

**ANALISIS STRATEGI PELAKSANAAN PEMBIAYAAN ARRUM  
BPKB DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI PT  
PEGADAIAN (PERSERO) UPS SIMPANG LIMA  
BANYUWANGI**

**SKRIPSI**

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



Disusun Oleh:

**SINDI DIAH PITALOKA**  
E20151220

**IAIN JEMBER**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
PRODI PERBANKAN SYARIAH  
2020**

**ANALISIS STRATEGI PELAKSANAAN PEMBIAYAAN ARRUM BPKB  
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI PT PEGADAIAN  
(PERSERO) UPS SIMPANG LIMA BANYUWANGI**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Prodi Perbankan Syari'ah

Oleh:

**Sindi Diah Pitaloka**  
NIM: E20151220

**Disetujui Pembimbing**



**Toton Fanshurna, M.E.I**  
NIP. 198112242011011008

**ANALISIS STRATEGI PELAKSANAAN PEMBIAYAAN  
ARRUM BPKB DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH  
DI PT. PEGADAIAN (PERSERO) UPS SIMPANG LIMA  
BANYUWANGI**

**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 : Jum'at**

**Tanggal : 26 Juni 2020**

**Tim Penguji**

**Ketua**

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

**Sekretaris**

  
**Dr. Hersa Farida O, M.EI**  
**NIP 198611291018012001**

**Anggota :**

1. **Dr. Abdul Rokhim, M.EI**
2. **Toton Fanshurna, M.EI**



**Menyetujui**

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**



**Dr. Khandan Rifa'I, SE., M.Si**  
**NIP 196808072000031001**

**Sindi Diah Pitaloka, Toton Fanshurna, M.E.I 2020: Analisis strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian (Persero) Simpang Lima Banyuwangi.**

Persaingan antar lembaga keuangan bank dan non bank di masa ini semakin ketat. Lembaga tersebut berlomba-lomba menawarkan berbagai produk unggulan mereka dan juga menawarkan berbagai jenis pelayanan untuk menarik minat nasabah ataupun calon nasabah. Fenomena ini membuat PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi untuk merancang berbagai strategi agar banyak masyarakat yang mengajukan pembiayaan ARRUM BPKB. Sasaran untuk pembiayaan ARRUM BPKB adalah masyarakat yang memiliki usaha mikro seperti toko klontong dan juga pedagang pasar.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: a) bagaimana strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi ?, b) apa kendala dan solusi pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi ?.

Tujuan penelitian ini adalah: a) mengetahui strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. b) mengetahui kendala dan solusi pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi.

Penelitian ini merupakan penelitian jenis kualitatif berbentuk deskriptif dengan objek penelitian pada PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. Subyek penelitian dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive*. Teknik pengumpulan data yang dipakai adalah dengan menggunakan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data dapat dilakukan dengan memberikan makna terhadap data yang berhasil dikumpulkan, dan menarik kesimpulan. Sedangkan pemeriksaan data dengan menggunakan triangulasi sumber.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah: 1) Strategi yang digunakan Pegadaian Syariah dalam menarik minat calon nasabah untuk mengajukan pembiayaan ARRUM BPKB, adalah Strategi Marketing Mix yaitu produk (*Product*), harga (*Price*), tempat (*Place*), dan promosi (*Promotion*). 2) Kendala dan penyelesaian yang dialami oleh Pegadaian Syariah dalam pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB terbagi atas dua hal, Pertama. Kendala dan penyelesaian Internal, kedua kendala dan penyelesaian eksternal.

**Kata Kunci:** Strategi, ARRUM BPKB

## ABSTRACT

**Sindi Diah Pitaloka, Toton Fansurna, M.E.I 2020: *Analysis of BPKB ARRUM financing implementation strategies in increasing the number of customers at PT. Pegadaian (Persero) Simpang Lima Banyuwangi.***

Competition between bank and non-bank financial institutions at this time is getting tougher. These institutions are competing to offer a variety of their superior products and also offer various types of services to attract customers or prospective customers. This phenomenon makes PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi to design a variety of strategies so that many people who propose financing the BPKB ARRUM. The targets for financing ARRUM BPKB are people who have micro businesses such as grocery stores and market traders.

The formulation of the problems in this study are: a) how is the implementation strategy of BPKB ARRUM financing in increasing the number of customers at PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi ?, b) what are the constraints and financing solutions of BPKR ARRUM financing in increasing the number of customers at PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi?

The purpose of this study is: a) find out the implementation strategy of BPKB ARRUM financing in increasing the number of customers at PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. b) find out the constraints and financing solutions of ARRUM BPKB in increasing the number of customers at PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi.

This research is a descriptive type of qualitative research with the object of research at PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. The research subjects in this study used a purposive technique. Data collection techniques used are by using observation, interviews, and documentation. Data analysis can be done by giving meaning to the data that was collected, and drawing conclusions. While examining data using source triangulation.

The conclusions of this study are: 1) The strategy used by Sharia Pawnshop in attracting prospective customers to apply for BPKB ARRUM financing, is the Marketing Mix Strategy, which is the product, price, place, and promotion. 2) Constraints and resolutions experienced by Sharia Pawnshop in the implementation of BPKB ARRUM financing are divided into two things, First. Internal Constraints and Settlements, both external constraints and resolution.

**Keywords:** Strategy, BPKB ARRUM

## DAFTAR ISI

COVER .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
MOTTO .....	iv
PERSEMBAHAN .....	v
KATA PENGANTAR .....	vii
ABSTRAK .....	ix
DAFTAR ISI .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Manfaat Penelitian .....	6
E. Definisi Istilah .....	8
F. Sistematika Penulisan .....	9
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN .....</b>	<b>11</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	11
B. Kajian Teori .....	21
1. Pengertian Pembiayaan .....	22
2. Dasar Hukum Pembiayaan .....	23
3. Jenis-jenis Pembiayaan .....	25

4. Pembiayaan Investasi .....	27
5. Rahn (Gadai Syariah) .....	29
6. ARRUM BPKB Pegadaian Syariah .....	39
7. Marketing Mix .....	44
8. Analisis Kredit .....	48
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>52</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	52
B. Lokasi Penelitian.....	<b>53</b>
C. Subyek Penelitian.....	53
D. Teknik Pengumpulan Data .....	54
1. Teknik Observasi .....	54
2. Teknik Wawancara.....	54
3. Teknik Dokumentasi .....	55
E. Teknik Analisis Data.....	56
F. Teknik Keabsahan Data .....	56
G. Tahapan-Tahapan Pra Penelitian.....	57
1. Tahap Pra Lapangan.....	57
2. Tahap Pelaksanaan .....	58
3. Tahap Analisis Data .....	58
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS</b>	
A. Gambaran Obyek Penelitian.....	60
1. Sejarah Pegadaian Syariah.....	60
2. Visi dan Misi.....	61

3. Struktur Organisasi PT Pegadaian (Persero) UPS	
Simpang Lima Banyuwangi .....	63
4. Letak Geografis .....	63
5. Produk-produk PT Pegadaian (Persero) UPS	
Simpang Lima Banyuwangi .....	63
B. Penyajian Data dan Analisis .....	66
C. Pembahasan Temuan .....	74
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	83
B. Saran.....	84
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	86
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	





## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan syariah terdiri dari lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan non bank. Lembaga keuangan memiliki peran yang cukup penting dalam perekonomian di Indonesia, selain itu lembaga keuangan juga berperan sebagai lembaga yang memfasilitasi antara pihak yang surplus dana dengan pihak yang defisit dana. Pegadaian syariah merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang diperbolehkan menyalurkan pembiayaan.

Gadai syariah disebut juga dengan *rahn*, yang secara bahasa berasal dari bahasa Arab. *Rahn* terdiri dari huruf *Ra*, *Ha'* dan *Nun*, dan kata tersebut merupakan bentuk mashdar dari kata *rahana-yarhanu-rahnam*. Secara bahasa berarti tertahan. *Rahn* juga berarti diam tidak bergerak. Ini sebagaimana dikatakan para ahli fikih, "Haram bagi seseorang kencing di air yang *rahin*." Kata *rahin* tersebut bermakna tidak bergerak. Tidak hanya itu, *rahn* juga bisa berarti tetap, seperti dalam kalimat *alma'urrahin* (air yang tidak mengalir). Arti lain dari *rahn* adalah kontinyu.<sup>1</sup>

Usaha gadai adalah kegiatan menjaminkan barang-barang berharga kepada pihak tertentu, guna untuk memperoleh sejumlah uang dan barang yang dijaminkan akan ditebus kembali sesuai dengan perjanjian antara nasabah dengan lembaga gadai.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> M. Habiburrahim, Lc. Dkk, *Mengenal Pegadaian Syariah* (Jakarta: kuwais, 2012)

<sup>2</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Press, 2008)

Adapun secara istilah, terdapat beberapa pendapat ulama mengenai makna gadai syariah (*rahn*) ini, di antaranya pendapat Ibnu Qudamah yang mengatakan bahwa *rahn* adalah harta benda yang dijadikan sebagai jaminan atas utang, yang mana harta benda atau nilainya dijadikan sebagai pelunasnya apabila yang berutang tidak mampu melunasinya. Bisa juga dengan memberikan harta sebagai jaminan utang agar digunakan sebagai pelunas utang dengan harta atau nilai harga tersebut bila yang berutang tidak mampu melunasinya.

Syeikh Al-Bassam mendefinisikan *ar-rahn* adalah jaminan utang dengan barang yang memungkinkan pelunasan uang dengan barang tersebut atau dari barang tersebut apabila orang yang berutang tidak mampu melunasinya. Para ahli fikih berpendapat bahwa *rahn* adalah barang yang dijadikan sebagai jaminan utang apabila tidak dapat melunasinya.

Lembaga keuangan syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai organisasi perantara antara masyarakat yang kelebihan dana dengan masyarakat yang kekurangan dana yang dalam menjalankan aktivitasnya harus sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Lembaga keuangan syariah berfungsi sebagai lembaga intermediasi yakni menghimpun dan menyalurkan dana pada masyarakat yang membutuhkannya dalam bentuk fasilitas pembiayaan dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.<sup>3</sup>

Lembaga keuangan syariah selain bank syariah yang sudah cukup dikenal masyarakat adalah lembaga pegadaian syariah. Pegadaian syariah hadir

---

<sup>3</sup> Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2009)

berdasarkan Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan. Undang-undang dimaksud, memberi peluang untuk diterapkan praktik perekonomian sesuai syariah dibawah perlindungan hukum positif. Berdasarkan undangundang tersebut maka terwujud lembaga-lembaga keuangan syariah (LKS) pada awalnya, muncul lembaga perbankan syariah yaitu bank muamalat menjadi pionirnya, dan seterusnya bermunculan lembaga keuangan syariah. Salah satunya adalah pegadaian syariah.<sup>4</sup>

Sejak awal berdirinya pegadaian syariah di Indonesia pada tahun 2003 berdiri unit layanan gadai syariah pada cabang Jakarta. Dan setelah berjalannya waktu pegadaian syariah semakin berkembang sehingga cabangcabang dari pegadaian syariah hampir ada di seluruh kota di Indonesia. Dengan hadirnya cabang-cabang pegadaian syariah di seluruh pelosok Indonesia tersebut, dapat mendorong sebagai alternatif lembaga keuangan non bank yang dapat membantu masyarakat, khususnya masyarakat menengah ke bawah dalam memberikan solusi atas permasalahan ekonomi yang dibutuhkan. Seperti slogan pegadaian syariah yakni “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”.

PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi memiliki berbagai jenis produk yang dapat digunakan masyarakat sebagai solusi dalam mengatasi permasalahan yang dibutuhkan. Dengan menyediakan berbagai jenis produk berupa jasa layanan gadai (emas dan elektronik), jas titipan, pembayaran listrik, telepon, BPJS, kepemilikan kendaraan bermotor, tabungan

---

<sup>4</sup> Zainuddin, *Hukum Gadai Syariah* (Jakarta: Sinar Grafik, 2008)

emas, tabungan haji, dan lain sebagainya. Selain itu pegadaian syariah juga memiliki beberapa produk pembiayaan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif maupun untuk kebutuhan modal suatu usaha. Pegadaian syariah merupakan satu-satunya lembaga formal di Indonesia yang berdasarkan hukum diperbolehkan melakukan pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana bagi hasil atas dasar hukum gadai.<sup>5</sup>

Salah satu pembiayaan yang ada di Pegadaian syariah adalah ARRUM BPKB merupakan produk pembiayaan produktif yang ditujukan untuk pengusaha mikro kecil dan menengah sebagai modal pengembangan usahanya. Dengan jaminan berupa surat kendaraan (BPKB) bermotor atau bermobil. Sedangkan kendaraannya dapat digunakan dalam menunjang usaha. Produk pembiayaan ARRUM BPKB berjalan berlandaskan dengan Fatwa DSN No: 68/DSN-MUI/III Tahun 2008 tentang *rahn tasjily*. *Rahn tasjily* merupakan salah satu bentuk jasa pelayanan lembaga keuangan syariah yang membantu kebutuhan masyarakat. Dengan memberikan pinjaman atau transaksi lain yang menimbulkan utang piutang dengan memberikan jaminan barang dengan ketentuan barang tersebut masih dikuasi atau digunakan oleh pihak berutang.

Produk pembiayaan ARRUM BPKB pada PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi memiliki keunggulan diantaranya yaitu dalam memperoleh sumber dana pinjaman yang dibutuhkan relatif singkat, pembayaran biaya pelayanan jasa cukup ringan. Serta persyaratan yang sangat

---

<sup>5</sup> Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah – Cet Revisi* (Jakarta: KENCANA, 2014)

mudah di antaranya yaitu sudah memiliki usaha minimal satu tahun berjalan, data diri, surat izin usaha, dan BPKB kendaraan, serta memiliki jangka waktu yang cukup membantu bagi para pengusaha yakni 12, 24, 28 dan 36 bulan. Prosedur yang dimiliki pegadaian syariah dalam proses pencairan dana tergolong tidak terlalu sulit bahkan sangat mudah, mendorong masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah lebih memilih menggunakan jasa pelayanan pada pegadaian syariah.<sup>6</sup>

Berdasarkan hasil data yang sudah diperoleh diketahui bahwa :

NO	TAHUN	PRESENTASE	JUMLAH NASABAH
1.	2018	25,8%	17 Nasabah
2.	2019	74,2%	66 Nasabah

Sumber data: PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi

Dari penerapan di atas penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian mengenai **“ANALISIS STRATEGI PELAKSANAAN PEMBIAYAAN ARRUM BPKB DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI PT PEGADAIAN (PERSERO) UPS SIMPANG LIMA BANYUWANGI.”**

## **B. Fokus Penelitian**

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian. Bagian ini mencantumkan semua fokus permasalahan yang akan dicari jawabannya melalui proses penelitian.<sup>7</sup>

1. Bagaimana strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi?

<sup>6</sup> Dewan Syariah Nasional MUI, “Fatwa DSN NO: 6/DSNMUI/III/2008” (On-line) tersedia di :<https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/.rahn-tasjily>.

<sup>7</sup> Tim penyusun IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 44.

2. Apa kendala-kendala dari implementasi pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu dan konsisten dengan masalah-masalah yang sudah dirumuskan dalam rumusan masalah.

1. Untuk mengetahui strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi
2. Untuk mengetahui kendala-kendala dari implementasi pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi

### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian.<sup>8</sup> Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat diantaranya sebagai berikut:

#### **1. Secara Teoritis**

- a. Diharapkan dapat memberikan kontribusi pengetahuan tentang masalah yang diteliti. Khususnya mengenai Analisis pembiayaan ARRUM BPKB

---

<sup>8</sup> Ibid., 45.

dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi

- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan terhadap pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi, dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian.

## 2. Secara Praktis

### a. Bagi peneliti

Dapat digunakan sebagai sarana dalam meningkatkan wawasan, pengalaman dan pengetahuan keilmuan penulis tentang penerapan teori-teori yang di dapatkan sebelumnya. Serta salah satu syarat dalam memperoleh gelar S1.

### b. Bagi lembaga yang menjadi objek penelitian

Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi bidang ekonomi dan bisnis islam serta saran kepada manajemen pembiayaan ARRUM BPKB PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi untuk dapat meningkatkan kualitas produk serta layanan jasa.

### c. IAIN Jember

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan koleksi dan rujukan penelitian berikutnya untuk para mahasiswa

## E. Definisi Istilah

Berdasarkan fokus dan rumusan masalah penelitian, maka uraian definisi istilah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

### 2. Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.<sup>9</sup>

Dari pengertian diatas, maksud produk dalam penelitian skripsi ini adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepada nasababh khususnya dalam pembiayaan ARRUM BPKB.

### 3. Pembiayaan ARRUM BPKB

ARRUM (Ar-Rahn untuk usaha Mikro/Kecil) adalah skim pinjaman dengan sistem syariah bagi para pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran, menggunakan jaminan BPKB mobil/motor.

---

<sup>9</sup> Kotler dan Armstrong, *prinsip-prinsip pemaasaran*, jilid 1 Edisi ke Delapan, ( Jakarta: Erlangga, 2001)



#### 4. Gadai Syariah

Gadai syariah merupakan sistem menjamin utang dengan barang yang dimiliki yang mana memungkinkan untuk dapat dibayar dengan uang atau hasil penjualannya. Pegadaian syariah bisa pula diartikan dengan menahan suatu barang milik penjamin sebagai jaminan atas sejumlah pinjaman yang diberikan. Tentunya barang penjamin yang diberikan. Tentunya barang penjamin harus mempunyai nilai ekonomis dan pihak penjamin mendapat jaminan bisa mengambil seluruh ataupun sebagian piutangnya kembali.

#### F. Sistematika Penulisan

Penulisan dalam penelitian ini terdiri dari lima bab, yang perinciannya sebagai berikut:

**BAB I Pendahuluan**, yang meliputi, latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta definisi istilah.

**BAB II Kajian Kepustakaan**, yang meliputi penelitian ter dahulu dan kajian teori.

**BAB III Metode Penelitian**, yang meliputi sifat dan jenis penelitian, sumber data, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data serta keabsahan data.

**BAB IV Hasil Penelitian**, merupakan laporan hasil penelitian lapangan yang pada hakikatnya merupakan data-data yang dihasilkan melalui teknik pengumpulan data yang digunakan untuk dianalisis

sesuai dengan teknik yang ditetapkan dalam pembahasan skripsi in.  
Pada bab ini membahas tentang bagaimana analisis strategi pemasaran produk ARRUM BPKB

**BAB V Penutup atau Kesimpulan dan Saran,** yang didalamnya mencakup kesimpulan dan hasil penelitian yang telah dilaksanakan dan saran-saran yang tentunya bersifat konstruktif. Selanjutnya skripsi ini diakhiri dengan daftar pustaka dan beberapa lampiran-lampiran sebagai pendukung di dalamnya pemenuhan kelengkapan data penelitian.



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Untuk mengetahui keaslian yang akan dihasilkan dalam penelitian ini, maka perlu disajikan beberapa hasil kajian atau penelitian terdahulu yang fokus penelitiannya berkaitan dengan strategi pemasaran produk KPR Mantap BRISyariah iB. Beberapa penelitian tersebut ialah :

1. Penelitian Fina Safinatul Ummah dengan judul penelitian “Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo”. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan bagaimana implementasi pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan usaha nasabah. Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif, dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik pengolahan data dengan editing dan organizing. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan arrum BPKB Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo berjalan dengan baik, namun dalam menentukan tarif ujrang pegadaian syariah tidak berdasarkan biaya pemeliharaan dan penyimpanan, tetapi berdasarkan jumlah pinjaman. Dan produk pembiayaan arrum BPKB dapat meningkatkan usaha mikro nasabah.<sup>1</sup> Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah dalam penelitian ini membahas meningkatkan

---

<sup>1</sup> Fina Safinatul Ummah, Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidorejo (*Skripsi* Program Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel, Surabaya,2018)

usaha mikro nasabah pegadaian syariah sedangkan penelitian yang peneliti lakukan membahas tentang meningkatkan jumlah nasabah di pegadaian syariah. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dan sama-sama membahas tentang produk Arrum.

2. Penelitian Muftifiandi dalam jurnal penelitiannya yang berjudul “Peran Pembiayaan Produk AR-RUM bagi UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang).<sup>2</sup> Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peran pembiayaan produk ARRUM bagi UMKM. Jenis penelitian yang digunakan merupakan data kualitatif dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penilaian yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah terhadap UMKM yang akan mengajukan pembiayaan produk ARRUM yaitu untuk menilai layak atau tidaknya usaha yang dijalankan melalui analisis 5C (Character, Capacity, Colleteral, Capital, Condition Of Economi). Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian ini membahas tentang peran Arrum bagi UMKM sedangkan penelitian yang peneliti lakukan adalah meningkatkan jumlah nasabah di pegadian syariah dengan produk Arrum. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama membahas tentang produk Arrum.

---

<sup>2</sup> Muftifiandi, Peran Pembiayaan Produk AR-RUM bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang (Jurnal I-Finance Vol. 1 No. 1 Juli 2015)

3. Penelitian Wahdah Lia Lisara dalam judul “Analisis Pengaruh Modal dan Pembiayaan ARRUM Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Solo Baru”. Masalah dalam penelitian adalah pertumbuhan usaha di masyarakat semakin tinggi namun para pengusaha ini kekurangan modal usaha dalam mengembangkan usahanya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis apakah modal dan pembiayaan ARRUM berpengaruh terhadap perkembangan usaha di Pegadaian Syariah Cabang Solo Baru. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Dengan menggunakan sampling jenuh dan mengambil sampel nasabah berjumlah 127. Dengan sistem kuisioner dan wawancara. Hasil dari penelitian ini di dapatkan bahwa modal pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha. Serta didapatkan bahwa modal dan pembiayaan ARRUM memberikan pengaruh terhadap perkembangan usaha secara bersama-sama.<sup>3</sup> Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian ini fokus dengan pengaruh modal sedangkan penelitian yang peneliti lakukan adalah strategi pelaksanaan pembiayaan Arrum. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama membahas tentang produk Arrum.
4. Penelitian Wirdatul Jannah dengan judul “Kelayakan Nasabah Dalam Mengajukan ARRUM (Ar-rahn Untuk Usaha Mikro Kecil) Pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Bangkinang Menurut Ekonomi Islam”. Penelitian ini membahas tentang bagaimana kelayakan nasabah dalam

---

<sup>3</sup> Wahdah Lia Lisara, Analisis Pengaruh Modal Dan Pembiayaan ARRUM Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Solo Baru (Skripsi Program Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Surakarta, Sukarta,2017)

mengajukan pembiayaan ARRUM dan membahas tentang tinjauan ekonomi islam terhadap kelayakan nasabah dalam pengajuan ARRUM (Rahn Untuk Usaha Mikro Kecil) pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Bangkinang. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian ini fokus membahas kelayakan nasabah sedangkan penelitian yang peneliti lakukan meneliti tentang strategi pelaksanaan ARRUM. Sedangkan persamaan adalah sama-sama membahas produk ARRUM.<sup>4</sup>

5. Penelitian Febriyanti yang berjudul “Kontribusi Pembiayaan Dana Produktif Usaha Mikro (ARRUM) Pada Pegadaian Syariah Cabang H.R Soebrantas Dalam Mengembangkan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)”<sup>5</sup> Penelitian ini untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan yang produktif (ARRUM) pada Pegadaian Syariah Cabang H.R Soebrantas dalam mengembangkan usaha kecil dan menengah (UKM), serta faktor yang menghambat dalam memberikan kontribusi pembiayaan dana produktif usaha kecil dan menengah (UKM) pada Pegadaian Syariah Cabang H.R Soebrantas. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama menganalisis tentang pembiayaan Arrum, sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini menganalisis kontribusi pemberian Arrum dan tempat melakukan penelitian.

---

<sup>4</sup> Wirdatul Jannah, “Kelayakan Nasabah Dalam Pengajuan ARRUM (Ar-rahn Untuk Usaha Mikro Kecil) pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Bangkinang Menurut Ekonomi Islam” (Skripsi-UIN Sultan Syarif Kasim, Riau, 2011)

<sup>5</sup> Febriyanti, “Kontribusi Pembiayaan Dana Produktif Usaha Mikro (ARRUM) Pada Pegadaian Syariah Cabang H.R Soebrantas Dalam Mengembangkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)” (Skripsi-UIN Sultan Syarif Kasim, Riau, 2014).

6. Penelitian Laila Qadria dengan judul “Perencanaan dan Penerapan Strategi Pemasaran Pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro (ARRUM) di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya”. Penelitian ini membahas kesesuaian perencanaan dan penerepan strategi pemasaran terhadap produk pembiayaan Ar-rahm Usaha Mikro (ARRUM) di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukkann adalah penelitianini membahas tentang perencanaan dan penerapan strategi pemasaran pembiayaan produk Ar-rahm Usaha Mikro (ARRUM) sedangkan penelitian yang peneliti lakukan hanya membahas tentang strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM dalam meningkatkan minat nasabah. Sedangkan persamaannya adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dan sama-sama membahas tentang produk Ar-rum.<sup>6</sup>
7. Penelitian Fina Safinatil Ummah dengan judul “Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo”. Masalah dalam penelitian ini adalah para pengusaha mikro kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya, karena pengusaha mikro tidak mampu menyediakan persyaratan untuk mengajukan pembiayaan baik di bank syariah maupun konvensional. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis apakah produk ARRUM BPKB dapat meningkatkan usaha mikro para pengusaha mikro. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang peneliti

---

<sup>6</sup> Laila Qadria, “Perencanaan dan Penerapan Strategi Pemasaran Pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro (ARRUM) pada Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya” (Skripsi-UIN Sunan Ampel, Surabaya,2015)

lakukan adalah pada penelitian ini fokus terhadap produk Arrum dapat meningkatkan usaha mikro nasabahnya, sedangkan penelitian yang peneliti lakukan bagaimana strategi pelaksanaan produk Arrum dalam meningkatkan jumlah nasabah. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dan sama-sama membahas tentang produk Arrum.<sup>7</sup>

8. Ilmi Raudlotul, *Analisis Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan KPR Muamalat*. Penelitian ini membahas tentang implementasi akad Murabahah pada produk pembiayaan yang ada di bank Muamalat. Persamaan antara TA yang ditulis oleh penulis dengan Ilmi Raudlotul sama-sama membahas tentang pembiayaan dan sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan antara penelitian Ilmi Raudlotul dengan TA yang ditulis oleh penulis adalah pembiayaan KPR yang dibahas pada penelitian Ilmi Raudlotul dan pada TA yang ditulis oleh penulis membahas tentang pembiayaan ARRUM BPKB.<sup>8</sup>
9. Sudarman, *Penerapan Prinsip Jaminan pada Pembiayaan Mikro 75iB di BRI Syariah KCP Purbalingga*. Penelitian ini membahas tentang bagaimana penerapan jaminan pada Pembiayaan Mikro 75iB di BRI Syariah KCP Purbalingga. Persamaan antara TA yang ditulis oleh penulis dengan Sudarman sama-sama membahas mengenai pembiayaan Mikro dan sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan antara

<sup>7</sup> Fina Sainatil Ummah, "Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo."

<sup>8</sup> Ilmi Raudlotul, "Analisis Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan KPR Muamalat."



penelitian Sudarman dengan TA yang ditulis oleh penulis yaitu pada penelitian sudarman terdapat variabel jaminan pada pembiayaan Mikro 75iB sedangkan TA yang ditulis oleh penulis membahas tentang pembiayaan ARRUM BPKB.<sup>9</sup>

10. Ahmad Wafa, *Studi Komparasi Tentang Pembiayaan Rumah Hunian Di Bank Syariah Mandiri KCP Ponorogo dan Bank Muamalat Indonesia KCP Ponorogo*. Penelitian ini membahas tentang perbandingan pembiayaan rumah hunian di Bank Syariah Mandiri KCP Ponorogo dan Bank Muamalat Indonesia KCP Ponorogo. Persamaan antara TA yang ditulis oleh penulis dengan Ahmad Wafa sama-sama membahas variabel pembiayaan dan sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan TA yang ditulis oleh penulis dengan penelitian Ahmad wafa yaitu pada penellitian Ahmad Wafa membahas tentang komparasi pembiayaan antara dua lembaga keuangan sedangkan TA yang ditulis oleh penulis membahaas tentang pembiayaan ARRUM BPKB.<sup>10</sup>

**Tabel 2.1**

**Perbandingan Dan Posisi Peneliti Dengan Peneliti Sebelumnya**

Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
---------	-------	-----------	-----------

<sup>9</sup> Sudarman, "Penerapan Prinsip Jaminan pada pembiayaan Mikro 75iB di BRI Syariah KCP Purbalingga

<sup>10</sup> Ahmad Wafa, "Studi Komparasi Tentang Pembiayaan Rumah Hunian Di Bank Syariah Mandiri KCP Ponorogo dan Bank Muamalat Indonesia KCP Ponorogo

<p>Fina Safinatul Ummah (UIN Sunan Ampel, Surabaya)</p>	<p>Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo</p>	<p>Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dan sama-sama membahas tentang produk Arrum</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah dalam penelitian ini membahas meningkatkan usaha mikro nasabah pegadaian syariah sedangkan penelitian yang peneliti lakukan membahas tentang meningkatkan jumlah nasabah di pegadaian syariah.</p>
<p>Muftifiandi</p>	<p>Peran Pembiayaan Produk AR-RUM bagi UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang).</p>	<p>Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama membahas tentang produk Arrum.</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian ini membahas tentang peran Arrum bagi UMKM sedangkan penelitian yang peneliti lakukan adalah meningkatkan jumlah nasabah di pegadaian syariah dengan produk Arrum.</p>
<p>Wahdah Lia Lisara (IAIN Surakarta)</p>	<p>Analisis Pengaruh Modal dan Pembiayaan ARRUM Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Solo Baru</p>	<p>Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama membahas tentang produk Arrum.</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian ini fokus dengan pengaruh modal sedangkan penelitian yang peneliti lakukan adalah strategi pelaksanaan pembiayaan Arrum.</p>

Wirdatul Jannah (UIN Sultan Syarif Kasim, Riau)	Kelayakan Nasabah Dalam Mengajukan ARRUM (Ar-rahn Untuk Usaha Mikro Kecil) Pada Perum Pegadaian Syariah Cabang Bangkinang	persamaan adalah sama-sama membahas produk ARRUM dan sama-sama menggunakan penelitian kualitatif.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian ini fokus membahas kelayakan nasabah sedangkan penelitian yang peneliti lakukan meneliti tentang strategi pelaksanaan ARRUM.
Febriyanti (UIN Sultan Syarif Kasim, Riau)	Kontribusi Pembiayaan Dana Produktif Usaha Mikro (ARRUM) Pada Pegadaian Syariah Cabang H.R Soebrantas Dalam Mengembangkan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama menganalisis tentang pembiayaan Arrum	perbedaannya adalah penelitian ini menganalisis kontribusi pemberian Arrum dan tempat melakukan penelitian.
Laila Qadria (UIN Sunan Ampel, Surabaya)	Perencanaan dan Penerapan Strategi Pemasaran Pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro (ARRUM) di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya	persamaannya adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dan sama-sama membahas tentang produk Arrum.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian ini membahas tentang perencanaan dan penerapan strategi pemasaran pembiayaan produk Ar-rahn Usaha Mikro (ARRUM) sedangkan penelitian yang peneliti lakukan hanya membahas tentang strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM dalam meningkatkan

			minat nasabah.
Fina Safinatil Ummah	Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dan sama-sama membahas tentang produk Arrum.	Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah pada penelitian ini fokus terhadap produk Arrum dapat meningkatkan usaha mikro nasabahnya, sedangkan penelitian yang peneliti lakukan bagaimana strategi pelaksanaan produk Arrum dalam meningkatkan jumlah nasabah.
Ilmi Raudlotul	<i>Analisis Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan KPR Muamalat</i>	Persamaan antara TA yang ditulis oleh penulis dengan Ilmi Raudlotul sama-sama membahas tentang pembiayaan dan sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif	Perbedaan antara penelitian Ilmi Raudlotul dengan TA yang ditulis oleh penulis adalah pembiayaan KPR yang dibahas pada penelitian Ilmi Raudlotul dan pada TA yang ditulis oleh penulis membahas tentang pembiayaan ARRUM BPKB

Sudarman (2016)	<i>Penerapan Prinsip Jaminan pada Pembiayaan Mikro 75iB di BRI Syariah KCP Purbalingga</i>	Persamaan antara TA yang ditulis oleh penulis dengan Sudarman sama-sama membahas mengenai pembiayaan Mikro dan sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif	Perbedaan antara penelitian Sudarman dengan TA yang ditulis oleh penulis yaitu pada penelitian sudarman terdapat variabel jaminan pada pembiayaan Mikro 75iB sedangkan TA yang ditulis oleh penulis membahas tentang pembiayaan ARRUM BPKB
Ahmad Wafa (2015)	<i>Studi Komparasi Tentang Pembiayaan Rumah Hunia Di Bank Syariah Mandiri KCP Ponorogo dan Bank Muamalat Indonesia KCP Ponorogo</i>	Persamaan antara TA yang ditulis oleh penulis dengan Ahmad Wafa sama-sama membahas variabel pembiayaan dan sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif	Perbedaan TA yang ditulis oleh penulis dengan penelitian Ahmad wafa yaitu pada penellitian Ahmad Wafa membahas tentang komparasi pembiayaan antara dua lembaga keuangan sedangkan TA yang ditulis oleh penulis membahaas tentang pembiayaan ARRUM BPKB

Sumber data: Diolah dari penelitian terdahulu

## B. Kajian Teori

Kajian teori merupakan seperangkat definisi, konsep serta proposisi yang telah disusun rapi serta sistematis tentang teori – teori dalam sebuah penelitian. Memilih kajian teori sangatlah penting guna mendapatkan pengetahuan baru dan dijadikan sebagai pegangan secara umum. Hal ini memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian, dalam hal ini peneliti menggunakan acuan teori sebagai berikut:

## 1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan Islam atau istilah teknisnya sebagai aktiva produktif. Aktiva produktif adalah penanaman dana Bank Islam baik dalam rupiah maupun valuta asing.<sup>11</sup> Menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan menyatakan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>12</sup> Sedangkan menurut Kasmir 2002. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>13</sup>

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam

---

<sup>11</sup> Veithzal Rivai, et al, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bui Aksara, 2010, h. 681

<sup>12</sup> Muhammad., *Manajemen Bank Syariah* Edisi revisi, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002

<sup>13</sup> Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002, h. 325

perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut:

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal/uang
  - b. Pembiayaan meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang
  - c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
  - d. Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat
  - e. Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi
  - f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan Nasional
  - g. Pembiayaan sebagai alat hubung ekonomi Internasional
2. Dasar hukum pembiayaan berdasarkan Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Murabahah<sup>14</sup>

Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
- b. Barang yang diperjual belikan tidak dilarang oleh syariat islam.
- c. Bank membeli atau membiayai sebagian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- d. Bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- e. Bank harus menyampaikan semuahal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual sesuai dengan harga beli plus keuntungannya. Dalam hal

<sup>14</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik Praktik Kritik*, h.191

ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan

- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu yang telah disepakati
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat membuat perjanjian khusus dengan nasabah
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan, setelah barang secara prinsip telah menjadi milik bank.<sup>15</sup>

Ketentuan *Murabahah* kepada nasabah:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan pengajuan pembelian suatu barang atau asset kepada bank
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesanya secara sah dengan pedagang
- 3) Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerimanya (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat
- 4) Dalam pembelian ini bank diperbolehkan untuk meminta nasabah membayar uang muka saat mendatangi kesepakatan awal

---

<sup>15</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik Praktik Kritik*, h.192



- 5) Jika kemudian nasabah menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut
- 6) Jika uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah
- 7) Jika uang muka memakai kontrak '*urbun*' sebagai alternatif dari uang muka, maka:
  - 8) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga
  - 9) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi maka nasabah wajib melunasinya.<sup>16</sup>

### 3. Jenis-jenis Pembiayaan

#### a. Pembiayaan Modal Kerja

Kredit atau pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan yang digunakan untuk meningkatkan produksi dan operasionalnya. Sebagai contoh pembiayaan modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan. Kredit modal kerja ini termasuk dalam kredit jangka pendek (*Short term credit*). Kredit ini memiliki jangka waktu selama-lamanya 1 (satu) tahun.

<sup>16</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik Praktik Kritik*

Fasilitas pembiayaan modal kerja dapat diberikan kepada seluruh sektor/subsektor ekonomi yang dinilai prospek, tidak bertentangan dengan syariat islam dan tidak dilarang oleh perundang-undangan yang berlaku dan yang dinyatakan jenuh oleh Bank Indonesia. Pemberian fasilitas modal kerja kepada debitur/calon debitur dengan tujuan untuk mengeliminasi risiko dan mengoptimalkan keuntungan Bank.

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam melakukan analisa pemberian pembiayaan antara lain:<sup>17</sup>

- 1) Jenis usaha, kebutuhan modal kerja masing-masing jenis usaha berbeda-beda
- 2) Skala usaha, besarnya modal kerja suatu usaha sangat tergantung kepada skala usaha yang dijalankan. Semakin besar skala usaha yang dijalankan, maka kebutuhan modal kerja akan semakin besar.
- 3) Tingkat kesulitan kerja yang dijalankan
- 4) Karakter transaksi dalam sektor usaha yang akan dibiayai.

Dalam hal pemberian Modal Kerja, Bank juga harus mempunyai daya analisis yang kuat tentang sumber pembiayaan kembali, yakni sumber pendapatan (*income*) proyek yang akan dibiayai. Hal ini dapat diketahui dengan cara mengklasifikasikan proyek menjadi:

---

<sup>17</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UUP-AMP YKPN, 2005)

- a. Proyek dengan kontrak
- b. Proyek tanpa kontrak

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syariah, jenis pembiayaan Modal Kerja (PMK) dapat dibagi menjadi 5 macam, yakni:

- 1) PMK *Mudharabah*
- 2) PMK *Istishna'*
- 3) PMK *Salam*
- 4) PMK *Murabahah*
- 5) PMK *Ijarah*

#### 4. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penanaman modal guna mengadakan rehabilitasi, pelunasan usaha, ataupun pendirian proyek baru. Contoh kredit investasi misalnya untuk pembangun pabrik atau membeli mesin-mesin. Pendek kata masa pemakaiannya untuk satu periode yang relatif lebih lama. Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah:<sup>18</sup>

- a. Untuk pengadaan barang-barang modal
- b. Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah
- c. Berjangka waktu menengah dan panjang

Investasi dapat digolongkan menjadi 3 (tiga) kategori yaitu:

- 1) Investasi pada masing-masing komponen aktiva lancar

<sup>18</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UUP-AMP YKPN,2005)

- 2) Investasi pada aktiva tetap atau proyek
- 3) Investasi dalam efek atau surat berharga

Investasi dalam aktiva lancar maupun investasi dalam aktiva tetap dilakukan dengan harapan bahwa perusahaan akan dapat memperoleh kembali dana yang telah diinvestasikan. Investasi dalam aktiva lancar diharapkan akan dapat diterima kembali dalam waktu dekat dan secara sekaligus (paling lama satu tahun), sebaliknya dalam investasi aktiva tetap dana yang tertanam baru akan kembali secara keseluruhan dalam waktu beberapa tahun dan kembalinya secara berangsur-angsur melalui penyusutan (depresiasi). Dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa, pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan untuk:<sup>19</sup>

- a) Pendirian proyek baru, yakni pendirian atau pembangunan proyek
- b) Rehabilitas, yakni penggantian mesin/peralatan lama yang sudah rusak dengan mesin/peralatan yang lebih baik
- c) Modernisasi, yakni penggantian menyeluruh mesin/peralatan lama dengan mesin/peralatan baru yang tingkat teknologinya lebih baik/canggih
- d) Ekspansi, yakni penambahan mesin/peralatan yang telah ada dengan mesin/peralatan baru dengan teknologi sama atau lebih baik/tinggi
- e) Relokasi proyek yang sudah ada, yakni pemindahan lokasi proyek/pabrik secara keseluruhan (termasuk sarana penunjang

---

<sup>19</sup> Ibid,

kegiatan pabrik seperti laboratorium, dan gudang) dari suatu tempat ke tempat lain yang lokasinya lebih tepat/baik.

## 5. Rahn (Gadai Syariah)

### a. Definisi Gadai Syariah (Rahn)

Rahn menurut syariah adalah menahan sesuatu dengan cara yang dibenarkan yang memungkinkan ditarik kembali. Rahn juga bisa diartikan menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syariah sebagai jaminan utang, hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil utangnya semuanya atau sebagian. Dengan kata lain, rahn adalah akad berupa menggadaikan barang dari satu pihak kepada pihak lain, dengan utang sebagai gantinya.<sup>20</sup> Rahn dalam istilah terminologi positif disebut dengan barang jaminan, anggunan dan rungghahan. Dalam Islam rahn merupakan sarana tolong menolong bagi umat Islam, tanpa adanya imbalan.<sup>21</sup>

Sedangkan menurut istilah syara', yang dimaksud dengan rahn adalah menjadikan suatu barang yang mempunyai nilai harta dalam pandangan syara' sebagai jaminan utang. Yang memungkinkan untuk mengambil seluruh atau sebagian utang dari barang tersebut.<sup>22</sup> Pengertian gadai atau rahn secara bahasa adalah tetap, kekal dan jaminan. Sedangkan pengertian secara istilah adalah menyandera

<sup>20</sup> Khotibul Umam, *Perbankan Syariah – Dasar-dasar Dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016), h.173

<sup>21</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Griya Media Pratama, 2000), h.251

<sup>22</sup> Abdul Ghofur Ansori, *Gadai Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Gajah Mada, 2005), h.88

sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak dan dapat diambil kembali sejumlah harta dimaksud sesudah ditebus.

Menurut Kitab Undang-Undang Perdata Pasal 1150, gadai adalah hak yang diperoleh seseorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak. Barang bergerak tersebut diserahkan kepada orang yang berpiutang oleh seseorang yang mempunyai utang atau oleh seorang lain atas nama orang yang mempunyai utang. Seseorang yang berutang tersebut memberikan kekuasaan kepada orang berpiutang untuk menggunakan barang bergerak yang telah diserahkan untuk melunasi utang apabila pihak yang berutang tidak dapat memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo.<sup>23</sup> Selain pengertian rahn yang dikemukakan diatas, terdapat juga pengertian rahn

(gadai) yang diberikan oleh para ahli yaitu sebagai berikut :

- 1) Ulama Syafi'iyah mendefinisikan rahn adalah menjadikan suatu barang yang biasa dijual sebagai jaminan utang dipenuhi dari harganya, bila yang berhutang tidak sanggup membayar hutangnya.
- 2) Hanafiyah mendefinisikan rahn adalah menjadikan suatu (barang) sebagai jaminan terhadap hak (piutang) yang mungkin dijadikan sebagai pembayaran hak (piutang) itu, baik seluruhnya maupun sebagian.

---

<sup>23</sup> Sigit Triandaru, Totok Budisantoso, *Op.Cit.* h. 212

3) Malikiyah mendefinisikan gadai (rahn) adalah suatu yang bernilai harta yang diambil dari pemiliknya sebagai jaminan untuk utang yang tetap (mengikat) atau menjadi tetap.<sup>24</sup>

4) Menurut Ahmad Azhar Basyir rahn adalah perjanjian menahan suatu barang sebagai tanggungan utang, atau menjadikan suatu benda bernilai menurut pandangan syara' sebagai tanggungan marhun bih, sehingga dengan adanya tanggungan utang itu seluruh atau sebagian utang dapat diterima.<sup>25</sup>

5) Menurut Muhammad Syafei Antonio gadai syariah atau rahn adalah menahan salah satu harta milik nasabah (rahin) sebagai barang jaminan (marhun) atas utang atau pinjaman (marhun bih) yang diterimannya. Marhun tersebut memiliki nilai ekonomis.

Dengan demikian pihak yang menahan atau menerima gadai (murtahin) memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutang.<sup>26</sup>

6) Menurut Ismail ar-rahn atau rahn merupakan perjanjian penyerahan barang yang digunakan sebagai agunan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan.<sup>27</sup>

Berdasarkan pengertian rahn (gadai) yang dikemukakan oleh beberapa para ahli diatas, dapat diketahui bahwa rahn atau (gadai)

<sup>24</sup> Zainudin, *Hukum Gadai Syariah* (Jakarta: Sinar Grafik, 2016), h.2

<sup>25</sup> Ahmad Azhar Basyir, *Hukum Islam Tentang Riba Utang Piutang Gadai* (Bandung: al-Ma'arif, 1983), h.50

<sup>26</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), h. 128

<sup>27</sup> Ismail, *Op.Cit*, h.2009

adalah menahan barang jaminan yang bersifat meteri milik si peminjam (rahin) sebagai jaminan yang diterimannya. Dan barang yang diterima bernilai ekonomis sehingga pihak yang menahan (mutahin) memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian utangnya dari barang gadai, dimaksud bila pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar utang pada waktu yang ditentukan.

b. Rukun dan Syarat Gadai Syariah (Rahn)

Berikut ini merupakan rukun rahn yaitu:<sup>28</sup>

- 1) Rahin adalah orang yang menggadaikan
- 2) Murtahin adalah orang yang menerima gadai
- 3) Marhun adalah harta (barang) yang digadaikan untuk menjamin hutang
- 4) Sighat atau ijab-kabul adalah akad kontrak yang dilakukan antara pihak yang menggadaikan dengan yang menerima gadai

Ada beberapa syarat yang terkait dengan gadai (rahn) yaitu.

a) Syarat Aqid (Orang yang berakad)

Aqid adalah orang yang melakukan akad. Syarat yang harus dipenuhi oleh aqid dalam gadai yaitu rahin dan murtahin adalah ahliyah (kecakapan). Kecakapan menurut hanafiah kecakapan untuk melakukan jual beli, sahnya gadai, perlu disyaratkan harus berakal dan mumayyiz.

---

<sup>28</sup> Andri Soemitra, *Op.Cit*, h.309



b) Syarat Sighat (akad atau ijab-qabul)

Menurut hanafiah, shighat gadai tidak boleh digantungkan dengan syarat dan tidak disandarkan kepada masa yang akan datang. Hal ini karena akad gadai menyerupai akad jual beli, dilihat dari aspek pelunasan utang. Apabila akad gadai digantungkan dengan syarat atau disandarkan kepada masa yang akan datang. Maka akad akan fasid seperti halnya jual beli.<sup>29</sup>

c) Syarat Marhun (barang)

Para ulama sepakat bahwa syarat-syarat marhun sama dengan syarat-syarat jual beli. Artinya semua barang sah diperjualbelikan sah pula digadaikan. Secara rinci hanfiah mengemukakan syarat-syarat marhun adalah sebagai berikut:

- 1) Barang yang digadaikan bisa dijual, yakni barang tersebut harus ada pada waktu akad dan mungkin untuk diserahkan. Apabila barangnya tidak ada maka akad gadai tidak sah.
- 2) Barang yang digadaikan harus berupa harta (maal). Dengan demikian tidak sah hukumnya menggadaikan barang yang tidak bernilai harta.
- 3) Barang yang digadaikan harus hall mutaqawwin, yaitu barang yang boleh diambil manfaatnya menurut syara', sehingga memungkinkan dapat digunakan untuk melunasi utangnya.

---

<sup>29</sup> Muhammad Sholekul Hadi, *Pegadaian Syariah Cet 1* (Jakarta: Salemba Diniyah, 2003), h.53

- 4) Barang yang digadaikan harus diketahui jelas, seperti halnya dengan jual beli.
- 5) Barang tersebut dimiliki oleh rahin. Tidak sah menggadaikan barang milik orang lain tanpa ijin pemiliknya.
- 6) Barang yang digadaikan harus kosong, yakni terlepas dari hak rahin. Tidak sah menggadaikan pohon kurma yang ada buahnya tanpa menyertakan buahnya.
- 7) Barang yang digadaikan harus terpisah dari hak milik orang lain, yakni bukan milik bersama. Akan tetapi menurut Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanabilah, barang milik berasama boleh digadaikan.<sup>30</sup>

Berdasarkan fatwa dari Dewan Syariah Nasional (DSN)- MUI No. 25/ DSN-MUI/III/2002, tanggal 22 Juni 2002. Bahwa semua barang dapat diterima sebagai agunan pinjaman. Akan tetapi semua pegadaian syariah memiliki pengkhususan pada barang-barang yang tidak dapat di terima sebagai marhun bih, yaitu :

- a) Barang milik pemerintah
- b) Mudah membusuk
- c) Berbahaya dan mudah terbakar
- d) Barang yang dilarang peredarannya oleh peraturan yang berlaku dan atau hukum Islam

---

<sup>30</sup> Nasrun Haroen, *Op.Cit*, h.254

e) Cara memperoleh barang tersebut dilarang oleh hukum Islam. Serta ketentuan khusus sebagai berikut :

- 1) Barang yang disewa-belikan
- 2) Barang tersebut masih berupa hutang dan belum lunas
- 3) Barang tersebut dalam masalah
- 4) Berupa pakaian jadi
- 5) Pemakaiannya sangat terbatas
- 6) Hewan ternak
- 7) Barang yang kurang nilai rahn-nya dibawah biaya invest gadai.

Ketentuan-ketentuan tersebut diberlakukan mengingat keterbatasan tempat, sumber daya, fasilitas. Chatamarrasid menambahkan barang yang tidak dapat digadaikan yaitu barang-barang karya seni yang relative sukar ditaksir dan kendaraan bermotor tahun keluaran 1996 keatas.<sup>31</sup>

#### c. Tujuan dan Manfaat Gadai Syariah (Rahn)

Sifat usaha pegadaian pada prinsipnya menyediakan pelayanan bagi kemanfaatan masyarakat umum dan sekaligus memupuk keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan yang baik. Oleh karena itu Perum Pegadaian Syariah bertujuan sebagai berikut :

- 1) Turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan

<sup>31</sup> Chatamarrasid, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia Cet ke-4* (Jakarta: KENCANA, 2008), h.15

nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pembiayaan atau pinjaman atas dasar gadai.

- 2) Pencegahan praktik ijon, pegadaian gelap, dan pinjaman tidak wajar lainnya.
- 3) Pemanfaatan gadai bebas bunga pada gadai syariah memiliki efek jaringan pengamanan sosial karena masyarakat yang butuh dana mendesak tidak lagi dijerat pinjaman atau pembiayaan berbasis bunga.
- 4) Membantu orang-orang yang membutuhkan pinjaman dengan syarat mudah.

Adapun manfaat pegadaian syariah, antara lain :

- a) Bagi Nasabah : tersedianya dana dengan prosedur yang relatif lebih sederhana dan dalam waktu yang lebih cepat dibandingkan dengan pembiayaan atau kredit perbankan. Di samping itu nasabah juga mendapatkan manfaat penaksiran nilai suatu barang bergerak secara profesional. Mendapatkan fasilitas penitipan barang bergerak yang aman dan dapat dipercaya.
- b) Bagi perusahaan pegadaian :
  - 1) Penghasilan yang bersumber dari sewa modal yang dibayarkan oleh peminjam dana
  - 2) Penghasilan yang bersumber dari ongkos yang dibayarkan oleh nasabah memperoleh jasa tertentu. bagi bank syariah

yang mengeluarkan produk gadai syariah dapat mendapatkan keuntungan dari pembebanan biaya administrasi dan biaya sewa tempat penyimpanan emas.

- 3) Pelaksanaan misi perum pegadaian syariah sebagai BUMN yang bergerak di bidang pembiayaan berupa pemberian bantuan kepada masyarakat yang memerlukan dana dengan prosedur yang relatif sederhana.
- 4) Berdasarkan PP No. 10 Tahun 1990, laba yang diperoleh digunakan untuk :
  - a) Dana pembangunan semesta (55%)
  - b) Cadangan umum (20%)
  - c) Cadangan tujuan (5%)
  - d) Dana sosial (20%)<sup>32</sup>

#### d. Mekanisme Kerja Produk Gadai Syariah

Produk gadai yang dijalankan pegadaian syariah menggunakan 2 akad pada transaksinya. Akad yang digunakan yaitu :

- 1) Akad Rahn, rahn yang dimaksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Dengan akad ini

---

<sup>32</sup> Andri Soemitra, *Op.Cit.* h.391

pegadaian menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah.

- 2) Akad Ijarah yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad.

Untuk mengajukan permohonan permintaan gadai, calon nasabah harus terlebih dahulu memenuhi ketentuan sebagai berikut :

- a) Membawa fotokopy KTP atau identitas lainnya (SIM, Paspor, dan lain-lain)
- b) Mengisi formulir permintaan rahn
- c) Menyerahkan barang jaminan (marhun) seperti :
  - 1) Perhiasan emas
  - 2) Kendaraan bermotor
  - 3) Barang-barang elektronik

Selanjutnya prosedur pemberian pinjaman (Marhun) dilakukan melalui tahapan berikut :

- a. Nasabah mengisi formulir permintaan rahn

- b. Nasabah menyerahkan formulir permintaan rahn yang dilampirkan dengan fotokopy identitas serta barang jaminan keloket.
- c. Petugas pegadaian menaksir (marhun) agunan yang diserahkan
- d. Besar pinjaman atau marhun bih adalah sebesar 90% dari taksiran marhum
- e. Apabila disepakati besar pinjaman, nasabah menandatangani akad dan menerima uang pinjaman.<sup>33</sup>

#### 6. ARRUM BPKB Pegadaian Syariah

##### a. Definisi ARRUM BPKB

Pegadaian syariah mendefinisikan ARRUM adalah (Ar-Rahn Untuk Usaha Mikro) yang dijalankan pada pegadaian syariah memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan kendaraan. Kendaraan tetap pada pemiliknya sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha sehari-hari. Yaitu dengan memaksimalkan daya guna kendaraan yang dimiliki.<sup>34</sup>

Menurut Andri Soemitra ARRUM merupakan singkatan dari arrahn untuk Usaha Mikro Kecil yang merupakan pembiayaan baru para pengusaha mikro kecil, untuk pengembangan usaha dengan prinsip syariah.

<sup>33</sup> Andri Soemitra, *Op.Cit*, h.399

<sup>34</sup> Pegadaian Syariah, "Pegadaian Arrum BPKB" (On-line), tersedia di :<http://www.sahabatpegadaian.com> (26 November 2019)

Menurut Anton Yudi Setianto BPKB adalah buku yang dikeluarkan atau diterbitkan oleh Satuan Lalulintas Polri sebagai bukti kepemilikan kendaraan bermotor. BPKB berfungsi sebagai surat bukti kepemilikan kendaraan bermotor. BPKB dapat disamakan dengan *certificate of ownership* yang disempurnakan dan merupakan dokumen penting. BPKB juga dapat dijadikan sebagai jaminan atau tanggungan dalam pinjam-meminjam berdasarkan kepercayaan masyarakat. BPKB berisi semua data identifikasi kendaraan bermotor seperti nomor polisi, merk dan tipe, tahun pembuatan, nomor mesin, nomor rangka, dan asal usul kendaraan seperti negara pembuatan, cara mengimpor, nama perusahaan penjual atau deler dan nama pembeli atau pemiliknya.<sup>35</sup>

Jadi pada intinya ARRUM BPKB adalah pembiayaan yang dilakukan untuk mendukung kegiatan usaha mikro kecil dan menengah dengan berupa jaminan bukti kendaraan bermotor/mobil atau BPKB.

b. Dasar Hukum ARRUM BPKB

- 1) Pembiayaan ARRUM menurut undang-undang yang mengaturnya yaitu menurut Surat Edaran (SE) No. 14/US.200/2008 tentang penyaluran pembiayaan ARRUM.
- 2) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah

---

<sup>35</sup> Anton Yudi Setianto, et. Al. Panduan Pelengkap Mengurus Perijinan Dan Dokumen (Jakarta: Forum Sahabat, 2008), h. 23-24



3) Fatwa DSN NO: 68/DSN-MUI/III/2008 tentang tasjily. *Rahn tasjily* disebut juga dengan *Rahn Ta'mini*, *Rahn Rasmi*, atau *Rahn Hukmi* adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan (*murtahin*) hanya bukti sah kepemilikannya, sedangkan fiksi barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (*rahin*).<sup>36</sup>

Adapun pengertian tentang rahn tasjily merupakan rahn (fidusia) yaitu sebagai pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan dengan ketentuan bahwa benda yang hak kepemilikannya dialihkan tersebut tetap dalam penguasaan pemilik benda. Fudisia sendiri dapat diterapkan untuk barang bergerak maupun tidak bergerak, baik berwujud maupun tidak berwujud. Sehingga menjadi cakupannya luas. Agar sesuai syariah rahn tasjily harus memenuhi hal-hal berikut :

- a) Biaya pemeliharaan harus ditanggung oleh pihak yang menggadaikan, namun jumlah biaya pemeliharaan tidak boleh dihubungkan dengan besarnya pembiayaan.
- b) Pihak penerima gadai dapat menyimpan bukti kepemilikan sedangkan barang yang digadaikan dapat digunakan pihak yang menggadaikan dengan izin dari pihak penerima gadai

<sup>36</sup> Dewan Syariah Nasional MUI, "Fatwa DSN NO: 68/DSN-MUI/III/2008" (On-line). Tersedia di :<https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/.rahn-tasjily> (27 November 2019)

c) Jika terjadi eksekusi jaminan maka dapat dijual oleh pihak penerima gadai tetapi harus dengan izin dari pihak yang menggadaikan sebagai pemilik. Berdasarkan persyaratan tersebut rahn tasjily sama dengan rahn biasa , yang membedakan hanya masalah pemanfaatan dan pemeliharaan saja. Oleh sebab itu dasar hukum dan ketentuan syariah sama dengan rahn.<sup>37</sup>

#### c. Keunggulan Produk ARRUM Pegadaian Syariah

Menurut Andri Soemitra produk ARRUM BPKB pada pegadaian syariah memiliki keunggulan sebagai berikut :

- 1) Persyaratan yang mudah, proses yang cepat kurang lebih 3 hari, serta biaya kompetitif dan relatif rendah.
- 2) Jangka waktu pembiayaan yang fleksibel, mulai dari 12, 18, 24 dan 36 bulan.
- 3) Jaminan berupa BPKB kendaraan bermotor (mobil ataupun motor) sehingga fisik kendaraan tetap berada ditangan nasabah untuk kebutuhan operasional usaha.
- 4) Nilai pembiayaan mencapai 70% dari nilai taksiran agunan
- 5) Pelunasan dilakukan secara angsuran tiap bulan dengan jumlah tetap.
- 6) Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan pemberian diskon ijarah

<sup>37</sup> Sri Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia* (Jakarta: Salemba empat, 2013), h.273

- 7) Didukung oleh staf yang berpengalaman serta ramah dan santun dalam memberikan pelayanan.

Untuk memperoleh pembiayaan melalui produk ARRUM ini, calon nasabah harus memenuhi beberapa persyaratan :

- 1) Calon nasabah merupakan pengusaha mikro kecil dimana usahanya telah berjalan minimal 1 tahun
- 2) Memiliki kendaraan bermotor (mobil) sebagai agunan pembiayaan
- 3) Calon nasabah harus melampirkan :
  - a) Fotokopi KTP dan kartu keluarga (KK)
  - b) Fotokopi KTP suami/istri
  - c) Fotokopi surat nikah
  - d) Fotokopi dokumen usaha yang sah (bagi pengusaha informal cukup menyerahkan surat keterangan usaha dari kelurahan atau dinas terkait)
  - e) Asli BPKB kendaraan bermotor
  - f) Fotokopi rekening koran/tabungan (jika ada)
  - g) Fotokopi pembayaran listrik atau telepon
  - h) Fotokopi pembayar PBB
  - i) Fotokopi laporan keuangan usaha

4) Memenuhi kriteria kelayakan usaha. Apabila persyaratan diatas telah terpenuhi, maka prorese memenuhi pembiayaan ARRUM selanjutnya dapat dilakukan dengan :<sup>38</sup>

- 1) Mengisi formulir aplikasi pembiayaan
- 2) Melampirkan dokumen-dokumen usaha, agunan, serta dokumen-dokumen pendukung lainnya yang berkaitan.
- 3) Petugas pegadaian memeriksa keabsahan dokumen-dokumen yang dilampirkan
- 4) Petugas pegadaian mengadakan survei analisis kelayakan usaha serta menaksir agunan
- 5) Penandatanganan akad pembiayaan
- 6) Pencairan pembiayaan.

## 7. Marketing Mix

Menurut Kotler dan Armstrong, marketing mix adalah sekumpulan variabel-variabel marketing, yang digunakan oleh perusahaan untuk mengejar targer penjualan yang diinginkan. Jadi, dari pendapat Kotler dan Armstrong dapat kita simpulkan bahwa marketing mix merupakan strategi pemasaran yang dilaksanakan secara terpadu atau strategi pemasaran yang dilakukan secara bersamaan. Strategi tersebut digunakan dengan menerapkan elemen strategi yang ada dalam marketing mix itu sendiri.<sup>39</sup>

### a. Manfaat marketing mix

<sup>38</sup> Andri Soemitra, *Op.Cit*,h. 400-402

<sup>39</sup> Susatyo Herlambang., *basic marketing* (Yogyakarta: Gosyen Publishing, 2014) 34.

Strategi ini dapat menjadi kesatuan yang luar biasa bermanfaat bagi bisnis apabila perusahaan tersebut dapat menjalankan keseluruhan teknik marketing mis tanpa terkecuali dan juga memiliki tingkat kontinuitas pelaksanaannya yang bagus. Kontinuitas tersebut berarti keseluruhan strategi yang terdapat di dalam marketing mix ini terus-menerus diterapkan. Memang ada banyak sekali jenis strategi bisnis, baik dalam kaitannya dengan customer engagement semacam customer service, maupun strategi pemasaran demi penjualan yang meningkat. Jika suatu perusahaan tidak peka soal apa yang sebenarnya dibutuhkan oleh konsumennya, maka dapat dipastikan bahwa perusahaan itu akan kehilangan banyak kesempatan dalam menjangkau konsumen. Akibatnya, produk atau jasa mau sebagus atau seinovatif apapun akan menjadi sia-sia saat ditawarkan.<sup>40</sup>

b. Variabel marketing mix

1) Product (produk)

Produk bisa berupa apa saja (baik yang berwujud fisik semacam makanan dan buku maupun yang bersifat digital berupa aplikasi dan sebagainya). Produk ini juga termasuk jasa maupun layanan yang dapat ditawarkan oleh perusahaan. Intinya produk adalah segala bentuk penawaran yang dilakukan perusahaan kepada klien atau customer anda, yang sesuai dengan keinginan

---

<sup>40</sup> Susatyo Herlambang, *Op.Cit*

atau kebutuhan dari pelanggan itu sendiri. Secara teori, produk merupakan segala bentuk yang ditawarkan ke pasar untuk digunakan atau dikonsumsi sehingga bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar. Keinginan pasar tersebut bisa berupa fisik, jasa, orang, organisasi, dan ide. Produk adalah hasil dari kegiatan produksi perusahaan yang nantinya akan dijual oleh perusahaan itu sendiri.

## 2) Price (harga)

Harga yang dimaksud adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh user atau klien untuk mendapatkan produk yang ditawarkan. Dengan kata lain, seseorang akan membeli barang jika pengorbanan yang dikeluarkan (yaitu uang dan waktu) sesuai dengan manfaat yang ia ingin dapatkan dari produksi barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Jika calon pembeli potensial telah memiliki pemikiran bahwa ia merasa pengeluaran yang akan dikeluarkan tersebut sebanding dengan apa yang ia dapatkan, mereka akan segera datang ke toko atau perusahaan tersebut dan bisa juga mengunjungi product page perusahaan tersebut di website. Mereka akan segera memesan produk atau jasa apapun yang di tawarkan kepada merek tersebut.<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> Susatyo Herlambang, *Op.Cit*

### 3) Tempat (place)

Tempat atau saluran distribusi yang tepat juga menentukan berhasil tidaknya strategi marketing. Oleh karena itu, saluran distribusi menempati posisi yang krusial dalam marketing mis. Adapaun definisi dari saluran distribusi ini adalah berbagai kegiatan atau upaya apapun yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat produk atau jasanya mudah diperoleh atau tersedia di tangan konsumen maupun pelanggannya. Karena tujuan dari distribusi adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat, maka kemudahan akses maupun ketersediaan produk pada outlet yang tepat juga harus diperhatikan oleh setiap perusahaan.

### 4) Promotion (promosi)

Promosi yang dimaksud adalah sebuah upaya persuasi (bujukan atau dorongan) untuk mengajak para konsumen maupun calon konsumen untuk membeli (atau menggunakan) produk maupun jasa yang dihasilkan oleh suatu perusahaan. Ada beberapa elemen yang dapat di optimalkan oleh perusahaan terkait promosi. Berikut adalah beberapa elemen tersebut:<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> Susatyo Herlambang, *Op.Cit*

- a) Salesperson (salesperson ini adalah orang-orang yang melakukan penawaran produk maupun jasa yang ditawarkan oleh perusahaan ke target pasar atau orang-orang)
- b) Public Relation (public relation adalah orang-orang yang bertanggung jawab untuk menjaga nama baik perusahaan, sekaligus menjalankan fungsi branding bagi perusahaan sehingga brand perusahaan tersebut dikenal oleh banyak orang secara prositif)
- c) Periklanan (periklanan maksudnya adalah segala macam promosi yang dipublikasikan melalui berbagai saluran media. Perusahaan tersebut dapat menentukan saluran media apa yang tepat sesuai karakter produk dan kebutuhan pasar baik itu televisi, koran atau baliho)

## 8. Analisis Kredit

Analisis kredit adalah kajian yang dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari suatu permohonan kredit. Analisis kredit bertujuan untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya kepada pihak pemberi kredit secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun bunganya, sesuai kesepakatan dengan pihak kreditur. Analisis kredit juga bertujuan agar kredit yang direkikan mencapai sasaran, yaitu aman dan terarah. Aman dengan pengertian kredit tersebut harus diterima kembali pengembaliannya secara tertib, teratur dan tepat waktu, sesuai perjanjian



antara pihak kreditur dan nasabah. Sedangkan terarah, artinya kredit yang diberikan tersebut digunakan untuk tujuan seperti yang dimaksud dalam permohonan kredit dan sesuai dengan peraturan dan kesepakatan ketikan diisyaratkan dalam akad kredit. Prinsip analisis kredit ada berbagai macam, salah satunya yaitu prinsip 5C. Prinsip 5C itu sendiri yaitu:<sup>43</sup>

a. Character

Character adalah keadaan watak/sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan kerja/usaha. Beberapa parameter yang perlu diperhatikan dalam analisis karakter:<sup>44</sup>

- 1) Aspek karakter yang diharapkan dari calon nasabah adalah bertanggung jawab, jujur, terbuka serta tidak ada indikasi negative/spekulasi
- 2) Credit checking, melakukan verifikasi karakter bisnis calon nasabah dalam berhubungan dengan krediturnya, seperti perusahaan pembiayaan atau bank
- 3) Trade checking, melakukan verifikasi karakter bisnis calon nasabah dalam menjalankan bisnisnya, berhubungan dengan customer dan supplier
- 4) Usia, semakin bertambah usia umumnya semakin bertanggung jawab
- 5) Lama usaha dan tempat tinggal, calon nasabah yang berniat menipu punya kecenderungan untuk berpindah-pindah tempat, dan

---

<sup>43</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan*, Kencana Prenadamedia Group. (Jakarta: 2010) 129-131

<sup>44</sup> Ismail, *Op.Cit*

semakin lama seseorang tinggal/berkeja disuatu tempat, maka lingkungan akan mengenali karakter calon nasabah dengan baik

6) Sikap tanggung jawab didalam memenuhi kewajiban lainnya terhadap tagihan listrik, telepon, kreditur lain

7) Mampu menjelaskan secara logis sumber penghasilan sehingga tim survey/analisis kredit yakin akan kemampuan pembayaran angsurannya

#### b. Capital

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan kreditur akan merasa lebih yakin dalam memberikan kredit. Kecukupan modal dibutuhkan mengingat penghasilan dan pengeluaran tidaklah stabil setiap bulannya, sehingga nasabah perlu memiliki kesiapan dana didalam menghadapi masa-masa/bulan-bulan “minim”, seperti kesiapan biaya untuk melahirkan (bila istri akan melahirkan), kesiapan biaya untuk anak masuk sekolah, kecukupan tabungan bila penghasilan tidak tetap setiap bulannya.

#### c. Capacity

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki oleh calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan, atau bekerja guna memperoleh penghasilan yang cukup untuk membayar semua angsuran/kewajiban setiap bulan, memenuhi biaya-

biaya rutin, biaya hidup sehari-hari pada setiap bulannya. Yang umum digunakan dalam pengecekan capacity, seperti DSR, DIR, nilai penghasilan berdasarkan slip gaji/rekening tabungan, nilai omset berdasarkan rekening tabungan/koran, lama bekerja sebagai karyawan, status karyawan tetap/kontrak.

d. Condition

Condition adalah situasi dan kondisi politik, social, ekonomi, budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat yang berkemungkinan mempengaruhi kelancaran usaha/perusahaan tempat bekerja calon debitur.

e. Collateral

Collateral adalah barang/objek yang diserahkan oleh nasabah sebagai agunan terhadap kredit yang diterima. Collateral tersebut harus dinilai oleh kreditur untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban financial nasabah kepada kreditur. Risiko pemberian kredit dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta collateral yang baik kepada nasabah.

IAIN JEMBER

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Kemudian dalam penelitian ini digunakan beberapa teknik atau metode penelitian yang meliputi:

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang atau perilaku yang dapat diamati. Definisi tersebut lebih menekankan pada jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian yakni data deskriptif kualitatif. Dengan kata lain penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data deskriptif dan berupaya menggali makna dari suatu fenomena berdasarkan fakta – fakta yang sudah ada.<sup>1</sup> Penelitian kualitatif bermaksud untuk mengetahui fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain – lain secara menyeluruh dan dideskripsikan dalam bentuk kata – kata dan bahasa yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.<sup>2</sup>

Peneliti menggunakan metode ini karena peneliti ingin berproses di dalam penelitian ini. Seperti diketahui bahwa penelitian ini memiliki ciri khas penekanan pada prosesnya. Proses berarti melihat bagaimana fakta, realita, gejala dan peristiwa itu terjadi dan dialami secara khusus tentang bagaimana

---

<sup>1</sup>M. Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 9.

<sup>2</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), 6

peneliti terlibat didalamnya dan menjadi relasi dengan orang lain. penekanan pada proses ini mengandaikan adanya tahapan yang perlu dilalui dan tidak langsung jadi.<sup>3</sup>Dengan menggunakan metode ini, peneliti dapat terjun langsung ke lapangan.Dengan menggunakan metode ini juga, peneliti tentunya dapat berproses dan dapat memahami fenomena – fenomena yang dialami oleh subjek penelitian yang dimana itu semua berkaitan dengan fokus penelitian yang dilakukan peneliti. Sehingga diharapkan peneliti dapat menggambarkan secara nyata dan sesuai dengan fakta – fakta yang ada.

#### **B. Lokasi Penelitian**

Penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti bertempat di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi tersebut berada di Jl. MT Haryono No 68 Banyuwangi yang mana dalam hal ini sebagian besar masyarakat menggunakan untuk mendapatkan tambahan dana guna untuk memperluas usaha yang mereka miliki atau keperluan yang lain.

#### **C. Subyek Penelitian**

Dalam menentukan informan peneliti menggunakan *key informan* dengan teknik *Purposive*, yaitu teknik pengambilan responden dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang di anggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai pengusaha sehingga akan memudahkan peneliti menjelajah obyek atau situasi sosial yang akan dipilih.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup>Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Grasindo, 2010), 83.

<sup>4</sup>Morissan, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: Kencana, 2017), 94.

Adapun subjek informan penelitian dilakukan dengan :

1. Ibu Nur Hidayah sebagai pengelola unit membahas tentang produk pegadaian syariah secara umum.
2. Bapak Nur Khisom Reza Afandi sebagai sales profesional membahas tentang prosedur pelaksanaan produk ARRUM BPKB.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah dengan observasi, wawancara dan dokumentasi.

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

Menurut Nasution dalam buku yang dikutip Sugiyono mengatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan kenyataan yang diperoleh melalui observasi.

Metode observasi ini digunakan untuk mendapatkan data tentang:

- a. Letak geografis dan kondisi fisik PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi.
- b. Situasi dan kondisi riil lokasi PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi.
- c. Ruang lingkup kegiatan usaha PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi

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

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan tanya jawab langsung dengan karyawan PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. Peneliti menggunakan wawancara semi struktur. Dalam hal

ini pewawancara menanyakan sejumlah pertanyaan yang sudah terstruktur, kemudian satu persatu diperdalam dengan menggali keterangan lebih lanjut. Dengan demikian jawaban yang diperoleh meliputi semua variabel dengan keterangan yang lengkap dan mendalam.

Adapun wawancara yang dilakukan peneliti yaitu:

- a. Mengenai strategi pemasaran produk ARRUM BPKB di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi.
  - b. Mengenai implikasi dari kendala yang dihadapi pembiayaan produk ARRUM BPKB di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi.
3. Teknik Dokumentasi

Selain dengan wawancara dan observasi, teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dengan teknik dokumentasi, teknik dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental seseorang. Dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.<sup>5</sup>

Adapun teknik dokumentasi digunakan untuk memperoleh data tentang:

- a. Profil PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi yang meliputi Sejarah berdirinya visi-misi Data-data lain yang berkaitan

---

<sup>5</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014), 240.

dengan strategi pemasaran produk ARRUM BPKB pada PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi.

- b. Struktur organisasi
- c. Dokumen-dokumen yang diperlukan.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari wawancara, pengamatan yang telah diperoleh baik itu catatan lapangan, dokumentasi pribadi, dokumen resmi, gambar, foto dan sebagainya.<sup>6</sup> Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif.

Analisis deskriptif adalah suatu analisis yang dilakukan dengan cara mengamati sesuatu (objek penelitian) dan kemudian menjelaskan apa yang diamatinya. Penjelasan ini diceritakan dalam sebuah tulisan dengan cara hati – hati dan cermat sehingga mendapatkan tulisan yang akurat dan tepat sesuai hasil pengamatan.<sup>7</sup>

#### **F. Teknik Keabsahan Data**

Teknik keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan

---

<sup>6</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), 247.

<sup>7</sup>Morissan, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: Kencana, 2017), 37.



atau sebagai pembanding terhadap data itu.<sup>8</sup> Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber.

Teknik triangulasi sumber, peneliti melakukan kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Triangulasi sumber yang berarti membandingkan dan mengecek data yang bersumber dari informan yang diperoleh melalui waktu dan alat berbeda. Data dicari melalui narasumber yaitu orang yang dijadikan sebagai sarana mendapatkan informasi atau data.

## **G. Tahapan-Tahapan Penelitian**

Beberapa tahapan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti diantaranya:

### **1. Tahap Pra Lapangan**

Tahap pra lapangan adalah tahap dimana peneliti mencari gambaran permasalahan dan latar belakang serta referensi yang terkait dengan tema sebelum terjun ke lapangan. Peneliti telah mendapatkan gambaran permasalahan dengan mengangkat judul “Analisis Strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi”

Adapun tahapan – tahapan yang diidentifikasi oleh peneliti adalah sebagai berikut:

- a. Menyusun pelaksanaan penelitian
- b. Memilih lokasi penelitian

---

<sup>8</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), 330.

- c. Mengurus surat perizinan penelitian
- d. Memilih dan memanfaatkan informasi
- e. Mempersiapkan perlengkapan – perlengkapan penelitian.<sup>9</sup>

## 2. Tahap Pelaksanaan

Dalam tahap ini peneliti memasuki lapangan untuk melihat, mamantau dan meninjau lokasi penelitian di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. Peneliti mulai memasuki objek penelitian dan mencari serta mengumpulkan data – data dengan alat yang sudah disediakan baik itu secara tertulis, rekaman, maupun dokumentasi. Perolehan data tersebut akan segera diproses untuk mendapatkan informasi mengenai objek penelitian.

## 3. Tahap Analisis Data

Pada tahap ini, peneliti melakukan teknik analisis data yang diperoleh selama penelitian berlangsung atau selama peneliti berada di lapangan. Peneliti melakukan analisis terhadap beberapa jenis data yang sudah diperoleh dengan cara wawancara dan observasi. Dalam tahap ini peneliti mengkonfirmasi kembali data yang didapat dari lapangan dengan teori yang digunakan.

---

<sup>9</sup>Ibid., 133.

## **BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

### **A. Gambaran Obyek Penelitian**

#### **1. Sejarah Pegadaian Syariah**

Usaha pegadaian di Indonesia di mulai pada masa penjajahan Belanda (VOC) yang brupa Bank Van Leaning, yang pada saat itu tugas pegadaian adalah membantu masyarakat dalam meminjamkan uang dengan jaminan bang yang dimiliki.<sup>1</sup> Pada tahun 1811 pemerintahan Inggris mengambil alih dan membubarkan Bank Van Leaning serta memberikan kekuasaan kepada masyarakat untuk mendirikan usaha pegadaian, hingga pada tahun 1901 didirikan pegadaian negara yang pertama yaitu pada tanggal 1 April 1901.

Status pegadaian berubah menjadi lembaga resmi “JAWATAN” pada tahun 1905 dan pada tahun 1961 status pegadaian berubah kembali menjadi “PN” dan status hukum pegadaian berubah kembali menjadi PERJAN pada tahun 1969 sampai tahun 1990 bentuk badan hukum pegadaian berubah menjadi PERUM. Pada tanggal 1 April 2012 badan hukum pegadaian berubah menjadi PERSERO sampai saat ini.<sup>2</sup>

Terbitnya PP/10 tanggal 10 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan pegadaian, satu hal yang perlu dicermati bahwa PP10 menegakkan misi yang harus diemban oleh pegadaian untuk mencegah praktik riba, misi ini tidak berubah hingga terbitnya

---

<sup>1</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH* Suatu Kajian Teoritis dan Praktis

<sup>2</sup> [www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id) di akses pada 16 Januari 2020 pukul 10:08

PP103/2000 yang dijadikan sebagai ladsan kegiatan usaha PT. Pegadaian (Persero) sampai sekarang. Banyak pihak berpendapat bahwa operasionalisasi Pegadaian pra Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang bunga bank, telah sesuai dengan konsep syariah meskipun harus di akui belakangan bahwa terdapat beberapa aspek yang menepis anggapan itu.<sup>3</sup>

Berkat rahmat Allah SWT dan setelah melalui kajian panjang, akhirnya disusunlah satu konsep pendirian unit Layanan Gadai Syariah sebagai langkah awal pembentukan divisi khusus yang menangani kegiatan usaha syariah.

Layanan gadai syariah ini merupakan hasil kerja sama PT. Pegadaian (Persero) dengan Lembaga Keuangan Syariah untuk mengimplementasikan prinsip “*Rahn*” yang bagi PT. Pegadaian (Persero) dapat di pandang sebagai pengembangan produk, sedang bagi Lembaga Keuangan Syariah dapat berfungsi sebagai kepanjangan tangan dalam pengolahan 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 di selaraskan dengan nilai Islam. Fungsi operasi pegadaian syariah itu sendiri dijalankan oleh kantor-kantor Cabang Pegadaian Syariah/ Unit

---

<sup>3</sup> M. Habiburrahim. Dkk, *Mengenal Pegadaian Syariah* (Jakarta: kuwais, 2012)

Layanan gadai Syariah (ULGS) sebagai satu unit organisai di bawah binaan Divisi Usaha Lain PT. Pegadaian (Persero). ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengolahannya dari usaha gadai konvensional.

Pegadaian syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Masih di tahun yang sama pula, 4 kantor cabang pegadaian di Aceh dikonversi menjadi pegadaian syariah.

Pegadaian syariah dalam menjalankan operasionalnya berpegang kepada prinsip syariah. Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik, seperti tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan/atau bagi hasil.<sup>4</sup>

## **2. Visi dan Misi**

### **Visi**

Menjadi The Most Valuable Financial Company di Indonesia dan sebagai agen Inklusi keuangan pilihan utaman masyarakat.

---

<sup>4</sup> Ibid.

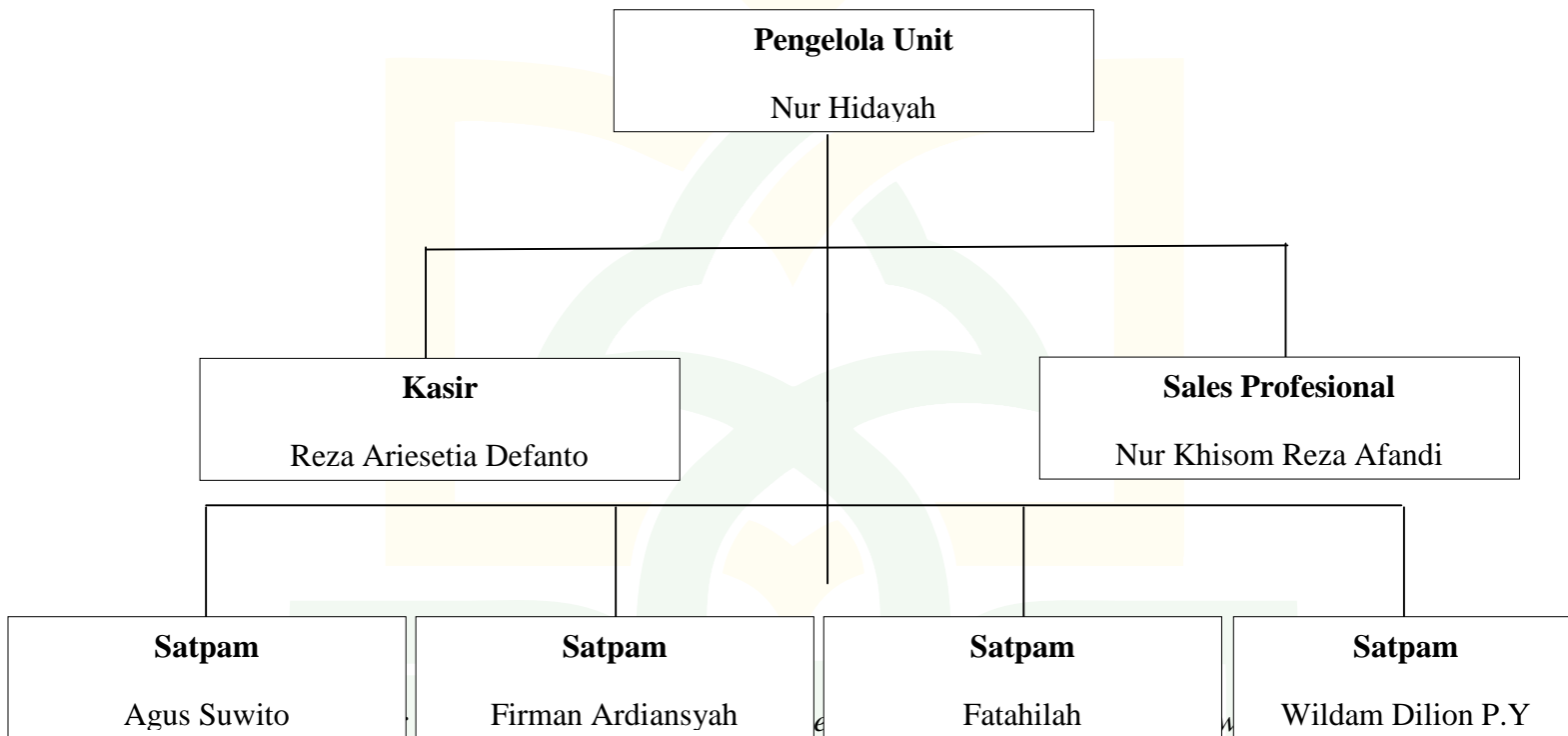
**Misi**

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



### 3. Struktur Organisasi PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi**



### 4. Letak Geografis

Kantor Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi terletak di Jl. MT Haryono, Karangrejo, Tukangkayu, Kec. Banyuwangi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur 68411.

### 5. Produk-Produk Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi

Produk dan layanan jasa yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah kepada masyarakat berupa:

a. Jasa Taksiran

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

b. Jasa Titipan (*ijarah*)

Pegadaian syariah juga menerima titipan barang dari masyarakat berupa surat-surat berharga seperti sertifikat tanah, ijasah, motor. Fasilitas ini diberikan bagi mereka yang ingin melakukan perjalanan jauh dalam waktu yang relatif lama atau karena penyimpanan di rumah dirasakan kurang aman. Atas jasa penitipan tersebut, gadai syariah memperoleh penerimaan dari pemilik barang berupa ongkos pentipan.

c. Arrum Haji

Produk yang satu ini bermanfaat untuk siapa saja yang berencana pergi haji ke tanah suci tapi kekurangan biaya. Arrum Haji dapat memberikan pinjaman kepada nasabah sebesar Rp. 25 juta. Caranya cukup mudah. Nasabah hanya menjaminkan emas senilai Rp 7 juta atau logam mulai seberat 15 gram. Syaratnya, nasabah menyerahkan fotokopi KTP dan memenuhi syarat sebagai pendaftar



haji. Keunggulan produk ini adalah nasabah bisa memperoleh tabungan haji yang langsung dapat digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji.

d. Arrum BPKB

Mendapatkan modal untuk pengembangan usaha mikro kini semakin mudah. Salah satunya kita bisa menggunakan layanan Arrum (Ar Rahn untuk Usaha Mikro). Produk satu ini memudahkan nasabah mendapatkan pinjaman uang dengan jaminan BPKB kendaraan.

e. Amanah

Layanan amanah ini tersedia hampir di seluruh outlet Pegadaian di seluruh Indonesia. Untuk uang muka pembelian sepeda motor, nasabah harus membayar mulai 20 persen dari harga. Sementara, untuk pembelian mobil 25 persen dari harga.

f. Rahn (Gadai Syariah)

Produk ini memberikan pinjaman hanya dengan waktu sekitar 15 hari. Pinjaman bisa didapat mulai dari Rp 50.000 hingga Rp 200 juta dengan jangka waktu pinjaman maksimal empat bulan.

g. Multi Pembayaran Online

Bayar tagihan listrik, air, telepon, hingga pembelian tiket kereta api kini bisa dilakukan lewat produk Multi Pembayaran Online (MPO). Fasilitas ini tersedia di outlet Pegadaian Syariah seluruh Indonesia.

#### h. Konsinyasi Emas

Produk ini memberikan layanan jual-titip emas batangan. Nasabah bisa membeli emas sekaligus menitipkannya untuk dikonsinyasikan di Pegadaian Syariah. Nasabah akan mendapat bagian dari hasil penjualan kalau emas yang dikonsinyasikan tersebut terjual. Dengan demikian, emas yang kita titipkan akan lebih produktif dan bisa ngasih untung daripada hanya disimpan aja.

#### i. Tabungan Emas

Dengan membeli emas mulai dari Rp 6.000-an atau setara 0,01 gram, kamu udah bisa berinvestasi emas. Kalau tertarik nabung emas di Pegadaian, kamu tinggal buka rekening tabungan emas di outlet terdekat.

#### j. Mulia

Produk Mulia Pegadaian Syariah melayani penjualan emas batangan kepada masyarakat. Produk ini bisa di gunakan sebagai alternatif pilihan investasi buat masa depan. Kamu bisa menggunakan hasil investasi ini untuk membeli rumah, kendaraan, atau ibadah haji.

### A. Hasil temuan dan Analisis

#### 1. Hasil Temuan

- a. Analisis strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi

Sebagaimana telah dijelaskan bahwa dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi sebagai alat untuk mendukung penelitian ini. Berikut ini adalah hasil temuan dari PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi:

Ibu Nur Hidayah selaku pengelola Unit Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi menuturkan:

“Untuk efektifitas dan efisiensi untuk pembiayaan ARRUM BPKB ini sekarang lebih efektif karena sudah ada petugasnya sendiri untuk menangani survei, cuma tetap kita kontrol. Kita melihat dari karakter orang tersebut, nasabah tersebut meragukan atau tidak. Jadi, kita bisa lihat pada saat survei nasabah tersebut nantinya aktif atau tidak membayar angsuran. Strategi yang kami lakukan adalah sebar brosur door to door ke usaha-usaha mikro dan pasar-pasar, serta referal dari nasabah yang sudah pernah pakai produk ARRUM BPKB”<sup>5</sup>

Strategi ini dilakukan agar produk ARRUM BPKB yang ditawarkan dapat dipahami oleh masyarakat atau calon nasabah. Produk tidak hanya sesuatu yang berwujud saja tetapi ada juga produk yang tidak berwujud seperti pelayanan jasa. Fungsi utama suatu lembaga keuangan menarik dan menyalurkan dana dari masyarakat melalui produk-produk yang ditawarkan.

Pendekatan ini dilakukan oleh karyawan yang ditugaskan untuk memegang produk ini dan harus memiliki pemahaman tentang cara berperilaku dan komunikasi dengan baik dengan nasabah. Hal ini dilakukan untuk memudahkan karyawan pegadaian syariah

---

<sup>5</sup> Nur Hidayah, wawancara Banyuwangi, 14 Januaari 2020

melakukan promosi dengan baik kepada nasabah lama ataupun nasabah baru. Sebagaimana diungkapkan oleh Bapak Nur Khisom Reza Afandi selaku Sales Profesional:

“Strategi pembiayaan ARRUM BPKB pada PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi menggunakan teori Marketing Mix yaitu kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem perusahaan untuk mempengaruhi reaksi para pembeli atau konsumen yang pertama. Kedua dalam segi promosi PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi menggunakan empat media promosi yaitu, sebar brosur, referal, croselling, dan literasi. Ketiga dalam segi kantor PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi terletak di Jalan MT. Haryono yang merupakan Central Bussines District (Pusat Bisnis) Banyuwangi, sehingga lokasi kantor PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi sangat strategis. Keempat dalam segi harga PT. Pegadaian (persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi menetapkan mu'nah yang rendah. Karena saya terjun langsung ke lapangan dan bertemu langsung dengan banyak calon nasabah dan berbagai macam respon dari calon nasabah saya. Saya tidak hanya sekali atau dua kali mengunjungi nasabah selain untuk menawarkan pembiayaan ARRUM saya melakukan hal tersebut sebagai ajang silaturahmi. Akan tetapi masih ada nasabah sampai saat ini masih enggan untuk menjadi nasabah di PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi karena juga dari segi pengetahuan mereka yang kurang tentang ARRUM BPKB di PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi.”<sup>6</sup>

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwasannya setiap perusahaan atau lembaga keuangan memiliki cara atau pendekatan yang berbeda-beda untuk menarik minat masyarakat atau nasabah supaya menjadi nasabah baru atau tetap menjadi nasabah di Pegadaian Syariah. Jika dilihat dari minimnya pengetahuan masyarakat Banyuwangi tentang ARRUM BPKB, mengharuskan

---

<sup>6</sup> Nur Khisom Reza Afandi, wawancara Banyuwangi, 28 Januari 2020

Marketing bekerja keras untuk melakukan promosi dan pendekatan dengan calon nasabah. Hal ini dilakukan supaya terjalinnya kepercayaan antara masyarakat dengan Bank, dalam melakukan promosi marketing harus berperilaku sopan tanpa adanya unsur pemaksaan.

Promosi merupakan media untuk menawarkan produk atau jasa yang dimiliki oleh perusahaan agar produk atau jasa diminati oleh masyarakat. Dengan adanya strategi ini memudahkan perusahaan atau lembaga keuangan mengenalkan produknya kepada masyarakat baik secara langsung maupun tidak langsung. PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi dalam mempromosikan produk dan jasanya salah satunya dengan cara sebar brosur door to door, referal, croselling dan literasi. Mengingat masyarakat dibagian Banyuwangi yang masih gptek jadi PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi harus melakukan banyak hal untuk mempromosikan produk dan jasanya.

Sebagaimana dikatakan oleh Bu Nur Hidayah selaku Pengelola Unit mengatakan bahwa:

“Tidak semua masyarakat dapat menerima langsung terhadap produk dan jasa yang saya tawarkan, sebab bagi masyarakat awam melakukan pembiayaan di Pegadaian Syariah masih hal yang asing. Kendalanya saya harus melakukan lebih dari satu kali kunjungan, mencoba lebih mendalami karakter nasabah, dan memastikan calon nasabah tersebut menjadi nasabah Pegadaian Syariah.”<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Nur Hidayah, wawancara Banyuwangi, 28 Januari 2020

Hal ini juga ditambahkan oleh Bapak Nur Khisom Reza

Afandi selaku sales profesional menuturkan bahwa:

“Untuk menarik minat calon nasabah kami diharuskan memahami produk dan jasa yang saya tawarkan, selain itu bersikap santun, dan berpakaian rapi agar dipercaya oleh calon nasabah nantinya. Selain itu kita harus mengenali kebutuhan nasabah, dan meningkatkan informasi lain kepada nasabah tentang produk ARRUM BPKB beserta fasilitas lainnya yang akan diperoleh calon nasabah nantinya. Mengenai prosedur pembiayaan ARRUM BPKB dan memberikan mu'nah yang murah dan percepatan survei juga memberikan pelayanan yang terbaik, dengan menjelaskan semua tentang prosedur pembiayaan ARRUM BPKB kepada calon nasabah, diharapkan calon nasabah memahami dan tertarik untuk mengambil produk ARRUM BPKB Pegadaian Syariah.”<sup>8</sup>

Jika dilihat dari luasnya pendistribusian produk dan jasa Pegadaian Syariah hal ini akan menguntungkan sekali bagi perusahaan karena semakin luas lokasi pemasarannya akan semakin besar pula untuk mendapatkan banyak calon nasabah baru. Pendistribusian di PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi meliputi Kecamatan Banyuwangi dan sekitarnya. Sejauh ini pemasaran Pegadaian Syariah dapat dikatakan sangat baik melihat banyaknya nasabah baru yang semakin banyak.

- b. Kendala-kendala dari implementasi pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi

Dalam perusahaan atau perbankan tentu saja mengalami kendala. yang dihadapi dalam pembiayaan ARRUM BPKB

---

<sup>8</sup> Nur Khisom Reza Afandi, wawancara Banyuwangi, 14 Januari 2020

Nur hidayah selaku pengelola unit PT Pegadaian (Persero)

UPS Simpang Lima Banyuwangi.

”Kami pernah menolak calon nasabah karena tidak sesuai dengan kriteria pengajuan pembiayaan takutnya terjadi kendala saat pembayaran pembiayaan seperti jatuh tempo, telat ngangsur, dan lain-lain. Selain tidak termasuk kriteria juga terjadi kendala pada persyaratan pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah misalkan berkas-berkas yang harus dilengkapi ternyata tidak lengkap atau memiliki pinjaman dibank lain yang gagal bayar sehingga kami tidak mau menerima resiko jika nasabah ini ternyata tidak mampu untuk membayar angsuran.”

Bapak Nur Khisom Reza Afandi selaku sales profesional menjelaskan bahwa ada kendala dalam pembiayaan ARRUM BPKB PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi

“Kendala yang dialami pihak pegadaian itu ada kendala internal dan kendala eksternal. Kendala internal disini adalah suatu kendala dalam pembiayaan yang berasal dari pribadi nasabah dan pegadaian sendiri seperti telat mengangsur, jatuh tempo, dan lain-lain. Dalam kendala internal ini, Pegadaian Syariah memiliki kendala, kurangnya petugas yang survei. Karena di wilayah Banyuwangi petugas yang survei terbatas, jadi harus sabar menunggu antrian untuk pelaksanaan survei. Dalam kendala eksternalnya, Pegadaian Syariah mengakui adanya kendala berupa persaingan antara perusahaan atau perbankan dalam menawarkan produk ARRUM.”

Dalam pembahasan mengenai kendala dalam pembiayaan ARRUM BPKB, **penulis** mengklasifikasikan kendala atas (2) hal yaitu Kendala Internal dan Kendala Eksternal.

#### 1) Kendala Internal

Kendala internal disini adalah suatu kendala dalam pembiayaan yang berasal dari pribadi nasabah dan pegadaian sendiri seperti telat mengangsur, jatuh tempo, dan lain-lain.

Dalam kendala internal ini, Pegadaian Syariah memiliki kendala, kurangnya petugas yang survei. Karena di wilayah Banyuwangi petugas yang survei terbatas, jadi harus sabar menunggu antrian untuk pelaksanaan survei.

## 2) Kendala Eksternal

Dalam kendala eksternalnya, Pegadaian Syariah mengakui adanya kendala berupa persaingan antara perusahaan atau perbankan dalam menawarkan produk ARRUM.

Nur Khisom Reza Afandi selaku sales profesional di Pegadaian Syariah mengatakan:

“BI Checking adalah untuk melihat riwayat calon nasabah dengan pegadaian atau bank lain. Melakukan BI *Checking* atau disebut juga informasi debitur *individual* (IDI) yang mana pegadaian menggunakan data tersebut untuk memastikan nasabah yang akan memberikan pembiayaan dan tidak memiliki riwayat telat melakukan pelunasan. Jika catatan nasabah dikategorikan macet, pegadaian akan menolak permohonan pembiayaan nasabah karena tidak mau mengalami kerugian. Jika pegadaian sudah memberikan biaya ARRUM kepada nasabah pembiayaan dan nasabah tersebut sudah menerima biaya selama 1 tahun melakukan pembayaran maka pegadaian mempunyai tim sendiri untuk menangani nasabah yang melakukan keterlambatan yaitu ada sales profesional ini dilakukan untuk memperbaiki kualitas pembiayaan melalui penagihan dan restrukturisasi dan bagi yang menangani pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari 1 tahun sales profesional yang bertugas untuk menangani pembiayaan dengan yang sudah tidak bisa ditangani dengan penagihan dan restrukturisasi, sales profesional akan melakukan penjualan agunan terhadap pembiayaan ini. Tunggakan yang dialami nasabah tidak semata-merta langsung dilelangkan melainkan melalui prosedur yang berlaku di pegadaian yaitu pihak pegadaian melakukan penagihan dan yang kedua melakukan kunjungan kepada pihak yang bersangkutan



dan jika semua itu tidak ada tanggapan dari si penerima pembiayaan ARRUM maka pegadaian akan memberikan SP 1 sampai dengan SP 3 mengapa seperti itu karena dari proses itu nasabah tersebut diharapkan dapat mengusahakan tunggakannya terbayarkan. Jika semua itu belum juga ada respon dari si penerima pembiayaan ARRUM tersebut maka pegadaian mulai melengkapi berkas-berkas si pemilik tunggakan pembiayaan tersebut untuk keperluan lelang karena tahap terakhir dari teguran tersebut adalah lelang jika nasabah tidak mampu memenuhi kewajibannya. Tetapi selama saya menjadi tim marketing di ARRUM BPKB PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi mayoritas nasabah tidak pernah telat untuk membayar cicilan artinya nasabah sadar akan kewajibannya.”

Dari wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi menangani pembiayaan yang tidak lancar atau macet dengan membentuk tim khusus yang menangani keterlambatan pembayaran cicilan. Mayoritas nasabah di ARRUM BPKB PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi tidak pernah telat untuk membayar cicilan artinya nasabah sadar akan kewajibannya.

Ibu Nur Hidayah menambahkan cara penyelesaian kendala eksternal mengatakan bahwa:

“Kendala eksternal yang dilakukan Pegadaian Syariah karena adanya kendala berupa persaingan antara perusahaan atau perbankan dalam menawarkan produk ARRUM. Maka penyelesaian yang dilakukan pegadaian syariah adalah dengan menawarkan produk ARRUM kepada nasabah yang menggunakan produk pegadaian yang lainnya dengan memberikan pelayanan yang terbaik dari produk ARRUM, dengan proses pengajuan yang mudah, persyaratan yang tidak ribet, administrasi atau mu’nahnya murah dan proses peencairannya cepat.”

Dari wawancara bapak Khisom dan ibu Nur ada kendala tetapi juga ada solusi dalam pembiayaan ARRUM BPKB dapat disimpulkan bahwa PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi menangani kendala internal dan eksternal dengan memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah.

## **B. Analisis dan Pembahasan**

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan peneliti melalui teknik observasi, wawancara dan dokumentasi di lapangan dengan judul penelitian analisis strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. Perlu kiranya diadakan pembahasan temuan. Yang mana hasil dari pada analisis data akan dikaji dengan teori yang ada untuk mengetahui keterkaitan keduanya guna dalam menjawab rumusan masalah yang ada pada penelitian ini

### **1. Analisis strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi**

Berdasarkan hasil temuan di atas maka dapat diketahui bahwa analisis strategi pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi menggunakan strategi Marketing Mix. Dalam buku Susatyo Herlambang yang berjudul *basic marketing* (Dasar-Dasar Pemasaran) bahwa terdapat hasil temuan mengenai kesamaan mengenai strategi pemasaran, didalam

buku ini menjelaskan tentang strategi pemasaran menggunakan teori *Marketing Mix* yaitu kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran, tentang variabel mana yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk mempengaruhi reaksi para pembeli atau konsumen. yang pertama, dalam segi produk adalah kombinasi barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dan ditawarkan kepada pasar sasaran. Variabel dalam bauran produk yaitu mutu atau kualitas, ciri khas, gaya, bentuk, merk, pelayanan dan jaminan. Harga (*price*) adalah sejumlah uang yang dibayarkan oleh konsumen kepada produsen untuk mendapatkan suatu produk. Variabel dalam bauran harga yaitu daftar harga, potongan harga, syarat kredit, dan periode pembayaran. Promosi (*promotion*) merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengkomunikasikan manfaat dari produknya dan untuk meyakinkan konsumen sasaran untuk membeli produknya. Distribusi (*place*) adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan agar produk dapat diperoleh dan tersedia bagi konsumen. Variabel dalam bauran distribusi yaitu lokasi, transportasi, persediaan barang, distribusi dan pengecer.<sup>9</sup>

a. Promosi yang dilakukan PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi adalah sebar brosur door to door kepada masyarakat yang mempunyai usaha mikro, ke pedagang pasar, dan referal. Jika dilihat dari bukti nyata, masih banyak masyarakat yang belum

---

<sup>9</sup> Susatyo Herlambang, *Basic Marketing* (Yogyakarta: Gosyen Publishing, 2014) 34.

mengetahui apa itu ARRUM BPKB jadi strategi promosi ini sangat bereperan penting untuk mengenalkan produk pembiayaan ARRUM BPKB kepada masyarakat dan mereka tertarik untuk menjadi nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. Di dalam buku Etta Mamang Sangadji dan Sopiah yang berjudul Perilaku Konsumen bahwa promosi adalah semua jenis kegiatan pemasaran yang ditujukan untuk mendorong permintaan konsumen atas produk yang ditawarkan produsen atau penjual.

- b. Produk pembiayaan ARRUM BPKB di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi paling banyak diminati oleh masyarakat yang mempunyai usaha mikro karena produk pembiayaan ARRUM BPKB memberikan dana kepada pengusaha mikro dengan jangka waktu pencairan yang cepat dan persyaratan yang mudah. Dalam penelitian ini pernyataan yang di paparkan narasumber pertama dan kedua, bahwasannya tidak semua masyarakat dapat menerima produk PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. Hal ini disebabkan kurangnya pengetahuan akan produk di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. Dalam buku Damiaati yang berjudul Perilaku Konsumen, mengatakan perihal pengetahuan. Pepatah mengatakan “Tidak kenal maka tidak sayang”. Hal yang demikian juga berlaku pada sebuah produk, baik barang maupun jasa. Produk barang atau jasa yang untuk pertama kalinya diluncurkan untuk dipasarkan dan dijual ke suatu arena pasar terlebih dahulu harus

diperkenalkan kepada masyarakat, yang perlu diperkenalkan adalah nama produk, manfaatnya, untuk kelompok mana diperuntukkan, berapa harganya, dimana produk tersebut dapat diperoleh, dan sebagainya.<sup>10</sup>

c. Harga dalam pembiayaan ARRUM BPKB terbilang murah karena mu'nah nya terjangkau dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya.

d. PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi terletak di daerah yang strategis, lokasinya berada di pusat pertokoan yang memudahkan nasabah dan calon nasabah untuk menjangkaunya.

Untuk menarik minat calon nasabah diperlukan untuk menjelaskan tentang semua prosedur pembiayaan ARRUM BPKB kepada calon nasabah. Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Setiap pejabat bank atau non bank yang berhubungan dengan pembiayaan harus menempuh prosedur pembiayaan yang sehat, yang meliputi prosedur persetujuan pembiayaan, prosedur administrasi serta prosedur pengawasan pembiayaan. Persetujuan pembiayaan kepada setiap nasabah harus dilakukan melalui proses penilaian yang obyektif terhadap berbagai aspek yang berhubungan dengan obyek pembiayaan, sehingga memberikan keyakinan kepada semua pihak yang terkait, bahwa nasabah dapat memenuhi segala kewajibannya sesuai dengan persyaratan dan jangka waktu yang

---

<sup>10</sup> Damiati dkk, Perilaku Konsumen (Depok: Rajawali Pers, 2017) 2

disepakati. Apabila terjadi suatu hal yang kemudian menyebabkan ketidakmampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya, maka bank atau non bank benar-benar telah menguasai jaminan sebagai jalan keluarnya. Persetujuan pembiayaan hanya dilakukan oleh pejabat yang mempunyai wewenang untuk memutus pembiayaan. Keputusan pembiayaan harus didasarkan atas penilaian terhadap seluruh pembiayaan yang sedang dan akan dinikmati pemohon secara bersamaan (*customer's total liability*).<sup>11</sup>

## **2. Kendala-kendala dari implementasi pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi**

Ibu Nur Hidayah selaku pimpinan unit menyatakan bahwa pernah menolak calon nasabah karena tidak sesuai dengan kriteria pembiayaan yang mengakibatkan timbulnya kredit macet. Dalam bukunya, Kasmir menyatakan bahwasanya sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabah dilakukan analisis kredit yang digunakan untuk menentukan kelayakan pembiayaan yaitu dengan 5C

- a. *Character* adalah sifat atau watak nasabah. Analisis ini untuk mengetahui sifat atau watak seorang nasabah pemohon kredit, apakah memiliki watak atau sifat yang bertanggung jawab terhadap kredit yang diambilnya. Pada pembiayaan ARRUM BPKB di PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi terdapat calon nasabah

---

<sup>11</sup> Zainul Arifin, Dasar-dasar Manajemen Bank (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005) 202

yang memiliki sifat atau karakter yang diinginkan Pegadaian syariah pada waktu dilakukan survei. Langkah yang dilakukan pihak Pegadaian syariah adalah menolak calon nasabah tersebut untuk menghindari risiko ketika calon nasabah tersebut nantinya diberikan pembiayaan dan pada waktu mengangsur ternyata tidak mampu untuk membayar.

- b. *Capacity* yaitu analisis yang digunakan untuk melihat kemampuan nasabah untuk membayar kredit/pembiayaan. Untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit/pembiayaan yang sedang ditanggung oleh nasabah, pihak Pegadaian syariah dapat melihat dari BI Checking. Hal ini bertujuan untuk melihat riwayat calon nasabah dengan pegadaian atau bank lain bahwa calon nasabah tersebut tidak memiliki riwayat telat membayar kredit/pembiayaan.
- c. *Capital* adalah untuk menilai modal yang dimiliki oleh nasabah untuk membayar kredit/pembiayaan. Hal ini penting karena bank tidak akan membiayai kredit tersebut 100%. Pada waktu survei akan terlihat calon nasabah tersebut memiliki usaha yang berkembang dan mampu mengembangkan usahanya sendiri tanpa melibatkan pihak lain. Misalnya jika calon nasabah memiliki toko sembako, akan dilihat pada waktu survei persediaan barang yang dijual oleh calon nasabah. Apakah memiliki stok banyak atau hanya sekedar berjualan ketika ada pembeli yang memesan. Hal itu juga akan dijadikan pertimbangan oleh pihak pegadaian untuk memberikan pembiayaan. Semakin

banyak calon nasabah memiliki stok barang maka akan semakin yakin pihak pegadain memberikan pembiayaan karena dikategorikan mampu untuk membayar angsuran pembiayaan nantinya.

d. *Condition* yaitu kondisi umum saat ini dan yang akan datang tentunya.

Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak untuk membiayai kredit untuk sektor tertentu. Misalnya produk yang dijual calon nasabah sedang membludak dipasaran, hal itu akan mempengaruhi pembayaran angsuran. Bisa dilihat juga disekitar lingkungan calon nasabah tersebut. Apakah calon tersebut tergolong orang yang mampu atau biasa-biasa saja. Dilihat dari segi rumah dan juga perbaotan yang dimiliki, jika kondisi calon nasabah tergolong mampu maka pihak pegadaian akan semakin yakin untuk memberikan pembiayaan tersebut.

e. *Colleteral* merupakan jaminan yang diberikan nasabah kepada bank atau non bank dalam rangka pembiayaan kredit yang diajukannya. Barang jaminan ini digunakan sebagai alternatif terakhir untuk memutuskan layak atau tidak calon nasabah tersebut menerima pembiayaan dari Pegadaian Syariah. dilihat dari spekulasi barang jaminan yang digunakan. Apakah masih layak jika dilihat dari kondisi dan harga pasar. Apabila barang jaminan sudah sesuai dengan kriteria maka pihak pegadaian akan memberikan pembiayaan kepada calon nasabah tersebut. Pegadaian syariah tidak serta-merta melakukan pelelangan agunan yang dimiliki oleh debitur melainkan pegadaian



memberikan SP 1 hingga SP 3 jika debitur di klaim masih tidak bisa membayar pinjaman tersebut maka pegadaian melakukan restrukturisasi.

Teori yang mendukung dalam penelitian ini dalam buku Ismail mengatakan Restructuring merupakan upaya yang dilakukan oleh bank dalam menyelamatkan kredit bermasalah dengan cara mengubah struktur pembiayaan yang mendasari pemberian kredit dan eksekusi merupakan alternatif terakhir yang dapat dilakukan oleh bank untuk menyelamatkan kredit bermasalah. Eksekusi merupakan penjualan agunan yang dimiliki oleh bank. Hasil penjualan agunan diperlukan untuk melunasi semua kewajiban debitur baik kewajiban atas pinjaman pokok, maupun bunga. Sisa atas hasil penjualan agunan, akan dikembalikan kepada debitur. Sebaliknya kekurangan atas diwajibkan untuk membayar kekurangannya. Pada praktiknya, bank tidak dapat menagih lagi debitur untuk melunasi kewajibannya. Atas kerugian karena hasil penjualan agunan tidak cukup, maka bank akan membebankan kerugian tersebut ke dalam kerugian bank.<sup>12</sup>

Ibu Nur Hidayah menyatakan bahwasannya pegadaian syariah akan memberikan pelayanan yang terbaik dan memberikan prosedur pembiayaan dengan mudah dan tidak ribet. Dalam penelitian ini didukung dengan teori di dalam buku Philip Kotler yang menyatakan bahwa pelayanan merupakan setiap tindakan atau kegiatan yang dapat

---

<sup>12</sup> Ismail. *Manajemen Perbankan*, Kencana Prenadamedia Group. (jakarta: 2010) 129-131

ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Dalam hal ini pelayanan prima sangat dibutuhkan bertujuan untuk melayani para konsumen mulai dari awal pendaftaran, proses administrasi, hingga tahap survei calon debitur. Dengan adanya pelayanan prima pegadaian syariah dapat memberikan yang terbaik untuk para nasabah.<sup>13</sup> Aktifitas pelayanan jasa, akhir-akhir ini merupakan aktifitas yang diharapkan oleh bank untuk dapat meningkatkan pendapatan bank yang berasal dari *fee* atas pelayanan jasa tersebut. Pelayanan yang dapat memuaskan nasabah adalah pelayanan jasa yang cepat dan akurat.<sup>14</sup>

Gunanya proses pembiayaan kepada setiap nasabah harus melalui proses penilaian yang objektif terhadap aspek yang berhubungan dengan objek pembiayaan, sehingga memberikan keyakinan kepada semua pihak yang terkait bahwa nasabah dapat memenuhi segala kewajibannya sesuai dengan persyaratan dan jangka waktu yang disepakati. Apabila terjadi suatu hal yang kemudian menyebabkan kerugian pada perusahaan, maka bank benar-benar telah menguasai agunan sebagai jalan keluarnya.<sup>15</sup>

IAIN JEMBER

---

<sup>13</sup> Philip Kotler, *Marketing Managemen* (New Jersey : Prentice hall, 2001) 145

<sup>14</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan*. Kencana Prenadamedia Group (Jakarta: 2010) 6

<sup>15</sup> Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Pustaka Alvabet (Jakarta: 2005) 202

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi menggunakan strategi marketing mix. Promosi yang dilakukan PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi adalah sebar brosur door to door kepada masyarakat yang mempunyai usaha mikro, ke pedagang pasar, dan referal. Strategi promosi ini sangat bereperan penting untuk mengenalkan produk pembiayaan ARRUM BPKB kepada masyarakat dan mereka tertarik untuk menjadi nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. Produk pembiayaan ARRUM BPKB di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi paling banyak diminati oleh masyarakat yang mempunyai usaha mikro karena produk pembiayaan ARRUM BPKB memberikan dana kepada pengusaha mikro dengan jangka waktu pencairan yang cepat dan persyaratan yang mudah. Harga dalam pembiayaan ARRUM BPKB terbilang murah karena mu'nah nya terjangkau dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya. PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi terletak di daerah yang strategis, lokasinya berada di pusat pertokoan yang memudahkan nasabah dan calon nasabah untuk menjangkaunya.
2. Kendala dan penyelesaian yang di alami pegadaian syariah dalam pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB terbagi atas dua hal. Pertama, kendala dan penyelesaian internal. Dalam kendala internal ini, PT

Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi memiliki dua kendala internal yaitu kurangnya staf survei yang berada di unit ini jadi harus menunggu antrian dari kantor cabang untuk bisa melakukan survei kepada calon nasabah. Kendala internal yang kedua adalah kendala yang ada pada nasabah sendiri dimana nasabah yang telat mengangsur. Dari kendala ini pegadaian syariah mengambil langkah dengan memberikan Surat Peringatan (SP) 1, Surat Peringatan (SP) 2, Surat Peringatan (SP) 3 dan Lelang. Kendala dan penyelesaian eksternal. Dalam kendala eksternal, pegadaian syariah mengakui adanya kendala berupa persaingan antar lembaga keuangan yang berada disekitar pegadaian. Berdasarkan pembahasan kendala eksternal sebelumnya. Maka penyelesaian yang dilakukan pegadaian syariah adalah memperbanyak promosi kepada calon nasabah, menawarkan produk ARRUM kepada nasabah pegadaian syariah yang menggunakan produk selain pembiayaan ARRUM.

## **B. Saran**

Dari pembahasan tersebut, peneliti mencoba memberikan saran konstruktif atas pemahaman dari strategi pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi sebagai berikut:

1. Bagi PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi
  - a. Diharapkan pegadaian syariah dapat meningkatkan inovasi dalam promosi dan sosialisasi untuk meningkatkan jumlah nasabaha, karena dengan cara ini terbukti efektif untuk meningkatkan jumlah nasabah.

Selain itu, pegadaian syariah hendaknya melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan aktivitas promosi secara berkala untuk mengetahui keberhasilan strategi pemasaran yang dilakukan.

- b. Diharapkan pegadaian syariah mengadakan pelatihan dan pendidikan guna meningkatkan kualitas sumber daya manusia serta evaluasi pelayanan dengan mendengarkan masukan dari nasabah untuk meningkatkan pelayanan.

## 2. Bagi peneliti selanjutnya

Diharapkan untuk peneliti selanjutnya supaya bisa dijadikan sebagai penelitian lebih lanjut untuk upaya penyempurnaan penelitian ini, baik bagi peneliti yang bersangkutan maupun oleh peneliti lain sehingga kegiatan penelitian dapat dilakukan secara berkesinambungan



## DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, Nur Khisom Reza. 2020. *Wawancara*. PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi.
- Ansori, GhofurAbdul. 2005. *Gadai Syariah di Indonesia*. Yoyakarta: Gajah Mada
- Al Arif, M Nur Rianto. *Lembaga Keuangan Syariah*. Suatu Kajian Teoritis dan Praktis.
- Antonio, Syafi'i Muhammad. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Pers.
- Arifin, Zainul. 2005. *Dasar-dasar Manajemen Bank*. Jakarta: Pustaka Alvabet.
- Basyir, Azhar Ahmad. 1983. *Hukum Islam Tentang Riba Utang Piutang Gadai*. Bandung: al-Ma'arif.
- Chatamarrasid. 2008. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia Cet ke-4*. Jakarta: KENCANA.
- Damiati. 2017. *Perilaku Konsumen*. Depok: Rajawali Pers.
- Dewan Syariah Nasional MUI, "Fatwa DSN NO: 6/DSNMUI/III/2008" (On-line) tersedia di :<https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/.rahn-tasjily>.
- Djamal, M. 2015. *Paradigma Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Hadi, Sholekul Muhammad. 2003. *Pegadaian Syariah Cet 1*. Jakarta: Salemba Diniyah
- Haroen, Nasrun. 2000. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Griya Media Pratama.
- Herlambang, Susatyo. 2014. *Basic Marketing*. Yogyakarta: Gosyen Publishing.
- Hidayah, Nur. 2020. *Wawancara*. PT. Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi.
- Ismail. 2020. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- J Moleong, Lexy. 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Kasmir. 2002. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grfaindo Persada.
- Kasmir, 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Press.

- Kotler dan Armstrong. 2001. *Prinsip-prinsip pemasaran*, jilid I Edisi ke Delapan. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip. 2001. *Marketing Managemen*. New Jersey: Prentice Hall
- Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah* Edisi revisi. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Morissan. 2017. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: Kencana
- Muftifiandi. 2015. Peran Pembiayaan AR-RUM bagi UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang (*Jurnal: I Finance Vol. 1 No. 1*).
- Muhammad. 2009. *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Nurhayati, Sri-Wasilah. 2013. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba empat.
- Rivai, Veithzal. 2010. *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bui Aksara
- Semiawan, Conny R. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Grasindo
- Setianto, Yudi Anton. 2008. *Panduan Pelengkap Mengurus Perjinanan dan Dokumen*. Jakarta: Forum Sahabat.
- Soemitra, Andri. 2014. *Bank Dan Lembaga Keuang Syariah-Cetakan Revisi*. Jakarta: KENCANA
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Tim penyusun IAIN Jember. 2015. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Umam, Khotibul. 2016. *Perbankan Syariah – Dasar-dasar Dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Zainuddin. 2008. *Hukum Gadai Syariah*. Jakarta: Sinar Grafik.

[www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id) di akses pada 16 Januari 2020 pukul 10.08

<https://id.m.wikipedia.org/wiki/Strategi>

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sindi Diah Pitaloka  
NIM : E20151220  
Prodi/Jurusan : Perbankan Syariah/Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institusi : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa karya ilmiah yang berjudul "ANALISIS STRATEGI PELAKSANAAN PEMBIAYAAN ARRUM BPKB DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI PT PEGADAIAN (PERSERO) UPS SIMPANG LIMA BANYUWANGI" adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali pengutipan yang sudah disebutkan sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Jember, 22 April 2020

Saya yang menyatakan



SINDI DIAH PITALOKA

NIM. E20151220





JURNAL KEGIATAAN PENELITIAN  
DI PT. PEGADAIAN (PERSERO) UPS SIMPANG LIMA BANYUWANGI

TANGGAL	JENIS KEGIATAAN	JABATAN	PARAF
13 Januari 2020	Menyerahkan Surat Penelitian	Pengelola Unit	
14 Januari 2020	Wawancara dan Observasi	Pengelola Unit dan Sales Profesional	
28 Januari 2020	Wawancara dan Observasi	Pengelola Unit dan Sales Profesional	
7 Februari 2020	Menyerahkan Laporan Penelitian	Pengelola Unit	

Mengetahui  
Banyuwangi, 7 Februari 2020  
PT. Pegadaian (Persero)  
UPS Simpang Lima Banyuwangi

Nurhidayah  
P79878  
Pengelola Unit



# Pegadaian

Nomor : 11/12.00759.05/2020

Jember, 07 Januari 2020

Lampiran :

Urgensi : S

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas/Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

di-

Jember

Hal : Ijin Pelaksanaan Penelitian

Dengan Hormat

Sehubungan dengan surat saudara nomor : B-1035/ln.20/7.a/PP.00.9/04/2019 tanggal 23 Desember 2019 dan proposal perihal seperti tersebut pada pokok surat yang ditujukan ke PT Pegadaian (Persero) Deputy Bisnis Jember, dengan ini diberitahukan hal-hal sebagai berikut :

1. Diberikan ijin kepada Sindi Diah Pitaloka NIM : E20151220 Program Jurusan Ekonomi Islam Program Perbankan Syariah untuk melaksanakan penelitian di PT Pegadaian (Persero) UPS Simpang Lima Banyuwangi. Dengan judul penelitian : **Analisis Strategi Pelaksanaan Pembiayaan Arrum BPKB dalam meningkatkan Jumlah nasabah di Pegadaian Syariah Jember**
2. Praktek Kerja Lapangan (PKL)/Penelitian hanya dapat dilaksanakan maksimal 1 (satu) bulan , dan akan terhitung mulai tanggal 07 Januari 2020 sampai dengan 07 Februari 2020
3. Sebelum melakukan kegiatan PKL/Penelitian, kepada mahasiswa diwajibkan untuk melakukan transaksi produk yang memungkinkan dan dilampirkan pada surat permohonan.
4. Selama melakukan kegiatan PKL/Penelitian , peserta wajib mematuhi peraturan /tata tertib yang berlaku di PT. Pegadaian (Persero).
5. Laporan hasil kegiatan PKL/Penelitian hanya digunakan untuk memenuhi syarat kurikulum,tidak untuk dipublikasikan atau untuk kepentingan lain dan dikirim 1 (satu) eksemplar ke Kantor Area Jember JL. Syamanhudi No.47 Kaliwates-Jember.
6. Seterima surat ini kepada yang bersangkutan agar segera menghadap Pemimpin Cabang dimana dilaksanakannya kegiatan PKL/Penelitian untuk mendapatkan penjelasan lebih lanjut.

Demikian untuk diketahui dan digunakan sebagaimana mestinya.

PT PEGADAIAN (Persero)  
Deputy Bisnis Area Jember

YOHANIS WULANG  
NIK.P.80477

Tembusan :

1. Pemimpin Cabang PT PEGADAIAN (Persero) CPS A.Yani.
2. Siswa yang bersangkutan.

Nomor : 18/IL/I/2020

Perihal : Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian Skripsi

**SURAT KETERANGAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini, Saya:

**N a m a** : Nurhidayah

**Jabatan** : Pengelola Unit PT Pegadaian Syariah Unit Simpang Lima Banyuwangi

Menyatakan bahwa yang bersangkutan :

**N a m a** : Sindi Diah Pitaloka

**N I M** : E20151220

**Fakultas** : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember


Telah benar-benar melaksanakan praktek Magang di PT Pegadaian Syariah Banyuwangi pada tanggal 07 Januari 2020 sampai dengan tanggal 07 Februari 2020, dan yang bersangkutan telah melaksanakan pnelitian skripsi dan belajar terkait dengan budaya perusahaan.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenar-benarnya, atas perhatiannya kami sampaikan terima kasih.

Banyuwangi, 07 Februari 2020

Pengelola Unit  
PT Pegadaian Syariah

Simpang Lima Banyuwangi

  
Pegadaian  
Syariah  
(Nurhidayah)  
P79878



## LAMPIRAN

### Lampiran 1

Foto 1.1 wawancara dengan ibu Nur Hidayah – Pengelola Unit



Foto 1.2 wawancara dengan bapak Nur Khizom Reza Afandi – Sales Profesional



## BIODATA PENULIS

### DATA PRIBADI

Nama : Sindi Diah Pitaloka  
Nim : E20151220  
Tempat, tanggal lahir : BWI, 06 Desember 1996  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Dsn. Tegalarum Ds. Tegalyasan RT/RW 06/02 Kec.  
Sempu Kab. Banyuwangi



### DATA PENDIDIKAN

1. Taman Kanak-kanak : TK Khadijah 99 Tegalarum
2. Sekolah Dasar : SDN 4 Tegalarum
3. SMP : SMP Muhammadiyah 7 Sempu
4. SMA : SMA Muhammadiyah 2 Genteng
5. Perguruan Tinggi : IAIN Jember – Jurusan Perbankan Syariah

IAIN JEMBER