

**UPAYA PENINGKATAN STRATEGI PERMINTAAN KREDIT
UMKM TERHADAP JUMLAH KREDIT YANG DITERIMA
PADA PT. PEGADAIAN SYARIAH A.YANI
CABANG JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh:

Fitrotin Nur Rohmaniah
NIM: E20151008

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
OKTOBER 2020**

**UPAYA PENINGKATAN STRATEGI PERMINTAAN KREDIT
UMKM TERHADAP JUMLAH KREDIT YANG DITERIMA
PADA PT. PEGADAIAN SYARIAH A.YANI
CABANG JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

Fitrotin Nur Rohmaniah
NIM: E20151008

Dosen Pembimbing:



Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP. 197308301999031002

**UPAYA PENINGKATAN STRATEGI PERMINTAAN KREDIT
UMKM TERHADAP JUMLAH KREDIT YANG DITERIMA
PADA PT. PEGADAIAN SYARIAH A.YANI
CABANG JEMBER**

SKRIPSI

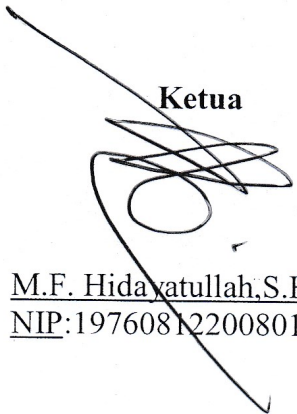
Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Kamis
Tanggal : 22 Oktober 2020

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris


M.F. Hidayatullah, S.H.I, M. S.I.
NIP:197608122008011015


Dr. Hersa Farida Qoriani, S.Kom., M.E.I.
NIP: 198611292018012001

Anggota:

1. Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM.
2. Dr. Abdul Rokhim, M.E.I.

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Jember




Dr. Khandan Rifa'i, S.E., M. Si
NIP. 19680807 200003 1 001

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٥﴾ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”¹. (QS. Al-Insyirah: 5-6).



¹ Departemen Agama, Al-Qur'an dan terjemahnya. (Semarang: CV. Toha Putra. 1989), 597.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbilalamin, dengan penuh cinta Skripsi ini saya persembahkan untuk orang-orang yang selalu ada dan senantiasa membantu saya, untuk kemudian sekaligus saya ucapkan terimakasih sebesar-besarnya, kepada :

1. Kedua orangtua saya, Ibunda Nur laili dan Ayah Kistro yang tiada hentinya selalu memberikan kasih sayang, semangat, nasehat, pengorbanan, dukungan baik berupa moral maupun materiil dan tidak pernah lelah mendoakan saya dalam segala hal sehingga saya mampu menyelesaikan perkuliahan ini. Semoga kalian sehat selalu, dan terus menemani hingga aku bisa membanggakan kalian nanti.
2. Kakak saya Zakiyatul Fikriyah yang selalu menyemangatiku, menasehatiku dan selalu membimbingku
3. Keluarga besar PP. Nurul Hidayah yang selalu memberikan doa dan dukungan.
4. Sahabat dan teman-teman (Rhona, Anisa, Anisatun, Zulva) terimakasih untuk bantuan, teman *sharing* dan yang selalu memberikan dukungan serta perjuangan yang kita lewati bersama.
5. Keluarga Perbankan Syariah 1 Angkatan 2015 terima kasih untuk warna-warni cerita selama empat tahun ini.
6. Dan seluruh pihak yang telah membantu, memberi saran dan memotivasi dalam penyelesaian skripsi ini.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji syukur penulis panjatkan Kehadirat Allah Swt, yang tidak pernah jenuh mencurahkan berkat, rahmat dan hidayah-Nya atas semua karunia, kenikmatan, keistiqomahan, kesehatan, waktu, dan kesempatan yang telah diberikan-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik. Sholawat serta salam semoga tetap tercurah limpahkan kepada junjungan kita, nabi besar Muhammad Saw beserta keluarga dan sahabatnya yang telah membimbing umatnya menuju kebenaran, semoga kita memperoleh syafaatnya di akhirat nanti.

Adapun judul skripsi ini adalah “Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember” Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan program pendidikan Strata Satu (S-1) pada program studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.

Penulis menyadari sepenuhnya, tanpa bimbingan dari berbagai pihak, tugas skripsi akhir ini tidak dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto S.E., M.M selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’i S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.

3. Ibu Nurul Setianingrum, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah.
4. Bapak Dr. Abdul Rokhim, M.E.I. selaku dosen Pembimbing yang dengan sabar meluangkan waktu dan pemikiran untuk memberikan ilmu dan pengarahan selama penyusunan skripsi ini.
5. Ahmadiono, S.A.g., M.E.I. selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA)
6. Segenap Bapak/Ibu Dosen dan Karyawan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember yang telah memberikan bekal ilmu dan jasanya.

Akhir kata penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis memohon kritik dan saran yang sifatnya membangun. Semoga segala amal baik yang telah Bapak/Ibu berikan kepada penulis mendapat balasan yang baik dari Allah SWT. Akhirnya kepada Allah SWT saya berserah diri, semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca. Amin.

Jember, Oktober 2020

IAIN JEMBER

Fitrotin Nur Rohmaniah
E20151008

ABSTRAK

Fitrotin Nur Rohmaniah, Dr. Abdul Rokhim. S.Ag., M.E.I. 2020: *Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM terhadap jumlah kredit yang diterima pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember.*

Kredit UMKM merupakan salah satu instrument pengembangan usaha yang selalu mendapat perhatian besar dalam suatu Negara, karena adanya kucuran kredit UMKM kepada sector perekonomian akan menggerakkan perekonomian secara baik. Pertumbuhan suatu Negara selalu akan terkait dengan pertumbuhan ekonomi sektor riil yang rata-rata ditopang oleh para pelaku Usaha Kecil Mikro dan Menengah.

Fokus masalah yang di teliti dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember? 2) Bagaimana Tingkat Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember? 3) Apa Saja Kendala Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember?

Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan upaya peningkatan strategi kredit umkm di PT. Pegadaian Syariah A.Yani cabang Jember. serta mendeskripsikan tingkat permintaan kredit umkm dan kendala dalam pelaksanaan pemberian kredit umkm di PT. Pegadaian Syariah A.Yani cabang Jember.

Untuk mengidentifikasi permasalahan tersebut, penelitian ini menggunakan pendekatan Metode penelitian kualitatif deskriptif. Sedangkan jenis penelitiannya menggunakan penelitian *Field Research* (penelitian lapangan) adapun penelitian ini menggunakan beberapa teknik dalam proses pengumpulan data seperti observasi, wawancara dan dokumentasi.

Penelitian ini memperoleh kesimpulan 1) PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember untuk meningkatkan strategi permintaan kredit UMKM setiap tahunnya yaitu dengan mengadakan promosi sebar brosur tiap minggu kepasar, pusat UMKM, mengadakan literasi kepada beberapa kelompok sosial, serta mengadakan seminar dengan mengundang peserta UMKM dll. 2) PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember Tingkat Permintaan Kredit UMKM sangat tinggi, karena pihak pegadaian memberikan banyak kemudahan dalam pemberian kredit yang di ajukan nasabah. 3) PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember mengalami kendala dari nasabah dan system serta SDMnya.

ABSTRACT

Fitrotin Nur Rohmaniah, Dr. Abdul Rokhim. S.Ag., M.E.I. 2020: *Efforts to Improve UMKM Credit Demand Strategy on the amount of credit received at PT. Pegadaian Syariah A.Yani Branch Jember.*

UMKM credit is one of the instruments of business development that always receives great attention in a country, because the existence of UMKM credit to the economic sector will drive the economy well. The growth of a country will always be related to economic growth in the real sector, which on average is supported by the Micro and Medium Enterprises.

Focus of the problem studied in this thesis are: 1) how to improve the strategy for UMKM credit demand in PT. Pegadaian Syariah A. Yani Jember branch. 2) how is the level of demand for UMKM credit in PT. Pegadaian Syariah A. Yani Jember branch. 3) what are the obstacles in the implementation of providing UMKM credit in PT. Pegadaian Syariah A. Yani Jember branch

The purpose of this research is to describe efforts of improvement UMKM credit strategy in PT. Pegadaian Syariah A. Yani Jember branch, also to describe the level of demand credit UMKM and constraints in implementing UMKM credit in PT. Pegadaian Syariah A. Yani Jember branch.

Descriptive qualitative research method is a method used in research to identify these problems. While the type of research used is field research, as for this research utilize several techniques in the data collection process, as observation, interview and documentation.

Conclusion of research result are : 1) PT. Pegadaian Syariah A. Yani Jember branch every year holds a promotion to distribute brochures in every week to markets and UMKM center, conduct literacy to several social groups, as well as holding seminars by inviting UMKM participants in improving the UMKM credit demand strategy. 2) PT. Pegadaian Syariah A. Yani Jember branch has very high level of demand for UMKM credit, because the pawnshop provides many conveniences in providing credit submitted by customers. 3) PT. Pegadaian Syariah A. Yani Jember branch has experiencing constrains from customers and the system and its human resources.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Definisi Istilah	6
F. Sistematika Pembahasan	6
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Terdahulu	9
B. Kajian Teori.....	17
1. Strategi	18
a. Pengertian Strategi	18
b. Posisi Strategi	18

c. Jenis-jenis Strategi.....	19
2. Kredit.....	24
a. Pengertian kredit.....	24
b. Jenis-jenis Kredit.....	25
c. Jaminan Kredit	27
d. Tujuan Kredit	29
e. Fungsi Kredit.....	30
3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	31
a. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah	31
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	37
B. Lokasi Penelitian	38
C. Subjek Penelitian.....	38
D. Teknik Pengumpulan Data.....	39
E. Analisis Data	41
F. Keabsahan Data.....	43
G. Tahap-Tahap Penelitian.....	43
 BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	
A. Gambaran Objek penelitian.....	45
1. Sejarah Berdirinya PT. Pegadaian Syariah A.Yani cabang jember	45
2. Letak Geografis PT. Pegadaian Syariah A.Yani cabang jember	46

3. Visi dan Misi PT. Pegadaian Syariah A.Yani cabang jember	47
4. Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah A.Yani cabang jember	48
5. Produk-produk PT. Pegadaian Syariah A.Yani cabang jember	54
6. Legalitas PT. Pegadaian Syariah A.Yani cabang jember	61
B. Penyajian Data dan Analisis.....	61
1. Upaya Peningkatan Strategi Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember	61
2. Tingkat Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember	63
3. Kendala Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit UMKM di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember	66
C. Pembahasan Temuan.....	68
BAB V PENUTUP atau KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran-saran	72
DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

UMKM sangat berperan dalam perkembangan ekonomi suatu daerah maupun negara. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Dengan demikian, masih menghadapi berbagai hambatan iklim usaha, baik yang bersifat internal maupun eksternal, seperti produksi, pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, desain dan teknologi, maupun permodalan.

Ketersediaan permodalan adalah salah satu unsur yang sangat vital untuk mendorong pertumbuhan UMKM. Untuk memperbesar akses UMKM terhadap kredit perbankan, perlu adanya upaya-upaya dari sisi permintaan dan juga penawaran. Dari sisi permintaan, selain perbaikan kualitas SDM, permodalan, teknologi, manajemen dan pemasaran, keadaan makro ekonomi juga turut berpengaruh terhadap permintaan kredit UMKM. Keadaan perekonomian Indonesia yang tumbuh secara stabil dapat meningkatkan kinerja UMKM sehingga akses mereka terhadap kredit perbankan juga semakin besar. Selain upaya dari sisi permintaan di atas, upaya dari faktor penawaran juga tidak kalah penting. Perbaikan kondisi internal perbankan seperti peningkatan rasio *Loan to Deposit Ratio* (LDR) dan rendahnya kredit macet dapat meningkatkan penawaran kredit perbankan, termasuk kredit

UMKM. Kebijakan pemerintah yang pro UMKM juga dapat meningkatkan akses permodalan UMKM. Selain itu, kebijakan Bank Indonesia melalui instrumen suku bunga SBI yang rendah diharapkan diikuti juga oleh kredit perbankan, karena seperti diketahui tingginya suku bunga menghambat penyaluran kredit, termasuk kredit UMKM.²

Kredit UMKM merupakan salah satu instrument pengembangan usaha yang selalu mendapat perhatian besar dalam suatu Negara karena adanya kucuran kredit UMKM kepada sector perekonomian akan menggerakkan perekonomian secara baik. Pertumbuhan suatu Negara selalu akan terkait dengan pertumbuhan ekonomi sektor riil yang rata-rata ditopang oleh para pelaku Usaha Kecil Mikro dan Menengah.³

Program pemerintah pada saat ini yang sedang berlangsung dalam rangka pengembangan usaha UMKM dikenal dengan nama Kredit Usaha Rakyat [KUR]. KUR merupakan tindak lanjut intruksi presiden [Inpres] No. 6 Tahun 2007 tentang kebijakan percepatan pengembangan sector riil dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi. Pemerintah akan mendorong peningkatan akses UMKM kepada kredit atau pembiayaan dari perbankan melalui peningkatan kapasitas Lembaga Penjaminan Kredit. Namun, kalangan pelaku UMKM dan koperasi masih kesulitan untuk mengakses KUR, pada bank-bank pelaksana KUR tetap mensyaratkan adanya agunan berupa harta benda milik debitur, calon debitur baru pada umumnya

² Jurnal Gerry Danistyo, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Dan Penawaran Kredit Umkm Di Indonesia, (Departemen Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, 2009).

³ Jurnal Hesti, Respatingsih, Manajemen Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM), (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Rajawali: Purworejo, 2011),

tidak punya agunan sertifikat tanah yang dipersyaratkan untuk mendapatkan kredit pembiayaan tersebut.⁴

Pegadaian disini adalah sebuah BUMN sektor keuangan Indonesia yang bergerak pada tiga lini bisnis perusahaan yaitu pembiayaan, emas dan aneka jasa. Pegadaian disini memiliki sistem pembiayaan yang melayani UMKM yang bernama Pembiayaan *Arrum*. Pembiayaan *Arrum* pada Pegadaian Syariah memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB dan emas. Kendaraan tetap pada pemiliknya sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha sehari-hari dan memaksimalkan daya guna kendaraan.⁵

Alasan Penulis meneliti di Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember adalah Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember merupakan Pegadaian Syariah pusat sekaresidenan BESUKI. Serta tingkat permintaan UMKM dengan agunan BPKB setiap tahunnya meningkat dengan nasabah kurang lebih 100 nasabah dan pada tahun ini sudah mencapai kurang lebih 600 nasabah. Keistimewaan pegadaian syariah jember apabila melakukan pembiayaan BPKB hanya dibebani bunga sebesar 0,9% perbulannya. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember ini juga memfokuskan pembiayaan BPKB kepada UMKM yang ingin membesarkan usahanya.

⁴ Etty Mulyati, kredit perbankan, (Bandung: PT revika Aditama, 2016), 05.

⁵ www.pegadaiansyariah.co.id

Tabel 1.1
Data Pembiayaan Pegadaian A.Yani Cabang Jember

Tahun	Nasabah	Nominal
2017	1170	5.971.893.374
2018	1821	8.710.184.522
2019	2411	12.863.424.631

Sumber data: Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

Di Indonesia posisi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) telah lama diakui sebagai sektor usaha yang sangat penting, karena berbagai peranannya yang *riel* dalam perekonomian. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) harus diakui sebagai kekuatan strategis dan penting untuk mempercepat pembangunan daerah. Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember dalam upaya peningkatan strategi permintaan kredit salah satunya yaitu selalu mengupgrade program dari KANWIL agar mengikuti perkembangan zaman.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik melakukan penelitian untuk menganalisa lebih mendalam mengenai **“Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember”**.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember?
2. Bagaimana Tingkat Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember?

3. Apa Saja Kendala Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk Mengetahui Upaya Peningkatan Strategi Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember?
2. Untuk Mengetahui Tingkat Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember?
3. Untuk Mengetahui Kendala Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember?

D. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi masukan bagi pengembangan ilmu khususnya mengenai kredit UMKM yang biasanya diajukan oleh pedagang-pedagang kecil untuk modal kerjanya.

2. Secara Praktis

- a. Penelitian ini dapat memberikan informasi kepada perusahaan agar perusahaan mengetahui seberapa banyak tingkat permintaan kredit UMKM.

- b. Bagi Institut Perguruan Tinggi IAIN Jember dapat menjadi referensi dan tambahan tentang keilmuan khususnya dalam bidang perbankan, dan dapat menambah wawasan pengetahuan serta memberikan bukti yang empiris dari penelitian-penelitian sebelumnya.

E.

F. Definisi Istilah

Adapun definisi istilah yang perlu ditegaskan dari judul proposal ini adalah:

1. Pengertian Strategi

Strategi adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang, yang didasari riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi, dan perencanaan penjualan, serta distribusi.

2. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar, yang memenuhi kriteria usaha kecil (Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah).

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan sampai bab penutup, format penulisan sistematika pembahasan bentuk deskriptif naratif bukan seperti daftar isi.⁶

⁶Babun Suharto dkk, "Pedoman Penulisan Karya Ilmiah", (Jember : IAIN Jember Press, 2018), 74.

BAB I PENDAHULUAN, Pendahuluan merupakan dasar atau pijakan dalam penelitian yang terdiri dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan definisi istilah. Fungsi bab ini adalah untuk memperoleh gambaran secara umum mengenai pembahasan dalam skripsi.

BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN, Pada bab ini akan dipaparkan kajian kepustakaan terkait dengan kajian terdahulu serta literatur yang berhubungan dengan skripsi. Penelitian terdahulu yang mencantumkan penelitian sejenis yang telah dilakukan sebelumnya. Dilanjutkan dengan teori yang memuat pandangan tentang penjelasan. Dilanjutkan dengan teori yang memuat pandangan penjelasan permintaan kredit UMKM. Fungsi ini adalah landasan teori pada bab berikutnya guna menganalisa data yang diperoleh dari peneliti.

BAB III METODE PENELITIAN, Bab ini membuat beberapa sub yaitu membahas tentang metode penelitian, yang terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisa data, keabsahan data dan tahap- tahap penelitian.

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS, Bab ini memuat gambaran umum tentang PT Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember, Penyajian data dan analisis, serta pembahasan temuan peneliti terhadap data temuan yang diperoleh.

BAB V PENUTUP ATAU KESIMPULAN DAN SARAN, Merupakan bab terakhir yang menerangkan tentang kesimpulan dari penelitian

yang dilengkapi dengan saran-saran dari hasil penelitian. Bab ini berfungsi untuk memperoleh suatu gambaran dari suatu hasil penelitian berupa kesimpulan penelitian akan dapat membantu memberikan saran-saran konstruktif yang terkait dengan penelitian ini.



BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung pentingnya objek yang akan menjadi kajian penelitian. Ditemukan sebuah penelitian yang dapat mendukung dan menjadi alasan pentingnya objek yang menjadi kajian penelitian dalam penulisan skripsi ini.

1. Maya Nur Laily (2019) dalam penelitiannya yang berjudul “*Starategi Pembiayaan Baitul Mall Wa Tamwil Dalam Meningkatkan Usaha Anggota (Studi Kasus di BMT Harapan Umat Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung)*”. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun hasil penelitian ini menyatakan bahwa peningkatan usaha/bisnis anggota dari BMT dipengaruhi oleh pembiayaan yang digunakan anggota, dimana tidak terlepas dari strategi yang digunakan BMT untuk melakukan pengenalan produk-produk pembiayaan kepada anggota maupun masyarakat pada umumnya. Dari pemaparan hasil penelitian tersebut, dapat diketahui perbedaannya Persamaan peneliti dahulu dan sekarang adalah sama-sama membahas Strategi Pembiayaan dan sama-sama menggunakan metode kualitatif. Dari pemaparan diatas dapat diketahui bahwa perbedaannya

peneliti dahulu fokus pada variabel pembiayaan Baitul Mall Wa Tamwil. Sedangkan persamaannya sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif.⁷

2. Moh. Yahya (2018) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Pada Baitul Mall Wa Tamwil UGT Sidogiri Jenggawah*”.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa setelah mendapatkan modal tambahan usaha, terjadi peningkatan usaha yang dijalankan oleh para pedagang di pasar jenggawah sebagai nasabah BMT Sidogiri jenggawah yang mana peningkatan usaha tersebut meliputi peningkatan perubahan modal, peningkatan volume barang dagang, peningkatan pendapatan dan perkembangan pasar. Dari pemaparan hasil penelitian tersebut, dapat diketahui perbedaannya yaitu penelitian terdahulu membahas tentang pembiayaan Modal Kerja Usaha sedangkan pada peneliti sekarang membahas tentang pembiayaan Arrum BPKB. Sedangkan untuk persamaannya sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif.⁸

3. Fina Safinatul Ummah (2018) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo*”.

⁷ Maya Nur Laily, “Starategi Pembiayaan Baitul Mall Wa Tamwil Dalam Meningkatkan Usaha Anggota (Studi Kasus di BMT Harapan Umat Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung)”, (Skripsi: UIN Tulungagung, 2019).

⁸ Moh Yahya “Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Pada Baitul Mall Wa Tamwil UGT Sidogiri Jenggawah”, (Skripsi: FEBI IAIN Jember, 2018)

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa Mekanisme pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo yaitu nasabah datang ke pegadaian syariah untuk mengajukan pembiayaan Arrum BPKB dengan membawa jaminan berupa BPKB kendaraan bermotor, dari pembiayaan ini calon nasabah memperoleh pinjaman dengan cara menggadaikan BPKB dan mendapatkan tambahan modal bisa mencapai 70% dari nilai taksiran yang ditentukan. Dari pemaparan hasil penelitian tersebut, dapat diketahui perbedaannya bahwa penelitian tersebut meneliti di Pegadaian Syariah cabang Sidoarjo sedangkan untuk persamaannya sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif.⁹

4. Naila Rizkia (2018) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah*”. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa perbandingan antara nilai rata-rata (mean), standar deviasi, nilai minimum, dan nilai maksimum dari indikator modal usaha, omzet penjualan, keuntungan usaha, tenaga kerja,

⁹ Fina Safinatul Ummah, “Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo”, (Skripsi: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018).

dan cabang usaha UMKM sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah.¹⁰

5. Ila Karini (2017) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil Menengah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus pada Baitul Tamwil Muhammadiyah Bandar Lampung)*”. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa setelah mendapatkan tambahan untuk modal usaha, terjadi peningkatan usaha yang dijalankan oleh para pedagang di Pasar Tempel Sukarame sebagai nasabah Baitul Tamwil Muhammadiyah. Yang mana peningkatan usaha tersebut meliputi peningkatan perubahan modal, peningkatan volume barang dagang, peningkatan pendapatan dan perkembangan pasar. Dari pemaparan hasil penelitian tersebut, dapat diketahui perbedaannya peneliti terdahulu fokus pada variabel pembiayaan modal kerja usaha sedangkan persamaannya sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif.¹¹
6. Hasniar (2016) dalam penelitiannya yang berjudul “*pengaruh Tingkat Suku Bunga Kredit Terhadap Permintaan Kredit Modal Kerja (KMK) Pada PT.Bank Rakyat Indonesia (Persero) TBK. Kantor Cabang Jenepono Di Kabupaten Jenepono*”. Adapun hasil penelitian ini

¹⁰ Naila Rizkia, “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah”, (Skripsi: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018).

¹¹ Ila Karini, “Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil Menengah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus pada Baitul Tamwil Muhammadiyah Bandar Lampung)”, (Skripsi: UIN Raden Intan Lampung, 2017).

menunjukkan bahwa Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Tingkat Suku Bunga Kredit terhadap Permintaan Kredit Modal Kerja (KMK) pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Jeneponto di Kabupaten Jeneponto. Analisis data yang digunakan analisis regresi sederhana program SPSS.¹²

7. Nur Kumala Sari (2015) dalam penelitiannya yang berjudul “*Strategi Pemasaran Untuk Peningkatan Kredit Kendaraan Bermotor (KKB) Pada Sentra Kredit Consumer (SKK) PT. BANK RAKYAT INDONESIA, Tbk.kanwil malang*” Adapun hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penurunan jumlah kredit kendaraan bermotor, strategi yang diterapkan oleh sentra kredit konsumen (SKK) PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk. Serta strategi dalam meningkatkan jumlah penyaluran kredit kendaraan bermotor.¹³

8. Yustien Nurratna Mustika (2014) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil Di Koperasi Serba Usaha Gandok Sragen*” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan kredit modal kerja pada KSU Gandok Sragen dan mengetahui seberapa besar faktor-faktor tersebut mempengaruhi permintaan kredit modal kerja pada KSU Gandok Sragen

¹² Jurnal Hasniar, Pengaruh Tingkat Suku Bunga Kredit Terhadap Permintaan Kredit Modal Kerja (KMK) Pada PT.Bank Rakyat Indonesia (Persero) TBK. Kantor Cabang Jeneponto Di Kabupaten Jeneponto, (Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makasar 2016)

¹³ Jurnal Nur Kumala Sari, Strategi Pemasaran Untuk Peningkatan Kredit Kendaraan Bermotor (KKB) Pada Sentra Kredit Consumer (SKK) PT. BANK RAKYAT INDONESIA, Tbk.kanwil malang, (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang 2015)

oleh usaha kecil, Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda.¹⁴

9. Engkus Kusnandar (2012) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pemberian Kredit UMKM Oleh Perbankan Di Indonesia*”. Adapun hasil penelitian ini menunjukkan rasio keuangan perbankan mempengaruhi penyaluan kredit UMKM. Sementara variable makro ekonomi yang stabil juga menjadi faktor yang turut mendorong pemberian kredit UMKM. Penelitian ini termasuk dalam jenis explanatory research yang menggunakan regresi linier berganda dengan menggunakan bantuan program software eviews 7.00.¹⁵
10. Gerry Danistyoy (2010) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Dan Penawaran Kredit Umkm Di Indonesia, (Departemen Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor)*”. Penelitian ini bertujuan untuk Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran kredit UMKM di Indonesia. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder time series secara bulanan mulai dari Januari 2005 hingga Desember 2008.¹⁶

¹⁴ Yustien Nurratna Mustika, Analisis Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil Di Koperasi Serba Usaha Gandok Sragen, (Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta 2014).

¹⁵ Jurnal Engkus Kusnandar, Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pemberian Kredit UMKM Oleh Perbankan Di Indonesia (Fakultas Ekonomi Program Magister Perencanaan Dan Kebijakan Publik Jakarta 2012)

¹⁶ Jurnal Gerry Danistyoy, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Dan Penawaran Kredit Umkm Di Indonesia, (Departemen Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor 2009).

Table 2.1
Penelitian terdahulu

No	Nama	Judul	Perbedaan	Persamaan
1	Maya Nur Laily (2019)	“Starategi Pembiayaan Baitul Mall Wa Tamwil Dalam Meningkatkan Usaha Anggota (Studi Kasus di BMT Harapan Umat Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung)”.	pembiayaan Baitul Mall Wa Tamwil	sama-sama membahas Strategi Pembiayaan dan sama-sma menggunakan metode kulaitatif.
2	Moh. Yahya (2018)	“Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Pada Baitul Mall Wa Tamwil UGT Sidogiri Jenggawah”.	Modal kerja usaha pada Baitul Mall Wa Tamwil UGT Sidogiri	Sama-sama membahas tentang pembiayaan Modal Kerja Usaha
3	Fina Safinatul Ummah (2018)	“Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo”.	Meneliti di Pegadaian Syariah cabang Sidoarjo	Sama-sama membahas tentang Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro
4	Naila Rizkia (2018)	“Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah”.	Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah	Sama-sama membahas tentang perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah
5	Ila Karini (2017)	“Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil Menengah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus pada Baitut Tamwil Muhammadiyah Bandar Lampung”.	Penelitian terdahulu fokus pada variabel pembiayaan modal kerja usaha	Sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif

6	Hasniar (2016)	“pengaruh Tingkat Suku Bunga Kredit Terhadap Permintaan Kredit Modal Kerja (KMK) Pada PT.Bank Rakyat Indonesia (Persero) TBK. Kantor Cabang Jeneponto Di Kabupaten Jeneponto”.	Permintaan Kredit Modal Kerja (KMK), Tingkat Suku Bunga Kredit, Analisis data yang digunakan analisis regresi sederhana program SPSS.	Sama-sama membahas tentang permintaan kredit
7	Nur Kumala Sari (2015)	“Strategi Pemasaran Untuk Peningkatan Kredit Kendaraan Bermotor (KKB) Pada Sentra Kredit Consumer (SKK) PT. BANK RAKYAT INDONESIA, Tbk.kanwil malang”.	untuk mengetahui penurunan jumlah kredit kendaraan bermotor	Sama-sama membahas tentang permintaan kredit
8	Yustien Nurratna Mustika (2014)	“Analisis Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil Di Koperasi Serba Usaha Gandok Sragen”.	Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil, Metode penelitian menggunakan regresi linier berganda.	Sama-sama membahas tentang permintaan kredit.
9	Engkus Kusnandar (2012)	“Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pemberian Kredit UMKM Oleh Perbankan Di Indonesia”	Kredit UMKM di perbankan, jenis explanatory research yang menggunakan regresi linier berganda.	Sama-samamembahas tentang permintaan kredit UMKM.
10	Gerry Danisty (2009)	“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Dan Penawaran Kredit Umkm Di Indonesia”.	penawaran kredit UMKM, menggunakan data sekunder <i>time series</i> .	Sama-sama membahas tentang permintaan kredit UMKM.

Sumber: Data diolah

Dari kesepuluh penelitian terdahulu diatas dapat disimpulkan persamaan yang menonjol dengan skripsi yang berjudul Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember adalah masing-masing dari peneliti terdahulu diatas adalah sama-sama membahas tentang strategi pembiayaan, kredit UMKM, pembiayaan *Arrum* BPKB. Namun penemuan terbaru penulis adalah PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember dalam penyaluran kredit UMKM sudah menerapkan undang-undang No 20 tahun 2008 tentang UMKM namun kendala dalam pelaksanaan pemberian kredit UMKM di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember terletak pada persyaratan kelengkapan berkas dan banyak pula nasabah yang mengajukan kredit UMKM bukan untuk mengembangkan usahanya tetapi untuk membangun usaha baru.

B. Kajian Teori

Kajian teori berisi tentang pembahsan teori yang dijadikan sebagai dasar pijakan dalam penelitian. Pembahasan secara lebih luas dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian. Kajian teori yang dibahas dalam penelitian ini meliputi:

1. Strategi¹⁷

a. Pengertian Strategi

Strategi adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang, yang didasari riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi, dan perencanaan penjualan, serta distribusi.

b. Posisi Strategi

Strategi sebagai “penciptaan posisi unik dan berharga yang didapatkan dengan melakukan serangkaian aktivitas”. Terdapat tiga basis posisi strategi, yaitu:

1) Basis pertama

Didapatkan dengan memproduksi bagian kecil sebuah produk dari industri tertentu (*variety-based positioning*) karena posisi ini berasal dari pemilihan produk, bukan berdasarkan segmentasi konsumen. *Variety-based positioning* efektif bila perusahaan memiliki kemampuan menciptakan produk bagian kecil dengan baik, jauh lebih unggul dibanding pesaingnya.

2) Basis kedua

Melayani sebagian besar atau seluruh kebutuhan konsumen tertentu (*needs-based positioning*)

¹⁷Philip kotler, kevin lane keller, “*Manajemen pemasaran*”, (Jakarta selatan: Erlangga, 2011), 4-22.

3) Basis ketiga

Didapatkan dengan menarget konsumen yang dapat diakses dalam cara berbeda, yang disebut *access-based positioning*.

c. Jenis-jenis Strategi¹⁸

1) Strategi produk

Produk dapat mencakup benda fisik, jasa, *prestise*, tempat, organisasi maupun *idea*. Produk berwujud biasa disebut sebagai barang, sedangkan yang tidak berwujud disebut jasa. Berdasarkan pengertian produk tersebut, terdapat tiga aspek dari produk yang perlu diperhatikan dalam memahami strategi produk, antara lain:

a) Produk inti (*core product*)

Produk inti merupakan manfaat inti yang ditampilkan oleh suatu produk kepada konsumen dalam memenuhi kebutuhan serta keinginannya. Misalnya, ballpoint memiliki produk inti yang berupa kemampuannya untuk digunakan sebagai alat tulis.

b) Produk yang diperluas (*augement product*)

Produk yang diperluas mencakup berbagai tambahan manfaat yang dapat dinikmati oleh konsumen dari produk inti yang dibelinya. Tambahan manfaat itu dapat berupa pemasangan instalasi, pemeliharaan, pemberian garansi serta pengirimannya.

¹⁸Hartoyo, Muhammad Najib, Dkk, Pemasaran Strategi: Persepektif Perilaku Konsumen dan Marketing Plan (Bogor: PT Penerbit IPS Press, 2015), 23

c) Produk formal (*formal product*)

Produk formal adalah produk yang merupakan prnampilan atau perwujudan dari produk inti maupun perluasan produknya. Dalam hal ini ada 5 komponen yang terdapat pada produk formal, yaitu: desain atau bentuk atau coraknya, daya tahan tau mutunya, daya tarik atau keistimewaan, pengemasan atau bungkus, nama merek atau *brand name*.

Strategi produk formal yang dapat dilakukan oleh suatu perusahaan atau UMKM untuk melakukan inovasi dan kreasi dalam produknya dapat dilakukan dengan cara pengembangan produk dan penyebaran produk.

Pengembangan produk adalah penciptaan produk baru atau yang lebih baik untuk mengganti produk yang sudah ada. Pengembangan produk penting untuk mempertahankan diferensiasi produk dan membangun pangsa pasar. Sebagai contoh, perusahaan Gillete secara periodik mengeluarkan produk baru, seperti sensor dan mach

Penyebaran produk adalah strategi penyebaran produk yang dapat digunakan untuk mengelola persaingan dalam sebuah industry dan melawan masuknya pesaing-pesaing baru. Sehubungan dengan hal itu, strategi tersebut memberi kesempatan pengembangan produk baru dari sebuah persaingan industry yang stabil yang didasarkan diferensiasi produk, atau persaingan bukan

dalam harga (*non-price competition*) yang didasarkan pada pengembangan produk-produk baru. Dengan kata lain, pertarungan antar perusahaan didasarkan pada kualitas serta keunikan yang dipersepsikan orang, bukan atas dasar harga.¹⁹

Strategi produk merupakan upaya peningkatan penjualan dengan cara memperbaiki atau memodifikasi atau jasa yang ada saat ini. Strategi produk tidak hanya berkaitan dengan produk yang dipasarkan, akan tetapi berhubungan pula dengan hal-hal atau atribut lain yang melekat pada produk tersebut, misalnya bungkus, merek, label, dan sebagainya.

Strategi produk yang dimaksudkan disini adalah produk yang berbasis ekonomi kreatif, dimana ekonomi kreatif tersebut mencakup kreasi dan inovasi yang dilahirkan oleh suatu UMKM.

2) Strategi promosi

Alat-alat yang digunakan untuk mempromosikan suatu produk, yaitu: pertama, iklan atau advertensi, merupakan alat utama bagi pengusaha untuk mempengaruhi. Advertensi ini dapat dilakukan oleh pengusaha lewat surat kabar, radio, majalah, boiskop, televise, ataupun dalam bentuk poster-poster yang dipasang dipinggir jalan atau tempat-tempat yang strategis.

Kedua, promosi penjualan (*sales promotion*), merupakan kegiatan perusahaan untuk menjajakan produk yang dipasarkannya

¹⁹ Zulki Zulkifli Noor, Manajemen Pemasaran, (Yogyakarta: CV. BUDI UTAMA, 2010), 27

sedemikian rupa sehingga konsumen akan mudah untuk melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu maka produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.

Ketiga, publikasi (*publication*), merupakan cara yang biasa digunakan juga oleh pengusaha untuk membentuk pengaruh secara tidak langsung kepada konsumen agar mereka menjadi tahu dan menyenangi produk yang dipasarkannya. Publikasi dilakukan dengan cara memuat berita tentang produk atau perusahaan yang menghasilkan produk tersebut dimedia masa, misalnya saja berita disurat kabar, berita diradio, atau televise, maupun majalah tertentu dan sebagainya.

Keempat, *personal selling*, merupakan kegiatan perusahaan untuk melakukan kontak langsung dengan para calon konsumen.²⁰

a) Faktor ketidak berhasilan promosi

Faktor ketidakberhasilan promosi biasanya meliputi faktor pemilihan media promosi yang tidak tepat dan faktor perumusan pesan yang tidak persuasive. Media promosi yang tidak tepat biasanya karena tidak sesuai dengan kebiasaan konsumen yang sehari-hari membaca Koran, sedangkan media proosi yang dipergunakan menggunakan radio, maka pesan yang disampaikan oleh promosi tersebut tidak akan pernah sampai ke tangan konsumen itu. Perumusan pesan yang

²⁰Ujang Sumarwan, Agus Djunaidi, dkk, *Pemasaran Strategi* (Jakarta Timur: Inti Prima Promosindo, 2009), 20

disampaikan dalam promosi haruslah bersifat persuasive sehingga dapat menarik minat konsumen.

3) Strategi penjualan

Penjualan merupakan kegiatan perusahaan untuk menjajakan produk yang dipasarkan. Penjualan mempunyai beberapa sifat, yaitu:

a) Komunikasi

Mampu menarik informasi dan sikap konsumen terhadap perusahaan.

b) Insentif

Penjualan dengan memberikan insentif. Insentif yang diberikan dapat berupa potongan harga, premi, dan sebagainya, sehingga dapat menimbulkan motivasi yang kuat serta kesan yang positif bagi konsumen.

c) Mengundang

Penjualan mampu mengundang konsumen dengan segera karena daya tariknya yang tinggi, tetapi efeknya tidak dapat dalam jangka panjang.

4) Strategi distribusi

Beberapa saluran distribusi atau *channel of distribution*, yaitu:

a) *Zero level distribution*

Zero level distribution artinya melakukan distribusi secara langsung dari produsen ke konsumen tanpa melewati atau tanpa menggunakan penyalur atau distributor.

b) *One level distribution*

One level distribution berarti menggunakan satu penyalur tunggal atau agen tunggal dalam mendistribusikan produk yang dipasarkan.

c) *Two level distribution*

Metode ini menggunakan saluran distribusi bertingkat dua yang biasanya dilakukan oleh *wholesaler* atau pedagang besar (grosir) pada level pertama kemudian dilanjutkan dengan tingkat penyaluran yang kedua oleh *retailer* atau pengecer.

d) *Multy level distribution*

Saluran distribusi yang menggunakan banyak sekali tingkatan penyaluran agar dapat menjangkau konsumen yang lebih intensif banyak dilakukan untuk barang-barang kebutuhan sehari-hari serta barang kelengkapan hidup sehari-hari, seperti sabun, kosmetika serta barang perlengkapan rumah tangga yang lain.

2. Kredit

a. Pengerian Kredit²¹

Menurut Undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak

²¹Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Rajag Rafindo Persada, 2012), 85

peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Kredit juga bisa diartikan sebagai salah satu aktivitas lembaga keuangan yang mempunyai peran penting bagi masyarakat dan lembaga keuangan itu sendiri. Bagi masyarakat yang menerima, kredit dapat berfungsi untuk modal usaha atau pengadaan barang dan jasa sedangkan bagi lembaga itu sendiri, pemberian kredit akan memberi keuntungan yang didapat dari bunga yang dibebankan kepada debitur.

Permintaan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah waktu tertentu dengan pemberian bunga. Dalam bahasa kredit disebut "*credere*" yang artinya percaya. Selain itu, permintaan kredit juga diartikan sebagai pinjaman yang dilakukan oleh pihak-pihak yang kekurangan dan membutuhkan dana.²²

b. Jenis-jenis Kredit²³

Kredit yang diberikan bank umum dan bank perkreditan rakyat untuk masyarakat terdiri dari berbagai jenis. Secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi antara lain sebagai berikut.

²²Suseno, pitter, *Permintaan Kredit*, (jakarta: Erlangga, 2003), 6

²³Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 91

1) Dilihat dari segi kegunaannya, terdiri dari:

a) Kredit Modal Kerja

Digunakan untuk keperluan meningkat produksi dalam operasionalnya. Sebagai contoh kredit modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.

2) Dilihat dari segi tujuannya, kredit UMKM termasuk dalam kredit produktif.²⁴

Kredit Produktif adalah kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Sebagai contohnya kredit untuk membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang, kredit pertanian yang akan menghasilkan produk pertanian atau kredit pertambangan menghasilkan bahan tambang atau kredit industri lainnya.

3) Kredit dari segi penggunaannya, meliputi:

Kredit eksploitasi, yaitu kredit berjangka waktu pendek yang diberikan oleh bank kepada perusahaan yang membutuhkan modal kerja untuk memperlancar kegiatan operasional perusahaan. Kredit ini sering disebut sebagai kredit modal kerja.

²⁴Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi 2014*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 87.

- 4) Kredit dilihat dari segi jangka waktunya, meliputi:
 - a) Jangka pendek, biasanya berkisar antara 1 (satu) tahun.
 - b) Menengah, biasanya berkisar antara 1-3 tahun.
 - c) Jangka panjang, biasanya berkisar lebih dari 3 tahun.

c. Jaminan Kredit²⁵

Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbetuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang. Artinya setiap kredit yang dikeluarkan akan dilindungi sennilai jaminan yang diberikan si calon debitur. Adapun jaminan yang dapat dijadikan jaminan kredit oleh calon debitur adalah sebagai berikut.

- 1) Dengan jaminan
 - a) Jaminan benda berwujud, yaitu barang-barang yang dapat di jadikan jaminan seperti :
 - (1) Tanah
 - (2) Bangunan
 - (3) Kendaraan bermotor
 - (4) Mesing-mesin/ peralatan
 - (5) Barang dagangan
 - (6) Tanaman/ kebun/ sawah
 - (7) Dan lainnya
 - b) Jaminan benda tidak berwujud yaitu benda-benda yang merupakan surat-surat yang dijadikan jaminan seperti:

²⁵Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 94.

- (1) Sertifikat saham
 - (2) Sertifikat obligasi
 - (3) Sertifikat tanah
 - (4) Sertifikat deposito
 - (5) Rekening tabungan yang dibekukan
 - (6) Rekening giro yang dibekukan
 - (7) Promes
 - (8) Wesel
 - (9) Surat tagihan lainnya
- c) Jaminan orang

Yaitu jaminan yang diberikan oleh seseorang dan apa bila kredit tersebut macet, maka orang yang memberikan jaminan itulah yang menanggung resikonya.

2) Tanpa jaminan

Kredit tanpa jaminan adalah kredit yang diberikan bukan dengan jaminan barang tertentu. Biasanya diberikan untuk perusahaan yang memang benar-benar bonafit dan profesional sehingga kemungkinan kredit tersebut macet sangat kecil. Dapat pula kredit tanpa jaminan hanya dengan penilaian terhadap prospek usahanya atau dengan pertimbangan untuk pengusaha-pengusaha ekonomi lemah.

d. Tujuan Kredit²⁶

Tujuan pemberian kredit adalah minimal akan memberikan manfaat pada:

- 1) Bagi bank, yaitu dapat digunakan sebagai instrumen bank dalam memelihara likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas. Kemudian dapat menjadi pendorong peningkatan penjualan produk bank yang lain dan kredit diharapkan dapat menjadi sumber utama pendapatan bank yang berguna bagi kelangsungan hidup bank tersebut.
- 2) Bagi debitur, yaitu bahwa pemberian kredit oleh bank dapat digunakan untuk memperlancar usaha dan selanjutnya meningkatkan gairah usaha sehingga terjadi kontinuitas perusahaan.
- 3) Bagi masyarakat (negara), yaitu bahwa pemberian kredit oleh bank akan mampu menggerakkan perekonomian masyarakat, peningkatan kegiatan ekonomi masyarakat akan mampu menyerap tenaga kerja dan pada gilirannya mampu mensejahterakan masyarakat. Disamping itu bagi negara bahwa kredit dapat digunakan sebagai instrumen moneter. Pemerintah dapat memengaruhi restriksi maupun ekspansi kredit perbankan melalui kebijakan moneter dan perbankan.

²⁶ Taswan, *Manajemen Perbankan*, (Yogyakarta: UPP STIM YPKP, 2006)

e. Fungsi Kredit²⁷

- 1) Untuk meningkatkan daya guna uang. Jika uang hanya disimpan saja tidak akan menghasilkan sesuatu yang berguna. Dengan diberikannya kredit uang tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh penerima kredit.
- 2) Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang. Dalam hal ini uang yang diberikan atau disalurkan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya, sehingga suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh kredit, maka daerah tersebut akan memperoleh tambahan uang dari daerah lainnya.
- 3) Untuk meningkatkan daya guna barang. Kredit yang diberikan oleh bank dapat digunakan oleh debitur untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.
- 4) Meningkatkan peredaran barang. Kredit dapat pula menambah atau memperlancar arus barang dari satu wilayah ke wilayah lainnya, sehingga jumlah barang yang beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya bertambah atau kredit dapat pula meningkatkan jumlah barang yang beredar.
- 5) Sebagai alat stabilitas ekonomi. Kredit yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat. Kredit dapat pula membantu dalam mengekspor barang dari dalam negeri ke luar negeri sehingga meningkatkan devisa.

²⁷Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008).

- 6) Untuk meningkatkan kegairahan berusaha. Bagi penerima kredit akan dapat meningkatkan kegairahan berusaha, apalagi bila nasabah memiliki modal yang pas-pasan.
- 7) Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan Semakin banyak kredit yang disalurkan akan semakin baik terutama dalam hal meningkatkan pendapatan. Jika sebuah kredit diberikan untuk membangun pabrik maka tentunya membutuhkan tenaga kerja sehingga dapat pula mengurangi pengangguran. Disamping itu bagi masyarakat sekitar pabrik dapat juga meningkatkan pendapatannya.
- 8) Untuk meningkatkan hubungan internasional. Dalam hal pinjaman internasional akan dapat meningkatkan saling membutuhkan antara penerima kredit dengan pemberi kredit. Pemberian kredit oleh negara lain akan meningkatkan kerjasama di bidang lainnya.

3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)²⁸

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah

²⁸Kanaidi, *koperasi dan usaha mikro kecil dan menengah*, (Bandung: divisi buku manajemen bisnis & pemasaran politeknik pos Indonesia,2015), 35

atau usaha besar, yang memenuhi kriteria usaha kecil (Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah).

Menurut Kementerian Koperasi dan UKM, pengembangan usaha mikro dapat memberikan kontribusi pada diversifikasi ekonomi dan perubahan struktur sebagai pra-kondisi pertumbuhan ekonomi jangka panjang yang stabil dan berkesinambungan. Peranan UMKM yang sangat krusial dapat di lihat dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yaitu meningkatkan peranan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan. Pengelolaan kredit UMKM adalah tujuan utama bagi para pembuat kebijakan, lembaga keuangan baik bank maupun non bank, serta pemilik UMKM karena mempunyai dampak langsung terhadap kesuksesan, kredibilitas dan pertumbuhan wirausaha.

Namun demikian UMKM di Indonesia masih mengalami berbagai permasalahan. secara lebih spesifik masalah dasar yang dihadapi UMKM adalah sebagai berikut²⁹:

- 1) Kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan.

²⁹Mudrajad Kuncoro, Suhardjono, *Manajemen Perbankan* (BPFE: Yogyakarta, 2011)

- 2) Kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar.
- 3) Kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia.
- 4) Keterbatasan sistem informasi pemasaran antarpengusaha mikro, kecil, dan menengah.
- 5) Pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan serta kepedulian masyarakat terhadap UMKM.

Pengelolaan pinjaman oleh UMKM juga masih menjadi permasalahan. Hal ini disebabkan oleh sejumlah tantangan yang dihadapi UMKM seperti kurangnya jaminan, lingkungan bisnis dan prosedur pengelolaan aset yang masih buruk. Meskipun saat ini sudah terdapat institusi yang memberikan layanan dan bimbingan mengenai pengelolaan kredit atau pinjaman, akan tetapi masih banyak UMKM yang mengalami kesulitan dalam pengelolaan pinjaman. Hal ini disebabkan mahalnya biaya pelatihan serta kurangnya kesadaran pengelola UMKM akan pentingnya pelatihan.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 menyatakan pembiayaan UMKM adalah penyediaan dana oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat melalui bank, koperasi, dan lembaga keuangan bukan bank untuk mengembangkan dan memperkuat permodalan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Menurut Bank Indonesia, kredit UMKM adalah kredit kepada debitur Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang memenuhi definisi dan kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM yang berlaku. Ketentuan kredit UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM adalah sebagai berikut³⁰:

- 1) Kredit usaha mikro adalah pemberian kredit kepada debitur usaha mikro. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan/atau badan usaha perorangan, yang memenuhi kriteria usaha sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempatusaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kredit usaha kecil adalah pemberian kredit kepada debitur usaha kecil. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana

³⁰Tambunan, tulus, usaha kecil dan menengah, industry kecil dan menengah, (Ghalia Indonesia, bogor: 2009), 15

dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yaitu:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kredit usaha menengah adalah pemberian kredit kepada debitur usaha menengah. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yaitu yang memenuhi kriteria usaha kecil, sebagai berikut:
- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak

Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah). Menurut Peraturan Bank Indonesia Nomor 17/12/PBI/2015, Bank Umum diwajibkan menyalurkan kredit kepada UMKM dengan memperhatikan tahapan pencapaian rasio kredit atau pembiayaan.

UMKM terhadap total kredit atau pembiayaan sebagai berikut :

- a) pada tahun 2013 dan tahun 2014, sesuai dengan kemampuan Bank Umum;
- b) tahun 2015, paling rendah 5% (lima persen);
- c) tahun 2016, paling rendah 10% (sepuluh persen);
- d) tahun 2017, paling rendah 15% (lima belas persen);
- e) tahun 2018, paling rendah 20% (dua puluh persen).

IAIN JEMBER

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Dalam penelitian kualitatif, peneliti dituntut dapat menggali data berdasarkan apa yang diucapkan, dirasakan dan dilakukan oleh partisipan atau sumber data.

Sedangkan jenis penelitiannya menggunakan penelitian *Field Research* (penelitian lapangan) yaitu dimana penulis langsung melakukan observasi ke lapangan untuk memperoleh informasi atau data yang ada di lapangan dengan jelas.³¹

Penelitian lapangan pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara spesifik realitas tentang apa yang sedang terjadi ditengah-tengah kehidupan masyarakat ataupun lembaga keuangan yang mana lembaga keuangan yang dipilih adalah PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember. Pada prinsipnya penelitian lapangan bertujuan untuk memecahkan masalah-masalah dalam masyarakat ataupun lembaga keuangan.³²

Dalam penelitian kualitatif deskriptif data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan data-data. Data tersebut berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, dokumentasi pribadi, dan dokumen resmi lainnya.³³

³¹Sugiyono, “*Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*”, (Bandung:Alfabeta, 2016), 295-296.

³² Sugiyono, “*Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*”, (Bandung:Alfabeta, 2016), 297

³³Sugiyono, “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*”, (Bandung : Alfabeta, 2007), 201.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember yang terletak di Jl. A.Yani No. 768, Kebondalem, Kapatihan, kaliwates, Kabupaten Jember provinsi Jawa Timur. Alasan pemilihan lokasi dikarenakan PT Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember merupakan salah satu BUMN yang telah cukup lama menerapkan konsep kredit modal kerja UMKM melalui pembiayaan proyek-proyek berbasis lingkungan. Untuk itu dalam paper ini akan membahas lebih lanjut mengenai Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember sebagai wujud nyata UMKM dalam dunia lembaga keuangan.

C. Subjek Penelitian

Subyek penelitian merupakan sumber informasi untuk mencari data dan masukan-masukan dalam mengungkapkan masalah penelitian atau lebih dikenal dengan istilah informan yaitu orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *purposive* yaitu teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut dianggap paling tahu apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan menjelajah situasi sosial yang diteliti.³⁴

³⁴Sugiyono, “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*”, (Bandung : Alfabeta, 2007), 219.

Adapun informan dalam penelitian ini, diantaranya:

1. Reza Ariasetia sebagai Staff Kasir di PT Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
2. Suratno sebagai Staff Pengelola Agunan di PT Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
3. Erfan Efendi sebagai RO (*Relationship officer*) di PT Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
4. Evi Rahayu sebagai Nasabah UMKM Arrum BPKB

D. Teknik Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan beberapa teknik dalam proses pengumpulan data seperti observasi, wawancara, dokumentasi. Dimana dari masing-masing tersebut mempunyai peran penting dalam upaya mendapatkan informasi yang akurat, untuk itu dalam penelitian ini peneliti menggunakan tiga teknik pengumpulan data:

1. Teknik Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data serta memperoleh informasi dengan melakukan pengamatan langsung dengan sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki. Dalam hal ini peneliti menggunakan observasi terstruktur, dimana peneliti telah tahu dengan pasti tentang variabel yang akan diamati.³⁵

Adapun hasil yang di peroleh peneliti dari observasi meliputi:

- a. Lokasi PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

³⁵Sugiyono, "*Metode Penelitian Bisnis*", (Bandung: Alfabeta, 2002), 140

- b. Situasi dan kondisi di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

2. Teknik Wawancara

Wawancara atau *interview* adalah pertemuan dua orang untuk saling bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam.³⁶

Adapun hasil yang diperoleh peneliti dari wawancara meliputi:

- a. Mengenai Letak Geografis PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
- b. Mengenai Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
- c. Mengenai Tingkat Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
- d. Mengenai Kendala Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

3. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah upaya pengumpulan data dengan menyelidiki benda-benda tertulis maupun gambar. Benda tertulis tersebut dapat berupa catatan resmi atau tidak resmi.

³⁶Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*", (Bandung: Alfabeta, 2016), 231

Adapun Data yang diperoleh peneliti dengan teknik dokumentasi ini adalah:

- a. Legalitas PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
- b. Visi dan Misi PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
- c. Sejarah PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
- d. Jenis-jenis Produk dan Jasa PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
- e. Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
- f. Operasional PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

E. Analisis Data

Tahap analisis data dalam penelitian kualitatif sangat penting sekali, setelah data-data yang sudah ada terkumpul nantinya akan dianalisis lebih lanjut. Dalam hal ini, analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.³⁷

Dalam tahapan analisis data, dilakukan tiga tahap yaitu tahap sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan.

Tahapan analisis data selama di lapangan peneliti menggunakan model *Miles and Huberman*, dengan langkah-langkah analisis data sebagai berikut:

³⁷Sugiyono, “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*”, (Bandung: Alfabeta, 2016), 244-253.

Adapun data yang diperoleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data³⁸

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

2. Penyajian Data³⁹

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3. Kesimpulan⁴⁰

Langkah yang ketiga ialah penarikan kesimpulan, kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis, atau teori.

³⁸Sugiyono, “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*”, (Bandung: Alfabeta, 2016), 245.

³⁹Sugiyono, “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*”, (Bandung: Alfabeta, 2016), 247.

⁴⁰Sugiyono, “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*”, (Bandung: Alfabeta, 2016), 253.

F. Keabsahan Data⁴¹

Keabsahan data dibutuhkan untuk membuktikan bahwa data yang diperoleh dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya melalui verifikasi data. Untuk memperoleh data yang nilai keabsahannya mempunyai validitas, maka melakukan triangulasi sumber.

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dari beberapa sumber dengan berbagai cara dan waktu, sehingga triangulasi dapat dikelompokkan dalam tiga jenis yaitu triangulasi sumber, triangulasi pengumpulan data, dan triangulasi waktu. Dalam tahap ini triangulasi yang digunakan adalah triangulasi sumber. Triangulasi sumber adalah menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

Adapun informan dalam penelitian ini, diantaranya:

1. Reza Ariasetia sebagai Staff Kasir di PT Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
2. Suratno sebagai Staff Pengelola Agunan di PT Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
3. Erfan Efendi sebagai RO (*Relationship officer*) di PT Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

G. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian disusun agar pelaksanaannya terarah dan sistematis.

⁴¹ Sugiono, “*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*”, (Bandung: Alfabeta, 2016), 125.

Ada tiga tahap dalam pelaksanaan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Tahap Pra lapangan yang meliputi:
 - a. Menyusun rencana penelitian
 - b. Memilih lapangan penelitian
 - c. Mengurus perizinan lokasi
 - d. Memilih dan memanfaatkan informan
 - e. Menyiapkan perlengkapan penelitian
 - f. Persoalan etika penelitian.
2. Tahap Pekerja Lapangan yang meliputi:
 - a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri.
 - b. Memasuki lapangan, yaitu melakukan wawancara kepada informan yang sudah ditentukan sebelumnya serta melakukan pengamatan terkait tentang judul penelitian.
 - c. Berperan serta sambil mengumpulkan data

IAIN JEMBER

BAB 1V

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember⁴²

Pegadaian Syariah adalah salah satu unit bisnis dari PT. Pegadaian yang pada awalnya bernama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) dan dibentuk pada bulan Januari 2003. Pegadaian Syariah pertama kali berdiri di Jakarta yaitu dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika. Di bulan Januari sampai September tahun 2003, menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makassar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta. Dan tahun 2003 empat kantor cabang Pegadaian di Aceh di konversi menjadi Pegadaian Syariah. Layanan gadai syariah ini merupakan hasil kerja sama PT. Pegadaian dengan lembaga keuangan syariah untuk mengimplementasikan prinsip “*Rahn*” yang bagi PT. Pegadaian dapat dipandang sebagai pengembangan produk, sedang bagi lembaga keuangan syariah dapat berfungsi sebagai kepanjangan tangan dalam pengelolaan produk “*Rahn*”. Untuk mengelola kegiatan tersebut pegadaian telah membentuk Divisi Usaha Syariah yang semula di bawah binaan Divisi Usaha Lain.

Konsep operasi Pegadaian Syariah mengacu pada sistem administrasi modern, yaitu azas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas yang diselaraskan dengan nilai Islam. Fungsi operasi Pegadaian Syariah itu

⁴²Pegadaian Syariah “Sejarah Pegadaian Syariah” dalam <http://www.pegadaiansyariah.co.id>. (5 Oktober 2019)

sendiri dijalankan oleh kantor Cabang Pegadaian Syariah/Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) sebagai satu unit organisasi di bawah binaan Divisi Usaha Lain PT. Pegadaian ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional.

Hadirnya PT. Pegadaian Syariah bertugas menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan berdasarkan hukum gadai syariah dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.25/DSN-MUI/I/III/2002 tanggal 26 Juni 2002. Hingga didirikan Cabang PT. Pegadaian (Persero) Syariah, dengan nama Cabang Pembantu Syariah Ahmad Yani Jember salah satunya dilihat dari potensi pasar yaitu melihat lokasi yang ramai dikarenakan berdekatan dengan pasar dan penduduk yang mempunyai potensi yang tinggi terhadap kemajuan pegadaian. PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember saat ini memiliki 3 unit pelayanan syariah yaitu Unit Simpang Lima (Banyuwangi), unit Imam Bonjol (Bondowoso) dan unit Panji (Situbondo).

Penerapan cabang serentak pada tahun 2005, sedangkan di Jember status cabang di ditetapkan pada tahun 2017 sebagai cabang Ahmad Yani, pada tahun sebelumnya statusnya naik turun dari unit kemudian cabang kemudian turun menjadi unit dan terakhir menjadi unit, sebelumnya pegadaian Ahmad Yani ikut unit Malang.

2. Letak Geografis PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember berada di Jalan. Ahmad Yani No.76 A Jember, Jawa Timur. Tepat di sebelah timur Kantor

Notaris PPAT (Diyah Aryani P.S,S.H), di sebelah utara pasar tradisional Kapatihan (Gladak Kembar), di sebelah barat perumahan atau perkampungan GNI dan di samping kanan kantor Pegadaian Syariah Toko Pracangan (Bahan Dapur) dan Toko Indo mobile, di sebelah selatannya lagi jembatan gladak kembar.

Website: www.pegadaiansyariah.co.id

3. Visi dan Misi PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember⁴³

a. Visi

Pegadaian dapat memberikan solusi kebutuhan dana melalui produk pembiayaan, kelebihan dana dengan produk investasi emas, dan kebutuhan percepatan transaksi keuangan melalui produk jasa multi payment online dan *remittance*.

b. Misi

- 1) Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- 2) Memastikan pemerataan Pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh Pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.

⁴³Pegadaian Syariah “Visi dan Misi Pegadain Syariah” dalam <http://www.pegadaiansyariah.co.id>. (5 Oktober 2019)

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

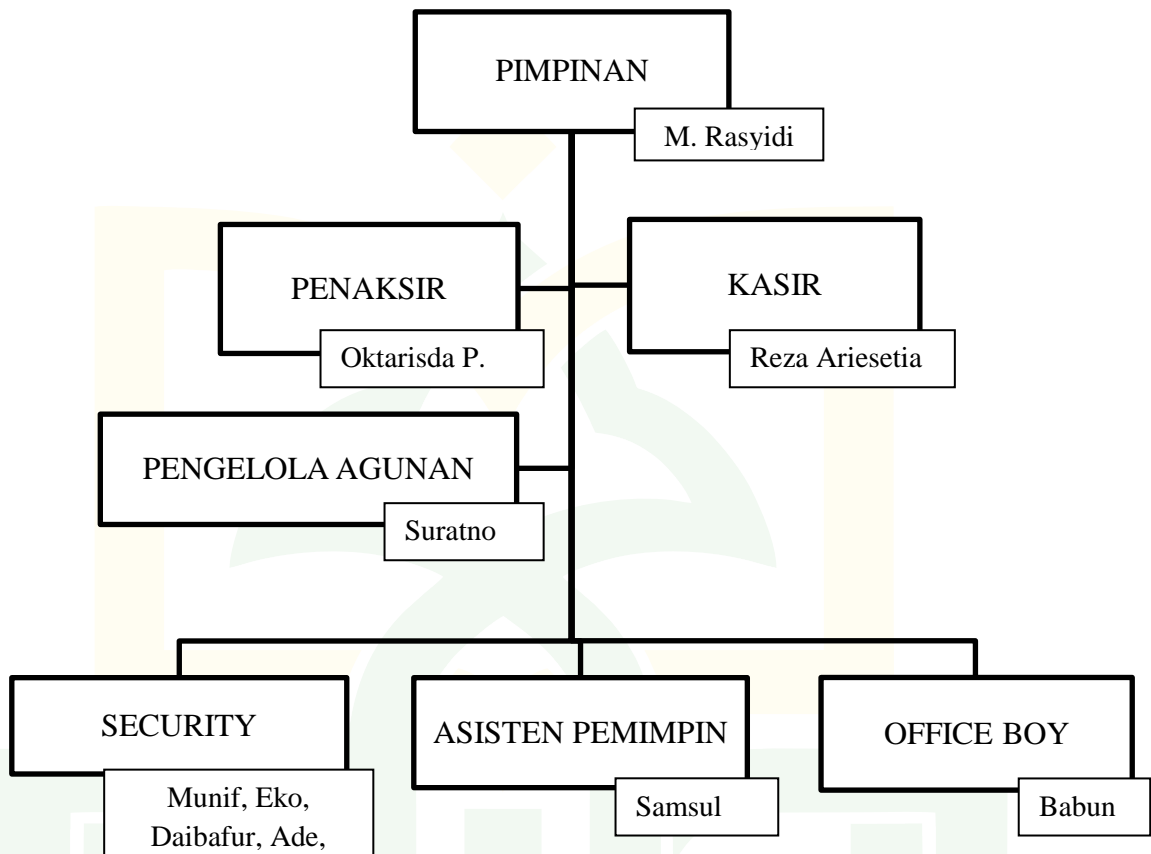
c. Penjelasan Misi

- 1) Pegadaian dapat memberikan pelayanan cepat, mudah, man, dan dapat berperan sebagai pembina usaha mikro dan kecil.
- 2) Pegadaian dapat melayani masyarakat dengan standar pelayanan memadai yang didukung IT online di seluruh gerainya.
- 3) Pegadaian melalui pemberdayaan produk-produk dan asset-assetnya ditujukan untuk meningkatkan profitabilitas dan kesejahteraan masyarakat menengah kebawah, seperti produk pembiayaan dan pembangunan pasar rakyat.

4. Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember.

Untuk mencapai visi dan misi yang sudah ditetapkan, maka diperlukan suatu struktur organisasi pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember yang efisien dan baik. Struktur organisasi perusahaan menggambarkan suatu hubungan antara fungsi dan posisi bagian-bagian yang ada dalam suatu perusahaan, struktur organisasi merinci pembagian tugas dan tanggung jawab dan wewenang dan menunjukkan bagaimana fungsi dan kegiatan yang berbeda tersebut dikoordinasikan dan bekerja sama sehingga semua kegiatan dapat dilaksanakan dan berjalan dengan baik untuk memudahkan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Berikut ini struktur organisasi PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi
PT. Pegadaian (Persero) Syariah A.Yani Cabang Jember



Sumber data: PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

a. Pimpinan Cabang

Pimpinan Cabang adalah melaksanakan usaha-usaha lain yang ditentukan oleh manajemen serta mewakili kepentingan perusahaan dalam hubungan dengan pihak lain. Pimpinan cabang mempunyai tugas:

- 1) Menyusun rencana kerja beserta anggaran kantor cabang dan UPS berdasarkan yang telah ditetapkan.

- 2) Mengelola operasional cabang yaitu menyalurkan uang pinjaman (qard) secara hukum gadai yang didasarkan pada penerapan prinsip syariat islam.
- 3) Mengorganisasikan dan mengendalikan penata usahaan barang jaminan bermasalah.
- 4) Merencanakan, mengorganisasikan dan mengendalikan pengelolaan modal kerja.
- 5) Merencanakan, mengorganisasikan dan mengendalikan pengelolaan administrasi serta pembuatan laporan kegiatan operasional kantor cabang.
- 6) Merencanakan, mengorganisasikan dan mengendalikan pemasaran dan pelayanan konsumen.
- 7) Merencanakan dan mengorganisasikan kebutuhan dan penggunaan sarana prasarana, serta kebersihan kantor cabang dan UPS.
- 8) Mewakili kepentingan perusahaan baik kedalam maupun keluar berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh atasan.

b. Penaksir

Penaksir adalah melaksanakan penaksiran (*marhun*) barang jaminan, untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan 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 dalam rangka menentukan dan menetapkan golongan taksiran dan uang pinjaman.
- 2) Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan yang akan dilelang, untuk mengetahui mutu dari nilai, dalam menentukan harga dasar barang yang akan dilelang.
- 3) Merencanakan dan menyiapkan barang jaminan yang akan disimpan agar terjamin keamanannya.

c. Kasir

Kasir adalah melakukan tugas penerimaan, penyimpanan, dan pembayaran serta pembukuan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran pelaksanaan operasional kantor cabang dan UPS.

Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, kasir mempunyai tugas:

- 1) Melaksanakan penerimaan pelunasan uang pinjaman dari nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 2) Meminjamkan pinjaman kredit kepada nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 3) Mengatur pelaksanaan pelunasan *marhun* dan pendapatan *ujrah*.
- 4) Menerima uang dari hasil penjualan barang jaminan yang dilelang.
- 5) Melakukan pemeriksaan hitungan dan taksiran *marhun*

d. Pengelola Agunan

Pengelola Agunan adalah melakukan pemeriksaan, penyimpanan, pemeliharaan dan merawat, mengeluarkan dan mengadministrasikannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mengamankan serta menjaga keutuhan barang milik pegdai (*rahin*) Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, penaksir mempunyai tugas :

- 1) Secara berkala memeriksa keadaan gudang menyimpan barang jaminan emas dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka keamanan dan keutuhan barang jaminan.
- 2) Menerima barang jaminan emas dan perhiasan dari pimpinan cabang atau asisten pimpinan untuk disimpan dalam gudang penyimpanan barang emas.
- 3) Mengeluarkan barang jaminan emas dan perhiasan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk keperluan pelunasan, pemeriksaan atas dan pihak lain.
- 4) Merawat barang jaminan dan gudang penyimpanan agar barang jaminan dalam keadaan baik dan aman.

e. *Security* (Satpam)

Security (Satpam) mempunyai tugas dan fungsi utama yaitu menjaga ketertiban dan keamanan diperusahaan dan membantu mengamankan barang jaminan dalam lingkungan kantor, juga

berfungsi ikut membantu kegiatan operasional pelayanan. Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, *security* mempunyai tugas :

- 1) Menjaga keamanan lingkungan kantor.
- 2) Membantu nasabah dan mengarahkan nasabah.
- 3) Mengatur ketertiban kantor.
- 4) Pengawasan kepada nasabah yang perlu dikawal.

f. Asisten pimpinan

Asisten pimpinan cabang adalah yang menjadi salah satu profesi ketika bekerja dalam kondisi dan situasi yang mengharuskannya siap siaga melakukan pekerjaan yang diminta oleh sang atasan kapanpun dan dimanapun. Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, Asisten Pimpinan mempunyai tugas :

- 1) Mengantar atasan untuk pergi meeting ke luar kota.
- 2) Mengadakan penyelidikan dan pemantauan tentang situasi dan kondisi baik kedalam maupun keluar tentang keadaan manusia maupun material.
- 3) Mendata potensi intelijen disemua cabang dan membentuk jaringan komunikasi cepat.
- 4) Bersama-sama memantau dan menindak setiap kegiatan yang menyimpang dari ketentuan satuan baik intern maupun ekstern.

g. *Office Boy* (OB)

Office Boy adalah profesi pekerjaan di sebuah perusahaan atau kantor yang membantu karyawan dan staf untuk melakukan semua

pekerjaan di luar pekerjaan seorang karyawan dan staff untuk mendukung pelaksanaan tugas dan pekerjaan. Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, *office boy* mempunyai tugas :

- 1) Memelihara kebersihan, keindahan dan kenyamanan didalam ruang kantor.
- 2) Mengirim dan mengambil surat/dokumen untuk menunjang kelancaran tiugas administrasi dan tugas operasional kantor cabang.
- 3) Melayani permintaan fotokopi dari karyawan maupun atasan.
- 4) Meneydiakan minuman/makanan dan melayani keperluan tamu-tamu kantor cabang.

5. Produk-produk PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember⁴⁴

a. Produk Pembiayaan

- 1) Arrum BPKB (*Ar-rahn* Untuk Usaha Mikro Kecil) adalah skim pinjaman pembiayaan berprinsip syariah bagi para pengusaha mikro kecil untuk keperluan usaha yang didasarkan atas kelayakan usaha. Pembiayaan diberikan dalam jangka waktu tertentu dengan pengembalian pinjaman dilakukan secara angsuran dengan menggunakan konstruksi pinjaman secara gadai maupun fidusia.⁴⁵ Pengertian fidusia adalah pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan dengan ketentuan bahwa yang hak kepemilikannya dialihkan tetap dalam penguasaan pemilik benda⁴⁶.

⁴⁴Pegadaian Syariah “Produk Pegadaian Syariah” dalam <http://www.pegadaiansyariah.co.id>. (5 Oktober 2019)

⁴⁵Pegadaian Divis Syariah, *Pedoman Operasional Pembiayaan Arrum* (2008) I.B.I

⁴⁶www.pengertianfidusia.com

Skim Ar-rum ini merupakan pinjaman kepada individual pengusaha mikro kecil.

Arrum BPKB, Melayani skema pinjaman yang berprinsip syariah bagi para pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan pengembangan usaha melalui sistem pengembalian secara angsuran. Jaminan dapat berupa BPKB (buku pemilikan kendaraan bermotor) sehingga fisik kendaraan tetap berada di tangan nasabah untuk kebutuhan operasional usaha. Diantaranya Arrum BPKB memiliki beberapa keunggulan diantaranya adalah :

- a) Layanan Arrum tersedia di outlet Pegadaian Syariah di seluruh indonesia.
 - b) Prosedur pengajuan Marhun Bih (pinjaman) mudah.
 - c) Agunan cukup BPKB kendaraan bermotor.
 - d) Proses Marhun Bih (pinjaman) hanya butuh 3 hari dengan ijaroh 0,95%.
 - e) Pilihan jangka waktu pinjaman dari 12,18,24,36.
 - f) Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu.⁴⁷
- 2) Arrum Haji, merupakan produk dari Pegadaian Syariah yang memungkinkan anda untuk bisa mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas dan layanan yang memberikan anda kemudahan pendaftaran dan pembiayaan haji.

⁴⁷ <https://pegadaiansyariah.co.id/arrum-bpkb> (diakses 26 Juli 2019).

Keunggulan dari produk Arrum Haji ini adalah :

- a) Memperoleh tabungan haji yang langsung dapat digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji.
- b) Kepastian nomor porsi.
- c) Emas dan dokumen haji aman tersimpan di Pegadaian.
- d) Biaya pemeliharaan 1 % dari barang jaminan..
- e) Jaminan emas dapat dipergunakan untuk pelunasan biaya haji pada saat lunas.

Dan diantaranya yang memiliki syarat yang mudah yang harus dilengkapi yaitu:

- a) Memenuhi syarat sebagai pendaftar haji.
 - b) Fotokopi KTP.
 - c) Foto kopi KK.
 - d) Jaminan emas batangan (LM) minimal 3,5 gr atau emas perhiasan berkadar minimal 70% dengan berat sekitar 7 gram.⁴⁸
- 3) Arrum Emas adalah layanan emas batangan bisa tunai, angsuran, Logam Mulia atau emas mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusia disamping memiliki nilai estetis yang tinggi juga merupakan jenis investasi yang nialinya stabil. Liquid, dan aman secara riil. Penjualan emas yang dilakukan pegadaian kepada masyarakat secara tunai maupun angsuran dalam jangka waktu tertentu dengan tarif 1% dari angsuran. Mulia

⁴⁸ www.pegadaian.co.id

merupakan produk pegadaian syariah yang diluncurkan pada tahun 2008 dan cukup mendapat respon yang baik dari pelanggan.

- 4) Arrum Amanah adalah pembiayaan berprinsip syariah kepada Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan karyawan swasta untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran.

Keunggulan dari Amanah adalah :

- a) Uang muka terjangkau.
- b) Jangka waktu pembiayaan mulai dari 12 bulan sampai dengan 60 bulan.
- c) Prosedur pengajuan cepat dan mudah.
- d) Pinjaman 1% dari jaminan.
- e) Transaksi sesuai prinsip syariah yang adil dan menentramkan.
- f) Layanan Amanah tersedia di seluruh outletr Pegadaian di seluruh Indonesia.

Persyaratan yang harus dilengkapi:

- a) Pegawai tetap suatu instansi pemerintah/swasta minimal telah bekerja selama dua tahun.
- b) Melampirkan kelengkapan seperti:
 - (1) Fotokopi KTP (suami/istri),
 - (2) Fotokopi Kartu Keluarga(KK),
 - (3) Foto kopi SK pengangkatan sebagai pegawai/karyawan tetap, Rekomendasi atasan langsung.
 - (4) Slip Gaji 2 bulan terakhir.

- c) Mengisi dan menandatangani form aplikasi amanah.
 - d) Mmembayar uang muka yang disepakati minimal 10% untuk Motor dan minimal 20% untuk mobil.
 - e) Menandatngani akad Amanah.
- 5) *Rahn* Bisnis adalah fitur layanan kredit cepat dan aman yang tepat untuk pendanaan bisnis anda dengan proses mudah. Keunggulan *Rahn* Bisnis adalah:
- a) Uang pinjaman mulai dari Rp. 100.000.000,- sampai lebih dari Rp. 1 Milyar.
 - b) Sewa modal 0,65% per 15 hari dengan nilai taksiran yang lebih besar.
 - c) Uang pinjaman dapat ditransfer ke rekening nasabah
 - d) Nilai taksiran yang lebih besar
 - e) Dilayani di lebih dari 440 outlet Pegadaian.
- 6) *Rahn* Hasan adalah pemberian dana dengan akad gadai/*rahn* mulai dari Rp.50.000 sampai dengan Rp.500.000 dengan biaya mu'nah 1% dalam jangka waktu pinjaman 60 hari. *Rahn* hasan ini merupakan produk Pegadaian yang bisa menjangkau mahasiswa dan masyarakat. Produk ini diluncurkan pada tanggal 1 April 2018.
- 7) Tabungan Emas adalah layanan penitipan saldo emas yang memudahkan masyarakat untuk berinvestasi emas. Produk Tabungan Emas Pegadaian memungkinkan nasabah melakukan investasi emas secara mudah, murah aman dan terpercaya. Nasabah

dapat melakukan pembelian Tabungan Emas (Top Up) mulai dari 0,01 gram.

b. Produk Jasa

1) Pegadaian KUCICA (Kiriman Uang Cara Instan Cepat Aman)

Bentuk layanan kepada masyarakat untuk pengiriman uang dari luar kota maupun luar negeri. Layanan kiriman uang ini bekerja sama dengan Wastren Union. Kucica merupakan solusi terpercaya untuk kirim dan terima uang kapanpun dan dimanapun secara instan, cepat dan aman.

Keunggulan dari KUCICA adalah :

- a) Layanan KUCICA tersedia di kantor cabang Pegadaian Indonesia.
- b) Keamanan bertransaksi yang terpercaya, hanya dibayarkan kepada orang yang dituju.
- c) Biaya cukup kompetitif.
- d) Prosedur sangat mudah, penerima uang tidak harus memiliki rekening bank.
- e) Tidak dikenakan biaya apapun untuk penerimaan uang.

Persyaratan yang harus di lengkapi untuk produk jasa KUCICA adalah:

- a) Syarat bagi nasabah pengirim uang melalui Pegadaian :
 - (1) Mengisi dan melengkapi form pengiriman uang.
 - (2) Membawa kartu tanda pengenal (KTP/SIM/Pasport).

b) Syarat bagi nasabah penerima uang melalui pegadaian :

- (1) Mengisi dan melengkapi form penerimaan uang.
- (2) Membawa nomor control kiriman uang.
- (3) Mengetahui dengan benar nama pengirim.
- (4) Mengetahui tempat asal uang.
- (5) Mengetahui dengan pasti jumlah uang yang akan diterima.

2) Multi Pembayaran Online (MPO)

MPO adalah layanan pembayaran berbagai tagihan bulanan, pembelian pulsa, pembelian tiket, pembayaran finance, pembayaran premi BPJS dan lain-lain. MPO ini diluncurkan pada tahun 2014, MPO ini merupakan salah satu bisnis usaha yang menjalin kerjasama dengan pihak Komperasi Nusantara untuk kebutuhan masyarakat.

Keunggulan dari Multi Pembayaran Online :

- a) pembayaran secara real time, sehingga memberi kepastian dan kenyamanan bertransaksi
- b) Biaya kompetitif
- c) Pembayaran dapat dilakukan untuk lebih dari satu tagihan
- d) Prosedur mudah dan dilakukan dalam satu loket layanan
- e) Dapat dilakukan secara online melalui aplikasi Pegadaian Digital

Persyaratan yang harus dilengkapi :

- a) Nasabah cukup datang ke outlet pegadaian di seluruh Indonesia

- b) Membawa dan menyerahkan nomor pelanggan untuk tagihan Listrik, telepon, pulsa ponsel, PDAM, tiket kereta api, dan lain sebagainya.

6. Legalitas PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

Sesuai Izin Usaha Pegadaian Nomor : KEP-91/D.05/2016 Tanggal: 14 November 2016, PT. Pegadaian (Persero) menjalankan usaha pegadaian di bawah pengawasan otoritas jasa keuangan

B. Penyajian Data dan Analisis

Penyajian data merupakan bagian data yang mengungkapkan data yang dihasilkan dalam penelitian yang disesuaikan dengan rumusan masalah dan analisis data yang relevan. Sebagaimana telah dijelaskan bahwa dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi dan catatan lapangan sebagai alat untuk mendukung penelitian ini. Secara berurutan akan disajikan data-data hasil penelitian yang mengacu pada fokus masalah.

1. Upaya Peningkatan Strategi Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

Dilihat dari arti strategi yang merupakan keputusan dalam perusahaan yang menentukan sasaran, maksud maupun tujuan yang menghasilkan kebijaksanaan utama dan merencanakan untuk pencapaian tujuan serta merinci jangkauan bisnis yang akan dikejar oleh suatu perusahaan. Upaya peningkatan strategi permintaan kredit UMKM yang ada di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember yaitu dengan

melakukan prospek terhadap masyarakat yang memiliki usaha dibidang mikro kecil menengah dan besar. Dengan adanya upaya peningkatan strategi permintaan kredit ini lebih memudahkan mengenalkan produknya kepada calon nasabah baik secara langsung maupun tidak langsung.

Erfan Efendi selaku RO (*Relationship officer*) di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember telah menyampaikan tentang Upaya Peningkatan Strategi Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

“Upaya yang dilakukan pegadaian syariah untuk meningkatkan strategi permintaan kredit UMKM setiap tahunnya yaitu dengan selalu mengupdate program dari kanwil agar kita faham terhadap perkembangannya, produk serta promo-promo yang dalam setiap periode selalu berganti, semisal cash saat pencairan gadai mulia”.⁴⁹

Hal serupa juga disampaikan oleh Reza Ariesetia selaku Kasir dan Suratno selaku Pengelola Agunan di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember tentang Upaya Peningkatan Strategi Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

“Upaya yang dilakukan pegadaian syariah untuk meningkatkan strategi permintaan kredit UMKM setiap tahunnya yaitu dengan mengadakan promosi sebar brosur tiap minggu ke pasar dan pusat UMKM serta pujasera. dan juga kewartung-warung, dan literasi kepada beberapa kelompok sosial, serta mengadakan seminar dengan mengundang peserta UMKM dan memberikan promo atau diskon kepada peserta seminar yang berminat mengajukan permintaan kredit UMKM”.⁵⁰

⁴⁹ Erfan Efendi, wawancara, Jember, 27 November 2019.

⁵⁰ Reza Ariesetia, Suratno, wawancara, Jember, 11 Desember 2019.

Dapat disimpulkan dari hasil wawancara di atas, bahwa PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember upaya yang dilakukan pegadaian syariah untuk meningkatkan strategi permintaan kredit UMKM setiap tahunnya yaitu:

- a. mengupdate program dari kanwil.
- b. promosi sebar brosur tiap minggu ke pasar, pusat UMKM serta pujasera.
- c. mengadakan seminar dengan mengundang peserta UMKM dan memberikan promo atau diskon kepada peserta seminar yang berminat mengajukan permintaan kredit UMKM.

2. Tingkat Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

Erfan Efendi selaku RO (*Relationship officer*) di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember telah menyampaikan tentang Tingkat Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

“Tingkat permintaan kredit UMKM di pegadaian syariah ini sangat tinggi, karena pihak pegadaian memberikan banyak kemudahan dalam pemberian kredit yang di ajukan nasabah. Ditahun ini cukup banyak pengajuan berupa Arrum BPKB dan Arrum Haji, dalam Arrum BPKB ditahun ini mencapai kurang lebih dua ratus (200) nasabah sedangkan dalam Arrum Haji ditahun ini juga mencapai kurang lebih seratus lima puluh (150) nasabah yang mengajukan di pegadaian syariah”.⁵¹

Hal serupa juga disampaikan oleh Reza Ariesetia selaku Kasir di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember tentang Upaya

⁵¹ Erfan Efendi, wawancara, Jember, 27 November 2019.

Peningkatan Strategi Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang
Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

Tabel 4.2
Nasabah Pembiayaan Arrum BPKB
Pegadaian Syariah CPS A.Yani Jember Tahun 2017-2019

NO	PRODUK	TGL AKAD	JATUH TEMPO	TENOR	MARHUN BIH
1	ARRUM	06-11-2017	06-11-2020	36 bulan	107500000
2	ARRUM	23-03-2018	23-03-2020	24 bulan	145000000
3	ARRUM	17-05-2018	17-05-2020	24 bulan	119000000
4	ARRUM	23-05-2018	23-05-2020	24 bulan	240000000
5	ARRUM	03-08-2018	03-08-2020	24 bulan	130000000
6	ARRUM	03-08-2018	03-08-2020	24 bulan	75000000
7	ARRUM	18-09-2018	18-09-2021	36 bulan	123000000
8	ARRUM	20-09-2018	20-03-2020	18 bulan	160000000
9	ARRUM	06-10-2018	06-10-2021	36 bulan	500000000
10	ARRUM	14-11-2018	14-05-2020	18 bulan	160000000
11	ARRUM	11-12-2018	11-12-2019	12 bulan	120000000
12	ARRUM	12-12-2018	12-12-2021	36 bulan	400000000
13	ARRUM	18-12-2018	18-12-2020	24 bulan	145000000
14	ARRUM	18-01-2019	18-01-2022	36 bulan	750000000
15	ARRUM	30-01-2019	30-07-2020	18 bulan	90000000
16	ARRUM	04-02-2019	04-08-2020	18 bulan	100000000
17	ARRUM	15-02-2019	15-02-2022	36 bulan	120000000
18	ARRUM	15-02-2019	15-02-2022	36 bulan	120000000
19	ARRUM	15-02-2019	15-02-2022	12 bulan	75000000
20	ARRUM	25-02-2019	25-02-2020	12 bulan	175000000
21	ARRUM	04-03-2019	04-03-2021	24 bulan	300000000
22	ARRUM	04-03-2019	04-09-2020	18 bulan	130000000
23	ARRUM	11-03-2019	11-03-2020	12 bulan	80000000
24	ARRUM	15-03-2019	15-03-2020	12 bulan	158000000
25	ARRUM	16-03-2019	16-09-2020	18 bulan	90000000
26	ARRUM	21-03-2019	21-03-2020	12 bulan	120000000
27	ARRUM	22-03-2019	22-09-2020	18 bulan	75000000
28	ARRUM	27-03-2019	27-09-2020	18 bulan	80000000
29	ARRUM	04-04-2019	04-04-2022	36 bulan	315000000
30	ARRUM	04-04-2019	04-04-2020	12 bulan	100000000
31	ARRUM	08-04-2019	08-04-2021	24 bulan	100000000
32	ARRUM	10-04-2019	10-04-2022	36 bulan	130000000
33	ARRUM	13-04-2019	13-14-2020	12 bulan	70000000
34	ARRUM	22-04-2019	22-04-2020	12 bulan	150000000
35	ARRUM	23-04-2019	23-04-2020	12 bulan	90000000

36	ARRUM	27-04-2019	27-04-2022	36 bulan	12000000
37	ARRUM	30-04-2019	30-10-2020	18 bulan	8000000
38	ARRUM	30-04-2019	30-04-2021	24 bulan	16000000
39	ARRUM	06-05-2019	06-05-2022	36 bulan	145000000
40	ARRUM	11-05-2019	11-05-2020	12 bulan	37000000
41	ARRUM	18-05-2019	18-11-2020	18 bulan	6000000
42	ARRUM	20-05-2019	20-05-2021	24 bulan	14500000
43	ARRUM	20-05-2019	20-05-2020	12 bulan	6000000
44	ARRUM	22-05-2019	22-05-2020	12 bulan	10000000
45	ARRUM	24-05-2019	24-05-2020	12 bulan	15500000
46	ARRUM	19-06-2019	19-06-2020	12 bulan	11000000
47	ARRUM	11-07-2019	11-07-2021	24 bulan	18000000
48	ARRUM	12-07-2019	12-07-2021	24 bulan	18000000
49	ARRUM	15-17-2019	15-07-2020	12 bulan	17500000
50	ARRUM	27-07-2019	27-01-2021	18 bulan	32500000
51	ARRUM	30-07-2019	30-07-2021	24 bulan	31500000
52	ARRUM	31-07-2019	31-01-2021	18 bulan	12000000
53	ARRUM	10-08-2019	10-08-2021	24 bulan	30500000
54	ARRUM	21-08-2019	21-08-2022	36 bulan	80000000
55	ARRUM	21-08-2019	21-08-2020	12 bulan	125000000
56	ARRUM	22-08-2019	22-08-2021	24 bulan	12500000
57	ARRUM	29-08-2019	28-02-2021	18 bulan	30500000
58	ARRUM	29-08-2019	29-08-2020	12 bulan	16000000
59	ARRUM	31-08-2019	28-02-2021	18 bulan	15000000
60	ARRUM	04-09-2019	04-03-2021	18 bulan	10000000
61	ARRUM	05-09-2019	05-09-2022	36 bulan	13000000
62	ARRUM	18-09-2019	18-09-2021	24 bulan	19500000
63	ARRUM	02-10-2019	02-04-2021	18 bulan	14500000
64	ARRUM	08-10-2019	08-10-2021	24 bulan	9000000
65	ARRUM	09-10-2019	09-04-2021	18 bulan	13800000
66	ARRUM	09-10-2019	09-10-2021	24 bulan	30000000
67	ARRUM	01-11-2019	01-11-2021	24 bulan	19000000
68	ARRUM	14-11-2019	14-11-2021	24 bulan	80000000
69	ARRUM	21-11-2019	21-11-2022	36 bulan	10000000
70	ARRUM	27-11-2019	27-11-2021	24 bulan	50000000
71	ARRUM	30-11-2019	30-11-2020	12 bulan	14500000
72	ARRUM	07-12-2019	07-12-2022	36 bulan	75000000
73	ARRUM	09-12-2019	09-12-2022	36 bulan	16000000
74	ARRUM	16-12-2019	16-12-2020	12 bulan	9000000

Sumber data: Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

Dari table diatas dapat disimpulkan bahwa yang mengajukan Arrum BPKB dalam meningkatkan UMKM selalu meningkat dalam pertahunnya.

Dapat disimpulkan dari hasil wawancara di atas, bahwa PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember Tingkat Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember yaitu:

- a. Peningkatannya sangat tinggi
- b. Memberikan banyak kemudahan dalam pemberian kredit yang di ajukan nasabah.

3. Kendala Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

Dalam penjelasan pasal 8 Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992. UU Nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan maupun dalam penjelasan Pasal 33 UU No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah antara lain dinyatakan bahwa kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang diberikan oleh bank mengandung resiko atau kendala, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang sehat.

Erfan Efendi selaku RO (*Relationship officer*) di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember telah menyampaikan tentang Kendala Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

“Kendala yang ada di pegadaian syariah dalam pelaksanaan upaya pemberian kredit selama ini berada pada pihak nasabah sendiri

dengan kurangnya kelengkapan dan permintaan uang pinjaman yang tidak sesuai dengan barang jaminannya. Begitupun dengan cara menangani atau mengatasi kendala pemberian kredit UMKM tersebut yaitu dengan memberikan bantuan semaksimal mungkin terhadap nasabah yang mengalami kurangnya perlengkapan berkas tersebut.”⁵²

Hal serupa juga disampaikan oleh Reza Ariesetia selaku Kasir dan Suratno selaku Pengelola Agunan di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember Kendala Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember

“Kendala yang ada di Pegadaian Syariah dalam pelaksanaan upaya pemberian kredit ini berada pada kekurangan kelengkapan berkas persyaratan yang akan diajukan oleh nasabah begitupun dengan cara menangani atau mengatasi kendala pemberian kredit UMKM tersebut, jika sebelum memberikan kredit UMKM tersebut cara menanganinya yaitu dengan meminta nasabah untuk melengkapi berkas persyaratan administrasi sebelum pencairan adapun dengan cara menangani sesudah pemberian kredit UMKM yaitu dengan melakukan penagihan via telephon dan kunjungan *on the spot* kepada nasabah yang menunggak dan kendala lain yang ada di Pegadaian Syariah dalam pelaksanaan upaya pemberian kredit terletak pada proses system dan SDM (Karena seperti bagian-bagian untuk SDM itu sendiri untuk pengajuan Arrrum BPKB itu masih merangkap ke pekerjaan kadang kalau ada aplikasi nasabah dalam pengajuan Arrrum BPKB masuk itu jadi terbengkalai) di Pegadaian Syariah itu sendiri. Cara menangani kendala-kendala tersebut yaitu dengan memberikan penjelasan dan bantuan semaksimal mungkin terhadap nasabah yang mengalami kurang lengkapnya berkas.”⁵³

Dapat disimpulkan dari hasil wawancara di atas, bahwa PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember mengalami kendala seperti berikut:

- a. kekurangannya kelengkapan berkas persyaratan.

⁵² Erfan Efendi, wawancara, Jember, 27 November 2019.

⁵³ Reza Ariesetia, Suratno, wawancara, Jember, 11 Desember 2019.

- b. permintaan uang pinjaman yang tidak sesuai dengan barang jaminannya.
- c. proses system dan SDM (Karena seperti bagian-bagian untuk SDM itu sendiri untuk pengajuan Arrrum BPKB itu masih merangkap ke pekerjaan kadang kalau ada aplikasi nasabah dalam pengajuan Arrum BPKB masuk itu jadi terbengkalai)

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan peneliti melalui teknik observasi, wawancara dan dokumentasi di lapangan dengan judul penelitian Strategi Pemasaran Produk Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil pada PT. Pegadaian (Persero) Syariah Cabang Ahmad Yani Jember. Hasil dari pada analisis data akan dikaji dengan teori yang ada untuk mengetahui keterkaitan keduanya guna dalam fokus masalah yang ada pada peneliti ini.

Pembahasan temuan akan disusun berdasarkan pokok indikator dan sub fokus masalah seperti pemaparan dalam penyajian data dan analisis.

1. Upaya Peningkatan Strategi Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan di Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember dapat diketahui bahwa Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember dalam kegiatan strategi pemasaran telah menerapkan 3 strategi pemasaran yaitu satu dengan iklan dan advertensi,

dua menggunakan *sales promotion*, ketiga publikasi yang ditulis oleh *Philip Kotler & Kevin Lane Keller* pada buku *Manajemen Pemasaran*.

PT. Pegadaian Syariah A. Yani Cabang Jember dalam meningkatkan strategi permintaan kredit UMKM setiap tahunnya yaitu dengan selalu mengupdate program dari kanwil. Serta mengadakan promosi sebar brosur setiap minggunya dengan cara kita datang ke pasar dan pusat UMKM seperti pujasera, dari warung-kewarung serta literasi ke beberapa kelompok sosial dan mengadakan seminar dengan mengundang peserta UMKM. Menurut peneliti PT. Pegadaian Syariah A. Yani Cabang Jember ini sangat antusias dalam melakukan promosi dan sebar brosur yang dilakukan di beberapa tempat, seperti pasar, pujasera dan lain sebagainya.

2. Tingkat Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A. Yani Cabang Jember

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan di PT. Pegadaian Syariah A. Yani Cabang Jember dapat diketahui bahwa PT. Pegadaian Syariah A. Yani Cabang Jember dalam permintaan kredit UMKM PT. Pegadaian Syariah A. Yani Jember menerapkan kajian mengenai permintaan kredit yang diartikan sebagai pinjaman yang dilakukan oleh pihak-pihak yang kekurangan dan membutuhkan dana, serta sudah menerapkan dari jenis-jenis kredit dan jaminan kredit yang ditulis oleh Kasmir buku *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Oleh karena itu dari pihak PT. Pegadaian Syariah A. Yani Jember sendiri

memberikan kemudahan dalam memberikan kredit yang di ajukan oleh nasabah. Ditahun ini sudah cukup banyak pengajuan berupa Arrum BPKB dan Arrum Haji.

3. Kendala Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti lakukan di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember mengalami berbagai kendala yang salah satunya yaitu berada pada nasabah itu sendiri, dengan adanya kurangnya kelengkapan berkas persyaratan dan permintaan uang pinjaman yang tidak sesuai dengan barang jaminannya. kendala lain yang ada di Pegadaian Syariah dalam pelaksanaan upaya pemberian kredit terletak pada proses system dan SDM (Karena seperti bagian-bagian untuk SDM itu sendiri untuk pengajuan Arrum BPKB itu masih merangkap ke pekerjaan kadang kalau ada aplikasi nasabah dalam pengajuan Arrum BPKB masuk itu jadi terbengkalai) di Pegadaian Syariah itu sendiri. Disini sama dengan di buku *Manajemen Perbankan* yang ditulis oleh *Mudrajad Kuncoro, Suhardjono* yaitu sama-sama memberikan layanan atau bantuan semaksimal mungkin dan kurangnya kelengkapan berkas serta jaminan. Dengan ini cara menangani kendala-kendala tersebut yaitu dengan memberikan penjelasan dan bantuan semaksimal mungkin terhadap nasabah yang mengalami kurang lengkapnya berkas.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan oleh penulis tentang Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember, maka dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Upaya yang dilakukan pegadaian syariah untuk meningkatkan strategi permintaan kredit UMKM setiap tahunnya yaitu dengan selalu mengupdate program dari kanwil serta mengadakan promosi sebar brosur tiap minggu ke pasar, pusat UMKM serta pujasera dan juga mengadakan seminar dengan mengundang peserta UMKM dan memberikan promo atau diskon kepada peserta seminar yang berminat mengajukan permintaan kredit UMKM
2. PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember Tingkat Permintaan Kredit UMKM sangat tinggi, karena pihak pegadaian memberikan banyak kemudahan dalam pemberian kredit yang di ajukan nasabah.
3. PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember mengalami kendala dari nasabah dan system serta SDMnya. Cara mengatasi kendala pemberian kredit UMKM tersebut yaitu dengan memberikan bantuan semaksimal mungkin terhadap nasabah di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Jember.

B. Saran-saran

Adapun saran yang diberikan penulis kepada pihak PT. pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember terkait judul ini antara lain:

1. PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember hendaknya memperbaiki system pencairan kredit agar nasabah tidak lama menunggu.
2. PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember hendaknya memperluas jaringan kerjasama.
3. Bagi peneliti selanjutnya, agar bisa memaksimalkan penelitian tentang Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember



DAFTAR PUSTAKA

- Danisty, Gerry. 2009. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Dan Penawaran Kredit Umkm Di Indonesia*. Departemen Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Djunaidi Agus. Sumarwan Ujang. Dkk 2009 *Pemasaran Strategi*. Jakarta Timur: Inti Prima Promosindo
- Fahmi, Irham. 2014. *Pengantar Perbankan Teori Dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta
- Hasniar. 2016. *Pengaruh Tingkat Suku Bunga Kredit Terhadap Permintaan Kredit Modal Kerja (KMK) Pada PT.Bank Rakyat Indonesia (Persero) TBK. Kantor Cabang Jeneponto*. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makasar.
- Habiburrahim, 2012. *Mengenal Pegadaian Syariah*. Jakarta Timur: Kuwais.
- Kasmir. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2012. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Rajag Rafindo Persada.
- Kasmir. 2015. *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi 2014*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kuncoro, Suhardjono, Mudrajad. 2011. *Manajemen Perbankan*. BPFE: Yogyakarta.
- Kusnandar, Engkus. 2012. *Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pemberian Kredit UMKM Oleh Perbankan Di Indonesia*. Fakultas Ekonomi Program Magister Perencanaan Dan Kebijakan Publik Jakarta.
- Kanaidi. 2015. *koperasi dan usaha mikro kecil dan menengah*, Bandung: divisi buku manajemen bisnis & pemasaran politeknik pos Indonesia.
- Kasmir, 2012. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Karini, Ila. 2017. *Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil Menengah Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. UIN Raden Intan Lampung.
- Lane Kevin, Kotler Philip. 2011 *Manajemen pemasaran*. Jakarta selatan: Erlangga
- Mulyati, Ety. 2016. *kredit perbankan*. Bandung: PT revika Aditama.

- Nurraatna Mustika, Yustien. 2014. *Analisis Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil Di Koperasi Serba Usaha Gandok Sragen*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta .
- Najib Muhammad. Hartoyo. Dkk 2015 *Pemasaran Strategi: Persepektif Perilaku Konsumen Dan Marketing Plan*. Bogor : PT Penerbit IPS Press.
- Nur Laily, maya. “*Starategi Pembiayaan Baitul Mall Wa Tamwil Dalam Meningkatkan Usaha Anggota*”. (UIN Tulungagung 2019)
- Pitter. Suseno. 2003 *Permintaan Kredit*. Jakarta: Erlangga
- Respatingsih. Hesti. 2011. *Manajemen Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Rajawali: Purworejo.
- Rizkia, Naila. 2018. *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah*. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R &D* . Bandung: Alfabeta.
- Suharto, Babun dkk. 2018. *Pedoman penulisan karya ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Taswa. 2006. *Manajemen Perbankan*. Yogyakarta: UPP STIM YPKP.
- Yahya, Moh. “*Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Pada Baitul Mall Wa Tamwil UGT Sidogiri Jenggawah*”. (Skripsi: FEBI IAIN Jember, 2018)
- Zulkifli Zulki. 2010. *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: CV. BUDI UTAMA
www.pegadaiansyariah.co.id

IAIN JEMBER

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fitrotin Nur Rohmaniah

NIM : E20151008

Prodi/Jurusan : Perbankan Syariah/Ekonomi Islam

Institut : IAIN Jember

Tempat Tgl Lahir : Pasuruan, 09 Februari 1997

Alamat : Dusun Sumberyudho RT. 01 RW. 02 Desa Cendono – Kec.
Purwosari – Kab. Pasuruan

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A. Yani Cabang Jember” adalah hasil penelitian karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab kami.

Demikian pernyataan keaslian Skripsi ini, dibuat dengan sebenar-benarnya.

Jember, 10 Sep 2020

Saya yang menyatakan



Fitrotin Nur Rohmaniah
Nim. E20151008

MATRIK PENELITIAN

Judul Penelitian	Variabel	Indikator	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan Strategi 2. Jumlah Kredit Yang Diterima di Pegadaian Syariah A.Yani Jember 	<ol style="list-style-type: none"> 1. mengupdate program dari kanwil 2. mengadakan promosi sebar brosur 3. mengadakan seminar <ol style="list-style-type: none"> 1. Arrum BPKB 2. Rahn Emas 3. Sertifikat 4. Amanah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskripsif 2. Penelitian ini dilakukan di PT Pegadaian Syariah A.Yani Jember yang terletak di Jalan Jendral Ahmad Yani No.768 Kebondalem Kaliwates Kabupaten Jember 3. Sumber data <ol style="list-style-type: none"> a. Primer <ol style="list-style-type: none"> 1. Pimpinan Cabang Pegadaian Syariah A.Yani Jember 2. Staf staf Pegadaian Syariah A.Yani Jember b. Sekunder <ol style="list-style-type: none"> 1. Buku 2. Wawancara 3. Website 4. Teknik pengumpulan data: Observasi, interview dokumentasi. 5. Teknik analisis data: deskriptif kualitatif. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember? 2. Bagaimana Tingkat Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember? 3. Apa Saja Kendala Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember?

Dokumentasi Kegiatan Penelitian



Foto Wawancara tgl 27 November 2019



Foto Wawancara tgl 11 Desember 2019



Foto BPKB nasabah pengajuan kredit UMKM



Foto Wawancara tgl 11 Desember 2019



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 Mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : info@iain-jember.ac.id

J E M B E R

Nomor : B- **918** /In.20/7.a/PP.00.9/II/2019
Lampiran : -
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr : Pimpinan PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
di-

TEMPAT

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Fitrotin Nur Rohmaniah
NIM : E20151008
Semester : Sembilan (9)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
No Telpn : 085604933065
Dosen Pembimbing : Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP : 197308301999031002
Judul Penelitian : Upaya Peningkatan Strategi Kredit Umkm Terhadap
Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian
Syariah A.Yani Cabang Jember

Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Jember, 25 November 2019

an Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik



[Signature]
Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP. 19730830 199903 1 002

Jember, 29 juli 2020

Nomor : 191/127100/2020
Lampiran : -
Urgensi : SS

Kepada Yth.
Deputi Bisnis Area Jember
PT Pegadaian (Persero)
Di

Jember

Hal : surat keterangan selesai melakukan penelitian.

Dengan ini kami meneruskan surat dari Institut Agama Islam Negeri Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Nomor : B-275/In.20/7.a/PP.00.9/03/2018 perihal permohonan ijin melaksanakan penelitian mahasiswa :

Nama : FITROTIN NUR ROHMANIAH
Fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
NIM : E20151008
Judul Penelitian : Upaya peningkatan strategi permintaan kredit UMKM terhadap jumlah kredit yang diterima pada PT Pegadaian Syariah A.yani cabang jember.

Demikian permohonan kami, atas persetujuannya kami ucapkan terima kasih

PT PEGADAIAN (Persero)
Cabang Syariah A. Yani Jember



Pegadaian

MUHAMMAD RASYIDI, S.E
NIK. P80386

PT PEGADAIAN (Persero) – Cabang Syariah A.Yani Jember

Jl. Ahmad Yani No.76A Jember Telp. +62 333 420048, website : www.pegadaian.co.id

BIODATA PENULIS



Nama : FITROTIN NUR ROHMANIAH
Tempat, Tanggal Lahir : Pasuruan, 09 februari 1997
NIM : E20151008
Universitas : Institut Agama Islam Negeri Jember
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
Alamat : Dusun Sumberyudho RT 01 RW 02 Desa
Cendono
Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan
No Telp : 085604933065

Latar Belakang Pendidikan

1. 2002-2003 : RA Miftahul Huda Cendono
2. 2003-2009 : MI Miftahul Huda Cendono
3. 2009-2012 : MTS Al Ma'arif Sukorejo
4. 2012-2015 : Madrasah Aliyah Ma'arif Sukorejo
5. 2015-2020 : Institut Agama Islam Negeri Jember

Pengalaman Organisasi

1. Pengurus Pegadaian Syariah di Laboratorium FEBI IAIN Jember

MATRIK PENELITIAN

Judul Penelitian	Variabel	Indikator	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Terhadap Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan Strategi 2. Jumlah Kredit Yang Diterima di Pegadaian Syariah A.Yani Jember 	<ol style="list-style-type: none"> 1. mengupdate program dari kanwil 2. mengadakan promosi sebar brosur 3. mengadakan seminar <ol style="list-style-type: none"> 1. Arrum BPKB 2. Rahn Emas 3. Sertifikat 4. Amanah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskripsif 2. Penelitian ini dilakukan di PT Pegadaian Syariah A.Yani Jember yang terletak di Jalan Jendral Ahmad Yani No.768 Kebondalem Kaliwates Kabupaten Jember 3. Sumber data <ol style="list-style-type: none"> a. Primer <ol style="list-style-type: none"> 1. Pimpinan Cabang Pegadaian Syariah A.Yani Jember 2. Staf staf Pegadaian Syariah A.Yani Jember b. Sekunder <ol style="list-style-type: none"> 1. Buku 2. Wawancara 3. Website 4. Teknik pengumpulan data: Observasi, interview dokumentasi. 5. Teknik analisis data: deskriptif kualitatif. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana Upaya Peningkatan Strategi Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember? 2. Bagaimana Tingkat Permintaan Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember? 3. Apa Saja Kendala Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit UMKM Di PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember?

Dokumentasi Kegiatan Penelitian



Foto Wawancara tgl 27 November 2019



Foto Wawancara tgl 11 Desember 2019



Foto BPKB nasabah pengajuan kredit UMKM



Foto Wawancara tgl 11 Desember 2019



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : info@iain-jember.ac.id

J E M B E R

Nomor : B- **918** /In.20/7.a/PP.00.9/II/2019
Lampiran : -
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr : Pimpinan PT. Pegadaian Syariah A.Yani Cabang Jember
di-

TEMPAT

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Fitrotin Nur Rohmaniah
NIM : E20151008
Semester : Sembilan (9)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
No Telpn : 085604933065
Dosen Pembimbing : Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP : 197308301999031002
Judul Penelitian : Upaya Peningkatan Strategi Kredit Umkm Terhadap
Jumlah Kredit Yang Diterima Pada PT. Pegadaian
Syariah A.Yani Cabang Jember

Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Jember, 25 November 2019

an Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik



Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP. 19730830 199903 1 002

Jember, 29 juli 2020

Nomor : 191/127100/2020
Lampiran : -
Urgensi : SS

Kepada Yth.
Deputi Bisnis Area Jember
PT Pegadaian (Persero)
Di

Jember

Hal : surat keterangan selesai melakukan penelitian.

Dengan ini kami meneruskan surat dari Institut Agama Islam Negeri Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Nomor : B-275/In.20/7.a/PP.00.9/03/2018 perihal permohonan ijin melaksanakan penelitian mahasiswa :

Nama : FITROTIN NUR ROHMANIAH
Fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
NIM : E20151008
Judul Penelitian : Upaya peningkatan strategi permintaan kredit UMKM terhadap jumlah kredit yang diterima pada PT Pegadaian Syariah A.yani cabang jember.

Demikian permohonan kami, atas persetujuannya kami ucapkan terima kasih

PT PEGADAIAN (Persero)
Cabang Syariah A. Yani Jember



Pegadaian

MUHAMMAD RASYIDI, S.E
NIK. P80386

PT PEGADAIAN (Persero) – Cabang Syariah A.Yani Jember

Jl. Ahmad Yani No.76A Jember Telp. +62 333 420048, website : www.pegadaian.co.id

BIODATA PENULIS



Nama : FITROTIN NUR ROHMANIAH
Tempat, Tanggal Lahir : Pasuruan, 09 februari 1997
NIM : E20151008
Universitas : Institut Agama Islam Negeri Jember
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
Alamat : Dusun Sumberyudho RT 01 RW 02 Desa
Cendono
Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan
No Telp : 085604933065

Latar Belakang Pendidikan

1. 2002-2003 : RA Miftahul Huda Cendono
2. 2003-2009 : MI Miftahul Huda Cendono
3. 2009-2012 : MTS Al Ma'arif Sukorejo
4. 2012-2015 : Madrasah Aliyah Ma'arif Sukorejo
5. 2015-2020 : Institut Agama Islam Negeri Jember

Pengalaman Organisasi

1. Pengurus Pegadaian Syariah di Laboratorium FEBI IAIN Jember