umum, lebih khusus kepada transaksi perdagangan, bisnis dan jual beli. Dalam ayat ini Allah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan dan (segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syariat. Kita boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan asas saling ridha, saling ikhlas.

Dalam kaitanya dengan prinsip yang ada di Pegadaian Syariah, pembiayaan Ultra Mikro (UMI) menggunakan prinsip syariah. Konsep ber usaha pada dasarnya sudah diatur dalam islam. Islam mengajarkan manusia agar senantiasa berusaha. Dalam Al-Qur'an surah Ar-Ra'du ayat 11 untuk melakukan usaha dan mencoba tanpa harus menggantungkan daripada orang lain. Adapun ayat yang menerangkan hal tersebut yaitu :

لَهُ مَعْقِبَتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ

*Artinya: “ Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, dimuka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah Sesungguhnya Allah tidak meroboh keadaan sesuatu kaum sehingga mereka meroboh keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya, dan sekali-kali ada pelindung bagi mereka selain Dia.” (QS. Ar-Ra’du:11).*

Dari ayat di atas dapat dipahami bahwa Allah menyuruh hamba-Nya agar berusaha tanpa menyerah pada nasib. Tetapi harus tetap berusaha melakukan upaya perubahan kearah yang lebih baik, karena Allah tidak akan merubah nasib seseorang atau suatu kaum sebelum seseorang atau kaum itu melakukan usaha untuk menuju perubahan.

Pada prinsipnya, lembaga keuangan non bank mempunyai tujuan utama yaitu menghindari riba dan mengamalkan pinsip-prinsip syariah. dalam Al-Qur’an, beberapa ayat yang menyinggung tentang larangan riba yaitu QS. Ar Rum ayat 39 yang berbunyi :

وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوًّا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوًّا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

*Artinya : “Dan sesuatu Riba (tambahan) yang kamu berikan agar Dia bertambah pada harta manusia, Maka Riba itu tidak menambah pada sisi Allah dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, Maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)”.*

Selanjutnya dalam QS. Al-Hadid ayat 11

مَنْ ذَا الَّذِي يُقرضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ وَ لَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ

*Artinya : “Siapakah yang (mau) memberi pinjaman kepada Allah dengan pinjaman yang baik? Dia akan melipatgandakan (pahala) untuknya, dan baginya (diberikan) ganjaran yang sangat mulia (surga).”*

Dalam islam, pemberian modal atau peminjaman modal dari lembaga keuangan kepada pihak tertentu diberikan untuk tujuan sosial yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama. Kemudian Allah menganjurkan untuk berinfak dijalanNya, sebab aktivitas jihad bergantung pada tersedianya dana serta harta untuk mempersiapkan jihad. Infak yang baik yang diberikan secara ikhlas semata karena Allah dan demi

mengharap ridhaNya yang berasal dari harta yang halal yang diberikan secara suka rela. Inilah diantara kemuliaan Allah yang menyebut infak dengan pin jaman, padahal harta yang dibelanjakan itu adalah harta Allah dan manusiapun milikNya. Allah menjanjikan pahala yang berlipat ganda padanya dan Dia lah yang Maha Mulia lagi Maha Pemberi.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Berdasarkan karakteristik masalah yang diteliti, penelitian ini merupakan jenis penelitian *field research*, merupakan suatu penelitian yang dilakukan dengan cara mengambil data di lapangan, tujuannya agar mendapatkan informasi secara langsung dari pengalaman, berdasarkan pengamatan kepada informan, tentunya agar valid sesuai dengan apa yang mereka alami. Penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lokasi penelitian dengan mengandalkan pengamatan, tentang suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah (Moleong, Lexy, 2017).

Alasan pemilihan pendekatan secara kualitatif karena dalam penelitian kualitatif mengarahkan kegiatannya secara dekat pada masalah kekinian, subjek yang diteliti adalah subjek masa kini bukan subjek masa lampau seperti kebanyakan penelitian historis. Peneliti merupakan instrument kunci dari teknik pengumpulan data yang bersifat induktif atau kualitatif, yang hasilnya lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiono, 2021).

Tidak seperti bentuk penelitian sejarah lainnya, yang cenderung berfokus pada masa lalu, penelitian kualitatif mengarahkan upayanya tepat pada topik yang ada. Upaya *ontologis* merupakan bagian integral dari desain penelitian kualitatif. mengumpulkan informasi yang disajikan dalam format yang lebih bermakna daripada sekadar hitungan atau persentase, seperti seluruh frasa atau visual. Catatan lapangan yang memberikan konteks terhadap data yang disajikan mendapat perhatian khusus oleh peneliti. Oleh karena itu, penelitian kualitatif lebih memilih untuk memberikan penjelasan yang mendalam dengan menggunakan kata-kata daripada simbol numerik pada lembar data dalam mengejar pemahaman (Sutopo, 2018).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kualitatif deskriptif berbasis studi kasus pada Nasabah Pembiayaan Ultra di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto. Dengan mendatangi langsung ke lokasi penelitian yaitu lokasi usaha nasabah Pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian



Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto untuk mengamati, menggambarkan dan menceritakan keseluruhan situasi yang ada, mulai dari gambaran umum mengenai lokasi penelitian sampai dengan pembiayaan Ultra Mikro yang ada di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto.

## **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Tempat Penelitian ini berada di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto yang berlokasi di Jl Windusara no 8A Purwokerto Selatan . Alasan peneliti memilih tempat penelitian di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto karena melihat aktifitas pembiayaan di lokasi tersebut terdapat permasalahan yang sesuai dengan tujuan peneliti untuk meneliti Kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto Pada Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Waktu penelitian ini dilakukan mulai bulan 13 september 2022- 26 februari 2023.

## **C. Subjek dan Objek Penelitian**

### **1. Subjek Penelitian**

Subjek penelitian adalah objek yang diteliti baik berupa orang, benda, ataupun suatu lembaga maupun organisasi. Subjek penelitian ini pada dasarnya merupakan sesuatu yang akan dikenai kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan (Amruddin, 2022).

Dalam penelitian ini subjek yang diteliti yaitu beberapa informan yang sesuai dengan kriteria yang dapat memberikan informasi akurat yang dibutuhkan oleh peneliti yaitu Pegawai Pegadaian Syariah, dan nasabah pembiayaan Ultra Mikro.

### **2. Objek Penelitian**

Objek Penelitian merupakan sifat dari keadaan suatu benda, orang, ataupun sesuatu yang menjadi pusat perhatian dan juga sasaran dalam suatu penelitian. Objek dalam penelitian ini adalah variabel yang atau objek masalah dalam penelitian yaitu Kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro.

## D. Sumber Data

Sumber data merupakan semua keterangan yang diperoleh oleh informan baik berasal dari dokumen-dokumen dalam bentuk statistik ataupun dalam bentuk lainnya untuk keperluan penelitian (Moleong, Lexy, 2017). Dalam penelitian ini menggunakan dua sumber data, sumber primer dan sekunder dapat digunakan untuk pengumpulan data, seperti yang dikemukakan oleh (Sugiono, 2015).

### 1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan. Data primer diperoleh dari informan yaitu individu atau perseorangan seperti hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti (Sugiono, 2021).

Sederhananya, sumber primer adalah sumber data asli dari mana data sekunder berasal. Misalnya melalui wawancara mendalam, dalam hal ini penulis melakukan wawancara dengan beberapa nasabah pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto yang memiliki suatu usaha. Penulis mengambil sample sebanyak 20 informan, yaitu 18 dari nasabah dan 2 dari pegawai yang kemudian diolah kembali sesuai kepentingan penelitian. Alasannya hanya mengambil 20 nasabah untuk dimintai informasi yaitu karena pemilihan nasabah yang akan diwawancarai sudah melalui pihak Pegadaian yang mengetahui potensi nasabah yang dapat dimintai keterangan. Jika informasi sudah didapatkan maka proses penggalan wawancara kepada informan dihentikan. Termasuk juga wawancara dengan pegawai yang mana total pegawai di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto totalnya 7, namun hanya 2 informan yang bisa memberikan informasi terkait pembiayaan Ultra Mikro, serta terbatasnya kesediaan dari pihak terkait.

### 2. Data Sekunder

Data sekunder menurut (Sopiah, 2010), adalah data yang secara langsung dikumpulkan berasal dari dokumen/ publikasi/ laporan dan catatan-catatan yang berkaitan dan menunjang penelitian. Sumber data

sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau melalui dokumen. Data sekunder dalam penelitian ini berupa data jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Karena mengumpulkan informasi adalah inti dari penelitian, metode pengumpulan data didahulukan. Peneliti tidak akan bisa mendapatkan data yang sesuai dengan standar data masa depan jika tidak terlatih dalam metodologi pengumpulan data yang tepat (Sugiono, 2021).

Penulis penelitian ini mengumpulkan informasi dengan cara berikut:

##### **1. Observasi**

Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Jika wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga pada obyek-obyek alam yang lain (Sugiono, 2015).

Metode observasi digunakan untuk mencari data-data tentang kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro pada pengembangan UMKM di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto. Observasi ini dilaksanakan secara langsung dengan berinteraksi melalui kegiatan dan peristiwa alami yang terjadi dan hal-hal lain yang dapat memberikan data atau informasi dalam penulisan skripsi.

##### **2. Wawancara**

Jika peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk mengungkap masalah yang harus diteliti, dan peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam melalui responden dengan jumlah yang sedikit atau banyak, maka wawancara merupakan strategi pengumpulan data yang baik untuk dilakukan. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara struktur, yaitu dengan mengumpulkan

data, menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya telah disiapkan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama dan peneliti mencatatnya. Selanjutnya, peneliti berusaha untuk mewawancarai dari pihak pimpinan Titih Dewi Lestari selaku pimpinan Cabang di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto dan Pak Dedi selaku tim survey pembiayaan mikro, serta mewawancarai nasabah pembiayaan mikro yang ada berdasarkan data di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto.

Metode ini digunakan untuk memperoleh informasi tentang apa dan bagaimana kontribusi pembiayaan Ultra Mikro pada Pengembangan UMKM di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto. Mekanisme wawancara pada penelitian ini adalah terarah yang dilakukan secara individual.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data dengan melihat atau mencatat suatu laporan yang sudah tersedia. Metode ini dilakukan dengan melihat dokumen-dokumen resmi seperti monografi, catatan-catatan serta buku-buku peraturan yang ada (Tanzeh, 2009).

Peneliti akan mengumpulkan semua dokumen dan arsip selama penelitian berlangsung, baik dokumentasi di Pegadaian Syariah dan juga di luar Pegadaian Syariah yang berhubungan langsung dengan nasabah pembiayaan mikro. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data yang berkaitan dengan profil, visi dan misi, maupun dokumen yang berkaitan dengan Kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro pada Pengembangan UMKM di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto.

### 4. Populasi dan Sample

Populasi terdiri atas sekumpulan obyek yang menjadi pusat perhatian, yang dari padanya terkandung informasi yang ingin diketahui, sedangkan sampel merupakan bagian dari populasi tersebut. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling. Dalam

hal ini peneliti dengan mencari komunitas UMKM di beberapa daerah yang terjangkau oleh Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto, tentunya mereka yang termasuk nasabah pembiayaan Ultra Mikro yang nanti akan diwawancarai. Dan juga melihat data pembiayaan mikro yang ada di pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto yang masih aktif sebagai nasabah pembiayaan Ultra Mikro yang kemudian akan diwawancarai juga. Hal ini berdasarkan kriteria sesuai dengan kebutuhan penelitian.

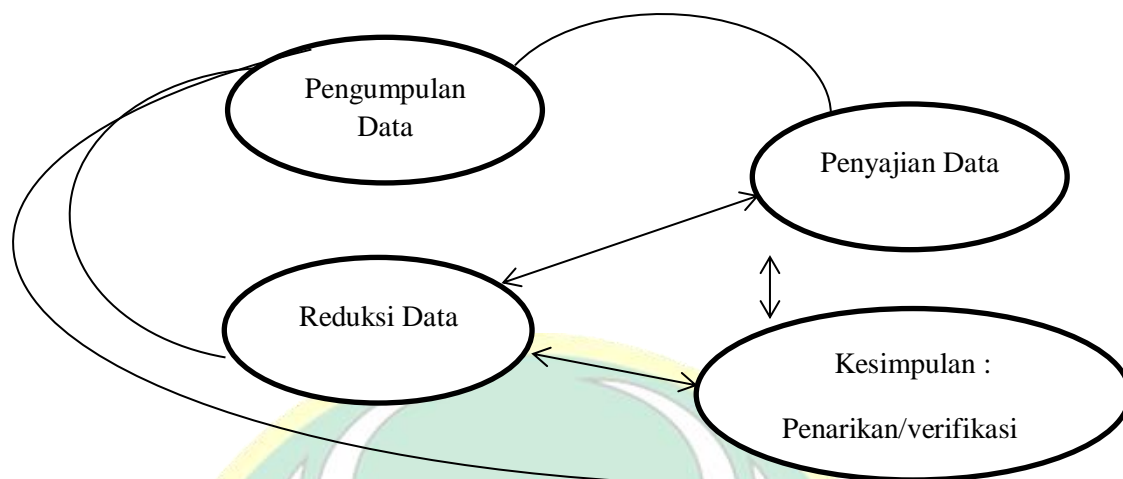
Menurut (Sugiono, 2016), bahwa purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel Sumber data dengan pertimbangan tertentu. Alasan menggunakan teknik purposive sampling karena tidak semua sampel kriterianya sesuai berdasarkan fenomena yang diteliti. Oleh karena itu penulis memilih teknik purposive sampling yang menetapkan pertimbangan-pertimbangan atau kriteria tertentu yang harus dipenuhi oleh sampel sampel yang digunakan dalam penelitian ini. Pada penelitian ini hal-hal yang menjadi pertimbangan dalam pengambilan sampel yaitu :

- a) Nasabah Pembiayaan Ultra Mikro tahun 2022 yang masih aktif
- b) Nasabah dengan jumlah plafond pembiayaan yang berbeda
- c) Nasabah yang memiliki usaha dengan usaha yang berbeda
- d) Nasabah yang tidak memiliki pembiayaan lain di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Menurut *Milles and Huberman* dalam (Sugiono, 2021), menjelaskan bahwa teknik analisis data dibagi dalam beberapa langkah sebagai berikut :

**Gambar 1.4**  
**Analisis Data Interaktif**



Sumber: (Sugiono, 2021)

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok. Memfokuskan pada hal-hal yang penting, dengan mencari tema dan polannya. Dalam hal ini peneliti menyederhanakan, menggolongkan dan memilah yang tidak perlu sehingga data yang tersebut dapat menghasilkan informasi yang bermakna dan memudahkan dalam penarikan kesimpulan.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah men *display* kan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya.

3. *Conclusion Drawing/ verification*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut *Milles* dan *Huberman* adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

Dalam Hal ini, Peneliti menyatakan aktivitas dalam analisis data dapat dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai data yang didapatkan menjadi tuntas. Analisis data pada penelitian ini menggunakan model Milles and Huberman, terdiri dari beberapa alur kegiatan yang dilakukan secara bersama, yaitu data reduction, data display, dan conclusion/verification. Ketiga alur tersebut merupakan aktivitas interaksi dalam proses pengumpulan data ketika di lapangan sebagai proses siklus. Dalam proses tersebut, peneliti bergerak dari arah pengumpulan data selama proses pengumpulan data berlangsung dan menjalankan alur-alur daripada Milles and Huberman (Sugiono, 2021).

Adapun tahapan dalam teknik analisis data dalam penelitian ini meliputi :

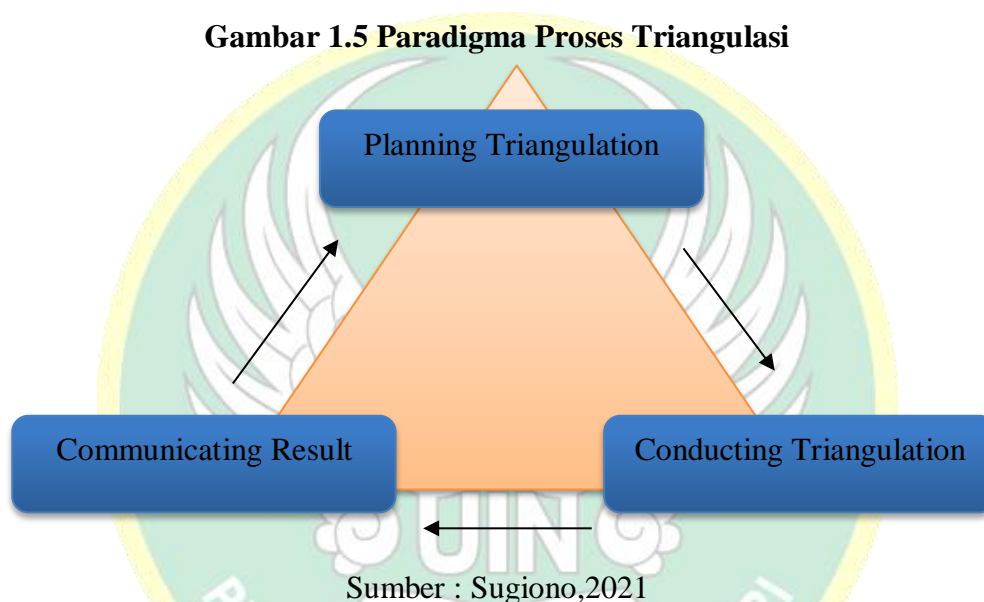
1. Melakukan observasi dengan mendatangi langsung obyek yang menjadi sasaran dalam penelitian (melakukan wawancara kepada pegawai dan nasabah Pegadaian Syariah)
2. Setelah melakukan observasi selanjutnya adalah mengidentifikasi cakupan masalah yang saat ini menjadi permasalahan yang akan dibahas
3. Setelah itu peneliti membentuk kerangka teoritik untuk menyempurnakan argument secara ilmiah yang dilandaskan dengan fakta serta teori yang ada
4. Langkah selanjutnya membuat rancangan penelitian dan mengumpulkan data yang diperoleh dari obyek penelitian dengan sumber data yang dibutuhkan
5. Setelah data terkumpul, perlu adanya analisis data agar bisa diinterpretasikan dengan tujuan mendapatkan pengembangan teori sehingga diperoleh data yang menjadi tujuan akhir dari suatu penelitian (Eny, 2022).

#### **G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data**

Peneliti menggunakan metode *triangulasi* untuk memverifikasi keakuratan dalam temuan penelitian. Istilah "*triangulasi*" mengacu pada

metode pengumpulan informasi yang menggabungkan banyak metode pengumpulan data dan database yang sudah ada sebelumnya. Teknik triangulasi ini dilakukan dengan mengumpulkan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber data yang sama. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara terstruktur, dan dokumentasi untuk mendapatkan data dari sumber data yang sama secara serempak. Dengan menggunakan banyak metode dan sumber, atau “*triangulasi*”, peneliti dapat memastikan bahwa datanya dapat dipercaya (Sugiono, 2021).

**Gambar 1.5 Paradigma Proses Triangulasi**



Peneliti memeriksa keabsahan data menggunakan teknik triangulasi sumber, dengan membandingkan hasil wawancara terhadap objek penelitian. Sebagaimana bahwa teknik triangulasi dilakukan berdasarkan (berbasis) data yang ada. Oleh karena itu perencanaan terhadap *triangulasi* diawali dengan mencermati data yang sudah dimiliki dan kemudian merencanakannya dengan berbagai pendekatan triangulasi yang berbeda dengan pengumpulan data terdahulu, namun sesuai untuk mendapatkan pengecekan data. Misalnya selain melalui wawancara dan observasi, peneliti dapat menggunakan observasi terlibat, dokumen tertulis, catatan resmi, gambar atau foto. Tentu masing-masing cara itu akan menghasilkan bukti data yang berbeda yang selanjutnya



akan memberikan pandangan yang berbeda pula mengenai fenomena yang diteliti.

Peneliti melakukan teknik triangulasi dengan mencermati data yang sudah dimiliki dan kemudian merencanakan berbagai pendekatan triangulasi dengan mengumpulkan data terdahulu untuk mengecek data atau mengaitkan dengan penelitian terdahulu dari informasi data yang diperoleh melalui wawancara dengan informan lain yang masih terkait satu sama lain. Dengan Triangulasi sumber maka peneliti akan menjadikan nasabah penerima pembiayaan Ultra Mikro (nasabah), Account Officer (AO), Account Officer Mikro (AOM), Pimpinan Cabang, sebagai tolak ukur keabsahan data yang akan diolah menggunakan teknik triangulasi.



## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto**

##### **1. Profil Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto**

Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto berlokasi di Jl. KH. Wahid Hasyim No. 8A Purwokerto Selatan. Berdirinya Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto pada Januari 2003, kemudian diikuti terbentuknya unit-unit layanan Cabang Senopati, Ajibarang, Cilacap dan lainnya. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto menjadi salah satu lembaga pelayanan keuangan pemenuhan kebutuhan masyarakat dalam bidang pelayanan keuangan yang sudah diawasi oleh OJK dan MUI. Pegadaian Syariah menyediakan produk rahn (gadai syariah), Arrum, Ultra Mikro, Kur Syariah, Amanah, tabungan emas, MPO (pembelian dan pembayaran tagihan telepon, listrik, air, tiket, internet TV berbayar, pembayaran iuran BPJS, voucher Grab, investasi, dan lainnya. Keberadaan Pegadaian Syariah sebagai Badan Milik Usaha Negara menjadi pilihan utama bagi masyarakat dalam hal pembiayaan usaha.

Di kantor Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto nasabah dapat mengajukan pinjam uang atau kredit dengan jaminan mulai dari BPKB kendaraan motor atau mobil, emas, barang elektronik, dan lainnya. Lembaga keuangan milik negara ini ikut serta berkontribusi dalam menggerakkan perwkonomian Indonesia yang hingga saat ini masih eksis melayani masyarakat sesuai dengan pedoman syariat islam. Pada awalnya masyarakat mengenal Pegadaian Syariah hanya sebuah perusahaan penyedia jasa gadai atau pembiayaan yang disertai dengan barang jaminan. Tetapi seiring berjalannya waktu, Pegadaian Syarian terys berinovasi dengan menyediakan berbagai produk inetvasi bahkan kerja sama (Pegadaian Syariah,2022).

Perum Pegadaian dalam perjalanan kinerjanya kini berada di tengah arus informasi yang serba canggih, sudah lama mengantisipasi adanya

kemajuan. Selain itu dengan diberlakukannya UU Nomor. 5 tahun 1999 tentang “larangan praktek monopoli dan persaingan tidak sehat”, menyusul diberlakukannya undang-undang tersebut, pemerintah mempersiapkan rancangan UU gadai. Hal ini dilakukan agar perum pegadaian tidak sendirian dalam menjalankan bisnis gadainya, serta adanya tuntutan sebagian umat muslim yang menginginkan ditegakkannya nilai-nilai syariat Islam. Hal itu tercermin dalam fatwa MUI bahwa bunga bank haram hukumnya termasuk dalam perum pegadaian. Dalam menanggapi hal tersebut, perum pegadaian membuka cabang yang bernuansa Islami yaitu dengan dibukanya gadai syariah, dengan landasan pada surat keputusan No.25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2009. Adapun salah satu cabang pegadaian yang dikonversi menjadi gadai syariah, adalah Pegadaian Syariah cabang Purwokerto atau sering disebut Pegadaian Syariah Pasar wage karena pada saat itu lokasinya tidak jauh dari Pasar Wage Purwokerto.

Pertimbangan lain yang dipilih oleh Pegadaian Syariah Cabang Purwokerto adalah komposisi barang jaminan yang mayoritas berbentuk barang perhiasan. Hal ini karena pada awal pembentukan gadai syariah, diutamakan cabang yang menerima barang jaminan dengan komposisi mayoritas barang jaminan berupa perhiasan/emas. Dengan dikonversinya perum pegadaian cabang kabupaten Indramayu menjadi perum Pegadaian Syariah, ternyata telah berpengaruh dalam perilaku kerja karyawan mulai dari satpam, pegawai sampai dengan manajernya, mereka mulai belajar dari awal tentang aturan syariah walaupun prosedurnya sama dengan gadai konvensional dalam hal ini mereka harus bekerja keras untuk mensosialisasikan sistem syariah kepada masyarakat, jangan sampai mereka berpindah ke lembaga lain karena sistem berganti, terutama kepada para pengguna jasa gadai.

## **B. Visi dan Misi Pegadaian Syariah CPWP**

Hadirnya visi dan misi Pegadaian Syariah tidak dapat dipisahkan dari visi dan misi Pegadaian Syariah pada umumnya. Apabila sistem Pegadaian Konvensional lebih memposisikan perusahaan sebagai pihak yang positif, tidak terlibat dengan aktivitas bisnis nasabah, maka lain halnya dalam Pegadaian syariah untuk produk-produk tertentu mengharuskan perusahaan terlibat dalam menelaah usaha produktif yang ditekuni oleh pihak nasabah. Dalam hal itu, Pegadaian cukup mempunyai visi dan misi sebagai berikut

### **1. Visi Pegadaian Syariah CPWP**

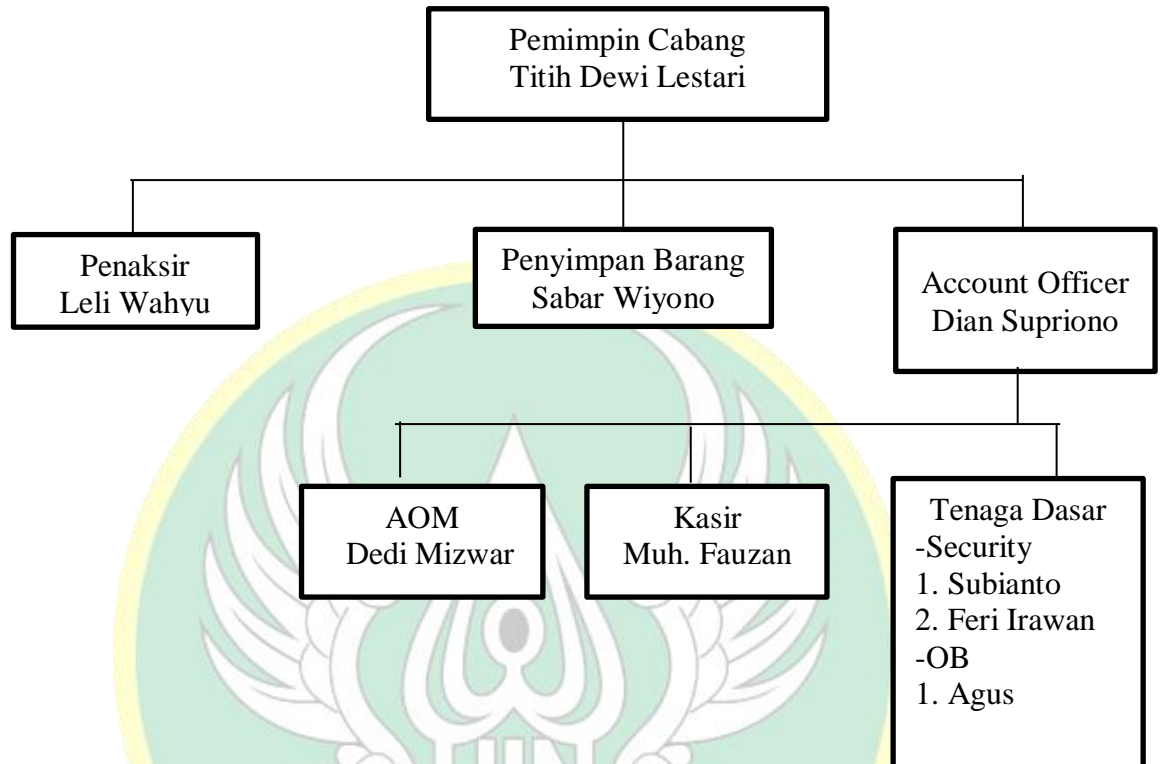
- a. Memberikan pembiayaan yang cepat, mudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap para pengusaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi atas dasar hukum gadai
- b. Membantu Pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan yang baik secara konsisten
- c. Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh Pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat

### **2. Misi Pegadaian Syariah CPWP**

- a. Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- b. Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh Pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.
- c. Membantu Pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

### C. Struktur Organisasi

**Gambar 1.6**  
**Struktur Organisasi Struktur Organisasi Pegadaian Syariah**  
**Cabang Pasar Wage Purwokerto**



Sumber : Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto

### D. Fungsi dan Tugas

Berikut deskripsi dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam Struktur Pegawai di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto

#### a. Pimpinan Cabang

Fungsi pimpinan cabang adalah merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, mengendalikan kegiatan operasional, administrasi dan keuangan usaha gadai dan usaha lain Kantor Cabang serta Unit Pelayanan Cabang (UPC). Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, pemimpin cabang mempunyai beberapa tugas :

1. Menyusun rencana kerja serta anggaran Kantor Cabang dan UPC
2. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, serta berpaku dalam mengendalikan operasional usaha gadai dan usaha lain
3. Melaksanakan pembinaan kepada bawahannya
4. Mengendalikan penata usahan barang jaminan bermasalah
5. Melakukan approval sesuai dengan kewenangannya
6. Mengendalikan pengelolaan modal kerja

b. Penaksir

Penaksir berfungsi dalam melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan untuk menentukan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka meeujudkan penetapan taksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra baik perusahaan. Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, penaksir mempunyai tugas :

1. Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan untuk mengetahui mutu dan nilai barang serta bukti kepemilikannya.
2. Menentukan besaran pinjaman yang diberikan ke nasabah
3. Menandatangani surat bukti kredit
4. Melaksanakan serah terima barang jaminan kepada pengelola barang jaminan
5. Menghubungi nasabah yang jatuh tempo
6. Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan yang akan dilelang untuk mengetahui nilai dalam menentukan harga dasar barang yang akan dilelang

c. Pengelola Barang Jaminan

Pengelola barang jaminan memiliki fungsi melakukan pemeriksaan, penyimpanan, pemeliharaan dan pengeluaran serta pembukuan barang jaminan selain barang kantong sesuai dengan peraturan yang berlaku dalam rangka ketertiban dan keamanan serta keutuhan barang jaminan. Tugas dari pengelola barang jaminan diantaranya :

1. Melakukan pemeriksaan secara berkala terhadap keadaan gudang penyimpanan barang jaminan selain barang kantong

2. Menerima barang jaminan selain barang kantong dari manajer atau pemimpin cabang
3. Melakukan pengelompokan barang jaminan sesuai dengan rubrik dan bulan kreditnya, serta menyusunnya sesuai dengan urutan nomor SBR, dan mengatur penyimpanannya
4. Merawat barang jaminan dan gudang penyimpanan agar barang jaminan baik dan aman
5. Mengeluarkan barang jaminan dari gudang penyimpanan untuk keperluan penebusan, pemeriksaan oleh agen atau keperluan lain
6. Melakukan pencatatan dan penambahan atau pengurangan barang jaminan yang menjadi tanggung jawabnya.

d. Account Officer

1. Menawarkan Produk-produk Pegadaian kepada calon nasabah
2. Monitoring atas pembiayaan yang diberikan agar nasabah dapat memenuhi kewajiban

e. Account Officer Mikro (AOM)

1. Melakukan verifikasi usaha nasabah
2. Verifikasi jaminan
3. Mengurus Biodata nasabah

f. Kasir

Fungsi kasir adalah melakukan tugas penerimaan, penyimpanan dan pembayaran uang sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran pelaksanaan operasional kantor cabang dan UPC. Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, kasir bertugas untuk :

1. Melaksanakan transaksi pelunasan uang pinjaman dari nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku
2. Menyerahkan modal kepada pimpinan cabang
3. Menerima uang dari hasil penjualan barang jaminan yang dilelang
4. Membayarkan uang pinjaman kredit kepada nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku
5. Menghitung uang transaksi di hari tersebut

6. Bertanggung jawab menyeimbangkan uang modal dengan pemasukan
- g. *Satpam/Security*
1. Menjaga keamanan kantor baik di dalam maupun di luar kantor
  2. Mengarahkan nasabah yang akan bertransaksi
  3. Membantu nasabah yang mengalami kesulitan saat bertransaksi
- h. *OB*
1. Membersihkan ruangan baik di dalam maupun di luar kantor
  2. Menjaga kebersihan kantor (Sumber wawancara Pegadaian Syariah)

## **E. Produk Pembiayaan Pegadaian Syariah CPWP**

### **1. Ar Rum**

Pembiayaan Ar Rum dari Pegadaian Syariah memudahkan para pelaku UMKM untuk mendapatkan permodalan usaha dengan jaminan BPKB dan emas. Kendaraan disimpan bersama pemiliknya dan dapat digunakan untuk menunjang operasional sehari-hari, terutama dengan memaksimalkan kemudahan penggunaan kendaraan. Menurut Andri Soemitra Ar rum merupakan singkatan dari ar rahn dan merupakan salah satu jenis pembiayaan UMKM untuk pengembangan usaha berdasarkan prinsip syariah. Produk pinjaman Ar rum adalah sistem pinjaman yang menggunakan sistem Syariah bagi para pengusaha UMKM untuk keperluan pengembangan usaha, menggunakan sistem Syariah dan menggunakan jaminan BPKB untuk kendaraan roda empat atau sepeda motor. Oleh karena itu, jenis pembiayaan Ar rum ini dimaksudkan agar Pegadaian Syariah dapat dengan mudah memperoleh modal usaha bagi para pengusaha UMKM dengan hanya menggunakan jaminan BPKB (Purnamasari, 2020).

### **2. Amanah**

Amanah merupakan pemberian pinjaman dengan prinsip syariah kepada pengusaha mikro atau kecil, karyawan serta profesional untuk pembelian kendaraan bermotor dalam kondisi baru maupun second. Layanan Amanah ini tersedia hampir di Pegadaian Syariah di seluruh



Indonesia. Untuk uang muka pembelian sepeda motor, nasabah harus membayar mulai 20% dari harga. Sementara untuk pembelian mobil 25% dari harga. Proses transaksi dari layanan Amanah ini berprinsip syariah sesuai fatwa Dewan Syariah Nasional No.92/DSNMUI/IV /2014. Dalam produk amanah, persyaratan yang harus dilengkapi meliputi, Pegawai tetap disuatu instansi pemerintah/swata minimal telah bekerja selama 2 tahun, melampirkan kelengkapan (fotokopi KTP (suami/isteri), fotokopi Kartu Keluarga, Fotokopi SK pengangkatan sebagai pegawai/karyawan tetap, rekomendasi atasan langsung, slip gaji 2 bulan terakhir, mengisi dan menandatangani form aplikasi cicil kendaraan, membayar uang muka yang disepakati minimal 10% untuk motor dan minimal 20% untuk mobil. Selanjutnya memandatangani akad cicil kendaraan (Maulidia, 2019).

### 3. KUR Syariah

Pegadaian KUR Syariah adalah fasilitas pinjaman kepada Rahin (Nasabah) yang memiliki usaha produktif untuk pengembangan usahanya dalam jangka waktu tertentu berdasarkan akad Rahn (Gadai Syariah). Untuk pengajuan KUR Syariah sendiri meliputi syarat dan ketentuan diantaranya yaitu, Telah berusia minimal 27 tahun dan berusia maksimal 65 tahun pada saat jatuh tempo akad, memiliki usaha yang sag sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Calon Rahin (nasabah) tidak sedang mendapatkan fasilitas pembiayaan Program pemerintah dan pembiayaan produktif dari lembaga keuangan lain. Tarif KUR Syariah sebesar 6% efektif per tahun atau 0,28% perbulan dari nilai pembiayaan. Pembiayaan yang diberikan mulai dari Rp 1 juta hingga Rp 10 juta rupiah dengan jangka waktu pinjaman 12 hingga 36 bulan.

### 4. Ultra Mikro (UMI)

Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) diperkenalkan pada 14 Agustus 2017 dan diatur oleh peraturan No. 95/PMK.05/2018 yang dikeluarkan oleh Menteri Keuangan Republik Indonesia. UMI merupakan program lanjutan dari program bansos dengan tujuan menghasilkan kemandirian usaha bagi

usaha mikro di level terbawah. UMI melayani kebutuhan dana produktif masyarakat pengusaha mikro dengan skema sewa modal murah untuk uang pinjaman maksimal 10 juta dengan pola pendampingan. Tujuannya untuk membantu para pengusaha mikro dalam pengembangan usaha mikronya (Hartanto, 2021).

a. Ketentuan Pembiayaan Ultra Mikro diantaranya :

- 1) Warga negara Indonesia, dibuktikan dengan Kartu Tanda Penduduk
- 2) Memiliki domisili yang tetap
- 3) Memiliki usaha yang telah berlangsung minimal selama 6 bulan
- 4) Tidak memiliki kredit KUR aktif (Lolos validasi SIKP)

b. Syarat Pembiayaan Ultra Mikro

- 1) Fotokopi KTP suami dan istri (apabila sudah menikah)
- 2) Fotokopi Kartu Keluarga (KK)
- 3) Fotokopi buku nikah
- 4) Fotokopi legalitas kendaraan (BPKB, STNK, Faktur, dan Kwitansi Pembelian)
- 5) Legalitas usaha (SITU, SIUP, atau Surat Keterangan Usaha)
- 6) Mengisi Formulir pembiayaan Ultra Mikro

c. Keunggulan Pembiayaan Ultra Mikro (UMI)

Ada beberapa keunggulan yang dimiliki Produk Ultra Mikro

Pembiayaan UMI bukan hanya menyalurkan bantuan modal dalam bentuk kredit saja, melainkan juga memberikan dukungan pelatihan dan pendampingan bagi pelaku usaha Ultra Mikro yang dilakukan oleh penyalur. Pendampingan tersebut berupa pemberian motivasi, konsultasi terkait usaha, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, pengawasan maupun bentuk pendampingan lainnya.

Penyaluran Pembiayaan UMI telah direalisasikan ke berbagai sektor perekonomian yaitu sektor perdagangan eceran, sektor industri pengolahan, sektor pertanian dan perkebunan, serta sektor jasa. Dampak positif pembiayaan UMI juga dibuktikan dengan hasil survei yang menunjukkan adanya kenaikan nilai perekonomian di tahun 2021

ini. Hal ini mengindikasikan adanya kesejahteraan yang makin meningkat setelah pelaku usaha menerima pembiayaan UMI (Hartanto, 2021).

Dari penjelasan terkait pembiayaan UMI, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan UMI memiliki peran penting dalam membangkitkan kembali sektor perekonomian di daerah. Oleh karena itu, perlu ada kontinuitas dukungan terhadap pelaksanaan akselerasi pembiayaan UMI sebagai salah satu aksi konkret pemerintah.

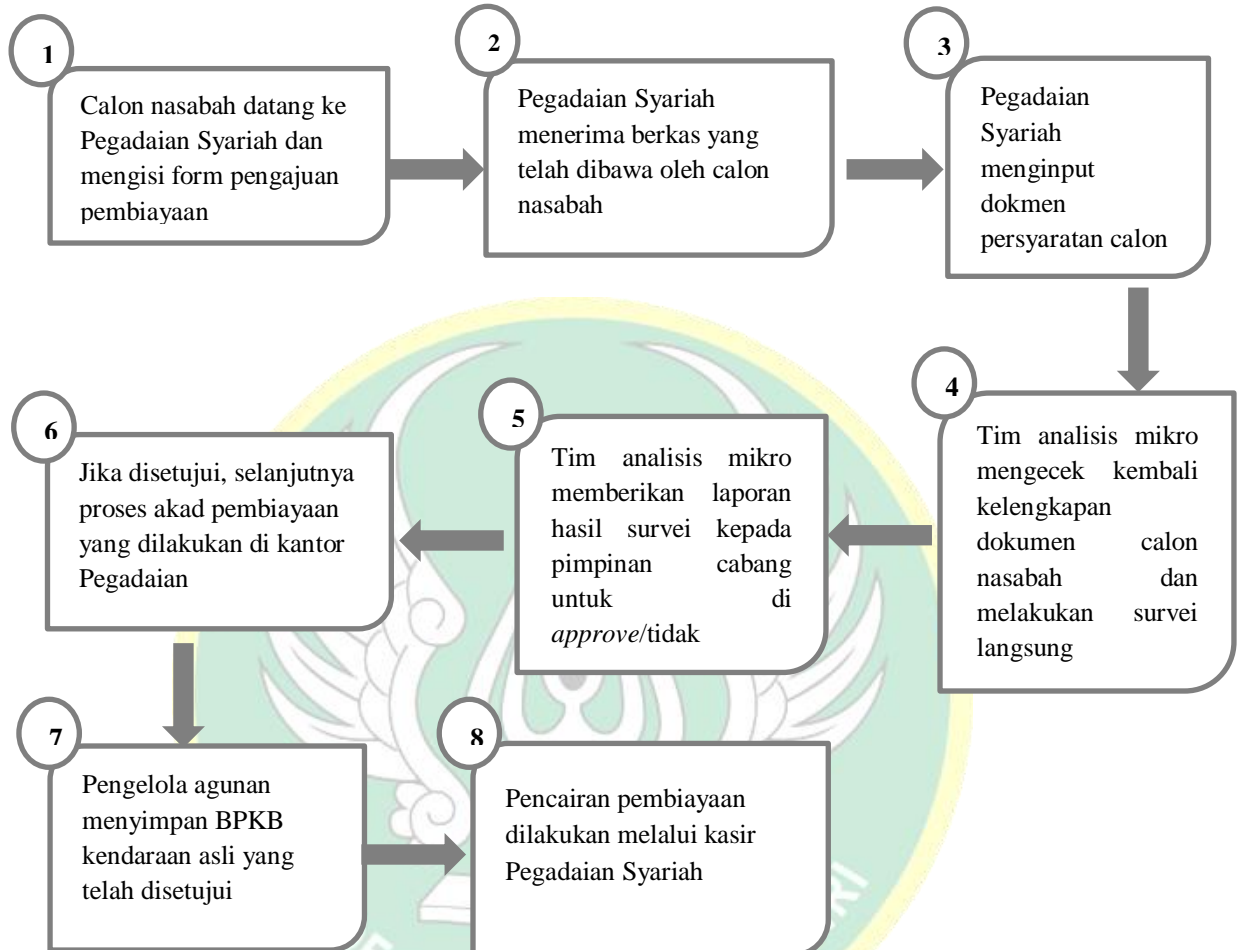
#### **F. Mekanisme Operasional Pembiayaan Ultra Mikro (UMI)**

Pegadaian Syariah berkomitmen dalam mengembangkan produk jasa keuangan yang dibutuhkan masyarakat. Salah satunya melalui produk pembiayaan usaha mikro, atau dapat disebut UMI. Pembiayaan Ultra Mikro merupakan pembiayaan berbasis syariah bagi para pengusaha mikro untuk keperluan usaha yang didasarkan atas kelayakan usaha. Pembiayaan diberikan dalam jangka waktu tertentu dengan pengembalian pinjaman dilakukan dengan cara angsuran.

Menurut Pak Rahman salah satu karyawan di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto menyampaikan bahwa Mekanisme operasional penyaluran dan pembiayaan Ultra Mikro tidak terlalu ribed. Yang pertama, pihak pegadaian menerima berkas pengajuan pembiayaan Ultra Mikro dari nasabah. Kedua, memeriksa keabsahan dokumen-dokumen yang dilampirkan oleh nasabah dan melakukan survey kelayakan usaha serta menaksir agunan. Ketiga, pencairan dana pembiayaan Ultra Mikro setelah menandatangani akad pembiayaan.

Adapun tahapan pelaksanaan pemberian pembiayaan sebagai berikut :

**Gambar 1.7**  
**Proses pelaksanaan Pembiayaan Ultra Mikro (UMI)**



Sumber : Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto

Berdasarkan penjelasan skema proses pembiayaan Ultra Mikro (UMI) di atas, dari hasil observasi yang telah dilakukan maka dapat dijelaskan proses pembiayaan Ultra Mikro (UMI) secara lebih rinci sebagai berikut :

#### 1. Pengajuan Pembiayaan

Pada proses ini calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan ke Pegadaian Syariah kemudian pihak Pegadaian akan melakukan wawancara awal. Pertama nasabah datang ke kantor Pegadaian Syariah tentunya mempunyai usaha, yang kedua agunan/barang jaminan

yang memenuhi syarat minimal agunan tahun 2009 untuk motor dan 10 tahun terakhir untuk mobil.

Misalnya, nasabah sudah dinyatakan diterima dalam artian agunanya memenuhi syarat, selanjutnya harus melengkapi syarat-syarat administrasi lainnya, fotokopi KTP, Kartu Keluarga, dan tagihan listrik. Hal ini untuk mengetahui karakter seperti apa nasabah tersebut terbilang rajin atau tidak ketika membayar angsuran. Kemudian pihak Pegadaian Syariah memvalidasi data nasabah.

## 2. Survei Kelayakan Usaha dan Identitas

Setelah calon nasabah sudah mengajukan permohonan pembiayaan dengan syarat yang memenuhi, maka akan dilakukan survei usaha dan identitas. Yang pertama, pihak Pegadaian Syariah mendatangi usaha ke lokasi, untuk mengetahui usahanya seperti apa, data keuangannya perbulan mendapatkan keuntungan berapa, dari perolehan laba tersebut diketahui kemampuan membayar nasabah berapa. Setelah survei lokasi usaha kemudian survei rumah nasabah kecuali jika rumahnya bersamaan dengan tempat usaha.

## 3. Proses Akad

Setelah dilakukan survei, maka pimpinan akan menilai apakah pembiayaan layak diberikan atau tidak. Pengoperasian produk pembiayaan Ultra Mikro (UMI) ini tidak semua pengajuan oleh nasabah diterima, karena melihat beberapa pertimbangan untuk diputuskan berhak memperoleh pembiayaan atau tidak.

Berdasarkan hasil wawancara proses pembiayaan Ultra Mikro (UMI) di Pegadaian Syariah, bahwa dalam pelaksanaannya menggunakan akad Rahn dan Ijarah di mana Ijarah merupakan sewa tempat yang digunakan untuk menyimpan barang jaminan, kemudian adanya akad untuk bersedia dibebankan sejumlah biaya-biaya. Adapun besarnya biaya administrasi sewa modal flat perbulan 1,25%. Dengan skema angsuran berjangka 3 bulan (flat 4,40%) 4 bulan (flat 6,30%) 6 bulan (flat 10,80%).

#### 4. Penyerahan Marhun

Setelah akad dilakukan, maka marhun akan diserahkan oleh nasabah untuk disimpan sebagai barang jaminan selama proses pembiayaan sampai dengan waktu pelunasan.

#### 5. Pemberian Pembiayaan

Setelah persyaratannya sudah lengkap, selanjutnya yaitu Proses pencairan pembiayaan dengan akad dilakukan melalui bagian kasir di Pegadaian Syariah. Dalam hal ini nasabah sudah mengetahui penaksiran agunan oleh petugas secara tidak langsung pembiayaan resmi diberikan kepada nasabah (Sumber : wawancara kepada pak Dedi pada tanggal 20 februari 2022)

### **G. Profil Responden**

Peneliti menjelaskan hasil penelitian melalui informasi-informasi yang diperoleh dari penelitian yang telah dilakukan. Informasi-informasi yang didapatkan menjadi jawaban atas rumusan masalah yang ada. Pada penelitian ini peneliti melakukan teknis analisis data dengan mereduksi data hasil wawancara yang diperoleh di lapangan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan informasi yang berhasil diwawancarai oleh peneliti merupakan orang-orang dengan beragam latar belakang.

Untuk keperluan analisis digunakan pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara kepada nasabah, peneliti mengambil sampel sebanyak 20 orang responden, yaitu 18 dari nasabah dan 2 dari pegawai. Mereka merupakan nasabah yang bersedia menyiapkan waktu untuk dilakukan wawancara, dan dapat memberikan informasi lebih terkait pembiayaan Ultra Mikro sesuai dengan rekomendasi dari pihak Pegadaian Syariah. Sedangkan 2 pegawai adalah mereka yang terlibat dalam proses pemberian Pembiayaan Ultra Mikro. Sehingga cukup dapat memahami terkait produk pembiayaan tersebut, serta dapat memberikan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti untuk mendukung penelitian.

**Tabel 4.5**  
**Profil Responden**

Variabel		Jumlah
Jenis kelamin	Laki-laki	10 orang
	Perempuan	10 orang
Jenis usaha	Toko sembako	3
	Bengkel motor	1
	Toko bangunan	1
	Usaha jahitan	1
	Laundry	2
	Usaha Korden	1
	Wr Bakso & Mie	2
	Siomay	1
	Isi Ulang Galon	1
	Warung Makan	2
	Konter	1
	Kos-kosan	1
	Penggiling Tepung	1

Sumber : Analisis hasil wawancara nasabah Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah CPWP

Berdasarkan tabel di atas, 50% atau 10 orang responden berjenis kelamin laki-laki, sedangkan sisanya 50% atau 10 orang responden lainnya berjenis kelamin perempuan yang mengambil pembiayaan Ultra Mikro. Dari segi jenis usaha yang digeluti nasabah dari bidang yang berbeda-beda.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, bahwa data yang berhasil penulis dapatkan kemudian dideskripsikan dan dibuat dalam bentuk tabel untuk mengelompokan pendapat atau anggapan responden yang memiliki persepsi yang sama dengan menggunakan dana pembiayaan Ultra Mikro. Dengan mengetahui profil dari responden, ke depannya peneliti dapat mengetahui bagaimana motif mereka dalam mengambil pembiayaan Ultra Mikro, bagaimana kondisi usahanya, berapa besar pembiayaan yang mereka ambil, serta bagaimana pemanfaatan atas pembiayaan yang dilakukan untuk usaha yang dimiliki.

## H. Pembiayaan Ultra Mikro kepada Nasabah

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah merupakan aktivitas dalam menyalurkan dana kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan yang diberikan kepada nasabah adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung kegiatan, investasi yang telah direncanakan (Husni, 2022).

Untuk melihat Pembiayaan UMI yang diberikan kepada nasabah, peneliti melakukan wawancara kepada nasabah untuk mengetahui total pembiayaan yang sudah diberikan kepada nasabah. Di Pegadaian Syariah sendiri jumlah maksimal untuk pembiayaan Ultra Mikro yaitu 10 juta, paling sedikit 1 juta. Pembiayaan yang mereka ajukan sesuai kebutuhan untuk kepentingan usahanya. Jangka waktu dalam proses pelunasan pembiayaan juga sesuai dengan kemampuan nasabah, yang disesuaikan dengan kebijakan dari Pegadaian Syariah.

Pembiayaan Ultra Mikro hanya diperuntukkan bagi nasabah yang mempunyai usaha, pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah cukup dengan memberikan jaminan BPKB kendaraan mobil/motor. Dari hasil penelitian semua nasabah yang mendapatkan pembiayaan Ultra Mikro, pendapatan atau keuntungan nasabah menjadi meningkat. Usaha yang mengalami perubahan lebih maju dari sebelumnya dan terjadi kelancaran usaha. Produk pembiayaan Ultra Mikro yang diberikan kepada nasabah menjadi pilihan dalam melakukan pinjaman uang dalam rangka keperluan pengembangan usaha. Keberhasilan usaha merupakan suatu perubahan yang terjadi melalui pencapaian suatu tujuan tertentu.

Dari hasil wawancara di lapangan diperoleh bahwa pelaksanaan pembiayaan Ultra Mikro sesuai dengan fatwa DSN-MUI Nomor 119/DSN-MUI/II/2018 tentang pembiayaan Ultra Mikro berdasarkan prinsip syariah. Di Pegadaian Syariah sendiri tidak menentukan perihal angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah, maksudnya nasabah menyesuaikan dengan



kemampuannya. Jadi pada saat nasabah memutuskan total pengajuan pembiayaan, baik angsuran maupun jangka waktu disesuaikan dengan kemampuan nasabah. Berikut tabel sampel pembiayaan nasabah pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto.

**Tabel 4.6**

**Tabel Sample Nasabah Pembiayaan Ultra Mikro**

No	Responden	Jumlah pembiayaan	Angsuran/bulan	Jangka waktu
1.	Yulianti	Rp.5.000.000	Rp.448.000	12 bulan
2.	Budiana Anggraeni	Rp.6.000.000	Rp.341.800	18 bulan
3.	Warsiatun	Rp.9.000.000	Rp.262.600	36 bulan
4.	Ratno Trisongko	Rp.4.000.000	Rp.172.300	24 bulan
5.	Muh. Imron	Rp.7.000.000	Rp.347.000	18 bulan
6.	Resianti	Rp.5.000.000	Rp.292.000	18 bulan
7.	Kardan	Rp.6.000.000	Rp.560.000	12 bulan
8.	Dedi Budiarto	Rp.10.000.000	Rp.569.000	18 bulan
9.	Brian	Rp.10.000.000	Rp.430.000	24 bulan
10.	Saweni	Rp.8.000.000	Rp.556.000	18 bulan
11.	Joko Waluyo	Rp.4.000.000	Rp.172.300	24 bulan
12.	Mimin	Rp.6.000.000	Rp.560.000	12 bulan
13.	Atun	Rp.5.000.000	Rp.448.000	12 bulan
14.	Pundoro	Rp.9.000.000	Rp.262.600	36 bulan
15.	Agus	Rp.5.000.000	Rp.292.000	18 bulan
16.	Suprianto	Rp.6.000.000	Rp.341.800	18 bulan
17.	Abi Susanto	Rp.7.000.000	Rp.347.000	18 bulan
18.	Janah	Rp.10.000.000	Rp.430.000	24 bulan

Sumber : Analisis hasil wawancara nasabah Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah CPWP

Berdasarkan tabel di atas, bahwa masing-masing dari 18 nasabah yang sudah mengambil pembiayaan Ultra Mikro jumlah pembiayaan yang mereka dapatkan pembiayaannya hampir sama. Namun dengan pemilihan angsuran dan jangka waktu yang berbeda. Dapat diketahui bahwa jumlah pembiayaan nasabah berkisar 5-10 juta dengan angsuran perbulan sekitar Rp. 200.000-Rp. 600.000 dengan jangka waktu 12, 18, 24 dan 36 bulan.

Peneliti melakukan wawancara langsung di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto untuk memperoleh gambaran mengenai fakta yang terjadi di lapangan mengenai pembiayaan Ultra Mikro (UMI). Melalui pengamatannya bahwa pembiayaan UMI merupakan solusi bagi pelaku UMKM untuk membantu tambahan modal, serta transaksinya juga mudah dan sesuai dengan prinsip syariah. Adapun tujuan dari pembiayaan Ultra Mikro (UMI) seperti yang telah disampaikan oleh pemimpin cabang Pegadaian Syariah Ibu Titih yaitu :

*“Pembiayaan Ultra Miko (UMI) tujuannya itu untuk mempermudah pelaku usaha UMKM dalam memenuhi kebutuhannya, serta untuk menambah jumlah wirausaha yang difasilitasi oleh pemerintah”*

Beliau, Ibu Titih selaku pimpinan cabang di Pegadaian Syariah menyampaikan bahwa UMI ini bertujuan memenuhi kebutuhan UMKM. Adapun syarat pembiayaan UMI yang disampaikan oleh Pak Dedi selaku team survey Pembiayaan Mikro (UMI) yaitu :

*“Persyaratan yang harus dilengkapi diantaranya membawa fotokopi KTP, KK, Fotokopi surat nikah, fotokopi jaminan, dan surat izin usaha”*

Berikut informasi dari salah satu pelaku UMKM, Ibu Warsiatun selaku pengusaha jahit yang sudah menerima pembiayaan UMI yaitu :

*“Persyaratan yang waktu itu saya ajukan mudah apalagi saya sedang membutuhkan tambahan modal yang cepat untuk usaha, waktu itu 3 hari langsung cair, dan juga prosesnya sesuai syariah, sama sekali tidak memberatkan”.*

Melihat penjelasan diatas, bahwa pembiayaan Ultra Mikro memberikan kemudahan kepada nasabah. Selain persyaratannya mudah, nasabah juga

merasa terbantu dengan jangka waktu dan proses pembiayaan yang cepat, serta prosesnya sesuai dengan syariah. Hal tersebut dikarenakan prosedur dalam lembaga Pegadaian tidak rumit. Berbeda dengan proses peminjaman di perbankan yang membutuhkan banyak sekali syarat, namun jika pencairan dana di Pegadaian sangatlah mudah. Maka dari itu masalah keuangan nasabah bisa langsung teratasi tanpa harus direpotkan dengan prosedur yang rumit (Maulidia,2019).

#### **I. Kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian pada Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Puwokerto**

Upaya yang dilakukan Pegadaian Syariah dalam mengatasi permasalahan UMKM, salah satunya melalui permodalan dan memenuhi kebutuhan yang diperlukan UMKM. Pemerintah melalui Pegadaian Syariah memberikan solusi pembiayaan dengan meluncurkan produk bagi UMKM yaitu Pembiayaan Ultra Mikro dalam bentuk pemberian modal kerja, dan adanya pendampingan usaha (PMK,2021). Faktor pendukung pengusaha UMKM yang terjebak dalam kebutuhan permodalan yaitu dengan melakukan peminjaman kepada rentenir yang pada akhirnya diberatkan dengan bunga pinjaman yang besar, belum lagi ketika menunda pelunasan, atau belum mampu melunasi sesuai tempo waktu yang ditentukan, maka hutang semakin lama bunganya semakin bertambah (Mongkito,2022).

Pegadaian Syariah memberikan solusi bagi UMKM untuk pengembangan usahanya yaitu melalui kontribusi pembiayaan yang dapat diartikan sebagai bentuk penyaluran dana dan investasi yang didukung oleh fasilitas penjaminan untuk usaha produktif. Dalam hal ini Pegadaian Syariah memberikan fasilitas pembiayaan dengan membantu UMKM dengan menyediakan pembiayaan yang diberikan diharapkan berjalan dengan lancar. Maka dalam hal ini pihak pegadaian lebih selektif dalam memberikan pembiayaan kepada sektor UMKM, dimana sebelum pembiayaan diberikan pihak Pegadaian menganalisa pemberian pembiayaan tersebut untuk

menentukan kesanggupan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan. Pegadaian Syariah juga menyediakan pendampingan usaha, agar selama proses pembiayaan dapat mendukung keberlangsungan usaha yang dimiliki UMKM berjalan dengan lancar (Meriyati,2022).

Menurut penjelasan berdasarkan wawancara dengan 18 nasabah pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto, dapat diambil keterangan penting melalui 10 nasabah yang sudah mewakili yang dapat menjadi patokan bagaimana Kontribusi pembiayaan Ultra Mikro berdasarkan indikator-indikator yang penulis amati selama proses penelitian, diantaranya yaitu berupa tambahan modal, aset, tenaga kerja, serta memberikan pendampingan usaha dan pelatihan manajemen usaha serta pengelolaan keuangan yang baik. Hal tersebut sangatlah penting karena untuk pencapaian suatu usaha yang baik serta untuk mengetahui sejauh mana kemampuan pelaku usaha dalam mengembangkan usaha melalui pembiayaan tersebut agar dapat menggunakan pembiayaan dengan bijak yaitu untuk keberlangsungan suatu usaha.

Hasil pengamatan dari peneliti, bahwa penerapan pembiayaan Ultra Mikro (UMI) di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto dapat memenuhi kebutuhan produktif bagi sektor UMKM. Pembiayaan tersebut digunakan untuk membeli sarana dan prasarana usaha mereka dengan tujuan agar usaha yang dijalankan dapat lebih berkembang.

Jadi, Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto memberikan banyak kontribusi kepada sektor UMKM dalam mengembangkan usahanya. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada nasabah pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto memberikan keterangan terkait beberapa kontribusi pembiayaan UMI terhadap pengembangan usaha mereka (sektor UMKM), dengan ini peneliti menyusun hasil dari wawancara, diantara kontribusi-kontribusinya sebagai berikut :

## 1. Kemudahan Permodalan

Pegadaian Syariah memberikan kemudahan dalam permodalan yang disebut dengan Gadai Peduli, fasilitas permodalan ini diberikan kepada sektor UMKM agar mereka tidak terbebani dengan peminjaman ke pihak lain dengan bunga yang besar, diharapkan untuk dapat mengembangkan usahanya. Jika mengamati tafsir dalam QS. An Nisa ayat 29, bahwa setelah Allah mengharamkan memakan harta dengan cara yang batil, Allah membolehkan bagi mereka memakan harta dengan cara perniagaan dan pencaharian yang tidak terdapat padanya penghalang-penghalang dan yang mengandung syarat-syarat seperti saling ridha dan sebagainya. Membahas tentang melakukan perbuatan bathil, Al Qur'an menawarkan cara lain untuk memperoleh atau mendapatkan harta yang benar, yaitu melalui perdagangan (tijarah). Perdagangan yang dimaksud bukan sekadar menjual dan membeli barang tertentu, tanpa memperdulikan kondisi pembeli. Bukan hanya itu, perdagangan yang dilakukan harus memenuhi prinsip suka sama suka untuk melakukan aktifitas perdagangan dan kerja sama.

Pegadaian Syariah membantu keberlangsungan usaha sektor UMKM dengan menyediakan modal bagi para pengusaha melalui pengajuan pembiayaan Ultra Mikro yang dapat digunakan untuk modal usaha. Sektor UMKM memiliki permasalahan tentang permodalan, di mana akses untuk mendapatkan modal kepada lembaga keuangan tidak mudah. Namun Pegadaian Syariah memberikan fasilitas pembiayaan kepada UMKM dengan proses penggunaan yang mudah dan jangka waktu cepat.

Berikut hasil wawancara kepada nasabah, Pak Kardan yang merupakan pengusaha Bengkel, beliau menyampaikan :

*“Alhamdulillah setelah mengajukan pembiayaan di Pegadaian, usaha saya bisa dikembangkan lagi melalui tambahan modal dari pembiayaan Ultra Mikro yang saya terima, bukan hanya itu, melalui pendampingan dari pihak pegadaian juga bahwa saya perlu punya uang tambahan modal jika ada sesuatu yang diluar dugaan, jadi untuk jaga-jaga, karena modal saya jadi bertambah, sehingga usaha saya dapat maju”*

Hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dari beberapa nasabah yang mengajukan pembiayaan UMI merasa terbantu dalam hal permodalan untuk perkembangan usahanya.

## 2. Bantuan Aset Usaha

Selain memberikan fasilitas permodalan, juga dapat berupa alat usaha, biasanya nasabah ingin menambah aset usaha dengan mengambil pembiayaan di Pegadaian Syariah, kemudian digunakan untuk membeli aset usaha guna mendukung keberlangsungan usahanya agar berjalan lebih baik. Pegadaian Syariah menyalurkan bantuan dana bagi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) untuk membangkitkan perekonomian mereka. Bantuan tersebut diserahkan secara langsung oleh pelaksana tugas Pimpinan Cabang yaitu Bu Titih Dewi Lestari kepada 12 pelaku UMKM.

Bantuan aset usaha yang diberikan Pegadaian Syariah kepada para pelaku UMKM diantaranya berupa gerobak, kompor, oven besar, alat penggiling dan alat pendukung produksi lainnya.

Menurut Bu Titih selaku pemimpin Cabang Pegadaian Syariah beliau menyampaikan :

*“Bantuan tersebut merupakan bentuk kepedulian dari Prgadaian Syariah melalui Dana kebijakan Umat yag meupakan dana yang bersal dari umat untuk kebajikan umat, yang disalurkan untuk yang membutuhkan khususnya UMKM, pemberian bantuan aset usaha ini ditujukan untuk melengkapi alat yang sangat dibutuhkan dalam pengembangan usaha para pelaku UMKM. Mereka akan mendapat akses edukasi pendampingan usaha di masing-masing zona”.*

Jadi bantuan asset usaha ini dapat membantu pemenuhan kebutuhan sektor UMKM dalam meningkatkan usahanya. Karena dana yang disalurkan diperuntukkan untuk membantu sektor usaha mikro untuk dapat mengembangkan usaha yang dijalankan.

Berdasarkan keterangan dari nasabah, Ibu Resianti seorang pengusaha laundry menggunakan dananya untuk membeli 1 (satu) mesin cuci yang dijadikan sebagai alat usaha laundry. Ibu Budiana seorang pengusaha isi ulang galon yang menggunakan dananya untuk menambah stok Galon. Ibu Warsiatun seorang pengusaha jasa jahit menggunakan dana

pembiayaan untuk membeli mesin jahit dan menservice mesin yang rusak. Ibu Yulianti merupakan pengusaha penggilingan tepung, tambahan dana yang diperoleh Ibu Yulianti digunakan untuk biaya penambahan alat (Kulin), dan Pak Ratno Trisongko seorang pedagang toko sembako menggunakan dananya untuk menambah stok Gas LPG dan lainnya. Berikut hasil dokumentasi bantuan asset usaha mikro oleh Pegadaian Syariah pada tanggal 16 maret 2022.



Sumber : Dokumentasi Pegadaian Syariah CPWP

**Tabel 4.8**

**Peningkatan Aset Usaha (sebelum dan sesudah menerima produk pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto)**

No	Nama	Jenis Usaha	Aset Sebelum Pembiayaan	Aset Sesudah Pembiayaan
1	Resianti	Laundry	1 (unit) Mesin cuci	Penambahan 1 (satu) mesin cuci, Pewangi laundry
2	Budiana	Isi ulang galon	Galon Kurang lebih 80	Penambahan Galon
3	Warsiatun	Usaha Jahit	1 (unit) Mesin	Penambahan 1

			jahit rusak	mesin Jahit baru
4	Yulianti	Penggiling Tepung	1 (unit) Mesin Penggiling Tepubg rusak	Penambahan 1 mesin Kulin baru
5	Ratno	Toko Sembako	Sembako	Penambahan Stok Gas LPG, dan stok sembako lainnya
6	Brian	Konter	Voucher, pulsa aksesoris Hp	Perbaikan toko
7	Saweni	Kos-kosan	6 kamar kos (2 kamar rusak)	Penambahan 2 Kamar kos karena diperbaiki
8	Dedi Budiarto	Warung makan	Pilihan Menu belum terlalu banyak	Perbaikan Warung, penambahan menu
9	Kardan	Bengkel	Kurang lengkap	Penambahan alat Bengkel
10	Muh, Imron	Toko Bangunan	Kurang lengkap	Penambahan stok bahan bangunan

### 3. Pendampingan Usaha

Pegadaian Syariah selain memberikan kontribusi berupa modal dan aset, juga memberikan pendampingan usaha di mana pihak pegadaian melakukan pendampingan kepada sektor UMKM setiap satu bulan sekali dengan memberikan dukungan serta arahan. Adanya pendampingan ini akan memastikan fasilitas finansial yang diperoleh dapat digunakan sesuai pada tujuannya. Selain itu juga kegiatan pembiayaan usaha seperti halnya pendampingan usaha ini merupakan bentuk dukungan dari Pegadaian Syariah terhadap sektor UMKM untuk meningkatkan kondisi ekonomi agar



sesuai dengan yang diharapkan, yaitu dengan tujuan saling bekerja sama untuk memajukan usaha. Kemudian melalui pendampingan usaha ini sektor UMKM lebih terpantau serta agar memperlancar dalam proses pembiayaan.

Berdasarkan pengamatan yang penulis lakukan, bantuan untuk UMKM jika tanpa adanya pembinaan yang seharusnya dana diberikan untuk usaha, namun digunakan untuk membeli barang-barang konsumsi yang sebenarnya tidak diperlukan, serta juga untuk melunasi kaitannya dengan pembiayaan lain. Selain itu, pendampingan usaha ini juga akan mengawasi pengembalian dana sesuai jatuh tempo yang ditentukan.

Pendampingan usaha berfungsi sebagai bahan atau tempat problem solver untuk para pengusaha UMKM dengan berbagai macam masalah pada usahanya, agar lebih terpantau dan lebih terstruktur. Diantara bentuk Pendampingan usaha yang diberikan oleh Pegadaian Syariah, yaitu :

a. Pemberian Motivasi

Pendampingan motivasi merupakan pendampingan yang dilakukan pihak Pegadaian dalam membantu memasarkan produk-produk nasabah secara online atau secara langsung dalam hal ini pihak Pegadaian mendampingi secara langsung agar usaha nasabah memiliki kemajuan, yaitu berupa pengajaran untuk meningkatkan penjualan, berinovasi, saran-saran terkait strategi usaha dan lain-lain.

b. Pelatihan

Pelatihan dilakukan berdasarkan tingkat perkembangan kelompok, mulai dari penyadaran diri, motivasi kelompok, administrasi organisasi dan keuangan, serta motivasi usaha kolektif. Pegadaian Syariah belum mengadakan rutinan pengumpulan pelatihan usaha bagi UMKM. Namun aktif dalam kunjungan perbulan yaitu melalui kunjungan untuk memantau perkembangan usaha nasabah pembiayaan UMI.

c. Bimbingan dan Konsultasi

Bimbingan ini dilakukan atas permasalahan yang dialami kemudian dikonsultasikan guna memperoleh solusi. Demi

kelangsungan usaha yang lebih baik (Imani, 2019). Dalam hal ini, bimbingan yang dilakukan oleh pihak Pegadaian kepada sektor UMKM yaitu misalnya terkait pencatatan keuangan, cara mengelola keuangan, menghitung keuntungan dengan baik, omsetnya agar dapat dikelola dengan benar. Serta menerima konsultasi usaha atas permasalahan yang ada dan diberikan solusi melalui berbagai saran.

d. Pendampingan pemanfaatan PSDS (Pegadaian Syariah Digital Service)

Dalam hal ini pihak Pegadaian membantu nasabah dalam menjalankan aplikasi sehingga nasabah bisa lebih mudah melakukan transaksi juga lebih mudah dalam proses pembayaran maupun proses penjualan produk-produknya

e. Pendampingan penggunaan Aplikasi PSDS (Pegadaian Syariah Digital Service)

Di Pegadaian Syariah sendiri, belum terlalu banyak yang menggunakan aplikasi PSDS. Dikarenakan mekanismenya yang susah apabila akan melakukan transaksi, juga nasabah lebih memilih datang langsung ke Pegadaian. Namun dalam hal ini pihak Pegadaian tetap mengajarkan aplikasi tersebut untuk memudahkan nasabah.

f. Monitoring dan Evaluasi

Diadakannya kunjungan monitoring kepada pengusaha yang melakukan pembiayaan pada setiap kunjungan dicatat perkembangan usaha dan mengevaluasi, menilai keberhasilan usaha para nasabah. Hal ini bertujuan agar perubahan kondisi yang lebih baik berhasil dilakukan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan AO Pegadaian Syariah, bahwa pendampingan yang dilakukan kepada nasabah yaitu dengan membantu memikirkan solusi-solusi bagaimana usaha nasabah dapat lebih berkembang lagi salah satu contohnya dengan membantu memasarkan produk-produk yang dibuat oleh nasabah secara relasi ataupun online sehingga usaha nasabah dapat berkembang. Tim Pegadaian Syariah memberikan motivasi kepada para nasabah UMKM dalam mengelola usahanya, yaitu melalui

kunjungan rutin, biasanya para nasabah didampingi cara mengatur keuangan usaha, konsultasi terkait permasalahan usahanya, dan dilatih bagaimana memanfaatkan peluang usaha untuk ke depannya. Melihat saat ini merupakan era digitalisasi, nasabah juga dianjurkan untuk menggunakan aplikasi PSDS, kemudian dibantu agar menggunakan aplikasinya dan diperkenalkan fitur-fitur yang ada.

Berikut adalah informasi dari Ibu Resianti selaku pelaku UMKM usaha Laundry yang berniat mengembangkan usahanya melalui pembiayaan UMI :

*“Sedari mula saya tau di Pegadaian ada pembiayaan buat UMKM, saya langsung mencari tau dengan bertanya ke pihak pegadaian agar saya bisa memperluas usaha saya, saya menggunakan uangnya buat membeli mesin cuci, nantinya ingin memperbesar usaha Laundry saya biar yang 1 lokasinya di rumah dan buka cabang 1 di luar juga”.*

Pegadaian Syariah tidak hanya berkontribusi dalam hal materi seperti memberikan pembiayaan Ultra Mikro (UMI) tetapi juga berkontribusi dalam memberikan pendampingan dan pelatihan manajemen usaha, motivasi, konsultasi terkait usaha dan manajemen keuangan. Berikut didukung juga oleh pernyataan dari pimpinan cabang Ibu Titih, yaitu :

*“Jadi kontribusinya itu tidak hanya dari segi dukungan modal saja mba, tetapi juga adanya pembinaan para pelaku UMKM, banyak dari mereka yang memiliki keterbatasan pendidikan seadanya mba. Pembinaannya itu manajemen usaha, di sini pihak Pegadaian melakukan pembinaan meliputi perencanaan, cara mengelola usaha, cara berinovasi, diberi bimbingan dan pelatihan mba, sehingga usaha yang dijalankan dapat mencapai target”*

Dilanjutkan dengan pernyataan informasi dari pihak team AO Pegadaian terkait pendampingan yang seperti apa yang di berikan kepada pelaku UMKM.

*“Saya memberikan binaan kepada mereka saya lihat masih memiliki manajemen yang cukup rendah. Sehingga anggota harus melakukan pencatatan keuangan, dan harus memisahkan antara uang belanja dengan usaha. Kalau pembinaan pengelolaan keuangan, pihak AO membimbing pelaku UMKM bagaimana cara melakukan pencatatan keuangan dengan baik mba, misalnya cara menghitung modal,*

*berapa keuntungannya, berapa omsetnya agar pelaku UMKM di sini tau mba keuntungan yang didapat itu bisa dikelola”*

Hal ini diperkuat juga dengan hasil wawancara kepada nasabah terkait pendampingan seperti apa yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah kepada sektor UMKM, diantaranya yaitu :

Brian	<i>“Pihak Pegadaian biasanya memeriksa buku keuangan saya. Alhamdulillah jadi terbantu setelah diajari pengelolaan keuangannya. Saya juga disarankan untuk menjual di media sosial juga harus ada buku catatan keuangan. Selain itu saya juga dikasih tau manfaat menggunakan aplikasi Pegadaian Syariah, karna saya agen jadi saya sudah menginstal aplikasinya pihak pegadaian yang mengajari”.</i>
Yulianti	<i>“Saya dikasih tau cara melakukan catatan keuangan, dan cara berjualan di whatsapp, di olshop, sampai saya bisa mengelola. Selain itu saya juga diajari cara menggunakan aplikasi Pegadaian Syariah mba, saya juga diberi solusi terkait bagaimana cara mengembangkan usaha karena awalnya penghasilannya belum stabil, dan diajari ilmu marketing dengan bersosialisasi ke warga sekitar karena sebelumnya mesin saya rusak jadi sekarang sudah mulai beroperasi lagi, diajari juga cara mengelola keuangannya, karena ini penghasilan utama saya mba, saya juga sering konsultasi ke depannya ingin membuka usaha baru”.</i>
Dedi Budiarto	<i>“Saya diajari untuk bisa menarik pelanggan yaitu dengan mengadakan promo, terus jualan melalui grabfood, disuruh memanfaatkan whatsapp untuk promosi juga, saya juga sering dikasih saran untuk dapat menjaga kepercayaan pelanggan, dikasih tips tips gitu mba”.</i>
Resianti	<i>“Saya diajari marketing online mba, cara mengelola keuangan, cara meningkatkan pelayanan, sejauh ini saya juga sering konsultasi terkait perkembangan usaha saya, Alhamdulillah semakin bertambah kepercayaan orang yang laundry di tempat saya. Sedari mula saya tau di Pegadaian ada pembiayaan buat UMKM, saya langsung mencari tau dengan bertanya ke pihak pegadaian agar saya bisa memperluas usaha saya, saya menggunakan uangnya buat membeli mesin cuci, nantinya ingin memperbesar usaha Laundry saya biar yang 1 lokasinya di rumah dan buka cabang 1 di luar juga”.</i>
Ratno Trisongko	<i>“Pendampingan yang diberikan oleh pihak pegadaian sangat bermanfaat untuk kemajuan usaha say mba, apalagi terkait pengelolaan keuangan, jujur saja saya sangat terbantu, juga terkait cara penataan stok sembako dan produk yang ada di toko hal ini agar bisa menarik konsumen, selain itu saya juga mengalami peningkatan pendapatan karena sudah dibantu tambahan modal dari Pegadaian”.</i>

Proses perkembangan usaha yang dimiliki nasabah tidak hanya pada peningkatan pendapatan saja, yaitu aset usaha. Berdasarkan hasil penelitian, bahwa semakin tinggi aset yang digunakan dalam menjalankan usaha maka laba yang dicapai oleh UMKM setiap bulannya akan semakin tinggi. Keberhasilan dalam mengembangkan usaha sektor UMKM dapat dilihat dari semakin meningkatnya jumlah keuntungan. UMKM dalam menjalankan usahanya perlu memiliki aset yang memadai, di mana aset merupakan kekayaan yang dimiliki oleh sebuah usaha yang dapat mendukung berlangsungnya kegiatan usaha. Aset yang dimaksud dalam penelitian ini adalah dapat berbentuk bangunan, kendaraan, peralatan untuk kegiatan produksi, dan lainnya. Dengan demikian, adanya Pembiayaan Ultra Mikro dapat membantu dalam meningkatkan aset usaha sektor UMKM. Bertambahnya aset tetap yang dimiliki oleh UMKM akan mempengaruhi besarnya kekayaan dalam mendukung kapasitas usaha, sehingga laba yang diperoleh umumnya akan semakin bertambah.

Anggota UMKM melakukan kegiatan pencatatan keuangan yang dilakukan secara disiplin, pihak Pegadaian Syariah juga memberikan arahan dalam manajemen usahanya seperti inovasi, dan strategi penjualan. Seperti tujuan awal dari pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah yang ingin meningkatkan kualitas pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Dalam rangka pencapaian tujuan tersebut, dalam hal ini adanya pendampingan dari pihak Pegadaian Syariah sebagai bentuk usaha mengkoordinir kemampuan mengembangkan ekonomi para pelaku UMKM. Pelaku usaha harus menerapkan pengelolaan keuangan dengan baik sehingga mereka dapat merasakan pendapatan yang dihasilkan meningkat.

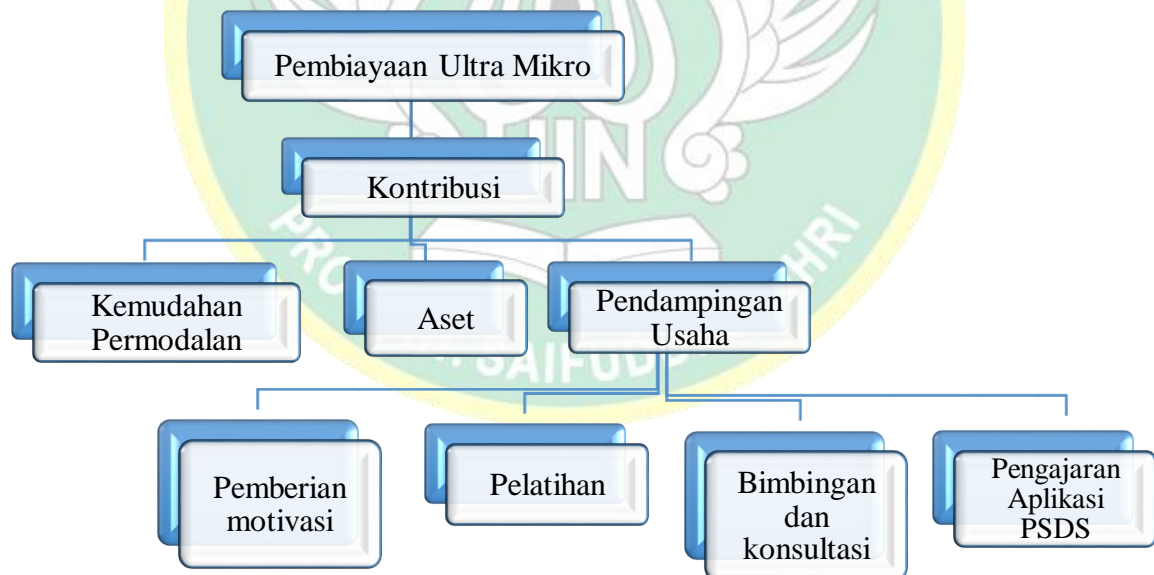
Berdasarkan keterangan dari 5 nasabah pembiayaan UMI di atas, bahwa realitanya nasabah merasakan pendampingan yang dilakukan oleh pihak Pegadaian Syariah. Mereka dibina pengelolaan keuangan, cara menjual di media sosial, cara menarik pelanggan, serta dibantu untuk kerja sama dengan pemasok, nasabah benar-benar merasakan kontribusi melalui

pendampingan usaha tersebut yang dapat dapat mengembangkan usaha nasabah.

Setelah peneliti mengetahui penjelasan dari nasabah, dapat disimpulkan bahwa tidak semua pelaku usaha dapat mengelola keuangan dengan baik, apalagi mereka ada yang masih mencampur antara uang belanja dan uang usaha yang mana mereka gunakan uang tersebut untuk kebutuhan pribadi yang lainnya. Maka hal ini perlu adanya pendampingan dan pelatihan manajemen usaha bagi UMKM setelah mengambil pembiayaan Ultra Mikro (UMI).

Berikut bagan terkait beberapa kontribusi pembiayaan Ultra Mikro pada pengembangan UMKM

**Gambar 1.8**  
**Kontribusi Pembiayaan UMI pada pengembangan UMKM**



## **J. Efektivitas Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto dalam Mengembangkan sektor UMKM**

Dilihat dari operasionalnya, pembiayaan di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto khususnya pembiayaan Ultra Mikro (UMI) telah menyediakan pinjaman modal yang relatif terjangkau, dan syarat yang mudah. Sehingga menjadi salah satu solusi untuk memberikan pinjaman modal kepada sektor usaha yang sedang membutuhkan dana cepat. Transaksi pembiayaan mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto menggunakan akad rahn, ijarah dan murabahah yang merupakan keuntungan dan peraturan dari Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto. Pada pembiayaan Ultra Mikro (UMI), pihak pegadaian Syariah memiliki beberapa syarat sebelum membuat akad dengan nasabah. Seperti memiliki usaha yang sudah berjalan selama 1 tahun, memiliki jaminan yang hampir sama dengan pinjaman yang lainnya.

Pada Pembiayaan Ultra Mikro (UMI), pihak Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto memiliki beberapa syarat yang lain sebelum membuat akad dengan nasabah. Harus memiliki surat ijin usaha, baik dari lembaga atau kelurahan setempat. Hal ini dimaksudkan agar pihak Pegadaian Syariah memiliki data yang benar-benar mendukung untuk memperoleh pembiayaan tersebut. Usaha yang dibiayai pada pembiayaan Ultra Mikro (UMI) oleh Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto adalah usaha yang produktif sehingga usaha tersebut mampu memberikan keuntungan yang maksimal bagi nasabah dan juga Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto.

Diantara ketentuan-ketentuan mengenai pemberian pembiayaan Ultra Mikro yaitu persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, prosedur pemberian dan lain

sebagainya, Pegadaian Syariah tidak menggunakan sistem bunga dengan mengikuti ketentuan dari pemerintah yang merupakan lembaga keuangan syariah. Dalam hal ini menggunakan prinsip jual beli dan bagi hasil. Berikut ketentuan umum Pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah.

1. Calon nasabah yang dapat mengajukan pembiayaan Ultra Mikro yaitu UMKM yang memiliki usaha produktif
2. Lama usaha minimal 6 bulan
3. Besarnya pembiayaan 1-10 juta
4. Jangka waktu pembiayaan modal maksimal 2 tahun
5. Legalitas KTP dan KK
6. Jaminan BPKB
7. Margin bagi hasil

Dalam konteks pemberian pembiayaan, sebagaimana yang telah dijelaskan dalam QS. Al-Hadid ayat 11, bahwa orang yang memberi hutang, maka pasti akan berharap untuk dikembalikan suatu saat. Dan Allah SWT jelaskan bahwa berinfak dengan istilah pinjaman. Pada ayat tersebut Allah SWT menyebut syarat pinjaman yang diberikan itu harus baik. Apa makna syarat pinjaman yang baik itu ? yaitu tidak meminjamkan pinjaman yang buruk, bersedekah ketika dalam kondisi sehat, menyembunyikan sedekah, tidak mengungkit-ungkit pemberian, dan tidak menganggap apa yang dikeluarkan itu telah banyak dilakukan secara lengkap, dan objektif yang meliputi aspek-aspek Dalam praktik di Pegadaian Syariah, cara menganalisa calon nasabah sebagai berikut :

a. Karakter

Evaluasi terhadap karakter calon nasabah melalui wawancara yang memungkinkan diambilnya suatu kesimpulan bahwa calon nasabah yang bersangkutan mempunyai integritas untuk membayar kembali pembiayaan yang diterimanya serta kewajiban-kewajiban lainnya.

b. Kemampuan

Penilaian atas kemampuan setiap calon nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diterimanya serta kewajiban-kewajiban



lainnya. Batas pembiayaan untuk nasabah ditentukan berdasarkan kemampuan yang bersangkutan membayar kembali, bukan atas dasar jumlah uang pembiayaan yang dimohonkan atau nilai agunan yang diberikan.

c. Kondisi

Penilaian kondisi-kondisi yang akan menimbulkan masalah pada pembayaran kembali di masa yang akan datang, sehingga proses evaluasi kelayakan usaha didasari oleh evaluasi terhadap prospek kondisi yang akan datang.

d. Agunan

Agunan merupakan pengamatan untuk pengembalian pembiayaan. setiap pembiayaan yang diberikan harus mempunyai agunan yang dapat dipertanggung jawabkan untuk menutup kerugian atas pembiayaan yang mungkin timbul (Sumber : Pegadaian Syariah CPWP).

Jika pembiayaan Ultra Mikro (UMI) kepada nasabah tidak benar-benar disurvei dan dianalisa, maka yang akan timbul adalah aliran dana yang macet. Hal ini yang dipehatikan oleh Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto untuk merealisasikan pembiayaan disesuaikan dengan analisa yang benar-benar sesuai dengan kenyataan. Karena dalam pembiayaan perlu analisa berdasarkan aspek-aspek di atas ketika terjadinya transaksi antar nasabah dengan shahibul mal.

Berdasarkan pemaparan di atas, pada dasarnya prinsip pembiayaan dengan akad rahn, ijarah dan murabahah sudah tetap diwajibkan meletakkan sebuah jaminan bagi nasabah, karena pada dasarnya pembiayaan Ultra Mikro (UMI) bersifat kerja sama yang dilandasi kepercayaan. Dalam hal ini Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto tetap memperlakukan jaminan kepada calon nasabah dengan tujuan agar pihak nasabah tidak melakukan penyimpangan, dan untuk menghindari adanya itikad tidak baik dari nasabah dalam mengembalikan dana pembiayaan yang diperoleh. Dalam praktiknya, pembiayaan Ultra Mikro yang diberikan oleh Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto sudah berjalan dengan efektif, serta mampu

memberikan respon positif kepada sektor UMKM (nasabah pembiayaan Ultra Mikro). Hal ini dibuktikan dengan beberapa hasil wawancara nasabah pembiayaan UMI yang merasa terbantu dan merasakan pendampingan usaha yang baik serta syarat pembiayaan yang mudah membuat mereka memilih pembiayaan tersebut.

Dalam konteks kinerja pembiayaan Ultra Mikro yang dilaksanakan oleh Pegadaian Syariah yaitu program pengembangan UMKM, peneliti meninjau efektivitas menggunakan teori Sutrisno (dalam Wulandari, 2019) yang menyatakan bahwa untuk mengetahui sejauh mana keefektivan suatu program dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa unsur yaitu pemahaman program, ketepatan sasaran, ketepatan waktu, tercapainya tujuan, dan perubahan yang nyata.

Berdasarkan dimensi pengukuran efektivitas menurut Sutrisno (2019), sebagai Upaya Pegadaian Syariah dalam memberikan pembiayaan Ultra Mikro pada pengembangan sektor UMKM dapat disimpulkan sebagai berikut :

a. Pemahaman Program

Pada indikator pemahaman program dinilai efektif, yaitu dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat yang dibuktikan dengan hasil wawancara dan pengamatan peneliti kepada nasabah pembiayaan Ultra Mikro serta kepada Pegawai Pegadaian Syariah, di mana sudah banyak nasabah yang mengambil pembiayaan Ultra Mikro karena kepercayaan masyarakat dan pengetahuan nasabah terkait pembiayaan tersebut sudah berjalan optimal.

b. Ketepatan Sasaran

Dalam indikator ketepatan sasaran dapat dikatakan mencapai sasaran yang ditentukan sebelumnya. Penerima program (sektor UMKM) selaku pihak yang merupakan sasaran dari pembiayaan merasa terbantu dengan adanya pembiayaan Ultra Mikro yang ditujukan untuk sektor UMKM dalam pengembangan usahanya.

c. Ketepatan Waktu

Pada indikator dimensi ketepatan waktu dinilai efektif, pelaksanaan program berpedoman pada atauran waktu yang telah ditentukan dalam prosedur dan

standar operasional, dibuktikan dengan respon positif nasabah terkait proses dalam jangka waktu pembiayaan yang mudah dan cepat, sehingga bagi sektor UMKM yang sedang membutuhkan dana cepat merasa sangat terbantu dengan ketepatan jangka waktu tersebut.

d. Tercapainya tujuan

Tercapainya tujuan dalam program pembiayaan Ultra Mikro ini sudah berjalan dengan efektif, yaitu dapat dibuktikan dengan beberapa kontribusi yang diberikan kepada sektor UMKM. Pelaksanaan pembiayaan Ultra Mikro ini mendukung kelancaran pengembangan usaha sektor UMKM dan juga dapat melancarkan proses pengembalian pembiayaan dengan melalui pendampingan kepada nasabah pembiayaan Ultra Mikro.

e. Perubahan yang nyata

Dalam indikator perubahan nyata juga dirasa sudah efektif, dapat dilihat dari perubahan yang nyata terhadap perkembangan usaha sektor UMKM sebelum dan sesudah mengambil pembiayaan, dan meningkatnya berbagai indikator perkembangan usaha yang sudah dibahas pada kontribusi pembiayaan Ultra Mikro di poin sebelumnya.

### **K. Dampak Pendampingan Usaha Pembiayaan Ultra Mikro Pada Pengembangan UMKM**

Kontribusi Pegadaian Syariah melalui pembiayaan Ultra Mikro (UMI) merupakan salah satu cara dalam mengatasi masalah keterbatasan permodalan terutama bagi pelaku UMKM. Dari hasil pengamatan peneliti melalui wawancara kepada pihak Pegadaian Syariah, serta kepada pelaku UMKM yang mendapatkan pembiayaan Ultra Mikro (UMI), peneliti melihat bahwa dengan adanya kontribusi pembiayaan Ultra Mikro (UMI) pada UMKM terdapat peningkatan usaha atau mengalami perkembangan usaha.

Berdasarkan pengamatan dari peneliti, untuk mengetahui dampak dari pendampingan usaha yang diberikan pembiayaan Ultra Mikro kepada sektor UMKM, peneliti mencermati dengan menganalisis dampak yang diartikan

Menurut Rd Cristo (2019) bahwa dampak adalah sesuatu yang timbul akibat adanya sesuatu yang sedang dilakukan, dan dampak bisa dikatakan sebagai dua kemungkinan yaitu antara dampak positif dan dampak negatif ataupun pengaruh yang bisa mendatangkan akibat (baik positif maupun negatif).

Berdasarkan informasi yang peneliti dapatkan dari nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk memperoleh tambahan modal mereka menggunakan pembiayaan tersebut untuk memperluas usaha. Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) ini memberikan dampak yang positif bagi perekonomiannya mulai dari meningkatnya jumlah pelanggan, penjualan, lengkapnya sarana dan prasarana, dan meningkatnya pendapatan.

Selanjutnya informasi dari pihak team survey mikro di Pegadaian Syariah :

*“Ketika saya ke lapangan mengamati pelaku UMKM yang menerima pembiayaan Ultra Mikro (UMI) mereka cukup mengalami perubahan yang mulai dari stok barang, penjualan meningkat, membuka cabang, dan meningkatnya pendapatan”*

Berdasarkan penjelasan di atas artinya dengan adanya kontribusi Pegadaian Syariah ini sangat berdampak positif terhadap peningkatan usaha UMKM, yaitu mengalami peningkatan penjualan, menambah cabang, dan meningkatnya pendapatan.

Pegadaian Syariah di sini menjadi harapan sektor UMKM untuk memberikan tambahan modal usaha dengan tujuan meningkatkan pendapatan usaha mereka. Berdasarkan pengamatan dari peneliti, bahwa pelaku UMKM setelah mendapatkan pembiayaan Ultra Mikro (UMI) mereka memiliki perubahan mulai dari meningkatnya penjualan, bertambahnya stok barang, memiliki jaringan untuk bekerja sama dengan pemasok, meningkatnya aset usaha, dan bertambahnya cabang usaha baru. Dengan adanya kontribusi pembiayaan Ultra Mikro (UMI) tersebut tentunya memberikan dampak positif terhadap pengembangan UMKM.

Perkembangan usaha pada dasarnya merupakan keberhasilan suatu usaha dalam mencapai tujuan usaha. Suatu usaha dikatakan berkembang apabila usaha tersebut mendapatkan laba karena tujuan dari berbisnis adalah

mendapat laba. Dari pernyataan di atas penulis mengetahui omset penjualan nasabah pembiayaan Ultra Mikro mengalami kenaikan. Hal ini dapat diketahui dari meningkatnya laba yang diperoleh oleh nasabah (Safitri,2019).

Peneliti menyimpulkan ada 4 (empat) dampak yang ditimbulkan adanya pendampingan usaha pembiayaan Ultra Mikro yang diberikan kepada sektor UMKM, diantaranya yaitu :

### 1. Meningkatkan Pendapatan

Pegadaian Syariah memberikan banyak dampak positif untuk mendukung keberlangsungan sektor UMKM yang dapat meningkatkan pendapatan, setelah nasabah menerima pembiayaan Ultra Mikro, usaha yang mereka jalankan mengalami perkembangan. Dari berbagai kontribusi yang diberikan, peneliti mendapatkan informasi bahwa para sektor UMKM mengalami peningkatan pendapatan. Dengan adanya fasilitas permodalan yang diberikan, hampir semua nasabah merasakan kontribusinya bagi perkembangan usaha yang mereka jalankan.

Berikut informasi yang didapat oleh penulis terkait peningkatan pendapatan nasabah berdasarkan wawancara kepada nasabah yang dibuktikan melalui tabel di bawah ini.

**Tabel 4.7**

**Tabel Sample Kenaikan Pendapatan Nasabah**

No	Jenis Usaha	Modal Awal (Rp)	Pendapatan		
			Sebelum	Sesudah	% Kenaikan
1	Toko sembako	4.000.000	1.000.000	3.000.000	20%
2	Bengkel	6.000.000	4.000.000	6.000.000	35%
3	Toko bangunan	5.000.000	3.000.000	8.000.000	60%
4	Usaha jahit	3.000.000	2.000.000	2.500.000	5%
5	Laundry	7.000.000	3.000.000	6.000.000	50%
6	Penggilingan Tepung	5.000.000	1.000.000	1.500.000	5%

7	Isi Ulang Galon	5.000.000	3.000.000	4.000.000	33%
8	Konter	10.000.000	4.000.000	5.000.000	25%
9	Kos-kosan	10.000.000	4.000.000	5.000.000	25%
10	Warung Makan	8.000.000	6.000.000	7.000.000	17%

Sumber : Analisis hasil wawancara nasabah Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian

#### Syariah CPWP

Berikut penjelasan mengenai kenaikan pendapatan berdasarkan hasil wawancara dilakukan kepada Ibu Budiana sebagai pengusaha isi ulang galon, beliau menyampaikan :

*“Pendapatan saya sebelum pinjem itu sekitar 3 juta, kalo setelah pinjem saya bisa dapat 4 juta mba.*

Selanjutnya, penjelasan hasil wawancara yang dilakukan kepada Pak Brian sebagai pengusaha konter, beliau menyampaikan :

*“Kalo untuk pendapatan sebelumnya sekitar 4 juta sekarang meningkat jadi 5 juta”.*

Hasil wawancara di atas, membuktikan bahwa nasabah mengalami kenaikan pendapatan usaha. Sehingga nasabah merasakan kontribusi dari pembiayaan UMI dari Pegadaian Syariah.

## 2. Menambah Tenaga Kerja

Dampak dari adanya pembiayaan Ultra Mikro yang diberikan kepada UMKM yaitu dapat menambah tenaga kerja. Dalam hal ini ketika sektor UMKM sudah mengalami perkembangan usaha mereka membutuhkan tambahan tenaga kerja untuk mendukung peningkatan usahanya, melalui pembiayaan ultra mikro tersebut bisa digunakan untuk perkembangan usaha. Jadi selain mengalami peningkatan aset dari usaha nasabah pembiayaan Ultra Mikro, beberapa nasabah juga mengalami peningkatan tenaga kerja yaitu ada 2 (dua) nasabah yang mengalami penambahan jumlah tenaga kerja. Sedangkan nasabah lainnya tidak memiliki karyawan atau dibantu oleh pihak keluarga.

**Tabel 4.9**  
**Peningkatan Tenaga Kerja (sebelum dan sesudah menerima produk pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto)**

No	Nama	Jenis Usaha	Tenaga Kerja Sebelum Pembiayaan	Tenaga Kerja Sesudah Pembiayaan
1	Resianti	Laundry	Tidak memiliki karyawan	Penambahan 1 karyawan untuk menyetrika
2	Muh. Imron	Toko Bangunan	Memiliki 2 karyawan	Penambahan 1 karyawan

### 3. Adanya Usaha baru

Jadi ketika usaha yang dijalankan sudah berjalan dengan stabil, para pengusaha kebanyakan ingin memiliki cabang usaha baru, yaitu menambah usaha. Dari uang modal yang ada kemudian ditambah dengan mengambil pembiayaan Kembali ke Pegadaian Syariah untuk membuka cabang usaha baru.

**Tabel 4.10**  
**Peningkatan Usaha (sebelum dan sesudah menerima produk pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto)**

No	Nama	Jenis Usaha	Usaha Sebelum Pembiayaan	Usaha Sesudah Pembiayaan
1	Brian	Konter	1 Konter	Penambahan 1 cabang Warung di samping konter

Berdasarkan hasil pengamatan melalui wawancara, telah disampaikan oleh nasabah yang berhasil membuka cabang usaha baru, beliau menyampaikan :

*“Jadi aset tambahan usaha saya yaitu buka cabang warung bebarengan dengan konter sama uangnya saya gunakan untuk penambahan beli stok barang dikonter”*

Selain aset usaha juga dapat dilihat melalui bagaimana kemampuan sebuah usaha dalam memiliki cabang usaha untuk dapat menambah peningkatan usaha tersebut. Berdasarkan hasil penelitian, bahwa sektor UMKM dilatih untuk dapat memastikan usaha utama berjalan dengan stabil, yaitu melalui modal. Membuka cabang membutuhkan biaya, waktu dan perhatian yang cukup banyak. Oleh sebab itu pembiayaan Ultra Mikro memberikan dukungan melalui pendampingan agar usaha dapat berjalan dengan stabil. Untuk itu sektor UMKM memerlukan biaya untuk keperluan yang baru baik tempat, inventaris, promosi, dan lain sebagainya. Untuk mempersiapkan hal tersebut, diperlukan modal yang cukup untuk mendukung usaha baru.

Dalam hal ini terbukti bahwa Pembiayaan UMI selain berkontribusi pada sektor UMKM juga dapat memberikan beberapa dampak yang menjadikan usaha UMKM berkembang. Peneliti dapat menyimpulkan bahwa dengan adanya komunikasi antara pihak Pegadaian dan nasabah maka tercipta sebuah komunikasi yang baik sehingga pihak Pegadaian bisa mengetahui apa saja kendala yang membuat penurunan usaha nasabah, sehingga pihak Pegadaian dapat membantu nasabah sesuai keluhan. Selain itu juga pihak nasabah memperoleh wawasan-wawasan dari pihak Pegadaian melalui pelatihan yang diberikan oleh pihak Pegadaian berdampak pada perkembangan usaha yaitu menambah produk-produk baru sesuai perkembangan atas permintaan pelanggan.

Melalui bantuan memasarkan produk yang dimiliki oleh nasabah, maka semakin banyak pula peluang perkembangan usaha karenanya



banyak yang mengetahui produk-produk yang dibuat maka semakin ada peluang untuk memajukan usahanya. Semakin besar usaha yang dikelola juga semakin banyak membutuhkan karyawan hal ini berdampak positif terhadap sumber daya yang ada di lingkungan sekitar. Dengan adanya pendampingan pasti akan ada informasi mengenai pelatihan-pelatihan terkait usaha sehingga para nasabah bisa menghasilkan produk-produk baru sesuai dengan tren yang ada.

#### 4. Passion Berwirausaha

Membahas tentang perkembangan usaha, bahwa *passion* berwirausaha mampu memotivasi pengusaha untuk bekerja keras guna mencapai tujuan akhir tertentu. Menurut Drnovsek dalam studinya menyatakan pengusaha harus memiliki *passion* untuk dapat mempertahankan usahanya dalam mengatasi hambatan yang sulit bahkan berkesempatan untuk memenangkan persaingan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, beberapa sektor UMKM telah memiliki *passion* berwirausaha. Sementara itu, melalui pembiayaan Ultra Mikro sektor UMKM dapat meningkatkan *passion* mereka untuk dapat meningkatkan usahanya (Asnawati,2021).

Passion atau gairah dalam aktivitas kewirausahaan penting dimiliki oleh calon wirausaha karena menumbuhkan ketertarikannya dalam kewirausahaan serta berpengaruh dalam pengambilan keputusan. Intensi kewirausahaan diantaranya dibentuk oleh adanya *passion* terhadap kewirausahaan

Berdasarkan hasil wawancara kepada nasabah, Pak Brian menyampaikan bahwa :

*“Semenjak saya menjadi agen ya mba, saya paham produk pembiayaan Ultra Mikro ini kebetulan saya punya usaha jadi saya ingin menambah cabang usaha warung di konter saya jadi diperluas mba. Karena bantuan dari pembiayaan ini saya jadi ingin menambah penghasilan, ingin berinovasi juga, yaitu buka cabang warung di samping konter”.*

Kemudian penjelasan selanjutnya dari Ibu Resianti, menyampaikan bahwa :

*“Sedari mula saya tau di Pegadaian ada pembiayaan buat UMKM, saya langsung mencari tau dengan bertanya ke pihak pegadaian agar saya bisa memperluas usaha saya, saya menggunakan uangnya buat membeli mesin cuci, nantinya ingin memperbesar usaha Laundry saya biar yang 1 lokasinya di rumah dan buka cabang 1 di luar juga”.*

Dari hasil analisa di atas, terdapat banyak dampak positif yang timbul karena saling menjaga komunikasi, menurut penjelasan dari pihak Pegadaian, apabila pembayaran angsuran lancar, maka penambahan modal juga akan lebih mudah sehingga usaha nasabah UMKM cepat berkembang dan menimbulkan kesejahteraan nasabah. Artinya pelaku UMKM mengalami perluasan usaha, lengkapnya sarana dan prasarana, pendapatan meningkat, penjualan meningkat, bertambahnya pelanggan, dan bertambahnya stok barang. Dengan demikian produk pembiayaan Ultra Mikro dapat membantu pengembangan usaha sektor UMKM.

Setelah mengetahui dampak positif dari pendampingan usaha kepada UMKM, dalam penelitian ini mengaitkan dengan teori Retno (2019) yang menjelaskan bahwa menganalisis dampak ada 3 unsur, yaitu yang pertama bersiap, kedua kumpulkan informasi, dan ketiga evaluasi informasi yang dikumpulkan.

Berdasarkan hasil penelitian wawancara menunjukkan bahwa pendampingan usaha pembiayaan Ultra Mikro dapat membantu nasabah dalam proses mengembangkan usahanya karena dari awal program pembiayaan diberikan kepada nasabah, pihak Pegadaian sudah siap untuk melakukan pendampingan dan membantu peningkatan usaha nasabah. Selanjutnya pihak pegadaian mengamati hasil pendampingan usaha selama jangka waktu tertentu melalui informasi atau permasalahan yang diketahui oleh pegadaian dari sektor UMKM ditampung yang kemudian diproses untuk evaluasi pendampingan usaha selanjutnya dengan memberikan solusi terkait permasalahan yang ada. Hal ini dapat dilihat pada pendapat nasabah

yang memberikan pernyataan bahwa pembiayaan Ultra Mikro dapat meningkatkan usaha nasabah.

Dampak positif dari pendampingan usaha kepada sektor UMKM tak lepas dari realita yang ada bahwa dana yang disalurkan kepada nasabah benar-benar dimanfaatkan dan tidak lepas dari manajemen keuangan yang baik dalam menjalankan usaha. Di samping itu nasabah yang mendapatkan pembiayaan ini sudah mempunyai pengalaman terhadap dunia usaha serta mampu membaca peluang tempat membuka usaha. Dengan demikian Pegadaian Syariah diharapkan untuk tetap mempertahankan produk-produknya khususnya produk Pembiayaan Ultra Mikro.

Nasabah yang mengambil Pembiayaan merasa sangat terbantu dan senang melihat dari segi prosedur yang mudah dan pelayanan yang baik, sehingga dapat dikatakan jika pembiayaan Ultra Mikro aman dan cepat, pembiayaan Ultra Mikro dapat menambah modal dalam menjalankan usaha, pengelolaan laporan keuangan yang efektif, juga dapat menambah pengetahuan nasabah untuk lebih memperbanyak strategi dalam mengelola usahanya, sehingga dapat meningkatkan perkembangan usaha nasabah.

Menurut (Asnawati, 2021), Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik dan mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan dalam usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi untuk dapat dikembangkan. Sebagai tolak ukur suatu usaha mengalami perkembangan, dapat dilihat dari beberapa indikator yaitu Peningkatan promosi penjualan Peningkatan Branding, Peningkatan passion berwirausaha, Peningkatan aset usaha, Peningkatan jiwa enterpreneur, dan terbentuknya kekuatan jaringan.

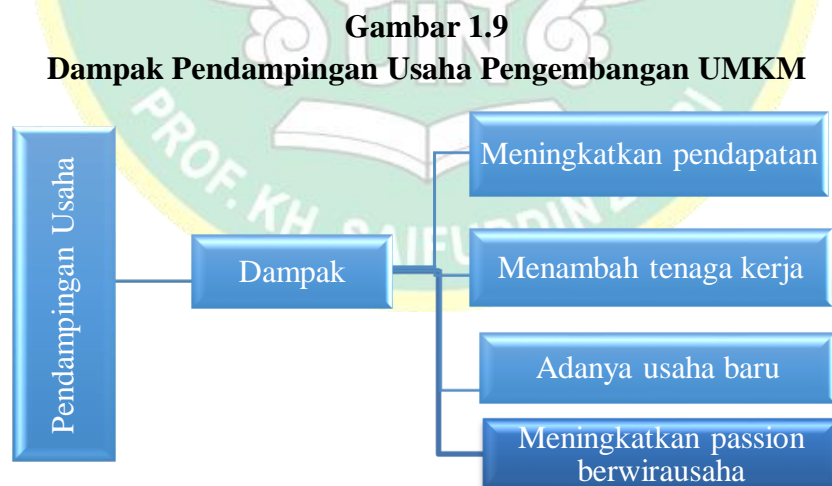
Dari pengamatan peneliti perkembangan usaha nasabah dapat dilihat dari pendapatan yang meningkat apabila modal yang ada meningkat ditambah dengan pembiayaan Ultra Mikro yang dapat menambah persediaan barang yang dijual. Terjadinya peningkatan pendapatan nasabah disebabkan sebagai dampak dari adanya pembiayaan yang nasabah ambil

untuk keperluan usahanya sehingga dapat memperluas usaha, menambah wawasan dalam pengelolaan usaha, serta dapat meningkatkan pendapatan.

Hal ini karena Pembiayaan Ultra Mikro bukan hanya membantu untuk penambahan modal saja melainkan juga dengan pola pendampingan. Pendampingan tersebut sangat berdampak terhadap kesuksesan usaha sektor UMKM dalam menjalankan usahanya seperti halnya dapat meningkatkan pendapatan usaha, peningkatan aset usaha, cabang usaha dan peningkatan *passion* berwirausaha.

Dari beberapa informasi yang peneliti dapatkan, maka dalam hal ini dapat disimpulkan dampak dari kontribusi pembiayaan Ultra Mikro (UMI) pada pengembangan sektor UMKM bahwa pendampingan yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto menimbulkan dampak yang terjadi untuk pihak Pegadaian atau pihak nasabah itu sendiri.

Berikut bagan untuk menjelaskan terkait pendampingan usaha yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto memberikan dampak positif pada pengembangan UMKM



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Berkaitan dengan pembahasan mengenai Kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) pada Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang dijelaskan pada bab-bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan bahwa diantara beberapa kontribusinya yaitu kemudahan permodalan atau gadai peduli berupa bantuan uang tunai yang disediakan untuk sektor UMKM, selain itu juga berupa asset usaha dan pendampingan usaha atau pembinaan melalui manajemen usaha untuk mengarahkan usaha sektor UMKM agar dapat berkembang menjadi lebih baik. Hal ini sebagai bentuk dukungan Pegadaian Syariah kepada usaha yang sedang dijalankan oleh para pengusaha agar dapat meningkatkan kondisi ekonomi sesuai yang diharapkan.
2. Implementasi Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto dalam Mengembangkan UMKM, dilihat dari perasionalnya, pembiayaan di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto khususnya pembiayaan Ultra Mikro (UMI) telah menyediakan pinjaman modal yang relatif terjangkau, syarat yang mudah, sehingga menjadi salah satu solusi untuk memberikan sebuah pinjaman modal kepada masyarakat yang membutuhkan serta sudah berjalan dengan efektif yang mampu memberikan kesan positif kepada masyarakat sehingga membuat masyarakat mengajukan pembiayaan secara berkala.

3. Kontribusi pendampingan usaha dari Pembiayaan Ultra Mikro (UMI) yang diberikan kepada sektor UMKM memberikan dampak yang positif bagi perekonomian sektor UMKM terutama dalam segi peningkatan pendapatan dan aset usaha. Hal ini dapat dilihat dari berbagai indikator peningkatan mulai dari perkembangan usaha, pendapatan setiap bulan yang diperoleh sebelum dan sesudah, peningkatan pendapatan, aset usaha, tenaga kerja dan meningkatkan *passion* berwirausaha. Dengan adanya indikator tersebut, maka memberikan arti bahwa UMKM mengalami peningkatan usaha setelah mendapatkan pembiayaan Ultra Mikro.

## B. Saran

Saran yang penulis sampaikan untuk beberapa pihak diantaranya yaitu :

1. Bagi Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto

Sebaiknya Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto tetap mempertahankan sistem operasional yang baik. Kontribusi lebih merata melalui sosialisasi yang lebih intensif, tetap memegang prinsip-prinsip islam, tetap memberikan kemudahan dalam proses pembiayaan, dan memberikan pendampingan usaha. Kemudian ketika pihak Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli beberapa aset usaha, sebaiknya pihak Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto memberikan pengawasan agar pembiayaan yang diberikan tidak disalahgunakan.

2. Bagi Nasabah

Hendaknya meningkatkan usaha yang lebih produktif dan bertanggung jawab atas pembiayaan yang telah diterimanya. Sehingga kontribusi pembiayaan Ultra Mikro memberikan manfaat yang optimal.

3. Pengetahuan Tambahan

Untuk memberikan pengetahuan tambahan dengan mengadakan seminar wirausaha guna menambah wawasan usaha bagi pengusaha sehingga para pengusaha dapat mencari jalan keluar jika usahanya terkena

masalah yang dapat mengakibatkan penurunan perkembangan pada usahanya.

#### 4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk lebih melihat referensi kajian tentang kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro dan bagaimana implementasinya pada pengembangan sektor UMKM, serta dengan lebih memahami konsep pendampingan usaha yang ada dalam pembiayaan Ultra Mikro di suatu lembaga keuangan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Alimudin, A. (2015). *Strategi Pengembangan Minat Wirausaha melalui Proses Pembelajaran*. Jakarta
- Alimudin, A., & Falani, A.Z. (2017). *Strategic Decision Making Based on Information Systems for Improving the Competitiveness of Small and Enterprises in the Trade Sektor of Tourism and Commerce City*. Jakarta
- Amalia, Euis. (2009). *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*. Jakarta. Rajawali.
- Andi, P. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Jogjakarta. Ar Ruzz Media.
- Anne. (2012). *Teori Kontribusi* (1st ed.). Kencana Prenada Media. Anoraga, P. (2018). *Manajemen Bisnis* (2nd ed.). PT Rineka Cipta.
- Antonio. (2007). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Gema Insani. Aprilia, E. (2017). Pengaruh Produk Pembiayaan Mikro 75 IB terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Tanjung. *Skripsi*, 46.
- Arikunto. (2016). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta. Rineka Cipta. Ascarya. (2013). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Rajawali Pers.
- Asiyah. (2014). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Teras.
- Asnawati. (2021). *Kewirausahaan dan Teori Rencana Bisnis*.
- Chandra, Purdi. (2010). *Trik Sukses Menuju Sukses*. Yogyakarta. Grafika Indah.
- Christo. (2019). *Pengertian tentang Dampak*. Jakarta. Bandung. Alfabeta.
- Costa, Prayoga. (2018). *Peran Pembiayaan KUR BRI Terhadap Perkembangan UMKM di Kota Malang dan Tingkat Kemampuan Laba Bank BRI di Unit Sawojajar*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, 4 (2).
- Cristina, Y. D. (2014). *Pengaruh Kompetensi Wirausaha, Pembinaan Usaha dan Inovasi Produk terhadap Perkembangan usaha*. Universitas Pekalongan.
- Danupranata, G. (2013). *MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH* (Halim A. Dedy (ed.); 1<sup>st</sup>ed.).
- Diah, (2020). *Peran dan Kontribusi KUR BRI Syariah Terhadap UMKM*, Skripsi.



- Ernawati. (2022). *Keunggulan Bersaing UMKM Kota Cirebon: Jurnal Manajemen*, 14 (4)
- Ernawati. (2022). *Kewirausahaan UMKM*. Get Press.
- Fatania. (2022). *Kontribusi Pembiayaan Murabahah terhadap Perkembangan Usaha Mikro*. *Jurnal Akuntansi, Manajemen & Perbankan Syariah*, (2),2.
- Fuad. (2018). *Pengantar Bisnis*. Gramedia Pusat Utama.
- Fuad. (2018b). *Pengantar Bisnis* (1st ed.). Gramedia Pusat Utama.
- Hakim, Mauli. (2019). *Pembiayaan KUR Terhadap Perkembangan UMKM Masyarakat Muslim di Kabupaten Kudus (Studi Kasus Bank BRI Syariah Cabang Kudus)*, Skripsi. Semarang: UIN Walisongo.
- Handoko T, H. (2017). *Manajemen*. BPFE Hartanto.
- Hartanto, A. (2021). *Pembiayaan UMKM* (1st ed.). PT Raja Grafindo Perseda.
- Hidayat, W. (2014). *Pengaruh Tingkat Pengalaman Berwirausaha, Produktifitas dan Inovasi Terhadap Pengembangan Usaha*. *Ilmu Administrasi Bisnis*, 4, 13–17.
- Ilyas, R. (2015). *Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah*. *Penelitian*, 9, 10.
- Imani, Safarinda. (2019). *Analisis Kesejahteraan Maqashid Syariah Pada Usaha Mikro Kecil Menengah*, *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, 4 (1).
- Karim. (2009). *Bank Islam Analisis Fikih dan Keuangan* (1st ed.). Rajawali Pers.
- Kasmir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. Kencana Prenada Media Group.
- Latifah, Eny. (2022) *Kontribusi Institusi Keuangan Mikro Syariah dan Ekonomi Kreatif*, *Jurnal Indonesian Journal of Islamics and Finance*, 2 (1).
- Latumaerissa, & Julius R. (2011). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta. Salemba Empat.
- Lestari, A. (2021). *Analisis Pembiayaan Arrum Pada Usaha Mikro Kecil di Pegadaian Syariah*. *JEMMA*, 1, 4.
- Malayu, H. (2008). *Dasar-Dasar Perbankan*. Bumi Aksara.

- Maulidia, (2019). *Regulasi dan Implementasi Pegadaian Syariah di Indonesia*. K. Media.
- Meriyati, (2022). *Peran Kredit Usaha Rakyat Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di BSI Cabang Palembang*. Jurnal IGM Jimpa, (2, 2).
- Moleong, Lexy, J. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. (2014). *Manajemen Dana Bank Syariah*. YKPN.
- Muhammad. (2016). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. YKPN.
- Nuratama, P. (2021). *Tata Kelola Manajemen & Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah* (P. Irmawati (ed.); 1st ed.). CV Cahaya Bintang Cemerlang.
- Nurselina (2022). *Pengaruh Kontribusi Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Micro Business Performance*. Jurnal Nisbah, 8 (2).
- Purnamasari. (2020). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. YKPN.
- Rahmawati, Yuke (2019). *Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Tangerang Selatan. UIN Jakarta PRESS.
- Sopiah. (2010). *Metode Penelitian Pendekatan Praktis*. ANDI.
- Sugiono. (2015). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.
- Sugiono. (2016). *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. IKAPI.
- Sugiono. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Alfabeta.
- Sutopo. (2018). *Pengantar Penelitian Kualitatif*. Universitas Sebelas Maret.
- Sutrisno, Edy. (2019). *Manajemen Sumberdaya Manusia*. Jakarta. Kencana. Prenada Media Group.
- Suyatno, A. dan H. (2013). *Pengelolaan BPR dan Lembaga keuangan pembiayaan Mikro*.
- Syaifuddin, A. (2022). *Analisis Strategi Untuk Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. ECOBUS, 2, 10.

Syifa, I. (2022). *Analisis Peran Pembiayaan Ar Rum BPKB Oleh Pegadaian Syariah terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah*. *Jurnal El Mal*, 4.

Tanzeh, A. (2009). *Pengantar Metode Penelitian*. Teras.

Tjiptono, F. (2016). *Service Quality and Satisfaction* (2nd ed.). ANDI.

Wanita, N. (2021). *Pengaruh Pembiayaan Ultra Mikro*. *Ilmu Perbankan Dan Keuangan*.



# LAMPIRAN-LAMPIRAN



## Lampiran 1 Hasil Wawancara

### HASIL WAWANCARA

#### A. Wawancara yang dilaksanakan pada

Hari,tanggal : Rabu, 13 Juli 2022

Waktu : 12:00

Identitas Informan

Nama : Titih Dewi Lestari

Kontak : 0852-2456-5340

Jabatan : Pemimpin Cabang

1. Apakah yang dimaksud dengan produk Pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Program yang bisa dikatakan bantuan sosial mba, untuk menghasilkan kemandirian usaha melalui pinjaman maksimal 10 juta dengan pola pendampingan melalui jaminan BPKB.

2. Apa tujuan dari program pembiayaan Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto ?

Jawaban : Tujuan dari pembiayaan Ultra Mikro itu untuk mempermudah pelaku usaha UMKM dalam memenuhi kebutuhannya, untuk membantu agar usahanya bisa lebih berkembang, serta untuk menambah jumlah wirausaha yang difasilitasi oleh pemerintah

3. Apa saja kontribusi yang telah dilakukan pembiayaan Ultra Mikro terhadap pengembangan usaha UMKM ?

Jawaban : Jadi kontribusinya itu tidak hanya dari segi dukungan modal saja mba, tetapi juga adanya pembinaan para pelaku UMKM, banyak dari mereka yang memiliki keterbatasan pendidikan seadanya mba. Pembinaanya itu berupa menejemen usaha, di sini pihak Pegadaian melakukan pembinaan meliputi perencanaan, cara mengelola usaha, cara berinovasi, diberi bimbingan dan pelatihan mba, sehingga usaha yang dijalankan dapat mencapai target,serta juga adanya pembinaan yaitu berupa pendampingan usaha, karena banyak dari mereka yang memiliki keterbatasan pendidikan seadanya mba. Dari sini

pihak pegadaian menganalisis apa yang harus diterapkan dalam usaha mereka yaitu melalui pendampingan manajemen usaha, perencanaan ke depan, cara mengelola usaha, cara berinovasi produk, sesekali juga ada pelatihan perkumpulan UMKM pembiayaan mikro mba.

4. Kapan team Mikro melakukan kunjungan pendampingan terhadap pelaku usaha UMKM yang telah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Tidak menentu mba, karena untuk sistem angsuran itu harus datang ke pegadaian, atau bisa melalui aplikasi PSDS, dari pihak pegadaian biasanya menentukan jadwal kunjungan, melihat data nasabah sudah melakukan angsuran atau belum seperti itu, ya kurang lebih 1 bulan sekali.

#### **B. Wawancara yang dilaksanakan pada**

Hari,tanggal : Sabtu, 16 Juli 2022

Waktu : 13:00

Identitas Informan

Nama : Dedi Mizwar

Kontak : 0815-6745-004

Jabatan : Team survey

1. Apa saja yang membuat para pengusaha UMKM mengajukan pembiayaan UMI di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto ?

Jawaban : Orang mengajukan pembiayaan itu biasanya Karena yang pertama kebutuhan, kedua karena untuk modal usaha yang dijalankan

2. Apa sajakah syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan keasi Ultra Mikro di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto ?

Jawaban : Yang pertama KTP suami istri, surat nikah, kk, jaminan stnk dan bpkb, rek listrik, surat keterangan usaha

3. Akad apa yang digunakan dalam pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Akad ijarah, murabahah, mudharabah

4. Pendampingan seperti apa yang diberikan kepada nasabah pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Dilakukan setelah pencairan setiap bulan bergantian, ditanya kegunaannya, dananya sesuai atau tidak, dipastikan untuk memantau perkembangan usahanya, untuk menghindari ketidaksesuaian tujuan pembiayaan untuk usaha, melalui kunjungan berupa pencatatan keuangan, dan harus memisahkan antara uang belanja dengan usaha. Kalau pembiayaan pengelolaan keuangan, membimbing cara melakukan pencatatan keuangan dengan baik mba, misalnya cara menghitung modal, berapa keuntungannya, berapa omsetnya agar pelaku UMKM di sini tau mba keuntungan yang didapat itu bisa dikelola. Selain itu pengajaran laporan keuangan, bagaimana peningkatan penjualannya, berinovasi, dan menerima konsultasi terkait usaha, dan pemberian saran-saran juga. Kemudian nasabah juga diperkenalkan dengan aplikasi PSDS atau Pegadaian Syariah digital agar bisa menggunakan aplikasi tersebut dan lebih mudah melalui transaksi pembiayaan dengan memanfaatkan PSDS yang sudah disediakan oleh pihak Pegadaian.

### C. Wawancara yang dilaksanakan pada

Hari,tanggal : Sabtu, 25 Februari 2023

Waktu : 11:30

Identitas Informan

Nama : Yulianti

Alamat : Pertabatan, Rt 02 Rw 01, Purwokerto Kidul

Jenis Usaha : Penggilingan Tepung

Kontak : 0895-0895-2579

1. Berapakah nilai pembiayaan yang Bapak/Ibu ajukan ke Pegadaian Syariah?  
Dan digunakan untuk apa?

Jawaban : Saya mengajukan pembiayaan sebesar 5 juta, uangnya saya gunakan untuk membeli alat (Kulin) dan untuk menyervice alat yang rusak. Sebelumnya saya hanya memiliki 1 alat penggiling tepung, setelah memperoleh pembiayaan, saya gunakan tambahan modal tersebut untuk membeli 1 alat lagi, sekarang sudah memiliki 2 alat penggilingan tepung

2. Berapa lama waktu angsuran ? dan Berapa besar angsuran perbulan ?

Jawaban : Saya memilih yang angsuranya 12 bulan mba, perbulanya Rp 448.000

3. Berapa penghasilan usaha Bapak/Ibu sebelum dan sesudah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Penghasilan sebelumnya 1 jut amba, Alhamdulillah ada peningkatan setelah ngambil pembiayaan sekitar 2 juta untuk perbulannya

4. Apakah ada peningkatan aset usaha setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Ada mba 1 alat kulin penggilingan tepung

5. Apakah ada tambahan tenaga kerja setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ? Jika ada Berapa ?

Jawaban : tidak ada mba, sejauh ini saya dibantu oleh anak sama saudara

6. Berapa kali dikunjungi oleh team Pegadaian Syariah untuk pendampingan usaha ?

Jawaban : 4 kali

7. Apakah yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah terhadap usaha Bapak/Ibu setelah Pembiayaan Ultra Mikro diberikan ?

Jawaban : Saya dikasih tau cara melakukan catatan keuangan, dan cara berjualan di whatsapp, di olshop, sampai saya bisa mengelola. Selain itu saya juga diajari cara menggunakan aplikasi Pegadaian Syariah mba, saya juga diberi solusi terkait bagaimana cara mengembangkan usaha karena awalnya penghasilanya belum stabil, dan diajari ilmu marketing dengan bersosialisasi ke



warga sekitar karena sebelumnya mesin saya rusak jadi sekarang sudah mulai beroperasi lagi, diajari juga cara mengelola keuangannya, karena ini penghasilan utama saya mba, saya juga sering konsultasi ke depannya ingin membuka usaha baru.

8. Apakah bapak/ibu mempunyai cabang usaha? Jika ada berapa? Lalu Apakah cabang usaha tersebut ada setelah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : tidak ada mba

#### **D. Wawancara yang dilaksanakan pada**

Hari,tanggal : Sabtu, 25 Februari 2023

Waktu : 12.15

Identitas Informan

Nama : Budiana Anggraeni

Alamat : Kebankapul,R t 01 Rw 05 Purwokerto Wetan

Jenis Usaha : Isi Ulang Air Galon

Kontak : 0857-4789-5514

1. Berapakah nilai pembiayaan yang Bapak/Ibu ajukan ke Pegadaian Syariah? Dan digunakan untuk apa?

Jawaban : Saya mengambil pembiayaan 6 juta mba, saya menggunakan dana pembiayaan untuk mengembangkan usaha untuk membeli tambahan stok Galon. Sebelumnya saya mengalami kerugian mba galon-galonnnya pada pecah sehingga perlu diganti yang baru.

2. Berapa lama waktu angsuran ? dan Berapa besar angsuran perbulan ?

Jawaban : Lama angsuran 18 bulan mba, kalo angsuran perbulannya Rp.341.800

3. Berapa penghasilan usaha Bapak/Ibu sebelum dan sesudah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Kalo dibandingkan sebelumnya mba Alhamdulillah ada peningkatan, awalnya penghasilan saya 5 juta, sekarang sekitar 4 juta mba

4. Apakah ada peningkatan aset usaha setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Ada mba, penambahan stok galon

5. Apakah ada tambahan tenaga kerja setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ? Jika ada Berapa ?

Jawaban : Tidak ada mba

6. Berapa kali dikunjungi oleh team Pegadaian Syariah untuk pendampingan usaha ?

Jawaban : sudah 3 kali dikunjungi mba

7. Apakah yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah terhadap usaha Bapak/Ibu setelah Pembiayaan Ultra Mikro diberikan

Jawaban : saya mendapatkan pendampingan usaha selama ini mba, pihak pegadaian mengajarkan saya banyak hal, apalagi saya pernah mengalami kerugian, jadi sekarang lebih berkembang usahanya mba, berkat konsultasi juga, arahan dan juga pengelolaan keuangan saya yang diajari oleh pihak pegadaian

8. Apakah bapak/ibu mempunyai cabang usaha? Jika ada berapa? Lalu Apakah cabang usaha tersebut ada setelah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : tidak ada mba

#### **E. Wawancara yang dilaksanakan pada**

Hari,tanggal : Sabtu, 25 Februari 2023

Waktu : 13.00

Identitas Informan

Nama : Ratno Trisongko

Alamat : Gang Melati Rt 06 Rw 01 Purwokerto Wetan

Jenis Usaha : Toko Sembako

Kontak : 0853-1482-3211

1. Berapakah nilai pembiayaan yang Bapak/Ibu ajukan ke Pegadaian yariah?  
Dan digunakan untuk apa?

Jawaban : Saya mengambil pembiayaan 4 juta mba, Awalnya stok toko sembako saya belum lengkap, kemudian dari uang pembiayaan itu saya gunakan untuk membeli stok Gas LPG, serta keperluan toko yang lainnya..

2. Berapa lama waktu angsuran ? dan Berapa besar angsuran perbulan ?

Jawaban : lama angsuran 24 bulan mba, kalo angsuran perbulannya Rp.172.300

3. Berapa penghasilan usaha Bapak/Ibu sebelum dan sesudah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : kalo dibandingkan sebelumnya mba Alhamdulillah ada peningkatan, awalnya penghasilan saya 1 juta, sekarang sekitar 3 juta mba

4. Apakah ada peningkatan aset usaha setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Ada mba, penambahan stok Gas LPG, dan stok sembako lainnya

5. Apakah ada tambahan tenaga kerja setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ? Jika ada Berapa ?

Jawaban : Kalo untuk tenaga kerja saya sendiri dibantu dengan istri saya, jadi Tidak ada mba

6. Berapa kali dikunjungi oleh team Pegadaian Syariah untuk pendampingan usaha ?

Jawaban : Kalo untuk saat ini sudah 4 kali dikunjungi

7. Apakah yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah terhadap usaha Bapak/Ibu setelah Pembiayaan Ultra Mikro diberikan

Jawaban : Pendampingan yang diberikan oleh pihak pegadaian sangat bermanfaat untuk kemajuan usaha say mba, apalagi terkait pengelolaan keuangan, jujur saja saya sangat terbantu, juga terkait cara penataan stok sembako dan produk yang ada di

toko hal ini agar bisa menarik konsumen, selain itu saya juga mengalami peningkatan pendapatan karena sudah dibantu tambahan modal dari Pegadaian

8. Apakah bapak/ibu mempunyai cabang usaha? Jika ada berapa? Lalu Apakah cabang usaha tersebut ada setelah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : tidak ada mba

#### **F. Wawancara yang dilaksanakan pada**

Hari,tanggal : Sabtu, 25 Februari 2023

Waktu : 14:12

Identitas Informan

Nama : Muhammad Imron

Alamat : Sudagara, Rt 02 Rw 02 Purwokerto Kulon

Jenis Usaha : Toko Bangunan

Kontak : 0838-9525-2538

1. Berapakah nilai pembiayaan yang Bapak/Ibu ajukan ke Pegadaian Syariah? Dan digunakan untuk apa?

Jawaban : Saya mengambil pembiayaan 7 juta mba, dananya saya gunakan untuk tambahan modal, untuk membeli tambahan stok bahan bangunan juga

2. Berapa lama waktu angsuran ? dan Berapa besar angsuran perbulan ?

Jawaban : lama angsuran 18 bulan mba, kalo angsuran perbulannya Rp.347.000

3. Berapa penghasilan usaha Bapak/Ibu sebelum dan sesudah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Kalo dibandingkan sebelumnya mba Alhamdulillah ada peningkatan, awalnya penghasilan saya 4 juta, sekarang sekitar 8 juta mba

4. Apakah ada peningkatan aset usaha setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Ada, penambahan stok bahan bangunan

5. Apakah ada tambahan tenaga kerja setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ? Jika ada Berapa ?

Jawaban : Kalo untuk tenaga kerja awalnya 1 mba, sekarang bertambah 2 karyawan jadi sekarang saya mempunyai 3 karyawan

6. Berapa kali dikunjungi oleh team Pegadaian Syariah untuk pendampingan usaha ?

Jawaban : Kalo untuk saat ini sudah 5 kali dikunjungi

7. Apakah yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah terhadap usaha Bapak/Ibu setelah Pembiayaan Ultra Mikro diberikan ?

Jawaban : Saya diberi banyak masukan mba sampai sekarang usaha saya jadi berkembang, mulai dari strategi marketing yang harus saya lakukan, menghadapi pesaing toko bangunan yang lain, sekarang toko bangunan saya sudah banyak yang tau karena semenjak saya kenal dengan pegadaian beberapa dari pihak bantuan pegadaian juga jadi membeli ke toko saya, saya jadi lebih terbantu untuk penjualannya mba.

8. Apakah bapak/ibu mempunyai cabang usaha? Jika ada berapa? Lalu Apakah cabang usaha tersebut ada setelah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : tidak ada mba

#### **G. Wawancara yang dilaksanakan pada**

Hari,tanggal : Sabtu, 25 Februari 2023

Waktu : 15.00

Identitas Informan

Nama : Saweni

Alamat : Karangbawang, Rt 01 Rw 14 Teluk

Jenis Usaha : Kos-kosan

Kontak : 0858-2041-3168

1. Berapakah nilai pembiayaan yang Bapak/Ibu ajukan ke Pegadaian Syariah? Dan digunakan untuk apa?

- Jawaban : Waktu itu saya mengajukan pembiayaan 8 juta mba, dananya saya gunakan untuk keperluan perbaikan kamar kos
2. Berapa lama waktu angsuran ? dan Berapa besar angsuran perbulan ?
- Jawaban : Lama angsuran 18 bulan mba, kalo angsuran perbulannya Rp.556.000
3. Berapa penghasilan usaha Bapak/Ibu sebelum dan sesudah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?
- Jawaban : Ada peningkatan mba kalo dibandingkan sebelumnya mba, awalnya penghasilan saya 4 juta, sekarang sekitar 5 juta mba
4. Apakah ada peningkatan aset usaha setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ?
- Jawaban : Ada, perbaikan 2 kamar kos
5. Apakah ada tambahan tenaga kerja setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ? Jika ada Berapa ?
- Jawaban : Kalo untuk tenaga kerja tidak ada mba, saya mengelola usaha kos sendiri
6. Berapa kali dikunjungi oleh team Pegadaian Syariah untuk pendampingan usaha ?
- Jawaban : Kalo untuk saat ini sudah 2 kali dikunjungi
7. Apakah yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah terhadap usaha Bapak/Ibu setelah Pembiayaan Ultra Mikro diberikan ?
- Jawaban : Pihak pegadaian memberikan saya banyak ilmu mba, walaupun baru 2 kali kunjungan, berupa pendampingan usaha karena saya punya usaha kos, jadi konsultasi terkait pengelolaan keuangan, terkadang saya tidak bisa mengelola keuangan mba, karena penghasilan saya setiap bulan itu berbeda sesuai waktu pembayaran anak kos, dari hasil usaha saya itu kan uangnya Kembali lagi untuk keperluan kos juga jadi saya diberi solusi untuk menabung emas di Pegadaian, serta cara mengelola keuangan, disarankan membeli buku untuk mengatur keuangan dan lainnya.

8. Apakah bapak/ibu mempunyai cabang usaha? Jika ada berapa? Lalu Apakah cabang usaha tersebut ada setelah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : tidak ada mba

#### **H. Wawancara yang dilaksanakan pada**

Hari,tanggal : Senin, 27 Februari 2023

Waktu : 13.05

Identitas Informan

Nama : Brian

Alamat : Sudagara, Rt 02 Rw 02 Purwokerto Kulon

Jenis Usaha : Konter

Kontak : 0822-2628-9333

1. Berapakah nilai pembiayaan yang Bapak/Ibu ajukan ke Pegadaian Syariah? Dan digunakan untuk apa?

Jawaban : Untuk pinjaman waktu itu saya mengambil 10 juta mba, tujuan saya ngambil pembiayaan untuk mengembangkan usaha mba, sebelumnya usaha konter aja, jadi saya ingin menambah cabang warung di dalam konter saya. Setelah ngambil pembiayaan uangnya saya gunakan untuk membuka cabang usaha, dan juga untuk menambah stok konter.

2. Berapa lama waktu angsuran ? dan Berapa besar angsuran perbulan ?

Jawaban : kalo untuk angsuran saya memilih yang 24 bulan mba, kalo angsuran perbulannya Rp.430.000

3. Berapa penghasilan usaha Bapak/Ibu sebelum dan sesudah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : kalo dibandingkan sebelumnya mba Alhamdulillah ada peningkatan, penghasilan saya sebelumnya 4 juta, sekarang sudah sekitar 5 juta mba

4. Apakah ada peningkatan aset usaha setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Ada mba, jadi aset tambahan usaha saya yaitu buka cabang warung bebarengan dengan konter

5. Apakah ada tambahan tenaga kerja setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ? Jika ada Berapa ?

Jawaban : Kalo untuk tenaga kerja saya sendiri dibantu dengan istri saya, jadi Tidak ada mba

6. Berapa kali dikunjungi oleh team Pegadaian Syariah untuk pendampingan usaha ?

Jawaban : sudah 3 kali dikunjungi

7. Apakah yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah terhadap usaha Bapak/Ibu setelah Pembiayaan Ultra Mikro diberikan ?

Jawaban : saya dibantu untuk tambahan modal, disarankan membuka usaha baru, diajak untuk berabung karena pegadaian, diberi solusi cara memanfaatkan peluang, intinya banyak pelajaran yang bisa saya kembangkan untuk usaha saya mba. Pihak Pegadaian biasanya memeriksa buku keuangan saya. Alhamdulillah jadi terbantu setelah diajari pengelolaan keuangannya. Saya juga disaranin untuk menjual di media sosial juga harus ada buku catatan keuangan. Selain itu saya juga dikasih tau manfaat menggunakan aplikasi Pegadaian Syariah, karna saya agen jadi saya sudah menginstal aplikasinya pihak pegadaian yang mengajari.

8. Apakah bapak/ibu mempunyai cabang usaha? Jika ada berapa? Lalu Apakah cabang usaha tersebut ada setelah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : ada mba, penambahan 1 cabang warung di samping konter



## I. Wawancara yang dilaksanakan pada

Hari,tanggal : Senin, 27 Februari 2023

Waktu : 14.15

Identitas Informan

Nama : Resianti

Alamat : Jl. Pramuka, Rt 01 Rw 03 Purwokerto Kulon

Jenis Usaha : Laundry

Kontak : 0853-5664-7761

1. Berapakah nilai pembiayaan yang Bapak/Ibu ajukan ke Pegadaian Syariah

Dan digunakan untuk apa?

Jawaban : Saya mengambil pembiayaan 5 juta mba, saya butuh tambahan modal, uangnya saya gunakan untuk membeli mesin cuci sebelumnya baru punya 1 sama untuk itu biasanya kustomer minta reques parfum jadi saya tambah stok parfum pewangi laundry juga. 2. Berapa lama waktu angsuran ? dan Berapa besar angsuran perbulan ?

Jawaban : Kalo untuk angsuran Rp. 292.000 mba saya ngambil yang 18 bulan

2. Berapa lama waktu angsuran ? dan Berapa besar angsuran perbulan ?

Jawaban : Kalo untuk angsuran saya memilih yang 18 bulan mba, kalo angsuran perbulannya Rp.292.000

3. Berapa penghasilan usaha Bapak/Ibu sebelum dan sesudah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Alhamdulillah, jika dibandingkan sebelumnya ada peningkatan mba, awalnya 3 juta sekarang sekitar 4 jutaan.

4. Apakah ada peningkatan aset usaha setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Ada mba, penambahan 1 mesin cuci, dan pewangi laundry

5. Apakah ada tambahan tenaga kerja setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro ? Jika ada Berapa ?

Jawaban : Ada mba, kalo untuk tenaga kerja saya awalnya sendiri sekarang sudah ada 1 karyawan untuk bantu menyetrika

6. Berapa kali dikunjungi oleh team Pegadaian Syariah untuk pendampingan usaha ?

Jawaban : Kalo untuk saat ini sudah 6 kali dikunjungi

7. Apakah yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah terhadap usaha Bapak/Ibu setelah Pembiayaan Ultra Mikro diberikan ?

Jawaban : Saya diajari marketing online mba, cara mengelola keuangan, cara meningkatkan pelayanan, sejauh ini saya juga sering konsultasi terkait perkembangan usaha saya, Alhamdulillah semakin bertambah kepercayaan orang yang laundry di tempat saya. Sedari mula saya tau di Pegadaian ada pembiayaan buat UMKM, saya langsung mencari tau dengan bertanya ke pihak pegadaian agar saya bisa memperluas usaha saya, saya menggunakan uangnya buat membeli mesin cuci, nantinya ingin memperbesar usaha Laundry saya biar yang 1 lokasinya di rumah dan buka cabang 1 di luar juga.

8. Apakah bapak/ibu mempunyai cabang usaha? Jika ada berapa? Lalu Apakah cabang usaha tersebut ada setelah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : tidak ada mba

#### **J. Wawancara yang dilaksanakan pada**

Hari,tanggal : Senin, 27 Februari 2023

Waktu : 13:15

Identitas Informan

Nama : Dedi Budiarto

Alamat : Sudagara, Rt 06 Rw 01, Purwokerto Selatan

Jenis Usaha : Warung makan

Kontak : 0813-8595-2797

1. Berapakah nilai pembiayaan yang Bapak/Ibu ajukan ke Pegadaian Syariah? Dan digunakan untuk apa?

Jawaban : waktu itu saya ngambil 10 juta mba, untuk perbaikan warung, karena saya juga ingin menambah menu di warung saya sebelumnya menu nya belum terlalu banyak, saya gunakan uang pinjaman itu buat keperluan usaha yaitu warung mba.

2. Berapa lama waktu angsuran ? dan berapa besar angsuran perbulan ?

Jawaban : kalo untuk angsuran saya itu ambil yang 18 bulan, angsuranya Rp. 569.000 mba.

3. Berapa penghasilan usaha Bapak/ibu sebelum dan sesudah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : kalo dibandingkan sama sebelumnya itu ada peningkatan mba, awalnya sekitar 6 juta, sekarang udah kurang lebih 7 juta mba.

4. Apakah ada peningkatan aset usaha ? Jika ada apa saja ?

Jawaban : Ada mba, beberapa properti di warung untuk perbaikan warung juga

5. Apakah ada tambahan tenaga kerja setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro? Jika ada berapa ?

Jawaban : Saya dibantu sama istri saya mba. Jadi tidak ada tenaga kerja lain

6. Berapa kali dikunjungi oleh pihak Pegadaian Syariah untuk pendampingan usaha ?

Jawaban : sudah 4 kali dikunjungi mba

7. Apa yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah terhadap usaha Bapak/Ibu setelah pembiayaan Ultra Mikro diberikan ?

Jawaban : Saya diajari untuk bisa menarik pelanggan yaitu dengan mengadakan promo, terus jualan melalui grabfood, disuruh memanfaatkan whatsapp untuk promosi juga, saya juga sering dikasih saran untuk dapat menjaga kepercayaan pelanggan, dikasih tips tips gitu mba.

8. Apakah bapak/ibu mempunyai cabang usaha? Jika ada berapa? Lalu Apakah cabang usaha tersebut ada setelah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : tidak ada mba.

#### **K. Wawancara yang dilaksanakan pada**

Hari,tanggal : Senin, 27 Februari 2023

Waktu : 14:00

Identitas Informan

Nama : Warsiatun

Alamat : Gang Melati, Rt 06 Rw 01, Purwokerto Timur

Jenis Usaha : Usaha Jahit

Kontak : 0888-7489-269

1. Berapakah nilai pembiayaan yang Bapak/Ibu ajukan ke Pegadaian Syariah? Dan digunakan untuk apa?

Jawaban : Saya meminjam 9 juta mba, uangnya saya gunakan untuk membeli mesin jahit. Sebelumnya mesin saya saya yang satu rusak mba udah lama tidak digunakan karena pandemi juga sepi. Alhamdulillah sekarang sudah bisa jalan lagi jasa jahitnya.

2. Berapa lama waktu angsuran ? dan berapa besar angsuran perbulan ?

Jawaban : kalo angsuran, sqya ambil yang 36 bulan jadi angsuranya sekitar Rp.262.600 mba

3. Berapa penghasilan usaha Bapak/ibu sebelum dan sesudah mengambil pembiayaan Ultra Mikro ?

Jawaban : Kalo melihat penghasilan saya sebelumnya itu tidak menentu mba kurang lebih 2 jutaan kadang gak sampai 2 juta, kalo sekarang sudah 2 juta lebih mba

4. Apakah ada peningkatan aset usaha ? Jika ada apa saja ?

Jawaban : Ada mba, yaitu mesin jahit 1 baru

5. Apakah ada tambahan tenaga kerja setelah memperoleh pembiayaan Ultra Mikro? Jika ada berapa ?

Jawaban : tidak ada mba

6. Berapa kali dikunjungi oleh pihak Pegadaian Syariah untuk pendampingan usaha ?

Jawaban : udah 3 kali dikunjungi mba

7. Apa yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah terhadap usaha Bapak/Ibu setelah pembiayaan Ultra Mikro diberikan ?

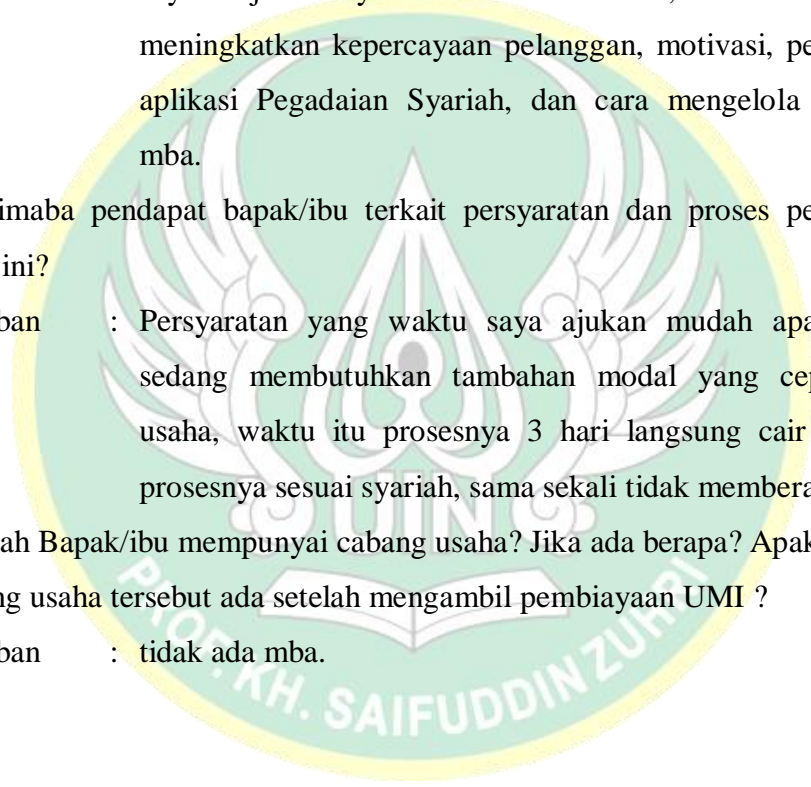
Jawaban : Saya diajari banyak untuk usaha mba, mulai dari strategi meningkatkan kepercayaan pelanggan, motivasi, penggunaan aplikasi Pegadaian Syariah, dan cara mengelola keuangan mba.

8. Bagaimana pendapat bapak/ibu terkait persyaratan dan proses pembiayaan UMI ini?

Jawaban : Persyaratan yang waktu saya ajukan mudah apalagi saya sedang membutuhkan tambahan modal yang cepat untuk usaha, waktu itu prosesnya 3 hari langsung cair dan juga prosesnya sesuai syariah, sama sekali tidak memberatkan mba

9. Apakah Bapak/ibu mempunyai cabang usaha? Jika ada berapa? Apakah cabang usaha tersebut ada setelah mengambil pembiayaan UMI ?

Jawaban : tidak ada mba.



## Lampiran 2 Surat Pendukung

### Lampiran 2. 1 Surat Keterangan Penerimaan Pembiayaan Nasabah

PT PEGADAIAN SYARIAH

FORM 5A

CABANG PASAR WAGE PURWOKERTO

Lembar 1 : Lampiran KK

Lembar 2 : Lampiran KD

Lembar 3 : Untuk Rahin

#### BUKTI PENERIMAAN UANG PEMBIAYAAN MIKRO

Nomor Akad : 6035523760000031

Sudah Terima Dari : PT PEGADAIAN Kantor Cabang Syariah Pasar Wage Purwokerto

Banyaknya Uang : Sepuluh Juta

Untuk Pembayaran : Marhun Bih sesuai Akad Pinjaman No. 6035523760000031

Jumlah : Rp. 10.000.000.00

Purwokerto, 2023

Mengetahui  
Pimpinan Cabang

Yang Membayarkan  
Kasir

Yang Menerima  
Nasabah

TITIH DEWI LESTARI

P85142

Rincian Pembayaran

A. Marhun Bih

Rp. 10.000.000.00

## Lampiran 2. 2 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian



### SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN PENELITIAN/RISET

Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto yang bertempat di Jl. K.H Wahid Hasyim No. 8A Purwokerto Selatan, Kab. Banyumas. Menyatakan bahwa :

Nama : Laelatul Qodriyah

NIM : 1917202048

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

Instansi : Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Telah melaksanakan penelitian di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto terhitung dari tanggal 13 Agustus 2022- 26 Februari 2023 dengan judul skripsi

“Kontribusi Pembiayaan Ultra Mikro Pegadaian Sayariah Cabang Pasar Wage Purwokerto pada Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)”

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Purwokerto, 28 Februari 2023

Mengetahui,  
Pimpinan Cabang  
  
**Pegadaian**  
Siti Dewi Lestari, S. T P  
Syariah  
NIK P78142

Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto yang bertempat di Jl. K.H Wahid Hasyim No. 8A Purwokerto Selatan, Kab. Banyumas.

Telp. 0851-5911-6691

## Lampiran 3 Dokumentasi

### 3.1 Foto Perusahaan



**Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto**

### 3.2 Dokumentasi Wawancara

**Pegawai Pegadaian Syariah**







**Usaha Toko Bangunan**



**Usaha Bengkel**



**Usaha Toko Sembako**



**Usaha Laundry**



**Usaha Jahitan**



**Konter**



**Isi Ulang Galon**

**Penggilingan Tepung**



**Warung Makan**



**Siomay**



**Usaha Kos-kosan**



**Angkringan**



**Bakso & Mie**



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

Nama Lengkap : Laelatul Qodriyah  
NIM : 1917202048  
Tempat/Tanggal Lahir : Tegal, 22 Oktober 2001  
Alamat Rumah : Desa Penyalahan RT 13/RW 02 Kec. Jatinegara,  
Kab. Tegal  
Nama Orang Tua  
Nama Ayah : Aminudin  
Nama Ibu : Badriyah

### B. Riwayat Pendidikan

Pendidikan Formal

- a. SD, Tahun Lulus : SD N 1 Penyalahan Jatinegara, 2013
- b. SMP, tahun lulus : SMP N 2 Jatinegara, 2016
- c. SMA/MA : MA Pemalang, 2019
- d. S.1 tahun masuk : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto (2019)

### C. Pengalaman Organisasi

1. Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Rayon FEBI 2019
2. Komunitas Marketing Perbankan Syariah (KMPS) 2020
3. Komunitas Pasar Modal (KSPM) 2021
4. Radio Star UIN SAIZU 2021

Purwokerto, 19 Juni 2023



— Laelatul Qodriyah  
NIM. 1917202048