

**ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN ARRUM BPKB
TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM) PADA PEGADAIAN CABANG CURUP
PERIODE 2021-2022**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Guna Mengikuti

Ujian Seminar Proposal Pada Program

Studi Perbankan Syariah



Oleh:

VERA LESTARI

NIM: 19631103

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) CURUP**

2024

Hal: Permohonan Pengajuan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Rektor IAIN Curup

Di Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara Vera Lestari mahasiswa IAIN yang berjudul "Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Pegadaian Cabang Curup Periode 2021 – 2022" sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasyah Di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

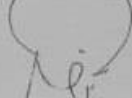
Demikian permohonan ini kami ajukan dan atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Curup,

2023

Pembimbing I



Noprizal, M.Ag

NIP: 197711052009011007

Pembimbing II



Fitawati, M.E
NIDN. 2024038902

SURAT PERYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Vera Lestari
NIM : 19631103
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Terhadap
Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
Pada Pegadaian Cabang Curup.

Dengan ini menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar keserjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapatan yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diacu atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa penelitian ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagai semestinya.

Curup, 5 Januari 2024
Pen.
10000
METERAI
TEMPEL
B0A67AKX248935741
Vera Lestari
NIM. 19631103



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. A.K. Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Faks. 21010 Kode Pos 39119
Website/Facebook: fakultas syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: fakultas@syariahdanekonomiislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor : 126 /In.34/FS/PP.00.9/Q/2024

Nama : Vera Lestari
Nim : 19631103
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Terhadap
Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
pada Pegadaian Cabang Curup Periode 2021-2022

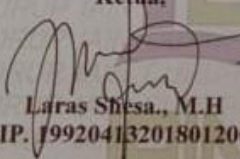
Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup,
pada:

Hari/Tanggal : Kamis, 18 Januari 2024
Pukul : 09:30-11:00 WIB
Tempat : Ruang I Gedung Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN
Curup


Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah

TIM PENGUJI


Kefta,


Laras Shesa., M.H
NIP. 199204132018012003

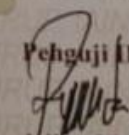
Sekretaris,


Ridhokimura Soderi, M.H
NIP. 199307202020121002

Penguji I,

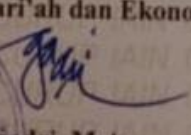

Ratih Komala Dewi, M.M
NIP. 19900619 201801 2 001

Penguji II,


Andriko, M. E.Sy
NIP. 198901012019031019

**Mengesahkan
Dekan-Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam**




Dr. Ngadri, M.Ag
NIP. 19690206 199503 1 001

KATA PENGANTAR

Hasbunallah wanikmal wakil Nikmal Maula Waniman Nasir. Puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat dan salam semoga selalu tercurah untuk Nabi besar Muhammad SAW, karena berkat perjuangan beliau hingga saat ini kita berada di zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Adapun skripsi ini berjudul “**Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Pegadaian Cabang Curup Periode 2021-2022**” yang disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat Sarjana (S.1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa tanpa ada dorongan dan bantuan berbagai pihak, maka tidak mungkin terselesainya skripsi ini sehingga skripsi ini bukan semata-mata hasil usaha peneliti sendiri. Untuk itu dalam kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang memberikan sumbangsih dalam menyelesaikan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Idi Warsah, M.Pd,I selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
2. Bapak Dr. Ngadri, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup.

3. Bapak Khairul Umam Khudhori, ME.I Ketua Prodi Perbankan Syariah IAIN Curup.
4. Bapak Noprizal, M.Ag selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing serta mengarahkan penulis, terima kasih atas dukungan, doa, waktu dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Fitmawati, ME selaku Dosen Pembimbing II yang telah membantu dan membimbing serta mengarahkan penulis, terima kasih atas dukungan, doa, waktu dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Harianto Wijaya, M.,ME selaku pembimbing akademik yang telah membantu dan membimbing serta mengarahkan penulis, terima kasih atas dukungan, doa, waktu dan motivasinya.
7. Kepala beserta Staf Perpustakaan IAIN Curup, terima kasih atas kemudahan, arahan dan bantuannya kepada penulis dalam memperoleh data-data perpustakaan dalam penulisan skripsi ini.
8. Segenap Dosen Prodi Perbankan Syariah khususnya dan karyawan IAIN Curup yang telah membantu masa perkuliahan penulis.
9. Orang tuaku tercinta teruntuk Ayahandaku Sarifudin dan Ibundaku Tanti Yosepa terima kasih yang tak terhingga telah memberi semangat dan doa kalian.
10. Ayuku tersayang Yoni Novitasari dan suami karena kalianlah aku termotivasi serta semangat dalam menyelesaikan pendidikan.
11. Terima kasih untuk kalian para sahabat-sahabatku dan teman-teman seperjuangan fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Prodi Perbankan

Syariah Kelas D angkatan 2019 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

12. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Penulis juga sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun terutama dari para pembaca dan dari dosen pembimbing. Mungkin dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kesalahan dan kekurangan. Atas kritik dan saran dari pembaca dan dosen pembimbing, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga dapat menjadi pembelajaran pada pembuatan karya-karya lainnya dimasa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi penulis dan pembaca.

Aamiin Ya Rabbal'alamin

Curup, 27 Desember 2023

Penulis

Vera Lestari

NIM. 19631103

MOTTO

**“Jangan Bandingkan Prosesmu Dengan Orang Lain
Karena Tidak Semua Bunga Tumbuh Mekar
Bersamaan”**

**“Jangan Pernah Menyalahkan Siapapun Dalam
Hidupumu, Orang Baik Memberimu Kebahagiaan,
Orang Jahat Memberimu Pengalaman, Orang Terburuk
Memberimu Pelajaran, Orang Terbaik Memberimu
Kenangan”**

By: Vera Lestari

PERSEMBAHAN

Bismillaahirrahmaanirrahiim

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang kupersembahkan karya ini dengan penuh Rahmat-Nya serta penuh rasa syukur, kepada orang-orang yang selalu setia dan mendukungku dalam keadaan apapun. Teruntuk:

Ayahanda dan Ibunda tercinta (Sarifudin & Tanti Yosepa), yang memberikan pelajaran hidup dengan cinta kasih tulusnya telah mendidik dan mengenalkan kepada doa dan upaya keridhaan Allah SWT. Tetes keringat dan doa kalianlah yang selalu menyertai dalam kondisi apapun. Sungguh aku tidak tau bagaimana cara membalas kebaikan kalian. Aku hanya bisa berdoa siang dan malam agar kalian diberi keselamatan dunia dan akhirat.

Ayuk ku (Yoni Novitasari) serta sanak keluarga yang telah memberikan dukungan dan mengingatkan aku agar selalu berdoa dan berusaha dalam menggapai cita-cita. Guru dan dosen yang selalu sabar dalam mendidik dan mengajar dari tingkat dasar hingga perguruan tinggi.

Teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syariah angkatan 2019 terutama sahabat dan kerabat (Tiara, Rolita, Titin) terima kasih atas perjuangan hebat yang kita lalui bersama semoga sukses menyertai agama, bangsa dan Negara serta almamater IAIN Curup yang telah membantuku.

**ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN ARRUM BPKB TERHADAP
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
PADA PEGADAIAN CABANG CURUP PERIODE 2021-2022**

Abstrak

Pegadaian Syariah merupakan lembaga keuangan yang diminati oleh masyarakat dikarenakan proses cepat dan syarat-syarat yang diperlukan cukup mudah. Salah satu produk dari Pegadaian Syariah yaitu produk Arrum BPKB Produk Ar-Rum merupakan skim pembiayaan syariah yang disediakan bagi pengusaha skala UMKM untuk kebutuhan dana usahanya yang didasarkan atas kelayakan usaha yang bersangkutan. Produk Ar-Rum menawarkan kemudahan akses dimana pengusaha tersebut bisa mendapatkan pembiayaan hanya dengan jaminan BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor), dimana kendaraan tetap pada pemilik sehingga bisa tetap digunakan untuk mendukung aktivitas usahanya sehari-hari, untuk jumlah nasabah yang menggunakan produk Arrum BPKB di Pegadaian Cabang Curup yaitu sebanyak 40 nasabah. Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui peran produk Arrum BPKB terhadap UMKM dan perkembangan UMKM setelah menggunakan produk Arrum BPKB di Pegadaian Cabang Curup.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan mendeskripsikan fenomena yang terjadi. Data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Data primer yang diperoleh dari hasil informasi dari nasabah Arrum BPKB pada Pegadaian Cabang Curup melalui wawancara. Data sekunder diperoleh dari jurnal dan arsip. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa peran produk Arrum BPKB sangat membantu menunjang UMKM dengan adanya produk Arrum ini UMKM dapat dengan leluasa mengembangkan kembali usaha yang mereka rintis. Nasabah UMKM juga mengalami perkembangan setelah mendapatkan modal pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Cabang Curup.

Kata Kunci: Peran, Perkembangan, UMKM

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	ii
KATA PENGANTAR	iii
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah	7
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian.....	8
F. Kajian Literatur	10
G. Penjelasan Judul	14
H. Metode Penelitian	18
BAB II LANDASAN TEORI	25
A. Landasan Teori	25
1. Pembiayaan	26
2. Arrum BPKB	30
3. Perkembangan	32
4. UMKM	33
5. Rahn	36

6. Pegadaian Syariah	37
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	41
A. Sejarah Pegadaian Cabang Curup.....	41
B. Arti dan Makna Lambang Pegadaian	42
C. Visi dan Misi Pegadaian Cabang Curup	43
D. Produk-Produk Pegadaian Cabang Curup	43
E. Struktur Pegadaian Cabang Curup	51
F. Tugas Pokok dan Fungsi Pegadaian Cabang Curup.....	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS	
A. Hasil Penelitian.....	62
B. Pembahasan.....	90
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	98
B. Saran	98
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan merupakan sebuah perantara dalam penghimpunan dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Lembaga keuangan terdiri dari lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank. Lembaga keuangan cukup berperan penting dalam perekonomian di Indonesia dan merupakan salah satu aspek yang penting dalam kehidupan manusia baik dalam bertransaksi, penyimpanan, pembiayaan, layanan pembayaran maupun kebutuhan akan dana.

Lembaga keuangan bukan bank meliputi Pegadaian, Perusahaan Asuransi, Koperasi dan lain sebagainya. Lembaga keuangan bukan bank terutama Pegadaian dalam operasionalnya hampir sama dengan bank seperti pelayanan jasa, investasi berupa kepemilikan kendaraan bermotor dan logam mulia, pembiayaan usaha serta kebutuhan akan dana.¹

Pegadaian merupakan salah suatu badan usaha yang melaksanakan kegiatan keuangan dalam hal gadai. Berkembangnya pegadaian dengan menerapkan prinsip syariah atau lebih dikenal dengan nama pegadaian syariah bukan merupakan hal baru lagi. Mengingat banyaknya masyarakat Indonesia yang merupakan muslim dan sesuai dengan peraturan pegadaian yang mana misinya menolak praktek riba, misi tersebut dijadikan landasan usaha PT Pegadaian sampai sekarang.²

¹ Julius R, Latumaerissa, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h,459.

² Andri, S, *Bank dan Lembaga Keuangan syariah*, (Jakarta: Kencana.2010), h,5.

Pegadaian melaksanakan usaha gadai dimana suatu barang atau surat berharga dapat digunakan sebagai jaminan untuk meminjam sejumlah dana. Perusahaan umum Pegadaian adalah satu satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai.

Begitupun dengan lembaga keuangan Pegadaian Syariah yang tidak mau ketinggalan dalam memberikan layanan mendekati konsumen melalui pembukaan cabang atau gerai Pegadaian dengan pelayanan yang semakin optimal dan juga mengeluarkan produk-produk untuk menarik minat masyarakat melalui pembiayaan. Dengan usaha pemerintah untuk membangun dan mengembangkan usaha berbasis sektor usaha mikro kecil dan menengah. Pegadaian syariah memberikan pelayanan umum kepada masyarakat yang membutuhkan dana murah, dengan prosedur cepat, serta penyaluran kredit yang sederhana sehingga mampu membantu pengembangan usaha skala mikro kecil dan menengah di Indonesia.³

Perbedaan mendasar dari pegadaian syariah dengan pegadaian konvensional terletak pada pengenaan biayanya. Pegadaian konvensional memungut biaya dalam bentuk bunga yang bersifat kumulatif dan berlipat ganda. Sedangkan pada pegadaian syariah tidak berbentuk bunga, tetapi berupa biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan, dan penaksiran. Pengenaan biaya pada

³ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010), h,275.

pegadaian syariah lebih kecil. Pegadaian Syariah lebih mengedepankan prinsip prinsip syariah yang berlandaskan pada Al Qur'an.⁴

Ar Rahn (pegadaian syariah) adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Landasan hukum Pegadaian Syariah itu sendiri berdasar pada QS. Al – Baqarah: 283 surat Fatwa MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn. Dalam fatwa tersebut dinyatakan bahwa “Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan marhun tidak boleh ditetapkan berdasarkan jumlah pinjaman”. Melainkan dari nilai barang jaminan sendiri. Ijarah dibayar setiap bulan bersamaan dengan pembayaran angsuran bulanan. Salah satu produk yang ditawarkan oleh pegadaian syariah kepada masyarakat yaitu Arrum. Arrum merupakan produk skim pinjaman dengan sistem syariah bagi para pengusaha untuk pengusaha mikro kecil agar mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB atau emas. Namun pemanfaatan sepeda motor atau mobil ada pada pemilikinya.

Pertumbuhan perekonomian suatu Negara menjadi salah satu indikator meningkatnya kesejahteraan suatu bangsa. Salah satu yang menjadi tulang punggung perekonomian Negara Indonesia adalah UMKM. Usaha mikro kecil menengah adalah usaha yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan tenaga kerja yang digunakan tidak melebihi 50 orang. Sebagian besar dari bentuk usaha mikro dan kecil misalnya pedagang kaki lima, kerajinan tangan, usaha souvenir, dan sejenisnya. Berkembangnya usaha mikro kecil di masyarakat meningkatkan pendapatan masyarakat itu sendiri. Usaha mikro kecil tersebut memiliki kontribusi

⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (jakarta: Rajawali press, 2008), h, 10.

yang sangat besar dan krusial bagi perekonomian di Indonesia secara makro. Undang-undang yang mengatur tentang UMK adalah UU No.20/2008, dalam UU tersebut UMKM dijelaskan sebagai "perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seorang atau dimiliki sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu". Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, yaitu memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan.

Semakin berkembangnya suatu usaha mikro kecil, maka semakin bertambah pula modal yang dibutuhkan. pemilik usaha terkadang kesulitan untuk mencari tambahan modal untuk mengembangkan usahanya.⁵

Pengembangan UMKM di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. Hal ini selain karena usaha tersebut merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditujukan untuk

⁵ Muftifiandi, *Peran Produk Arrum bagi UMKM Pada PT Pegadaian Cabang Syariah Simpang Fatal*, I-Finance, Vol 1 No 1, (2015):h,20-30.

mengurangi masalah kesenjangan antar golongan, pendapatan, dan antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Perkembangannya mampu memperluas basis ekonomi dan memberikan kontribusi yang signifikan, yaitu meningkatnya perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional.⁶

Produk Pegadaian Syariah yang memang dikhususkan untuk pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) yaitu produk Arrum BPKB. *Ar-Rahan* untuk usaha mikro (ARRUM BPKB) merupakan satu produk yang ditawarkan PT. pegadaian pada nasabah berupa pembiayaan syariah untuk membangun usaha mikro dengan jaminan BPKB (bukti kepemilikan kendaraan bermotor). Produk tersebut menggunakan BPKB sebagai jaminannya. Salah satu keunggulan dari produk Arrum dibandingkan dengan produk lain yaitu produk Arrum memiliki prosedur pelayanan yang sederhana, cepat dan mudah. Untuk membantu meningkatkan perekonomian masyarakat, terutama pengusaha mikro kecil, Perum pegadaian memberikan pelayanan umum kepada masyarakat yang sedang membutuhkan tambahan dana guna pengembangan usahanya, dengan prosedur yang sederhana, serta mudah.

Produk pembiayaan ARRUM merupakan salah satu solusi bagi usaha mikro untuk mendapatkan tambahan modal usaha. Dengan produk ARRUM yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah untuk pengusaha mikro dan kecil diharapkan

⁶ Sudiarta dkk, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bangli*, Jurnal Bisma, Vol,2, No, 2 (2014), h,20.

dapat terbantunya pinjaman untuk peningkatan usaha, serta meningkatkan omset penjualan dan pendapatan.⁷

Produk Arrum BPKB pada Pegadaian Syariah memberikan peluang peningkatan ekonomi terhadap UMKM. Selain menyediakan layanan gadai, pembayaran online, logam mulia, pegadaian Syariah juga menyediakan pembiayaan untuk suatu usaha dalam sektor UMKM yang pembayarannya dilakukan dengan jaminan berupa kendaraan bermotor dalam produk Arrum. Produk Arrum BPKB merupakan produk pembiayaan bagi para pengusaha mikro kecil, untuk pengembangan usaha dengan berprinsip Syariah. Pembiayaan Arrum BPKB dapat menjaga kestabilan ekonomi masyarakat dan juga mengembangkan usaha-usaha para pelaku UMKM.⁸

Dengan menjaminkan BPKB kendaraan bermotor, namun kendaraan tetap pada pemiliknya karena Arrum menggunakan akad *rahn tasjily* yaitu jaminan barang atas utang tetapi barang jaminan tersebut tetap berada dalam penguasaan pada pemilik kendaraan dan bukti kepemilikan diserahkan kepada Pegadaian Syariah.⁹ Tujuan dari adanya Arrum ini untuk membantu pengusaha mikro yang kekurangan dana demi mengembangkan usahanya. Mengingat bahwa UMKM memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian Negara sehingga perlu didukung dan difasilitasi melalui adanya penyaluran dana ini sebagai tambahan

⁷ Maysi, M dkk, *Pengaruh nilai taksiran terhadap nilai pembiayaan pada PT Pegadaian Syariah Cabang Jambi*, IJIEB, VOL, 1, NO, 1, (2016), h,8.

⁸ Mayang, R, *Eksistensi Pegadaian Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah*, Vol 7, No 1, (2019), h, 8.

⁹Muftifiandi, *Peran Pembiayaan Arrum bagi UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang*, Jurnal I-Finance, Vol, 1, No,1, (2015), h, 101.

modalnya. Dan potensi UMKM saat ini oleh banyak kalangan masih dipandang sangat menjanjikan. Terbukti dengan omset yang meningkat yang menandakan meningkatnya pula volume penyaluran pinjaman untuk usaha mikro dari tahun ketahun belakangan ini.¹⁰

Perkembangan adalah bertambahnya suatu pendapatan dalam suatu usaha yang di jalani seorang pembisnis atau UMKM dimana berkembang yang dimaksud bertambahnya omset sehingga mampu membuat usaha tersebut berjalan. Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.

Tabel

Jumlah nasabah pembiayaan Arrum BPKB Pegadaian Cabang Curup
2021-2011

No	Tahun	Jumlah nasabah
1	2021	10
2	2022	30
Jumlah		40

Suber: Data wawancara Lesi Rohaya BPO Mikro¹¹

Dari tabel di atas pada tahun 2021 nasabah hanya berjumlah 10 orang dan pada tahun 2022 berjumlah 30 orang sehingga nasabah yang menggunakan produk Arrum BPKB dari tahun 2021-2022 sebanyak 40 orang nasabah. Peneliti melihat

¹⁰ Fiki Puspitasari, *Seluk Beluk Pegadaian*, (Yogyakarta: Intan Sejati Klaten, 2007), h,49.

¹¹ Data, dokumenasi dan wawancara, Lesi Rohaya BPO Mikro, Pegadaian Cabang Curup.

nasabah yang meningkat pada tahun 2022 sehingga peneliti ingin melihat peran dan perkembangan usaha nasabah langsung ke lapangan dan temuan-temuan yang di dapat setelah mendapatkan pembiayaan yang di berikan oleh Pegadaian Cabang Curup.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk mengetahui dan memahami lebih lanjut serta melakukan penelitian terhadap masalah tersebut dengan judul

“Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Pegadaian Cabang Curup Periode 2021-2022”

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan dapat dipahami lebih jelas, maka peneliti membatasi pokok permasalahan pada Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Pegadaian Cabang Curup Periode 2021-2022”

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dan batasan masalah, maka penelitian ini terfokus pada rumusan-rumusan masalah yang dapat penulis jabarkan sebagai berikut:

1. Bagaimana Peran produk pembiayaan Arrum BPKB terhadap usaha kecil dan menengah (UMKM) pada Pegadaian Cabang Curup?
2. Bagaimana perkembangan usaha mikro kecil dan menengah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Cabang Curup?

D. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui tujuan yang ada dalam penelitian tersebut yang sesuai dengan latar belakang masalah dan rumusan masalah di atas adalah:

1. Untuk mengetahui peran produk pembiayaan produk Arrum BPKB, terhadap UMKM nasabah pada Pegadaian Cabang Curup
2. Untuk mengetahui perkembangan usaha mikro kecil dan menengah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada Pegadaian Cabang Curup

E. Manfaat Penelitian

Hasil yang didapat dari penelitian ini nantinya akan memberikan beberapa manfaat kedepannya seperti sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk melengkapi kajian teoritis yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah. Penelitian ini juga dapat digunakan sebagai alat untuk memperdalam pengetahuan penulis tentang Analisa Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Pegadaian Cabang Curup Periode 2021-2022.

2. Manfaat Praktis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu memberikan dampak positif bagi pihak-pihak terkait yang berkepentingan sebagai tolak ukur mereka, seperti berikut ini:

a. Mahasiswa

Dengan adanya penelitian ini, semoga kedepannya ketika ingin meneliti atau sebagai bahan tugas kuliah mengenai produk pembiayaan Arrum BPKB mereka mempunyai salah satu referensi yang tepat untuk digunakan sebagai bahan pertimbangan di samping sebagai meningkatkan nilai kompetensi dan ilmu mereka.

b. Bagi Instansi terkait

Hasil penelitian ini dapat menjadi informasi dan referensi bagi lembaga Pegadaian Cabang Curup untuk meningkatkan kualitas produk Arrum.

c. Penulis

Dengan diadakan penulisan ini, semoga menambah ilmu sebagai sarana untuk memperluas khazanah keilmuan terkait dengan masalah yang diteliti.

F. Kajian Literatur

Dalam penulisan proposal skripsi ini, penulis telah melakukan peninjauan kajian terdahulu terhadap beberapa laporan penelitian, jurnal dan skripsi yang terdahulu. Adapun penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini antara lain:

1. Penelitian Dio Fisako Pangaribuan tahun 2023 dengan judul penelitian **“Dampak Pandemi COVID 19 Terhadap Penyaluran Pembiayaan ARRUM (Ar- Rahan Untuk Mikro) BPKB di PT. Pegadaian (PERSERO) Cabang Curup.”** Penelitian ini untuk mengetahui sistem penyaluran pembiayaan

ARRUM BPKB saat pandemi covid 19 di PT. pegadaian (persero) Cabang Curup, serta untuk mengetahui dampak akibat adanya pandemi covid 19 terhadap pembiayaan ARRUM BPKB di PT. Pegadaian (persero) Cabang Curup. Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem penyaluran produk ARRUM BPKB tidak banyak mengalami perubahan, hanya saja nasabah yang sudah pernah melakukan pinjaman dilakukan peminjaman ulang terhadap usahanya dan pandemi covid 19 sangat berdampak pada proses penyaluran pembiayaan ARRUM BPKB di PT. pegadaian(persero) Cabang Curup.¹²

2. Penelitian Fina Safinatul Ummah tahun 2018 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 mikro 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 ujah pegadaian syariah tidak berdasarkan biaya pemeliharaan dan

¹² Dio Fisako Pangaribuan, *Dampak Pandemi COVID 19 Terhadap Penyaluran Pembiayaan ARRUM (Ar-Rhan Untu Usaha Mikro) BPKB Di PT. Pegadaian Cabang Curup*, Sekeipsi (Curup: program Perbankan Syariah IAIN Curup, 2023).

penyimpanan, tetapi berdasarkan jumlah pinjaman. Dan produk pembiayaan arrum BPKB dapat meningkatkan usaha mikro nasabah.¹³

3. Penelitian Wahdah Lia Lisara pada tahun 2017 dalam judul **“Analisis Pengaruh Modal dan Pembiayaan ARRUM Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah Pegadaia Syariah Cabang Solo Baru.”** Masalah dalam penelitian ini 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 didapatkan bahwa modal pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha. Serta didapatkan bahwa modal dan pembiayaan ARRUM memberikan pengaruh terhadap perkembangan usaha secara bersama-sama.¹⁴
4. Penelitian Muftifiandi pada tahun 2015 dalam jurnal penelitiannya yang berjudul **“Peran Pembiayaan Produk AR-RUM bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang.”** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peran pembiayaan Produk AR-RUM bagi UMKM. Jenis penelitian yang digunakan merupakan data kualitatif dengan

¹³ Fina Safinatul Ummah, *Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidorejo*, Skripsi (Surabaya: Program Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel, 2018).

¹⁴ Wahdah Lia Lisara, *Analisis Pengaruh Modal Dan Pembiayaan ARRUM Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Solo Baru*, Skripsi (Surakarta: Program Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Surakarta, 2017)

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 AR-RUM yaitu untuk menilai layak atau tidaknya usaha yang dijalankan melalui analisis 5C (Character, Capacity, Capital, Condition OfEconomi).¹⁵

5. Penelitian Febriyanti pada tahun 2014 dengan skripsi yang berjudul **“Kontribusi Pembiayaan Dana Produktif Usaha Mikro (ARRUM) Pada Pegadaian Syariah Cabang H. R Soebrantas Dalam Mengembangkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)”**. Penelitian ini untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan dana produktif (ARRUM) pada Pegadaian Syariah Cabang H. R Soebrantas dalam mengembangkan usaha kecil dan menengah (UKM) dan kontribusi pembiayaan dana 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 saya lakukan adalah sama-sama menganalisis tentang pembiayaan Arrum dan usaha nasabah sedangkan perbedaanya adalah penelitian ini menganalisis kontribusi pemberian pembiayaan Arrum dan tempat melakukan penelitian.¹⁶

¹⁵ Muftifiandi, *Peran Pembiayaan Produk AR-RUM bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang*, Jurnal I-Finance Vol, 1, No, 1, (2015)

¹⁶ Febriyanti, *Kontribusi Pembiayaan Dana Produktif Usaha Mikro (ARRUM) Pada pegadaian Syariah Cabang H.R Soebrantas Dalam Mengembangkan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)*, Skripsi (Riau: UIN Sultan Syarif Kasim, 2014).

6. Penelitian Ratu Desta pada tahun 2018 dengan skripsi yang berjudul “**Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Pegadaian Syariah Menurut Perspektif Ekonomi Islam.**” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem manajemen pembiayaan ARRUM BPKB yang dijalankan Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan. Dan untuk mengetahui dan menganalisis pelaksanaan pembiayaan ARRUM BPKB dalam meningkatkan pendapatan nasabah Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan Bandar Lampung menurut perspektif ekonomi Islam. Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif, dengan menggunakan teknik observasi, wawancara, angket dan dokumentasi. Teknik pengolahan data dengan editing, organizing dan penemuan hasil dengan menganalisis data yang diperoleh untuk diambil kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen pembiayaan ARRUM BPKB yang dijalankan Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan berjalan sesuai dengan standar operasional manajemen yang berlaku pada pegadaian syariaiah pada umumnya. Dan berjalan berdasarkan peraturan direksi Nomor 47/DIR I/2018 tentang petunjuk teknis pegadaian ARRUM mikro.¹⁷

G. Penjelasan Judul

Untuk menghindari kesalahpahaman mengenai penelitian ini, maka penulis akan menjelaskan pokok-pokok penting yang terdapat pada judul penelitian ini tentang “Analisi Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Terhadap Perkembangan

¹⁷ Ratu Desta, *Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Pegadaian Syariah Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, Skripsi (Lampung: S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Ngeri Raden Intan, 2018).

Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Pegadaian Cabang Curup”.
maka diperlukan penegasan sebagai berikut:

1. Pengertian Pengaruh adalah kekuatan yang ada atau yang timbul dari sesuatu, seperti orang, benda yang turut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang.¹⁸

Sedangkan pengertian menurut Badudu dan Zain yaitu sebagai berikut:
“Pengaruh adalah daya yang menyebabkan sesuatu yang terjadi, sesuatu yang dapat membentuk atau mengubah sesuatu yang lain, tunduk atau mengikuti karena kuasa atau kekuatan orang lain”.¹⁹Sedangkan *Louis Gottschalk* mendefinisikan pengaruh sebagai suatu efek yang tegardan membentuk terhadap pikiran dan prilaku manusia baik sendiri-sendiri maupun kolektif.²⁰

2. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan berasal dari kata *credera* yang artinya adalah kepercayaan. Pembiayaan merupakan pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak pihak yang merupakan *deficit unit* (pihak yang membutuhkan dana). Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan.²¹

¹⁸ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1996), h, 747.

¹⁹ Badudu, J,S dan Zain, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2001), h, 131.

²⁰ Louis Gottschalk, *Mengerti Sejarah*, (Depok: Yayasan Penerbit Universitas Indonesia, 2000), h, 171.

²¹ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syari’ah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), h,60.

Selain yang dikemukakan di atas, pembiayaan juga merupakan penyedia uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara lembaga keuangan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu, dengan imbalan atau bagi hasil termasuk Pemberian surat berharga pelanggan yang dilengkapi dengan Note Purchasing Agreement (NPA), Pengambilan tagihan dalam rangka kegiatan anjak piutang.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan, tanpa imbalan atau bagi hasil. Dengan demikian, dalam praktiknya pembiayaan adalah:

1. Penyerahan nilai ekonomi sekarang atas kepercayaan dengan harapan mendapatkan kembali suatu nilai ekonomi yang sama dikemudian hari.
 2. Suatu tindakan atas dasar perjanjian yang dalam perjanjian tersebut terdapat jasa dan balas jasa (prestasi dan kontra prestasi) yang keduanya dipisahkan oleh unsur waktu.
 3. Pembiayaan adalah suatu hak, dengan hak tersebut yang mana seseorang dapat mempergunakannya untuk tujuan tertentu, dalam batas waktu tertentu dan atas pertimbangan tertentu pula.
3. Pengertian Arrum

Produk Arrum (*Ar-Rahn* untuk usaha mikro) merupakan skim peminjaman dengan sistem syariah bagi para pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan

pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran menggunakan jaminan BPKB kendaraan bermotor.

Pembiayaan Arrum berdasarkan SK Direksi No. 01/US.2.00/2008, tanggal 31 januari 2008, tentang Pemberlakuan PO Arrum No. 01/US.2.00/2008, tentang batas minimum dan maksimum nilai pembiayaan Arrum, menyatakan mulai beroperasinya jasa kredit Arrum dengan jaminan fidusia, jumlah maksimum uang pinjaman sebesar Rp.50.000.000; dalam masa kredit maksimum 36 bulan.²²

Dalam pegadaian syariah akad atau perjanjian sangatlah diperhatikan, akad adalah alat transaksi yang digunakan sebagai pertemuan ijab dan kabul dalam proses rahn atau gadai. Dalam produk Arrum terdapat dua akad yang menjadi alat dalam melakukan rahn atau gadai, yaitu akad rahn dan akad ijarah. Secara umum mekanisme operasional akad rahn dan akad ijarah pada produk Arrum pegadaian syariah dapat digambarkan sebagai berikut:

- a. Akad rahn Melalui akad rahn nasabah menyerahkan barang bergerak dan kemudian pegadaian menyimpannya dan merawatnya di tempat yang telah disediakan oleh pegadaian. Akibat yang timbul dari proses penyimpanan adalah timbulnya biaya-biaya yang meliputi nilai investasi tempat penyimpanan, biaya perawatan dan keseluruhan proses kegiatannya. Atas dasar ini dibenarkan bagi pegadaian mengenakan

²² Muftifiandi, *Peran Pembiayaan Arrum bagi UMKM pada PT, Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang*, jurnal I-Finance, Vol,1, No.,1, (2015), h,100-101.

biaya sewa kepada nasabah sesuai jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak.

- b. Akad Ijarah 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. Dewan Syariah Nasional dan MUI mengeluarkan fatwa yang didalamnya menerangkan tentang syarat jumlah penetapan ijarah yaitu fatwa no. 25/DSN-MUI/III/2002. Dalam fatwa tersebut dinyatakan bahwa “Besarnya biaya pemeliharaan dan penyimpanan marhun tidak boleh ditetapkan berdasarkan jumlah pinjaman”. Melainkan dari nilai barang jaminan sendiri. Ijarah dibayar setiap bulan bersamaan dengan pembayaran angsuran bulanan.²³

H. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan tujuan mendeskripsikan fenomena yang terjadi (deskriptif kualitatif). Penelitian kualitatif dimaksud sebagai jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya, sedangkan deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran

²³ Habiburrahman dkk, *Mengenal Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Kuwais, 2012), h,250.

tentang suatu kelompok orang tertentu atau gambaran tentang gejala atau hubungan dua gejala atau lebih.²⁴

Penelitian dilakukan penulis dengan mewawancarai partisipan dengan kriteria-kriteria tertentu yang berkaitan dengan produk ARRUM.

- a. Lokasi Penelitian PT. Pegadaian Cabang Curup
- b. Sumber data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer yaitu sumber data yang diperoleh dilapangan yang dilakukan oleh seorang peneliti yang bersumber dari informan. Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari para informan atau narasumber.²⁵ Data primer didapatkan melalui wawancara dengan menggunakan pedoman wawancara (interview guide) dimaksudkan untuk wawancara yang lebih memfokuskan pada persoalan-persoalan yang akan diteliti kepada narasumber yakni karyawan PT. Pegadaian cabang curup yang memiliki akses terhadap produk ARRUM.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data-data pendukung atau data yang ditujukan sebagai data pelengkap. Data sekunder mencakup buku-buku, jurnal dan media relevan lainnya sebagai bahan pendukung penelitian. Data sekunder biasanya telah tersusun dalam bentuk

²⁴ Irawan Soehartono, *Metodelogi Penelitian Sosial*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014),h 35.

²⁵ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabet, 2016), h,305.

dokumen-dokumen, misalnya data mengenai keadaan demografis suatu daerah.²⁶

Bentuk data sekunder dalam penelitian ini berupa dokumentasi pada saat wawancara serta foto bersama nasabah Arrum BPKB.

3. Teknik pengumpulan data

Untuk mendapatkan data dalam penyusunan penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa cara untuk mendapatkannya dengan menggali data langsung dari para informan nasabah pegadaian cabang Curup yang menggunakan produk Arrum BPKB. Dalam pengumpulan data peneliti menggunakan tiga cara yaitu:

1. Observasi

Observasi merupakan suatu cara pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung terhadap obyek-obyek yang ada. Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengamatan langsung untuk menemukan fakta-fakta dilapangan. Observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi nonpartisipan tidak terstruktur yaitu observasi yang dilakukan tanpa rencana terlebih dahulu dengan demikian peneliti dapat menangkap apa saja yang dapat ditangkap.²⁷

²⁶ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), h, 124.

²⁷ Hasyim Hasana, *Teknik-Teknik Observasi*, Jurnal At-taqaddum, Vol, 08, No, 01, (2016), h, 16.

Peneliti melakukan observasi terlebih dahulu di pegadaian Cabang Curup tentang nasabah yang menggunakan produk Arrum BPKB.

1. Wawancara

Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara tidak terstruktur yaitu berisi garis besar data yang ingin diperoleh dan peneliti tidak mempersiapkan urutan pertanyaan dan pewawancara yang berkuasa penuh untuk menentukan pertanyaan sesuai dengan poin-poin utama.²⁸

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa tulisan, gambar, atau karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, biografi, peraturan dan kebijakan. Dokumentasi dapat mendukung secara kuat dari penelitian yang dilakukan peneliti.²⁹ Dokumentasi pada penelitian ini berupa gambar yang diambil pada saat mengabadikan kejadian-kejadian penting saat penelitian berlangsung seperti saat observasi maupun wawancara kepada para nasabah pegadain cabang

²⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabet, 2021), h, 198.

²⁹ Lukman Nul Hakim, *Ulasan Metodologi Kualitatif: Wawancara Terhadap Elit*, Jurnal Aspirasi, Vol, 04, No, 02, (2013), h,165.

Curup yang menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB.

4. Teknik Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran tentang suatu kelompok orang tertentu atau gambaran tentang suatu gejala atau hubungan antara dua gejala atau lebih. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teori *Miles dan Huberman*. Yang dikutip dari Parwito yaitu teknik analisis ini terdiri dari 3 bagian yaitu reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*) dan penarikan kesimpulan (*conclusions*).³⁰

1. Reduksi Data (*data reduction*)

Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Langkah reduksi data melibatkan beberapa tahap. Tahap pertama, mengelompokkan dan meringkas data yang didapatkan. Tahap kedua, peneliti menyusun catatan-catatan mengenai berbagai hal, berkenaan dengan proses penelitian bertujuan untuk menemukan tema-tema, kelompok-kelompok dan pola-

³⁰Pawito, *Penelitian Komunikasi Kualitatif*, (Yogyakarta: LKIS, 2007), h,104.

pola data, yang mencakup gagasan yang berkaitan dengan teorisasi berkenaan dengan data yang ditemui. Tahap terakhir reduksi data, peneliti menyusun rancangan konsep-konsep serta penjelasan-penjelasan berkenaan dengan data yang bersangkutan, dengan tujuan dapat memilah data yang relevan dan bermakna, memfokuskan data yang mengarah ke dalam pemecahan masalah, penemuan, pemaknaan atau untuk menjawab pertanyaan peneliti. Reduksi data digunakan untuk menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, serta mengorganisasikan, untuk memudahkan peneliti menarik kesimpulan, sehingga data tersebut dapat menghasilkan informasi yang bermakna dan memudahkan dalam penarikan kesimpulan.³¹

2. Penyajian Data (*data display*)

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberikan kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya. Tujuan penyajian data adalah untuk menggabungkan informasi sehingga dapat

³¹Nurul Hidayat, *Upaya Institusi Sosial Dalam Menanggulangi Pengemis Anak Di Kota Medan*, Jurnal Mahasiswa FISIP Unsyiah, Vol, 2, No, 2, (2017), h,122

menggambarkan keadaan yang terjadi. Dalam hal ini, agar peneliti tidak kesulitan dalam penguasaan informasi baik secara keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari hasil penelitian, maka peneliti harus membuat naratif untuk memudahkan penguasaan informasi atau data tersebut.

3. Penarikan kesimpulan (*conclusions*)

Setelah data terkumpul cukup memadai maka selanjutnya diambil kesimpulan sementara, dan setelah data benar-benar lengkap maka diambil kesimpulan akhir. Kesimpulan awal yang dilakukan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak dikemukakan bukti-bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya, pada tahap penarikan kesimpulan ini kegiatan yang dilakukan adalah memberikan kesimpulan terhadap data-data hasil penafsiran.³²

³² Ahmad Rijali, *Analisis Data Kualitatif*, Jurnal Alhadrah, Vol, 17, No, 33, (2018), h, 94.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan atau financing yaitu pendanaan yang diberikan 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. Menurut Muhammad pembiayaan adalah “penyediaan dana tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa”:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh dan Rahn Jadi

Pada intinya pembiayaan adalah suatu kegiatan penyediaan dana antara pemilik dana (bank atau lembaga keuangan non bank) yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan. Dengan ketentuan dapat mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu tertentu serta berdasarkan kesepakatan imbalan atau bagi hasil.³³

³³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: (UUP) AMPYKPN, 2005), h. 40.

Pembiayaan juga merupakan penyedia dana berdasarkan akad mudarabah dan musyarakah dan atau pembiayaan lainnya sesuai dengan persyaratan dalam akad pembiayaan. M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut Undang-undang perbankan No 10 tahun 1998 pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai tertentu mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.³⁴

2. Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan yang ada antara lain:

- a. Pembiayaan dilihat dari tujuannya
 - 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk tujuan produktif yang menghasilkan suatu barang atau jasa.
 - 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk pembelian barang sebagai persediaan barang untuk dijual kembali.
- b. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya.
 - 1) Pembiayaan jangka pendek (short term financing) yaitu pembiayaan yang berjangka waktu maksimal 1 tahun

³⁴ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2011) h.149

- 2) Pembiayaan jangka panjang (long term financing) yaitu pembiayaan yang berjangka waktu maksimal 3 tahun
- c. Pembiayaan dilihat dari segi penggunaannya
- 1) Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk kebutuhan modal kerja bagi kelancaran modal usaha antara lain, untuk pembelian bahan baku, bahan penolong dan biaya produksi, seperti upah tenaga kerja, biaya distribusi dan sebagainya.
 - 2) Pembiayaan multi guna yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah bagi perorangan untuk memenuhi berbagai kebutuhan seperti biaya pendidikan, pembiayaan berbagai aneka peralatan rumah tangga dan lain sebagainya.³⁵

Menurut Adiwarmanto Karim, pembiayaan syariah secara umum dapat digolongkan menjadi lima pembiayaan:

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

³⁵Ismail, *Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), h 107-108.

- 3) Pembiayaan konsumtif syariah adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan di luar usaha umumnya bersifat perorangan.
- 4) Pembiayaan sindikasi adalah pembiayaan yang di berikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk objek pembiayaan tertentu
- 5) Pembiayaan berdasarkan take over adalah membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi non-syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah.³⁶

Pembiayaan sangat didorong dalam Islam hanya saja yang membedakan pembiayaan tergantung pada siapa dan apa yang dibiayai. Ada tiga kategori pembiayaan.

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

3. Fungsi Pembiayaan

³⁶ Adiwarmar Karim, *Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada 2007), h. 43

Pembiayaan juga mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna dari modal/uang
- b. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna suatu barang
- c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- d. Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat
- e. Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi
- f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.³⁷

4. Tujuan Pembiayaan

Dalam membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya, terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

- a. Profitability

Profitability yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya.

Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan (safety) dan sekaligus juga unsur keuntungan (profitability) dari suatu

³⁷ Mudrajad Kuncoro dan Suhardjono, *Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi*, (Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta, 2012), Edisi II, h, 228-229

pembiayaan, sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian keuntungan dari pendapatan usaha merupakan tujuan dari pemberian pembiayaan yang terjelma dalam bentuk hasil yang diterima.

b. Safety

Safety merupakan keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya, sehingga keuntungan (profitability) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.³⁸

B. Arrum BPKB

1. Pengertian 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. *Ar-Rahn* usaha mikro merupakan suatu produk yang diberikan PT. Pegadaian (PERSERO) kepada nasabah berupa

³⁸ Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep Dan Aplikasi* (Jakarta: Sinar Grafika Offiset, 2010), h. 711.

pembiayaan syariah untuk pengembangan usaha mikro dengan jaminan BPKB (Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor). Pembiayaan diberikan dalam jangka waktu tertentu dengan pengembalian pinjaman dilakukan dengan cara angsuran, skema pinjaman ini diberikan kepada individual pengusaha mikro. Pemberian pembiayaan ARRUM BPKB ini dilakukan oleh staf PT.

Pegadaian (PERSERO) dengan studi kelayakan yaitu menilai apakah usaha yang dilakukan layak mendapatkan pinjaman. Studi kelayakan dilakukan guna meminimalisir risiko dalam pembiayaan kepada masyarakat nantinya. Bagi nasabah yang menggunakan produk ARRUM BPKB akad yang dilakukan oleh PT. Pegadaian (PERSERO) terhadap nasabah adalah akad pembiayaan dengan tarif ijarah atas dasar kesepakatan yang dibuat bersama antara rahin dan murtahin (PT. Pegadaian). PT. Pegadaian (PERSERO) juga perlu menilai tentang Kelayakan nasabah dalam pengajuan pembiayaan ARRUM BPKB dilihat setelah nasabah memenuhi persyaratan yang diberlakukan oleh pihak PT. Pegadaian (PERSERO), jika nasabah tersebut memenuhi persyaratan yang telah dicantumkan maka nasabah tersebut layak untuk diproses kembali oleh pihak PT. Pegadaian (PERSERO) dengan melakukan peninjauan penilaian dan penelitian terhadap kalangan usaha nasabah yang akan diberikan pinjaman atau pembiayaan ARRUM BPKB.³⁹

³⁹ Mulazid, *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah Dalam Hukum Nasional di Indonesia*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 71

2. Dasar Hukum ARRUM BPKB

- a. Pembiayaan ARRUM menurut undang-undang yang mengaturnya yaitu menurut Surat Edaran (SE) No.14/US.200/2008 tentang penyaluran pembiayaan ARRUM.
- b. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah
- b. 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 fisik barang jaminan tersebut (marhun) tetap berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (rahin).⁴⁰

C. Perkembangan

Perkembangan adalah bertambahnya suatu pendapatan dalam suatu usaha yang di jalani seorang pembisnis atau UMKM dimana berkembang yang dimaksud ialah bertambahnya omset sehingga mampu membuat ushaa tersebut berjalan. pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.

Ciri-ciri usaha yang berkembang yaitu:

⁴⁰ Dewan Syariah Nasional MUI, “*Fatwa DSN NO: 68/DSN-MUI/III/2008*” (On-line). tersedia di: <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/.rahn-tasjily> (26 juli 2023)

1. Tren permintaan tinggi

Produk yang paling banyak diminati atau digunakan oleh nasabah. Produk tersebut tidak hanya di digunakan satu laki, dimana produk tersebut banyak diminati masyarakat karna kebutuhan.

2. Produknya menguntungkan dan dibutuhkan banyak orang

Produk yang menguntungkan bagi sayarakat diama produk tersebut mampu membantu msasyarakat lepas dari kesuliutan sehingga masyarakat tertarik untuk menggunakan produk tersebut sehingga produk tersebut mejnadi tank atau terkenal.

3. Bisa bertahan di situasi yang tidak pasti

Produk yang bisah bertahan di situasi tidak pati seperti bertahan di saat banyaknya produk-produk yang dikeluarkan oleh pesaiang.

4. Memiliki basis pelanggan yang beragam

Pelanggan yang menggunakan produk tidak hanya berasal dari kalangan serupa namuan ada kalangan lain yang ikut menggunakan produk tersebut.

5. Pelanggan datang dengan sendirinya

Banyaknya Pelanggan yang datang dengan sendiri dan menggunakan produk tersebut termasuk dalam ciri usaha berkembang. ⁴¹

⁴¹Muhammad, *perkembangan usaha*, (Bandung: Afabeta, 2015), h,20

D. UMKM

1. Pengertian UMKM

Definisi dan kriteria UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) seperti diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Bab I Pasal 1 serta Bab IV Pasal 6 adalah sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, yaitu:
 - 1) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - 2) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil, yaitu:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini, yaitu:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).⁴²

2. Karakteristik UMKM

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tentang karakteristik UMKM adalah sebagai berikut:

- a. Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu bisa diganti.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu bisa pindah tempat.

⁴² Muhammad Fuad, Meilyda Trianna, "Analisis Peran Pembiayaan Oleh Pegadaian Syariah Bagi Pengembangan Umkm (Studi Kasus Produk Ar-Rum Di Kota Langsa)" J-Ebis Vol. 3 No. 2 Juni 2018, h.220

- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun. Dan tidak memisahkan keuangan keluarga dan keuangan usaha
- d. Sumber daya manusiawinya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- e. Umumnya belum ada akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- f. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas Lainnya

Adapun perbedaan anatara umk dengan umkm yaitu

1. Kriteria berdasarkan kekayaan bersih usaha

Berdasarkan UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM, unit usaha mikro mempunyai kekayaan bersihnya maksimal yaitu 50 juta rupiah belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Sementara kekayaan bersih dari unit kecil adalah sekitar 50 juta sampai 500 juta rupiah, lalu jumlah kekayaan bersih untuk usaha menengah mulai dari 500 juta rupiah sampai dengan 10 milyar rupiah paling tinggi.

2. Kriteria UMKM berdasar omzet

Menurut dari UU No. 20 tahun 2008 omzet atau pendapatan dari unit usaha mikro harus memiliki omzet penjualan dalam setahun maksimal 300 juta rupiah. Kemudian untuk unit usaha kecil biasanya memiliki omzet mulai dari 300 juta sampai 2,5 milyar pertahun. Lalu untuk usaha menengah biasanya mempunyai pendapatan usaha lebih dari 2,5 miliar sampai 50 milyar pertahun, ini lah yang menjadi aspek pembeda antara UKM dan UMKM .

3. Tenaga kerja

Ketiga unit usaha tersebut dapat dibedakan berdasarkan jumlah tenaga kerja atau karyawan, menurut Badan Pusat Statistik (BPS) kalau usaha mikro setidaknya memiliki jumlah karyawan 1-5 tenaga kerja saja, sementara usaha kecil mempunyai jumlah karyawan 6-19 orang, kemudian usaha menengah kuantitas tenaganya 20-99 orang. Dari jumlah tersebut anda dapat menilai semakin besar sebuah usaha bisnis maka membutuhkan jumlah karyawan yang juga banyak

4. Perbedaan Modal awal

Modal yang harus dikeluarkan untuk modal UKM sekitar 50 juta rupiah, sedangkan untuk jenis UMKM bisa mencapai 300 juta dan khusus untuk UMK bisa mendapat bantuan modal dari pemerintah. Sejauh ini mengapa UMKM membutuhkan modal yang lebih besar karena UMKM diyakini bisa membawa perubahan dampak besar untuk ekonomi Indonesia.

5. Pembinaan usaha UKM dan UMKM

Dalam prakteknya di lapangan, ternyata UKM dan UMKM mendapat pembinaan dan pemberdayaan yang berbeda juga dari pihak yang berwenang, menurut aturan UU No. 23 tahun 2014 jika usaha mikro dibina oleh kabupaten dan kota, usaha skala kecil diurus oleh provinsi, sedangkan usaha menengah berskala nasional. Pembinaan ini sangat penting dilakukan agar bisnis yang dibangun berjalan lancar, berkembang dan sukses di masa depan.

Dari penjelasan diatas kami dapat menyimpulkan bahwa UKM dan UMKM berbeda dari banyak aspek, tapi keduanya sama sama penting bagi negara karena bisa menyerap luas tenaga kerja, mendongkrak ekonomi di desa maupun dikota, juga menjadi pemasukan pajak bagi negara yang membantu kemajuan ekonomi bangsa.⁴³

E. 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.⁴⁴

Rahn dalam istilah terminologi positif disebut dengan barang jaminan, anggunan dan runggahan. Dalam Islam rahn merupakan sarana tolong menolong bagi umat Islam, tanpa adanya imbalan.⁴⁵

Sedangkan menurut istilah syara⁴⁶, yang dimaksud dengan rahn adalah menjadikan suatu barang yang mempunyai nilai harta dalam pandangan syara⁴⁷

⁴³ Menteri Keuangan, *Karakteristik UMKM*, No.40/KMK.06/2003

⁴⁴ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah - Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia* (Jakarta: RajaGrafindo Persada,2016), h. 173.

⁴⁵ Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Griya Media Pratama, 2000), h. 251.

sebagai jaminan utang. Yang memungkinkan untuk mengambil seluruh atau sebagian utang dari barang tersebut.⁴⁶

Pengertian gadai atau rahn secara bahasa adalah tetap, kekal dan jaminan. Sedangkan pengertian secara istilah adalah menyandera 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.

F. Pegadaian Syariah

1. Definisi Pegadaian Syariah

Pegadaian syariah adalah badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kepada masyarakat yang berpedoman kepada syariah islam yang bersumber dari Al-qur'an dan hadist Nabi Muhammad SAW. Selain itu Pegadaian syariah diartikan sebagai

⁴⁶ Abdul Ghofur Ansori, *Gadai Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Gajah Mada, 2005), h.88

lembaga keuangan alternatif bagi masyarakat guna menetapkan pilihan dalam pembiayaan di sektor riil.⁴⁷

Perkembangan produk-produk berbasis syariah yang kian marak di Indonesia berpengaruh juga pada perkembangan bisnis PT Pegadaian (Persero). Oleh karena itu, PT Pegadaian (Persero) juga mengeluarkan produk baru berbasis syariah yang disebut dengan Pegadaian Syariah.

Bagaimana dengan PT. Pegadaian itu sendiri, seiring dengan gejolak ekonomi di Indonesia yang begitu pesat perkembangannya, tepat pada tanggal 1 april 1901 status dari Pegadaian beralih menjadi Perusahaan Negara (PN) lalu berdasarakan PP.No.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN) selanjutnya dengan PP.No10/1990 (yang diperbarui dengan PP.No103/2000) kembali berubah menjadi Perusahaan Umum, dalam perkembangannya PT. Pegadaian melebaran sayap ke produk dan jasa yang menggunakan sistem hukum syariah pada januari tahun 2003 dengan proses transaksi beprinsip syariah yang adil dan menentramkan sesuai dengan Fatwa MUI 92/DSN-MUI/IV/2014.⁴⁸

2. Dasar Hukum

a. Al-Qur'an

Firman Allah swt. Q. S. Al-Baqarah: 283

⁴⁷ Mulazid, *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah Dalam Hukum Nasional di Indonesia*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 71

⁴⁸Siti Hadijah, "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah Kantor Cabang Pegadaian Syariah (KCPS) Denpasar*", Vol: 5 No: 1 Tahun: 2015, h.3

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا

فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ ۚ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ

يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ ۗ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanat (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah tuhaninya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah seseorang yang berdosa hatinya: dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”⁴⁹

Dalam ayat tersebut menyebutkan bahwa barang tanggungan yang dipegang oleh yang berpiutang, dalam dunia finansial barang tanggungan tersebut yang dikenal dengan barang jaminan atau objek yang digadaikan.

b. Hadis

Dasar hukum kedua yang dijadikan rujukan dalam membuat rumusan gadai syariah adalah hadis Nabi Muhammad SAW, yang diantaranya adalah:

- 1) Aisyah r. a berkata bahwa Rasulullah SAW pernah membeli makanan dari seorang yahudi dengan harga yang diutang, sebagai tanggungan atas utangnya itu Rasulullah menyerahkan baju besinya “(HR. Bukhari)”
- 2) Hadist Anas r.a berkata bahwa Rasulullah SAW mengadaikan baju besinya kepada seorang yahudi di madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau “(HR. Bukhari no 1927, kitab Al-Buyu, Ahmad, Nasa’I, dan Ibnu Majah)”

⁴⁹ Kementerian Agama RI, *Al-Quran Al-Karim dan Terjemahannya* (Surabaya: Publishing & Distributing, 2014), h 49.

- 3) Hadist Abi Hurairah r.a berkata bahwa Rasulullah SAW, bersabda, apabila ada ternak digadaikan, punggungnya boleh dinaiki oleh orang yang menerima gadai, karena ia telah mengeluarkan biaya menjaganya. Apabila ternak digadaikan, air susunya yang deras boleh diminum oleh orang yang menerima gadai, karena ia telah mengeluarkan biaya menjaganya. Kepada orang yang naik dan minum, ia harus mengeluarkan biaya perawatannya. “(HR. Jamaah kecuai muslim dan Nasa“I Bukhari no 2329, kitab Ar-Rahn)”
 - 4) Hadist Abu Hurairah r.a berkata bahwa Rasulullah SAW, bersabda, barang yang digadaikan itu tidak boleh ditutup dari pemilik yang menggadaikannya. Baginya adalah keuntungan dan tanggung jawablah bila ada kerugian (atau biaya), “(HR. Syafi“I dan Daruqutni)”.⁵⁰
- c. Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI)

Secara praktik dasar hukum dasar Syariah di Indonesia telah diatur dalam:

- 1) Bab XIV Pasal 372 hingga Pasal 412 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.
- 2) Fatwa DSN-MUI No.25/DSN-MUI/III/2002 Tentang Rahn.
- 3) Fatwa DSN-MUI No.26/DSN-MUI/III/2002 Tentang Rahn Emas.
- 4) Fatwa DSN-MUI No.68/DSN-MUI/III/2008 Tentang Rahn Tasjily.
- 5) Fatwa DSN-MUI No.77/DSN-MUI/V/2010 Tentang Jual Beli Emas Secara tidak tunai.⁵¹

⁵⁰ Teungku Muhammad Hasbi , *Mutiara Hadist Jilid 5* (Semarang: Pustaka Rizqy Putra, 2013), h. 283.

⁵¹ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia* (Malang: Maliki Press,2018), h.128.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah PT. Pegadaian (PERSERO) Cabang Curup

Perusahaan Pegadaian (Persero) didirikan yaitu untuk mencegah praktek ijon, rentenir, dan pinjaman tidak wajar lainnya. Kemudian juga untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat kecil serta untuk mendukung program Pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional. Secara Nasional, perusahaan pegadaian didirikan pada tahun 1746 dimana sejarah pegadaian dimulai saat VOC mendirikan Bank Van Leening sebagai lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai. Pada tahun 1811 pemerintah Inggris mengambil alih dan membubarkan Bank Van Leening, kepada masyarakat diberi keleluasan mendirikan usaha Pegadaian. Pada tahun 1901 didirikan Pegadaian negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat) pada tanggal 1 April 1901. Pada tahun 1905 Pegadaian berbentuk lembaga resmi Jawatan. Pada tahun 1961 bentuk badan hukum berubah dari Jawatan ke PN. Pada tahun 1969 bentuk badan hukum berubah dari PN ke PERJAN. Pada tahun 1990 Bentuk badan hukum berubah dari PERJAN ke PERUM. Pada tahun 2012 bentuk badan hukum berubah dari PERUM ke PERSERO pada tanggal 1 April 2012. PT. Pegadaian (PERSERO) Cabang Curup berdiri pada tanggal 1 juni 1994 dengan latar belakang berdirinya yaitu karena masyarakat bingung ingin meminjam uang atau kita kenal dengan kredit, sehingga berdirilah kantor tersebut yang beralamat di Jalan Merdeka No.293 Curup. Pimpinan yang pertama kali memimpin PT. Pegadaian wilayah Curup pada masa itu adalah Bapak Syaiful

dan dilanjutkan oleh pimpinan kedua yaitu Bapak Ruyadi. Setelah itu kantor Pegadaian pindah ke gedung didepan kantor yang lama tersebut sebelumnya dikarenakan masih mengontrak. Namun kantor Pegadaian pun pindah lagi ke kantor yang baru dimana status kantor yang baru milik sendiri yang beralamat di Jalan Merdeka No.277 Curup. Sekitar tahun 2011 kantor tersebut mengalami kebakaran sehingga kantor Pegadaian pindah sementara ke Talang Rimbo Curup sembari menunggu kantor yang mengalami kebakaran di renovasi, saat kantor lama selesai di renovasi maka pindah lagi ke kantor yang beralamat di Jalan Merdeka No.277 Curup sampailah saat ini.⁵²

B. Arti dan Makna Dari Lambang Pegadaian

Logo Pegadaian menampilkan simbol tiga bentuk lingkaran saling bersinggungan yang melambangkan mengenai proses perjalanan Pegadaian sebagai salah satu perusahaan mulai dari sejarah berdiri, perkembangan hingga transformasi menjadi solusi keuangan yang berpegang pada budaya perusahaan yaitu AKHLAK. Simbol tiga bentuk lingkaran yang saling bersinggungan mewakili tiga layanan utama pada Pegadaian seperti: Pembiayaan Gadai dan Mikro, Emas, dan Aneka Jasa Pegadaian dengan filosofi logo sebagai berikut:

1. Warna hijau: Melambangkan keteduhan, tumbuh berkembang untuk membantu dan melindungi masyarakat
2. Gambar Timbangan: Melambangkan keadilan dan kejujuran

⁵² *Arsip*, PT. Pegadaian (Persero) Cabang Curup. 2022

3. Bentuk Huruf: Melambungkan untuk menumbuhkan kesan rendah hati, tulus dan ramah dalam melayani

C. Visi dan Misi PT. Pegadaian Cabang Curup

1. Visi Menjadi The Most Valuable Financial Company di Indonesia dan Sebagai Agen Inklusi Keuangan Pilihan Utama Masyarakat.
2. Misi
 - a. Memberikan manfaat dan keuntungan optimal bagi seluruh stakeholder dengan mengembangkan bisnis inti.
 - b. Memperluas jangkauan layanan UMKM melalui sinergi Ultra Mikro untuk meningkatkan proposisi nilai ke nasabah dan stakeholder.
 - c. Memberikan service excellence dengan fokus nasabah:
 - 1) Bisnis proses yang lebih sederhana dan digital
 - 2) Teknologi Informasi yang handal dan mutakhir
 - 3) Praktik manajemen risiko yang kokoh
 - 4) SDM yang profesional berbudaya kinerja baik⁵³

D. Produk-Produk PT. Pegadaian Cabang Curup

1. Produk Pembiayaan
 - a. Kredit Cepat Aman (KCA)

Kredit cepat aman (KCA) adalah kredit dengan sistem gadai yang diberikan kepada semua golongan nasabah, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan produktif. KCA merupakan solusi yang

⁵³ PT. Pegadaian Persero, “Visi dan Misi Pegadaian,”
<https://www/sahabatpegadaian.com>,
 (diakses pada tanggal 05 Agustus 2023 pukul 09.00 WIB)

tepat untuk mendapatkan pinjaman secara mudah, cepat, dan aman. Agunan berupa perhiasan emas, emas batangan, berlian, mobil, sepeda motor, laptop, handphone dan barang elektronik lainnya Beberapa keunggulan dari produk KCA:

- 1) Plafon pinjaman dimulai dari Rp 50.000⁰⁰ sampai dengan Rp 500.000⁰⁰
- 2) Tenor dari pinjaman mulai dari 1 samapai dengan 60 hari serta dapat melakukan perpanjangan tenor
- 3) Suku bunga pinjama 0%
- 4) Biaya admistrasi ringan
- 5) Proses pinjaman cepat, hanya perluh waktu 15 menit.
- 6) Pelunasan dari pinjaman dapat dilakukan kapan saja.
- 7) Pinjaman dana diberikan dalam bentuk tunai.

Syarat dari produk KCA:

- 1) Fotocopy KTP atau identitas resmi.
- 2) Menyerahkan barang jaminan.
- 3) Kendaraan bermotor diwajibkan membawa BPKB dan STNK asli.
- 4) Nasabah menandatangani Surat Bukti Kredit (SBK).⁵⁴

⁵⁴ PT. Pegadaian Persero, "*Produk Kredit Cepat Aman,*"
<http://www/sahabatpegadaian.co.id/kca/> (diakses pada tanggal 05 Agustus 2023 pukul 10:00 WIB)

b. Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI)

Kredit angsuran sistem fidusia (KREASI) adalah kredit dengan angsuran bulanan yang diberikan kepada usaha kecil dan menengah (UKM) untuk pengembangan usaha dengan sistem fidusia. Sistem fidusia berarti agunan untuk pinjaman cukup dengan BPKB sehingga kendaraan masih bisa digunakan untuk usaha. KREASI merupakan solusi terpercaya untuk mendapatkan fasilitas kredit yang cepat, mudah, dan murah. Pinjamannya pun berjangka dan waktunya fleksibel dengan pilihan 12, 18, 24, 36 dan 48 bulan, dan dapat dilunasi sewaktu-waktu.

Keuntungannya:

- 1) Prosedur pengajuan kredit mudah dengan jaminan BPKB.
- 2) Plafon mulai dari Rp 1.000.000⁰⁰ sampai dengan.

Persaratan:

- 1.) Pas foto nasabah
- 2.) Fotocopy KTP nasabah dan pasangan atau keluarga dalam satu Kartu Keluarga.
- 3.) Fotocopy Kartu Keluarga.
- 4.) Fotocopy Jaminan atau Angunan.
- 5.) Foto usaha.
- 6.) Foto tempat tinggal.⁵⁵

⁵⁵ PT. Pegadaian Persero, "*Produk Kreasi*," <http://www//sahabatpegadaian.co.id/kreasi/> (diakses pada tanggal 05 Agustus 2023 pukul 10:00 WIB)

c. Amanah

Amanah adalah pembiayaan berprinsip syariah kepada pegawai negeri sipil dan karyawan swasta untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran.

Keuntungannya:

- 1.) Proses transaksi berprinsip syariah yang adil dan menentramkan.
- 2.) Proses pembiayaan dilayani diseluruh outlet pegadaian di Indonesia.
- 3.) Uang muka dari pembelian kendaraan bermotor mulai dari 10%
- 4.) Memiliki jangka waktu yang fleksibel yaitu mulai dari 12, 18, 24, 36, 48, dan 60 bulan.
- 5.) Pegadaian memberikan tarif (muntah) yang menarik dan kompetitif.
- 6.) Pembiayaan dapat diberikan untuk kendaraan bermotor yang baru ataupun yang second.
- 7.) Prosedur pelayanan sederhana, cepat, mudah

Persaratan:

- 1) Karyawan tetap suatu instansi baik pemerintah atau swasta minimal memiliki masa kerja minimal 2 tahun.
- 2) Fotocopy Kartu Keluarga dan KTP
- 3) Fotocopy SK Pengangkatan.
- 4) Fotocopy kartu pengenalan karyawan atau Karpeg.
- 5) Fotocopy surat Nikah (jika ada).

6) Slip gaji 2 bulan terakhir.⁵⁶

d. Arrum Haji

Arrum haji adalah layanan yang memberikan kemudahan pendaftaran dan pembiayaan haji. Jaminan emas sebesar 3,5gram dan uang pinjaman Rp.25 juta dalam bentuk tabungan haji.

Keunggulan

- 1) Mendapatkan tabungan haji yang langsung dapat digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji.
- 2) Emas dan dokumen haji aman tersimpan di Pegadaian.
- 3) Biaya pemeliharaan jaminan terjangkau. Jaminan emas dapat dijadikan sebagai biaya pelunasan biaya haji pada saat lunas.

Persyaratan

- 1) Memenuhi syarat sebagai jamaah haji.
- 2) Fotocopy KTP.⁵⁷

e. Arrum BPKB

⁵⁶ PT. Pegadaian Persero, “Produk Amanah,” <http://sahabatpegadaian.co.id/amanah/> (diakses pada tanggal 05 agustus 2023 pukul 10:00 WIB)

⁵⁷PT. Pegadaian Persero, “Produk Arrumhaji,” <http://sahabatpegadaian.co.id/arrumhaji/> (diakses paada tanggal 05Agustus 2023 pukul 10:00 WIB)

Produk Arrum BPKB adalah Pembiayaan syariah untuk pengembangan Usaha Mikro dengan jaminan BPKB Kendaraan Bermotor.

Keunggulan

- 1) Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24, dan 36 Bulan
- 2) Prosedur pelayanan cepat dan mudah
- 3) Uang pinjaman mulai dari Rp. 1.000.000,00 – Rp. 400.000.000,00⁵⁸

2. Produk Emas

1.) Mulia

Mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu fleksibel. Akan tetapi di pegadaian cabang Curup sendiri hanya bisa melakukan transaksi secara angsuran. Mulia dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi.

⁵⁸ PT. Pegadaian Persero, “Produk Arrumbpkb,” <http://www/sahabatpegadaian.co.id/arrumhaji/> (diakses paada tanggal 05Agustus 2023 pukul 13:00 WIB)

2.) Tabungan Emas

Tabungan emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas dengan aman, mudah dan sesuai prinsip syariah.

3.) Konsinyasi emas

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

Minimal penitipan emas batangan senilai 5 gram. Dengan kontrak maksimal selama 3 bulan, jika sampai 3 bulan belum terjual, bisa dilakukan perpanjangan atau diputus kontraknya. Namun jika sudah terjual, maka bisa diperpanjang atau mau di ambil kembali emasnya. Konsinyasi emas dapat dilakukan melalui outlet galeri 24 di seluruh Indonesia. Untuk pembagian hasil keuntungan sebesar 1/3 untuk pemilik dan 2/3 untuk pegadaian.⁵⁹

3. Aneka Jasa

a. Multi Pembayaran Online (MPO)

Multi pembayaran online (MPO) yaitu melayani pembayaran berbagai tagihan seperti listrik, telepon/pulsa ponsel, pembelian tiket

⁵⁹ “Dokumen PT. Pegadaian (Persero) Cabang Curup,” Tahun 2020

kereta api, dan lain sebagainya secara online. Layanan MPO merupakan solusi pembayaran cepat yang memberikan kemudahan kepada nasabah dalam transaksi tanpa harus memiliki rekening di Bank.

b. Pegadaian Mobile

Pegadaian mobile adalah program kemitraan dari Pegadaian dimana nasabah Pegadaian bisa mendapatkan peluang bisnis electronic payment langsung dari smartphone android yang dimiliki.

c. Jasa Taksiran

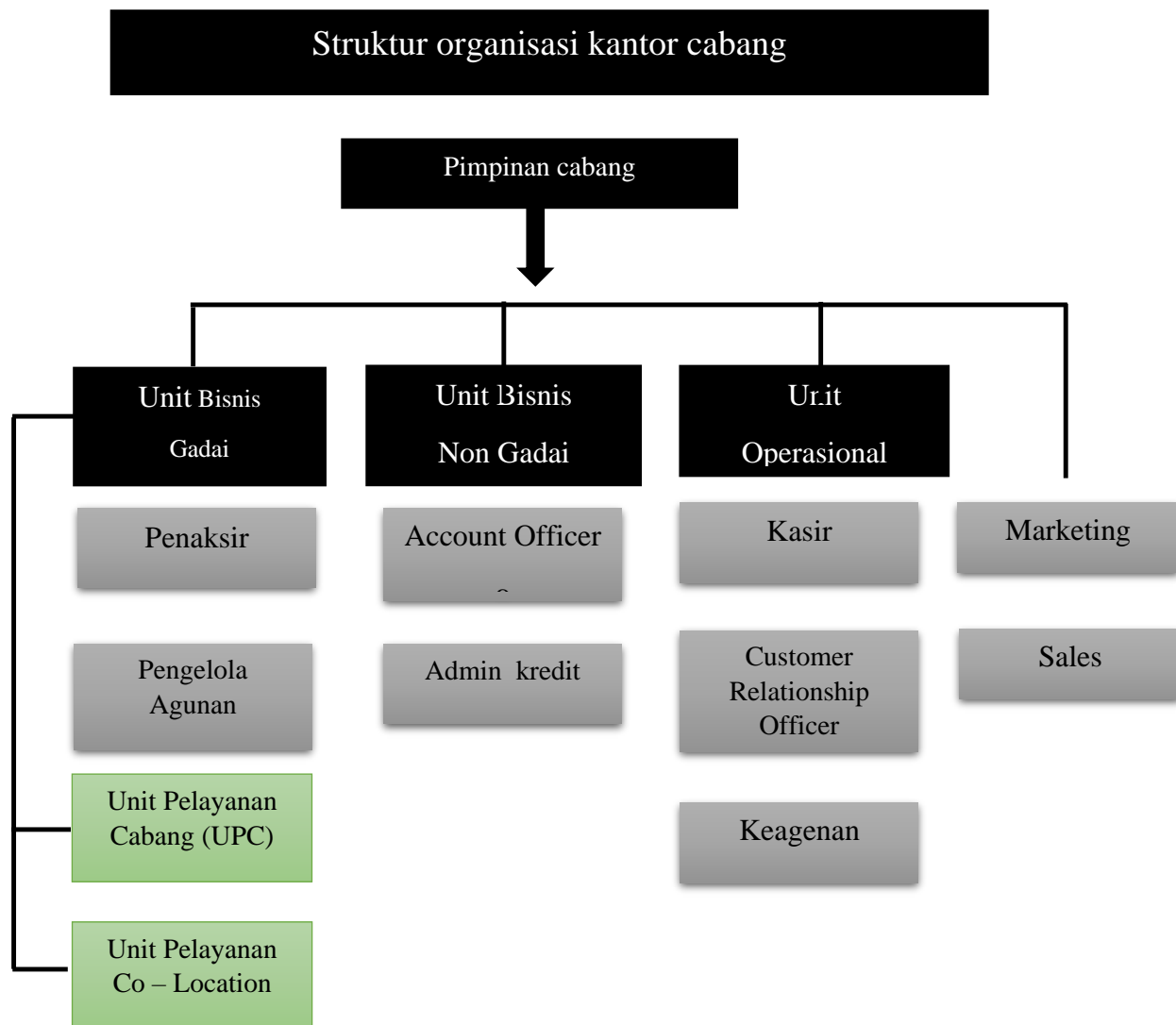
Jasa taksiran yaitu layanan kepada masyarakat yang ingin mengetahui kualitas harta perhiasan emas, berlian dan batu permata, baik untuk keperluan investasi ataupun keperluan bisnis dengan biaya yang relatif terjangkau. Layanan jasa taksiran ini memudahkan masyarakat mengetahui tentang karatase dan kualitas suatu barang berharga miliknya, sehingga tidak mengalami kebingungan atas nilai pasti perhiasan yang dimilikinya. Biaya ny pun cukup terjangkau untuk emas : $1,25\% \times$ nilai taksiran emas dan berlian: mulai dari Rp. 10.000 s/d Rp. 300.000.

d. Jasa Titipan

Jasa titipan yaitu layanan kepada masyarakat yang ingin menitipkan barang berharga seperti perhiasan emas, berlian, surat berharga,

maupun kendaraan bermotor. Layanan ini di kalangan perbankan dikenal dengan istilah Safe Deposit Box.⁶⁰

E. Struktur Organisasi PT. Pegadaian Cabang Curup



⁶⁰ "Dokumen PT. Pegadaian (Persero) Cabang Curup," Tahun 2021

Tugas Pokok dan Fungsi:

1. Kepala Cabang

- a. Menyusun rencana pengembangan bisnis paada cabang yang dikelolanya berdasarkan potensi daerah setempat untuk diusulkan kepada Deputy Bisnis.
- b. Menyusun rencana kerja, program, inisiatif strategis, dan rincian biaya untuk mendapatkan RKAP yang terintegrasi dengan baik dengan seluruh unit kerja yang dikelolanya. Menyusun KPI dan Target Setting berdasarkan RKAP yang telah disetujui dan melakukan cascading KPI kepada seluruh karyawan di unit kerjanya.
- c. Mengelola aset cabang untuk mendukung efektivitas operasional kantor cabang dalam mencapai target kinerja.
- d. Mengorganisasi dan mengintegrasikan seluruh sumber daya yang ada dibawah koordinasinya untuk mencapai tujuan perusahaan melalui perencanaan pelaksanaan, monitoring, evaluasi dan pengembangan bisnis berkelanjutan dicabang yang dikelolanya.
- e. Mengembangkan bisnis Perusahaan sesuai dengan potensi cabang yang dikelolanya termasuk melakukan sosialisasi di lingkungan yang memiliki potensi bisnis.

- f. Meyakini, memastikan dan mengendalikan operasional cabang berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku guna memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah.
- g. Menetapkan besarnya taksiran dan uang pinjaman sesuai dengan ketentuan dan batas kewenangannya. Meyakini bahwa lelang telah dilaksanakan di cabang sesuai ketentuan.
- h. Merencanakan, mengorganisasi, menyelenggarakan, dan mengendalikan pengelolaan modal kerja cabang.
- i. Melakukan pengendalian, pengawasan, pembinaan, motivasi, coaching and counseling baik untuk individu perorangan maupun seluruh karyawan dibawah koordinasinya (people manager).
- j. Mengelola operasional dan memastikan cabang sebagai delivery chanel atau titik layanan produk-produk perusahaan berjalan lancar sesuai ketentuan, prosedur dan kebijakan operasional.
- k. Bertanggung jawab meningkatkan pelayanan dari sisi Service Level Agreement (SLA), menerapkan standar perilaku pelayanan, menerapkan standar tampilan fisik dan peralatan cabang yang dikelolanya sesuai dengan ketentuan.
- l. Melaksanakan pengawasan yang efektif atas operasional cabang.

- m. Melakukan pemetaan potensi bisnis di seputar lingkungan cabang (dengan radius tertentu) dan mendapatkan data potensi bisnis untuk penguatan program penjualan.
 - n. Melakukan koordinasi dengan Deputy Bisnis dalam menyusun rencana kerja terkait dengan program penjualan yang akan dilaksanakan untuk mendukung upaya pencapaian kinerja.
 - o. Mengusulkan Harga Pasar Setempat (HPS) kepada Deputy Bisnis.
 - p. Memastikan soft collection telaah dijalankan.
 - q. Menyusun laporan sesuai ruang lingkup dan bidang tugasnya.
 - r. Melaksanakan Business Continuity Plan (BCP) sesuai kebijakan dari unit kerja terkait.
 - s. Menyelesaikan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh atasan.
2. Penaksir Angunan
- a. Melaksanakan kegiatan penaksiran barang jaminan sesuai dengan kewenangannya secara cepat, tepat dan akurat.
 - b. Menetapkan uang pinjaman berdasarkan atas hasil penaksiran barang jaminan sesuai kewenangannya.
 - c. Menyusun KPI dan Target Setting berdasarkan RKAP yang telah disetujui.
 - d. Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan yang akan dilelang secara cepat, tepat dan akurat untuk mengetahui nilai

taksiran, dalam menentukan harga dasar barang jaminan yang akan dilelang.

- e. Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan yang akan dilelang secara cepat, tepat dan akurat untuk mengetahui nilai taksiran, dalam menentukan harga dasar barang jaminan yang akan dilelang atau sebagai Tim Taksir Ulang.
 - f. Menyiapkan barang jaminan yang akan disimpan agar terjamin keamanannya.
 - g. Mengoordinasi, melaksanakan, dan mengawasi kegiatan administrasi dan penaksiran sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mendukung kelancaran pelaksanaan operasional kantor cabang.
 - h. Melakukan monitoring kredit yang jatuh tempo.
 - i. Menyusun laporan yang berkaitan dengan ruang lingkup dan bidang tugas Penaksir.
 - j. Melaksanakan Business Continuty Plan (BCP) sesuai kebijakan unit kerja terkait.
 - k. Menyelesaikan tugas-tugaas lainnya yang diberikan oleh atasan
3. Pengelola Agunan
- a. Menyusun KPI dan Target Setting sesuai ruang lingkup pekerjaan dan bidang tugasnya.
 - b. Mengelola serta melaksanakan penyimpanan barang jaminan (emas, perhiasan atau barang jaminan lainnya) beserta dokumen

lainnya (database) secara aman, tertib, disiplin maupun akurat sesuai kewenangan, ketentuan dan SOP

- c. Menerima barang jaminan dari petugas yang berwenang dan meneliti isi barang jaminan untuk dicocokkan dengan dokumen administrasi atau daftar rincian barang jaminan sesuai ketentuan yang berlaku.
- d. Memastikan keamanan dan kebersihan gudang barang jaminan.
- e. Mengeluarkan barang jaminan dan dokumen yang terkait dengan bisnis mikro atau bisnis emas untuk keperluan pelunasan, pemeriksaan atau keperluan lainnya sesuai ketentuan.
- f. Mengelola serta merawat barang jaminan maupun gudang penyimpanan, agar barang jaminan dalam kondisi baik, aman dan terawat.
- g. Melakukan pengurutan maupun pengelompokan barang jaminan gudang bukaan emas sesuai dengan rubrik dan bulan kreditnya serta melakukan penyusunan sesuai dengan urutan UPC dan melakukan penyimpanan secara tertib dan disiplin.
- h. Melakukan pencatatan mutasi penerimaan atau pengeluaran semua barang jaminan yang menjadi tanggung jawabnya.
- i. Menyimpan dokumen kredit mikro, bisnis emas dan jasa lainnya.

- j. Menyusun laporan atas pelaksanaan pekerjaan sesuai dengan ruang lingkup bidang tugasnya.
 - k. Melaksanakan Business Continuty Plan (BCP) sesuai kebijakan unit kerja terkait.
 - l. Menyelesaikan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh atasan.
4. Unit Bisnis Non Gadai
- a. Membuat usulan terkait rencana kerja, program kerja dan anggaran biaya untuk mendukung bisnis non gadai.
 - b. Membuat usulan terkait kebutuhan sarana dan prasarana operasional, SDM dan hal-hal lainnya untuk mendukung kelancaran terkait produk non gadai.
 - c. Menjalankan fungsi approval sesuai ketentuan yang berlaku guna mendukung kelancaran operasional kantor cabang.
 - d. Mengusulkan penugasan, promosi dan mutasi karyawan dibawah koordinasinya sesuai dengan peraturan yang berlaku.
 - e. Menyetujui permohonan cuti semua karyawan dalam unit kerja dibawah koordinasinya.
 - f. Melakukan coaching dan mentoring pada karyawan dalam unit kerja dibawah koordinasinya guna meningkatkan kerja.
5. Account Officer (AO)
- a. Collecting, menyebar brosur, menggunakan sosial media, hingga meminta referensi pada orang yang dikenalnya.
 - b. Melakukan pengenalan produk

- c. Menjalin hubungan baik dengan nasabah, misalnya follow up terkait penawaran produk.
 - d. Memberikan penjelasan terperinci kepada nasabah sampai mereka mengerti dan paham.
 - e. Melakukan koordinasi dengan marketing, untuk mempermudah dalam membuat perencanaan pemasaran.
 - f. Memberikan solusi atas masalah nasabah, solusi yang diberikan pun harus berdasarkan pada ketentuan dan kebijakan perusahaan.
 - g. Mengelola akun nasabah, tujuannya agar akun nasabah tidak mengalami masalah.
 - h. Melakukan pengelolaan produk dan kredit, seperti menawarkan dan memberikan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah
 - i. Membuat laporan kerja, berisikan laporan analisis dari setiap nasabah yang sedang diurus.
6. Admin Non Agunan

Tugas yaitu membantu kepala unit non bisnis dalam mendata nasabah dan juga ikut melakukan canvassing, survei nasabah bahkan sampai tahap pencairan

7. Penagih

Memiliki tugas yaitu melakukan follow up terhadap nasabah yang telah meminjam di PT. pegadaian.

8. Kasir

- a. Membantu menyusun KPI dan Target Setting sesuai ruang lingkup pekerjaan dan bidang tugasnya.
- b. Melaksanakan pekerjaan penerimaan, perhitungan dan pembayaran uang serta melaksanakan tugas administrasi keuangan di unit kerja sesuai kewenangan dan SOP.
- c. Melaksanakan penerimaan pelunasan uang pinjaman dari nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- d. Menerima uang dari hasil penjualan barang jaminan yang dilelang.
- e. Membayarkan uang pinjaman kredit kepada nasabah sesuai dengan ketentuan.
- f. Melakukan pembayaran atas pengeluaran kantor sesuai dokumen pembayaran yang ditetapkan.
- g. Melakukan penerimaan uang atas transaksi produk maupun untuk kepentingan kantor sesuai dokumen pembayaran yang ditetapkan.
- h. Melakukan perhitungan, pencatatan dan administrasi atas penerimaan serta pengeluaran uang yang dikelolanya sesuai dengan SOP.
- i. Mengadministrasikan dokumen dan bukti transaksi lainnya sebagai dasar penerimaan dan pengeluaran uang kas sesuai prosedur yang ditetapkan.

- j. Menyusun laporan sesuai prosedur yang ditetapkan.
 - k. Menyusun laporan sesuai ruang lingkup dan bidang tugasnya.
 - l. Melaksanakan Business Continuity Plan (BCP) sesuai kebijakan dari unit kerja terkait.
 - m. Menyelesaikan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh atasan.
9. CS (Customer Service) Relationship Officer
- a. Melakukan analisis potensi pasar
 - b. Menjembatani hubungan baik antar perusahaan dan nasabah.
 - c. Mengenalkan produk dan untuk mencapai target.
 - d. Analisis risiko bisnis kredit.
 - e. Membantu penagihan.
 - f. Melakukan survey awal kepada nasabah yang ingin mengajukan penjaminan ke pegadaian.

10. Pengawas Agen Pegadaian (PAP)

Memiliki tugas yaitu mengaktifkan agen dan bina agen yang ingin dan sudah bergabung di PT. Pegadaian.

11. Marketing Officer

Merupakan bagian khusus yang bertanggung jawab dalam pemasaran suatu produk atau layanan, memiliki tugas sebagai berikut:

- a. Mengawasi strategi promosi suatu produk atau layanan perusahaan.

- b. Memasarkan dan mempromosikan produk sesuai target perusahaan.
- c. Melakukan riset pasar untuk meneliti audiens dan tren pemasaran.
- d. Memantau pemasaran kompetitor dan menghasilkan arahan untuk suatu produk.
- e. Menyusun strategi program marketing yang tepat dan sebaik mungkin dalam menarik minat konsumen secara rutin, terjadwal, dan berkelanjutan.
- f. Melakukan maintenance portofolio, relationship, advisory, dan follow up program, produk, dan layanan kepada mitra kerjasama secara terjadwal.
- g. Menyusun distribusi informasi keuangan perusahaan.

12. Sales

Bertugas menawarkan/ promosi produk PT. pegadaian seperti cicil emas, pinjaman dana dll, dengan cara canvasing/ door to door dalam menawarkan ke masyarakat umum (nasabah).⁶¹

⁶¹ “Dokumen PT. Pegadaian (Persero) Cabang Curup,” Tahun 2022

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data penelitian bersifat kualitatif, data yang ditampilkan bersifat narasi dan dijabarkan dalam bentuk pertanyaan-pertanyaan yang peneliti berikan dalam bentuk wawancara. Dalam proses wawancara yang dilakukan oleh peneliti pertanyaan tersebut diajukan kepada nasaba pegadaian cabang curup yang menggunakan produk Arrum BPKB dan pegawai BPO UMKM Pegadaian Cabang Curup. Adapun hasil dari keseluruhan wawancara baik itu pertanyaan dan jawaban dari setiap responden beserta analisisnya dituangkan dalam bentuk deskripsi, berikut penulis paparkan hasil dari wawancara tersebut:

1. Bagaimana peran produk pembiayaan Arrum BPKB terhadap usaha kecil dan menengah (UMKM) pada Pegadaian Cabang Curup

Peran didefinisikan sebagai tindakan yang dilakukan seorang selama suatu peristiwa. Menurut Lora Sartika, peran diartikan sebagai fungsi yang diharapkan seorang yang memegang suatu jabatan. Dengan demikian peran yang menyebabkan perilaku seseorang mempengaruhi kinerja fungsinya.⁶²

Untuk mengetahui peran produk pembiayaan Arrum BPKB terhadap usaha kecil dan menengah (UMKM), peneliti melakukan wawancara kepada salah satu pegawai pegadaian pada bidang Arrum BPKB.

⁶² Lora Sartika, “*Peran Pegadaian Syariah Menghadap Masalah Ekonomi Saat Pandemi Covid-19*” skripsi, (Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2021), h 26

Berapakah jumlah nasabah pegadaian cabang curup yang menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB pada tahun 2021-2023?

Hasil wawancara dengan Lesi Rohaya selaku BPO MIKRO:

“Untuk jumlah nasabah pegadaian cabang curup yang menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB pada tahun 2021-2022, yaitu berjumlah 40 nasabah UMKM.”

Berdasarkan hasil dari wawancara diatas bahwa untuk pelaku UMKM yang menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB sebanyak 40 pelaku UMKM.

Bagaimanakah proses dan tahap yang dilalui UMKM untuk mendapatkan pembiayaan produk Arrum BPKB di pegadain cabang curup?

Hasil wawan cara dengan Lesi Rohaya BPO MIKRO:

“Untuk tahapan yang pertama pengajuan permohonan dari UMKM, setelah itu nasaba mengisi formulir terlebih dahulu serta menyertakan dokumen-dokumen yang diperlukan seperti BPKB kendaraan, selanjutnya pegawai akan mengevaluasi dokumen yang diajukan termasuk memeriksa keabsahan dokumen BPKB dan informasi lainnya, tahapan kedua yaitu melakukan penilaian pada jaminannya yang akan dijamin, yang akan menjadi dasar penentuan besarnya pembiayaan yang dapat diberikan pada nasbanya atau calon nasabanya. Selanjutnya tahapan persetujuan biasanya dilakukan oleh yuser yaitu jika dokumen dan persaeatan memenuhi persyaratan maka permohonan pembiayaan akan di persetujui, tahap terakhir yaitu pencairan dana. Setelah itu tahapan pencairan yaitu penetapan angsuran yang diinginkan oleh nasaba yaitu mau yang satu tahun, dua tahun atau tiga tahun”

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas dapat kita simpulkan bahwa persyaratan dan keabsahan dokumen BPKB dan dokumenlainnya sangatlah penting untuk keberhasilan dalam pencairan dan Arrum BPKB.

Apakah dengan adanya produk Arrum BPKB dapat menujung dan mendukung usaha UMKM pada nasaba pegadaian cabang curup?

Hasil wawan cara dengan Lesi Rohaya BPO MIKRO:

“Iya karena pembiayaan Arrum BPKB ini dapat memberikan dukungan signifikan kepada para UMKM. Untuk Arrum BPKB itu biasanya untuk nasaba atau masyarakat yang tidak lulus mendapatkan dari UMKM tersebut maka biasanya menggunakan BPKB nya untuk mendapatkan dana tambahan tanpa harus menjual kendaraannya jadi dengan adanya produk Arrum BPKB disini bisa membantu UMKM dalam mengembangkan usahanya”⁶³

Dari hasil wawancara diatas dapat kita simpulkan bahwa produk Arrum BPKB mampu membntu menujung UMKM secara signifikan dalam memberikn tambahan modal usaha.

2. Perkembangan usaha mikro kecil dan menengah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada pegadaian cabang curup

Suatu usaha dikatakan berkembang atau berhasil apabila mendapat keuntungan dari hasil usahanya. Karena pendapatan usaha merupakan tujuan dari orang melakukan bisnis. Pendapatan merupakan faktor penting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha.

Untuk mengetahui perkembangan usah mikro kecil dan menengah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada pegadaian cabang curup, peneliti melakukan wawancara pada nasabah pegadaian cabang curup yang menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB.

Hasil wawancara dengan ibu Pita usaha warung sayur:

⁶³ Lesi Rohaya, *BPO MIKRO Pegadaian Cabang Curup*, 4 Desember 2023, pukul 10:00 wib.

“Ibu pita sudah berjualan sejak tahun 2017. Modal awal ibu pita yaitu Rp 15.000.000. Sebelum memperoleh pembiayaan ibu pita setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp 3.000.000 setiap bulannya. Setelah melakukan pembiayaan ARRUM BPKB pada usahanya ibu pita mengalami peningkatan pendapatan setiap bulannya sebesar Rp 5.000.000. Menurut ibu pita syarat yang diajukan oleh pihak pegadaian tidak la terlalu rumit dan mudah untuk dipenuhi, ibu pita menggunakan uang pembiayaan Arrum BPKB untuk menambah jenis jualan sayur dan menambah isi warung sayurnya. Menurut ibu pita karena usahanya yang berjualan sayur setiap hari membuat dia bisa menabung untuk mengembalikan modal pembiayaan yang ia terima sehingga tidak terkendala dalam mengembalikan modal pembiayaan yang dia terima. Untuk produk yang banyak diminati dan menghasilkan keuntungan yaitu dari penjualan sayur mayur setiap harinya, dan usah ibu pita bertahan di saat musim paceklik, untuk pelanggan ibu pita mayoritas adalah ibu-ibu dan pelanggan datang dengan sendirinya karena informasi dari ibu-ibu dan lokasi warung yang di pinggir jalan.”⁶⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu pita dapat disimpulkan bahwa usaha ibu pita mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu pita menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

Hasil wawancara dengan ibu Seri usaha warung manisan:

“Ibu seri memulai usaha warung manisannya sejak tahun 2020. Modal awal warung manisan ibu seri yaitu Rp 5000.000. Sebelum memperoleh pembiayaan ibu seri setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2.500.000 setiap bulannya. Setelah melakukan pembiayaan ARRUM BPKB pada usahanya ibu seri mengalami peningkatan pendapatan setiap bulannya sebesar Rp 4.000.000. ibu seri menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk menambah isi warung manisan dan menjual bensin eceran serta voucher kuota. Untuk persyaratan yang diajukan oleh pihak pegadaian ibu seri tidak keberatan dan menurut beliau tidak dipersulit cepat dan mudah. Untuk pengembalian modal pembiayaan yang ibu seri terima tidak mengalami kesulitan karena setelah mendapatkan modal pembiayaan dan menambah jenis jualan membuat penghasilan ibu seri bertambah dan mampu memenuhi pengembalian modal pembiayaan setiap bulan. Untuk produk yang banyak diminati dan memberikan keuntungan yaitu semua yang di jual oleh ibu seri dan produk yang ibu seri jual semuanya mampu bertahan baik di kondisi paceklik

⁶⁴ Pita, wawancara pelaku UMKM, 5 Desember 2023, pkl 10:00 wib

ataupun banyaknya pesaing, untuk pelanggan ibu seri kebanyakan dari anak-anak dan remaja. Pelanggan ibu seri datang dengan sendiri dikarenakan posisi warung manisan ibu seri di pinggir jalan raya dan sangat strategis.”⁶⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu seri dapat disimpulkan bahwa usaha ibu seri mengalami berkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu seri menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

Hasil wawancara dengan bapak Riki saputra usaha bengkel motor:

“Bapak riki memulai usaha bengkel motor nya sejak tahun 2019. Modal awal bapak aurek yaitu Rp 7000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak riki setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah melakukan pembiayaan ARRUM BPKB pada bengkel motor bapak riki Mengalami peningkatan pendapatan setiap bulannya sebesar Rp 5.000.000. Modal yang bapak riki terima digunakan untuk menambah persediaan bengkel seperti ban dalam, oli motor dan perlengkapan lainnya. Untuk persaratan menurut bapak riki tidak adah masalah, mudah dan cepat. Untuk pengembalian modal pembiayaan tidak ada masalah. Produk dan jasa yang banyak digunakan dan menguntungkan yaitu tambal ban dan ganti ban dalam, menurut bapak riki pelanggannya berasal dari segala jenis usia, tidak ada promosi kusus pelanggan datang dengan sendiri karena lokasi bengkel yang strategis di pinggir jalan raya.”⁶⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak riki dapat disimpulkan bahwa usaha bapak riki mengalami berkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak riki menggunakan modal yang diterima untuk menambah persediaan alat motor dibengkelnya.

Hasil wawancara dengan bapak muclis usaha toko pupuk:

“Bapak muclis memulai usaha pupuknya pada awal tahun 2014. Modal awal yang bapak muclis keluarkan untuk membuka usaha pupuk yaitu Rp 10.000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak muclis setiap

⁶⁵ Seri, wawancara pelaku UMKM, 5 Desember 2023, pkl 13:30 wib.

⁶⁶ Riki Saputra, wawancara pelaku UMKM, 5 Desember 2023, pkl 15:00 wib.

bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 5000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak muclis yaitu Rp. 7000.000 perbulan. Setelah melakukan pembiayaan bapak muclis mampu merekrut satu kariawan untuk membantunya dalam berjualan pupuk. Bapak muclis mengaku persyaratan yang diberikan oleh pihak pegadaian tidak sulit mudah dan cepat cair. Bapak muclis menggunakan modal yang ia terima untuk menambah stok pupuk dan perlengkapan tani lainnya. Untuk pengembalian modal bapak muclis mengku tidak ada kesulitan. Menurut bapak muclis produk yang paling banyak digunakn dan menguntungkan yaitu pupuk pertanian, pelanggan bapak muclis sebagian besar dalah bapak-bapak karena yang banyak mengurus masalah pertanian dalah bapak-bapak. Pelanggan bapak muclis rata-rata datang sendiri dan informasi dari mulut ke mulut dan lokasi toko pupuk yang di pinggir jalan raya.⁶⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak muclis dapat disimpulkan bahwa usaha ououk bapak muclis mengalami berkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak muclis menggunakan modal yang diterima untuk menambah stok pupuknya.

Hasil wawancara dengan ibu Elvi Susanti pemilik usaha ayam:

“Ibu elpi memulai usaha ayam pada tahun 2015. Modal awal yang ibu elpi keluarkan untuk membuka usaha ayam yaitu Rp 8.000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu elpi setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu elpi yaitu Rp. 5000.000 perbulan. Ibu elpi menggunakan modal pembiayaan yang ia dapatkan untuk menambah stok ayam hidup dan menabah barang jualan nya yaitu berupa beras dan kelapa. Ibu elpi merupakan nasabah yang sering menggunakan produk pembiayaan Aruum BPKB, ibu elpi mengaku kalau proses nya cepat dan persyaratan yang di ajukan tidak sulit. Untuk pengembalian modal setiap bulannya ibu elpi tidak mengalami kesulitan. Produk yang banyak digunakan dan menguntungkan sudah pasti ayam, untuk pelanggan ibu elpi sendiri beragam namun kebanakan ibu-ibu karena ibu-ibu yang biasa membeli ayam apalagi kalau ada hajatan ibu elpi bisah merauk keuntungan lebih dari hari-hari lainnya. Ibu elpi tidak menggunakan media promosi kusus hanya saja pelanggan yang datang

⁶⁷ Muclis, wawancara pelaku UMKM, 6 Desember 2023, pkl 10:30 wib.

sendiri dan lokasi usaha yang strategis di pinggir jalan, menurut ibu elpi pelanggan nya kebanyakan kerabat sendiri.”⁶⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu elpi dapat disimpulkan bahwa usaha ibu elpi mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu elpi menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

Hasil wawancara dengan ibu Yuliana pemilik warung manisan”

“Ibu yuliana memulai membuka warung manisannya pada tahun 2020. Modal awal yang ibu yuliana keluarkan untuk membuka warung manisa yaitu Rp 5.000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu yuliana setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu yuliana yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Ibu yuliana menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk menambah usahanya yaitu menjual besin eceran sekaligus menjual tokenlistrik dan voucher kuota. Ibu yuliana mengaku kalau tidak ada kesulitan dalam mengembalikan modal pembiayaan yang ia terima karena warung manisannya merauk keuntungan yang lumayan setelah menambah barang dagangannya. Menurut ibu yuliana tidak ada masalah dalam persyaratan yang diajukan oleh pihak pegadaian karena tidak menyulitkan, mudah dan cepat. Hampir semua produk yang ibu yuliana jual menguntungkan dan banyak peminatnya, untuk pelanggan ibu yuliana sendiri berasal dari semua kalangan baik itu anak-anak atau pun orang dewasa, ibu yuliana tidak menggunakan media promosi pelanggan yang datang sendiri karena letak warung manisan yang di pinggir jalan dan ramai penduduk.”⁶⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu yuliana dapat disimpulkan bahwa usaha ibu yuliana mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu yuliana menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

Hasil wawancara ibu Desi Sari pemilik toko manisan:

⁶⁸ Elpi Susanti, wawancara pelaku UMKM, 6 Desember 2023, pukul 14:00 wib.

⁶⁹ Yuliana, wawancara pelaku UMKM, 6 Desember 2023, pukul 16:30 wib.

“Ibu desi membuka toko manisan nya pada awal tahun 2016. Modal awal yang ibu desi keluarkan untuk membuka toko manisa yaitu Rp 10.000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu desi setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 5000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu desi yaitu Rp. 7000.000 perbulan. Ibu desi memnggunakan modal pembiayaan yang ia dapat untuk menambah isi toko dan memperbesar toko manisan nya. Untuk pesaratan yang diajukan oleh pihak pegadaian ibu desi tidak keberatan baginya persaratan-pesaratan mudah dan cepat. Untuk pengembalian modal ibu desi tidak pernah mengalami kemacetan menurut ibu desi semenjak menambah dan memperbesar tokonya ia mendapatkan keuntungan yang besar sehingga mampu mengembalikan modal pembiayaan nya. Produk yang banyak di minati dan menguntungkan menurut ibu desi semua yang ia jual menguntungkan dan banyak peminatnya. Menurut ibu desi usahanya mampu bertahan di situasi sulit apalagi saat pandemi keuntungan ibu desi meningkat. Pada awal pembukaan toko tidak ada media promosi karena pelanggan yang mayoritas dari semua kalangan mulai dari anak-anak sampai orng dewasa berbelanja di tokonya.”⁷⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu desi dapat disimpulkan bahwa usaha ibu desi mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu desi menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

Hasil wawancara dengan ibu Novitri pemilik toko pupuk:

“Ibu novita yang sering di panggil tri memulai usaha pupuk pada pertengahan tahun 2020. Modal awal yang ibu tri keluarkan untuk membuka toko pupuk yaitu Rp 15.000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu tri setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu tri yaitu Rp. 6000.000 perbulan. Ibu tri menggunakan modal yang ia dapatkan untuk menambah modal usaha dan merenovasi toko pupuknya, ibu tri tidak memiliki kariawan dia dibantu oleh suaminya. Menurut ibu tri persyaratan yang diajukan tidak terlalu sulit mudah dan cepat prosesnya. Dalam mengembalikan modal pembiayaan ibu tri tidak merasakesulitan bahkan ibu tri mengaku ia tidak pernah terlambat mengembalikan modal setiap bulannya. Untuk pelanggan ibu tri semuanya beragam karena posisi toko yang dekat

⁷⁰ Desi Sari, wawancara pelaku UMKM, 7 Desember 2023, pkl 11:00 wib.

*dengan sektor pertanian membuat pelanggan datang sendiri tanpa adanya media promosi”.*⁷¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Novitri dapat disimpulkan bahwa usaha ibu Novitri mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu Novitri menggunakan modal yang diterima untuk menambah stok popul di tokonya.

Hasil wawancara dengan ibu Duwi Putri pemilik toko jahit:

*“Ibu Duwi memulai usaha nya pada tahun 2016. Modal awal yang ibu Duwi keluarkan untuk membuka tempat jahit yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu Duwi setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulannya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu Duwi yaitu Rp. 3000.000 perbulan. Ibu Duwi menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk membeli mesin jahit dan beberapa bahan untuk menjahit seperti benang, kancing dan lain sebagainya, ibu Duwi memiliki satu kariawan untuk membantunya disaat banyaknya pelanggan. Untuk persaratan yang diajukan ibu Duwi tidak merasa keberatan karena mudah. Tidak ada kesulitan dalam mengembalikan modal pembiayaan setiap bulannya. Untuk pelanggan ibu Duwi kebanyakan dari ibu-ibu bahkan ibu Duwi sering menerima orderan pembuatan baju seragam baik untuk anak sekolah maupun guru, ibu Duwi tidak menggunakan media promosi karena pelanggan yang datang sendiri dan dari informasi mulut ke mulut”.*⁷²

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Duwi dapat disimpulkan bahwa usaha jahit ibu Duwi mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu Duwi menggunakan modal yang diterima untuk menambah peralatan untuk menjahit.

Hasil wawancara dengan bapak Endang Sudirman pemilik depot kayu:

“Bapak Endang memulai usaha depot kayu pada tahun 2000. Modal awal yang bapak Endang keluarkan untuk membuka depot kayu sekitar yaitu Rp

⁷¹ Novitri, wawancara pelaku UMKM, 7 Desember 2023, pukul 11:00 WIB.

⁷² Duwi Putri, wawancara pelaku UMKM, 7 Desember 2023, pukul 16:00 WIB.

10.000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak endang setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 5000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak endang yaitu Rp. 8000.000 perbulan. Untuk modal pembiayaan yang bapak endang terima digunakan untuk menamba stok kayu, pak endang di bantu oleh satu kariawan. Untuk persaratan yang diajukan tidak adah masalah bagi bapak endang. Dalam pengembalian modal bapak endang tidak mengalami kesulitan untu setiap bulannya. Untuk produk yang banyak digunakan bahkan menungtukan yaitu papan dan sito untuk rumah bapak endang juga sering menerima pemesanan bangku dan meja untuk sekolah-sekolah bahkan kata pak endang terkadang ada saja pelanggan yang meminta dibuatkn meja dan lain sebagainya. Pak endang tidak menggunakan media promosi karena usaha pak endang sudah lama dan banyak yang kenal dan pelanggan pak endang mayoritas masyarakat lokal dan datang sendiri.”⁷³

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak endang dapat disimpulkan bahwa usaha bapak endang mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak endang menggunakan modal yang diterima untuk menambah stok kayu di depotnya.

Hasil wawancara dengan ibu Yuli Apriyani pemilik pisang salai:

“Ibu yuli memulai usaha pisang salay pada sekitaran rahun 2012. Modal awal yang ibu yuli kelaurkan untuk membuat pisang salai yaitu Rp 500.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu yuli setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu yuli bisah mencapai yaitu Rp. 7000.000 perbulan karena pisang salay banyak peminatnya. Ibu yuli menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk menambah bahan pokok pembuatan pisang salay yaitu pisang ibu yuli menjelaskan modal yang ia peroleh untuk membeli pisang dari petani secara langsung bahkan seing kali ibu yuli memberikan uang muka karena pisang-pisang yang ia inginkan belum siap panen. Ibu yuli memiliki 2 kariawan yang membantunya dalm produksi pisang salay. Untuk persaratan yang diajukan oleh pihak pegadaian tidak ada masalah bagi ibu yuli karena cepat dan mudah. Ibu yuli tidak mengalami kendala dalam mengembalikan modal pembiayaan yang ia terima setiap ulannya. Untuk pisang salai ibu yuli sangatlah menguntungkan bahkan banyak pesesanan

⁷³ Endang Sudirman, wawancara pelaku UMKM, 8 Desember 2023, pkl 09:40 wib.

yang berasal dari luar kota. Ibu yuli tidak menggunakan media promosi karena pelanggan nya datang sendiri karena pada awalnya ibu yuli hanya menitipkan di warung-warung tetangganya.”⁷⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu yuli dapat disimpulkan bahwa usaha ibu yuli mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu yuli menggunakan modal yang diterima untuk menambah stok pisang di tempatnya yang menjadi bahan pokok utama dari usahanya.

Hasil wawancara dengan bapak Oni Depario pemilik bengkel motor:

“Bapak oni memulai membuka bengkel pada tahun 2015. Modal awal yang bapak oni keluarkan untuk membuka bengkel motor yaitu Rp 10.000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak oni setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak oni yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Bapak oni menggunakan modal pembiayaan yang ia dapatkan untuk membeli perlengkapan alat-alat motor seperti oli ban luar, dalam dan lain sebagainya. Pak oni tidak memiliki kariawan. Untuk persaratan yang diajukan pak oni tidak keberatan karena mudah dan cepat. Dalam pengembalian modal pembiayaan setiap bulanya pak oni tidak mengalami kesulitan karena usaha bengkel motor pak oni bukak setiap hari. Pak oni tidak menggunakan media promosi karena pelangganya kebanyakan datang sendiri karena lokasi bengkel pak oni di pinggir jalan raya.”⁷⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak oni dapat disimpulkan bahwa usaha bapak oni mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak oni menggunakan modal yang diterima untuk menambah peralatan motor di bengkelnya.

Hasil wawancara dengan ibu Yeyen pemilik warung manisan:

“Ibu yeyen memulai usaha warung manisan pada tahun 2020. Modal awal yang ibu yeyen keluarkan untuk membuka warung manisa yaitu Rp

⁷⁴ Yuli Apriyani, wawancara pelaku UMKM, 8 Desember 2023, pkl 13:30 wib.

⁷⁵ Oni Deparini, wawancara pelaku UMKM, 8 Desember 2023, pkl 15:40 wib.

5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu yeyen setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 4000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu yeyen bisa mencapai yaitu Rp. 5000.000 perbulan. Ibu yeyen menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk menambah jenis jualan nya yaitu bensin eceran dan vocer kuota. Ibu yeyen berpendapat bahwa persaratan yang diajukan pihak pegadaian tidak mempersulit apalagi prosesnya cepat. Ibu yeyen tidak mengalami kesulitan dalam dalam mengembalikan modal pembiayaan pada setiap bulannya. Ibu yeyen tidak menggunakan media promosi, pelanggan ibu yeyen berasal dari semua kalangan dan produk yang paling menguntungkan banyak peminantnya berasal dari bensin eceran yang ia jual.”⁷⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu yeyen dapat disimpulkan bahwa usaha ibu yeyen mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu yeyen menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualan nya.

Hasil wawancara dengan ibu Popo pemilik warung sayur:

*“Ibu popo membuka warung sayur pada pertengahan tahun 2017. Modal awal yang ibu popo keluarkan untuk membuat warung sayur yaitu Rp 6.000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu popo setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu popo bisa mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Ibu popo pada awalnya hanya berjualan di depan rumahnya saja namun setelah mendapatkan modal pembiayaan ibu popo merenopasi warung sehingga warung lebih besar dan dekat dengan jalan raya adapun sisanya ibu popo gunakan untuk menambah modal berjualan sayur dengan menambah jajanan untuk anak-anak. Ibu popo tidak merasa keberatan dengan persaratan yang diberikan oleh pihak pegadaian. Dalam pengembalian modal pembiayaan ibu popo tidak merasa kesulitan karena ia berjualan setiap hari. Produk yang menguntungkan dan banyak diminati yaitu sayur mayur dan pelanggan ibu popo kebanyakan ibu-ibu, tidak adanya media promosi pelanggan ibu popo datang sendiri karena dipinggir jalan”.*⁷⁷

⁷⁶ Yeyen, wawancara pelaku UMKM, 9 Desember 2023, pkl 09:00 wib.

⁷⁷ Popo, wawancara pelaku UMKM, 9 Desember 2023, pkl 10:30 wib

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu popo dapat disimpulkan bahwa usaha ibu popo mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu popo menggunakan modal yang diterima untuk merenopasi dan menambah modal berjualan.

Hasil wawancara dengan ibu Ima Wati pemilik warung es buah:

“Ibu ima memulai membuka kedai es buah pada tahun 2020. Modal awal yang ibu ima keluarkan untuk membuka kedai es buah yaitu Rp 3.000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu ima setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu ima bisah mencapai yaitu Rp. 3000.000 perbulan. Ibu ima menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk menambah modal usaha ibu ima menjelasakn bahwa modal yang ia terima ia gunakan untuk memambah jenis jualannya yaitu es boba. Untuk persyaratan yang diajukan ibu ima tidak merasa kesulitan prosesnya cepat dan mudah. Dalam pengembalian modal setaiap bulannya ibu ima tidak merasa kesulitan karena ibu ima berjualan setiap hari dan selalu ada pemasukan. Dalam berjualan ibu ima biasa dibantu suaminya, pada awal penjualan ibu ima tidak menggunakan media promosi pelanggannya datang sedendiri. Untun pelanggan ibu ima kebanyakan anak sekolah dan remaja karena posisi kedai es buah ibu ima yang strategis di pinggirjalan membuat pelanggan datang sendiri.”⁷⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu ima dapat disimpulkan bahwa usaha ibu ima mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu ima menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

Hasil wawancara dengan ibu Pitri pemilik gorengan:

“Ibu pitri membuka usaha berjualan gorengan pada tahun 2021. Modal awal yang ibu pitri yaitu Rp 6000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu pitri setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu yuli bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Ibu pitri menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk menambah modal usaha dan menambah fasilitas di tempat gorengannya, penjelasan ibu pitri

⁷⁸ Ima wati, wawancara pelaku UMKM, 9 Desember 2023, pkl 13:00 wib

ia menambahkan kursi dan bangku untuk pelanggan duduk makan di tempat dengan penambahan itu pelanggan ibu pitri menambah karena pelanggan betah dan kembali lagi. Untuk persyaratan tidak ada masalah menurut ibu pitri. Dalam pengembalian modal setiap bulannya ibu pitri tidak keberatan karena dia berjualan setiap hari dan mendapatkan pemasukan. Pelanggan ibu pitri datang sendiri tidak adanya media promosi karena letaknya di pinggir jalan.”⁷⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu pitri dapat disimpulkan bahwa usaha ibu pitri mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu pitri menggunakan modal yang diterima untuk menambah modal usaha.

Hasil wawancara dengan ibu Ita pemilik warung sayur:
“Ibu Ita memulai membuka usaha warung sayur pada tahun 2020. Modal awal yang ibu Ita yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu Ita setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulannya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu Ita bisa mencapai yaitu Rp. 5000.000 perbulan. Ibu Ita menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk menambah modal berdagang sayur dan merenovasi warung sayurnya. Untuk persyaratan yang diajukan pihak pegadaian ibu Ita tidak ada masalah. Ibu Ita menjelaskan bahwa setelah melakukan pembiayaan produk Arrum BPKB di pegadaian ia mendapatkan keuntungan yang lumayan besar karena warung sayur ibu Ita yang sudah besar dan jumlah jualan sayur yang beragam membuat pelanggan ibu Ita bertambah, sehingga beliau tidak ada kesulitan dalam pengembalian modal pembiayaan setiap bulannya. Ibu Ita tidak menggunakan media promosi pelanggan yang datang sendiri karena letak warung sayur di pinggir jalan raya.”⁸⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Ita dapat disimpulkan bahwa usaha ibu Ita berkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu Ita menggunakan modal yang diterima untuk menambah modal usaha dan merenovasi warungnya.

Hasil wawancara dengan ibu Aziza pemilik gorengan:

⁷⁹ Pitri, wawancara pelaku UMKM, 9 Desember 2023, pkl 12:40 wib.

⁸⁰ Ita, wawancara pelaku UMKM, 9 Desember 2023, pkl 14:00 wib

“Ibu aziza memulai usaha gorengan pada tahun 2019. Modal awal yang ibu pitri yaitu Rp 700.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu aziza setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 1500.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu aziza bisah mencapai yaitu Rp. 3000.000 perbulan. Ibu aziza menggunakan modal pembiayaan untuk membeli gerobak dan membuat tempat makan ditempat bagi pelanggannya, karena pada awalnya ibu aziza hanya berjualan dengan menitipkan gorengannya di warung-warung serta menjualnya di terasruma sebagai sarapan pagi. Untuk persarataan dan pengembalian modal pembiayaan ibu aziza tidak keberatan ataupun kesulitan. Pelanggan ibu aziza datang dengan sendiri karena sudah banyak langganan, ibu aziza tidak menggunakan media promosi.”⁸¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu aziza dapat disimpulkan bahwa usaha ibu aziza mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu aziza menggunakan modal yang diterima untuk menambah modal usah.

Hasil wawancara dengan bapak Suwardi pemilik bengkel motor:

“Bapak suwardi membkuka bengkal pada pertengahan tahyn 2020. Modal awal bapak suwardi yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak suwardi setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak suwardi bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Bpak suwardi menggunakan modal pembiayaan yang ia dapatkan untuk membeli perlengkapan-perengkapan motor, pak suwardi mengatakan bahwa bengkel nya pada awalnya hanya untuk tambal ban saja. Namun setelah mendapatkan modal pembiayaan ia membeli perlengkapan-perengkapan motor seperti oli, ban luar dan dalam serta yang lainnya. Dengan begitu keuntungan pak suwardi meningkat sehingga ia tidak kesulitan dalam pengembalian modal pembiayaan pada setiap bulannya. Pelanggan bapak suwardi datang dengan sendirinya tidak ada media promosi yang beliau gunakan.”⁸²

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak suwardi dapat disimpulkan bahwa usaha bapak suwardi mengalami perkembang setelah

⁸¹ Aziza, wawancara pelaku UMKM, 9 Desem ber 2023, pkl 16:30 wib

⁸² Suwardi, wawancara pelaku UMKM, 10 Desember 2023, pkl 09:00 wib

menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak suwardi menggunakan modal yang diterima untuk menambah stok peralatan motor dibengkelnya.

Hasil wawancara dengan ibu Ayu Pratiwi pemilik warung manisan

“Ibu ayu memulai membuka warung manisan pada tahun 2020. Modal awal ibu ayu yaitu Rp 4000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu ayu setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu ayu bisah mencapai yaitu Rp. 5000.000 perbulan. Ibu ayu menggunakan modal pembiayaan yang ia dapatkan untuk merenopasi warung karena pada awal berjualan ibu ayu hanya berjualan di dptn rumah dan agak berjarak dari jalan raya, dengan modal yang ia gerima ia merenopasi warung sehingga dekat dengan jalan raya serta ibu ayu juga menambah jualannya dengan minyak aceran. Untuk persyaratan yang diajukan dan pengembalian modal setiap bulannya ibu ayu tidak adah masalah dan lancar-lancar saja. Ibu ayu tidak menggunakan media promosi pelanggan yang datang sendiri karena posisi warung dipinggir jalan raya.”⁸³

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu ayu dapat disimpulkan bahwa usaha ibu ayu mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu ayu menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

Hasil wawancara dengan bapak Edi pemilik bengkel mobil:

“Bapak edi memulai usaha bengkel pada tahun 2018. Modal awal bapak edi yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak edi setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak edi bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Bapak edi menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk memperbaiki bengkel dan menambah lagi stok ban dalam dan peralatan mobil lainnya, bapak edi juga menggunakan sisah modal pembiayaan untuk membeli dan menjual kembali ban bekas yang masih bagus. Untuk persyaratan dan pengembalian modal bapak edi tidak keberatan dan bapak edi juga selalu mengembalikan modal pembiayaan nya setiap bulan. Pelanggan bapak edi kebanyakan

⁸³ Ayu Pratiwi, wawancara pelaku UMKM, 10 Desember 2023, pukul 10:30 wib

teman-teman nya sendiri ada juga yang datang sendiri. Bapak edi tidak menggunakan media promosi melainkan hanya informasi dari mulut ke mulut, apa lagi letak bengkel pak edi strategis dipinggir jalan raya dan tidak jauh dari tambang batu.”⁸⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak edi dapat disimpulkan bahwa usaha bapak edi mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak edi menggunakan modal yang diterima untuk menambah stok alat mobil di bengkelnya.

Hasil wawancar dengan bapak Arsi Muhandar pemilik toko buah:

“Bapak arsi memulai usaha menjual buah pada tahun 2017. Modal awal bapak arsi yaitu Rp 3000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak arsi setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak arsi bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Pada awalnya bapak arsi berjualan kecil-kecilan didepan rumah dengan modal pembiayaan yang ia dapatkan belian merenopasi tempat berjualan buah dengan menambah keranjang atau tempat-tempa untuk menjejerkan buah. Menurut bapak arsi untuk masalah persaratan yang diajukan tidak ada masalah. Dalam mengembalikan modal pembiayaan setiap bulannya bapak arsi tidak mengalami kesulitan karena setelah menambah jenis jualan dan menropasi tempat berjualan membuat penambahan pendapatan. Bapak asri tidak menggunakam media promosi bahkan pelanggan-pelanggan pak asri datang sendiri karena letak toko buah yang strategis di pinggir jalan raya.”⁸⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak arsi dapat disimpulkan bahwa usaha bapak asri mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak asri menggunakan modal yang diterima untuk menambah modal usaha.

Hasil wawancara dengan ibu Lailah Hamidah pemilik warung sayur:

“Ibu lailah memulai membuka warung sayur pada tahun 2019. Modal awal ibu lailah yaitu Rp 2000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu

⁸⁴ Edi, wawancara pelaku UMKM, 10 Desember 2023, pkl 12:30 wib

⁸⁵ Asri Muhandar, wawancara pelaku UMKM, 10 Desember 2023, pkl 14:00 wib

lailah setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu lailah bisah mencapai yaitu Rp. 3000.000 perbulan. Pada awalnya ibu lailah hanya menjual bahan poko sederhana seperti minyak, gula, sabun daln lainnya, setelah mendapatkan modal pembiayaan ibu lailah menggunakan untuk menambah dagangan dengan berjualan sayur mayur. Untuk masalah persaratan yang di ajukan oleh pihan pegadaian tidak ada masalh bagi ibu lailah. Dalam pengembalian modal setiap bulannya ibu lailah tidak merasa kesulitan karena setelah menambah dagangannya ia mendapatkan keuntungan. Ibu lailah tidak menggunakan media promosi pelanggan nya datang sendiri karena letak warung yang di daerah ramai penduduk dan di pinggir jalan.”⁸⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu lailah dapat disimpulkan bahwa usaha ibu lalah mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu lailah menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

Hasil wawancara dengan ibu Desi Ratna Sari penjual mie ayam:

“Ibu desi memulain usaha berjualam mie ayam pada tahun 2019. Modal awal ibu desi yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu desi setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu desi bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan disaat sedang ramai. Ibu desi menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untu menambah modal dan merenopasi tempat makan untuk pelangganyan. Untuk persaratan dan pengembalian modal pembiayaan setiap bulannya ibu desi tidak mempermasalahkan dan tidak ada kesulitan. Ibu desi tidak menggunakan media promosi pelanggan ibu desi yang datang sendiri karena lokasi yang strategis di pinggir jalan raya bahkan dekat dengan sekolahan smp sehingga banyak anak-anak sekolah yang berbelanja.”⁸⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu desi dapat disimpulkan bahwa usaha ibu desi mengalami perkembang setelah menggunakan

⁸⁶ Lailah Hamidah, wawancara pelaku UMKM, 10 Desember 2023, pkl 16:00 wib.

⁸⁷ Desi Ratna Sari, wawancara pelaku UMKM, 11 Desember 2023, pkl 09:00 wib

produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu desi menggunakan modal yang diterima untuk merenopasi dan menambah modal.

Hasil wawancara dengan ibu Ermizi penjual gorengan:

“Ibu ermisi memulai membuka usaha gorengan pada tahun 2017. Modal awal ibu ermizi yaitu Rp 500.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu ermizi setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu ermizi bisah mencapai yaitu Rp. 3000.000 perbulan disaat ramai. Ibu ermisi menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk menambah modal berjualan. Untuk masalah persaratan yang diajukan oleh pihak pegadaian ibu ermizi tidak keberatan, dalam pengembalian pun tidak ada kendala jelas ibu ermizi. Pelanggan ibu ermizi datang dengan sendirinya dan ibu ermizi tidak menggunakan media promosi.”⁸⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu ermizi dapat disimpulkan bahwa usaha ibu ermizi mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu ermizi menggunakan modal yang diterima untuk menambah modal berjualan.

Hasil wawancara dengan bapak Ali Abdul Hamid penjual sate:

“Bapak ali memulai usaha berjualan sate pada tahun 2016. Modal awal bapak ali yaitu Rp 3000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak ali setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak ali bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Pada awal berjualan bapak ali hanya menggunakan gerobak biasa dengan mendapatkan modal pembiayaan bapak ali membuka ruko untuk berjualan sate sekaligus tempat makan. Untuk maslah persaratan bapak ali tidak mempermasalh kan karena prosesnya tidak sulit. Dalam pengembalian modal setiap bulannya bapak ali tidak perna kesulitan setelah mendapatkan modal pembiayaan pendapatan pak ali bertambah sehingga dapat mengembaliakn modal setiap bulannya. Pelanggan pak ali kebanyakan pelanggan lam yang sudah banyak kenal dengan pak ali dan ada juga yang datang sendiri karena letak yang setrategus dipinggir jalan. Tidak adanya media promosi yang pak ali gunakan.”⁸⁹

⁸⁸ Ermizi, wawancara pelaku UMKM, 11 desember 2023, pkl 10:00 wib.

⁸⁹ Ali Abdul Hamid, wawancara pelaku UMKM, 11 Desember 2023, pkl 11:00 wib.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu ali dapat disimpulkan bahwa usaha ali mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak ali menggunakan modal yang diterima untuk merenopasi dan menambah modal usaha.

Hasil wawancara dengan bapak Iman penjual bakso:

“Bapak iman membuka usahnya pada awal tahun 2019. Modal awal bapak iman yaitu Rp 3000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak iman setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak iman bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Bapak iman menggunakan modal yang ia dapatkan untu menambah modal berjualan dengan menambah menu jualan. Dalam masalah persaratan bapak iman tidak ada masalah. Dalam pengembalian modal pembiayaan setiap bulannya bapak iman tidak ada kendala. Pak iman tidak menggunakn media promosi pelanggan pak iman datang dengan sendiri.”⁹⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak iamn dapat disimpulkan bahwa usah bapak imana mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak iman menggunakan modal yang diterima untuk menambah modal usaha.

Hasil wawancara dengan ibu Penti Susanti pemilik rumah makan:

“Ibu penti memulai membuka usaha rumah makan pada tahun 2018. Modal awal ibu penti yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu penti setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu penti bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Ibu penti menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk merenopasi warung makan ibu penti memiliki satu kariawan. Untuk persaratan dan pengembalian modal setiap bulannya tidak ada masalah bagi ibu penti. Ibu penti tidak menggunakan media promosi pelanggan ibu penti datang sendiri karena letak warung makn yang strategis tidak jauh

⁹⁰ Iman, wawancara pelaku UMKM, 11 Desember 2023, pkl 12:30 wib.

dari tempat penambangan batu jadi banyak sopir-sopir mobil yang berbelanja di warung makan ibu penti.”⁹¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu penti dapat disimpulkan bahwa usaha ibu penti mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu penti menggunakan modal yang diterima untuk merenopasi dan menambah modal usaha.

Hasil wawancara dengan bapak Heri Wijaya pemilik bengkel mobil:

“Bapak heri membuka bengkel pada tahun 2020. Modal awal bapak heri yaitu Rp 3000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak heri setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak heri bisah mencapai yaitu Rp. 3000.000 perbulan. Bapak heri pada awalnya hanya membuka jasa tambal ban mobil saja namun setelah mendapatkan modal pembiayaan pak heri menambah isi bengkelnya dengan menjual oli, ban luar, ban dalam dan lain sebagainya. Untuk masalah persaratan dan pengembalian modal pak heri tidak ada masalah dan belum pernah menunggak jelas pak heri. Bapak heri tidak menggunakan media promosi karena pelanggan pak heri kebnyakn trman nya sendiri karen dulunya bapak heri murupakan sopir moli sehingga memiliki banyak kenalan.”⁹²

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak heri dapat disimpulkan bahwa usaha bapak mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak heri menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis kebutuhan peralatan mobil di bengkelnya.

Hasil wawancara dengan ibu Jualia Fitriani penjual buah:

“Ibu jualia memulai usaha berjualan buah pada tahun 2017. Modal awal ibu jualia yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu jualia setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan

⁹¹ Pentti Susanti, wawancara pelaku UMKM, 11 Desember 2023, pkl 13:30 wib.

⁹² Heri Wijaya, wawancara pelaku UMKM, 11 Desember 2023, pkl 13:30wib.

ibu jualia bisah mencapai yaitu Rp. 5000.000 perbulan. Pada awal berjualan ibu jualia hanya berjualan di depan rumah kecil-kecilan setelah mendapatkan modal pembiayaan ibu jualia merenopasi tempat berjualan dan menambah modal usaha dan sekarang ibu julia selain berjualan diruma ibu jualia juga memiliki satu anak bua yang berjualan dengan mobil miliknya. Untuk persaratan yang diajukan oleh pihak pegadaian dan pengembalian modal setiap bulanya tidak ada masalah ibu jualia selalu tepat waktu dalam pengembalian modal. Pelanggan ibu jualia datang dengan sendirinya dan tidak ada media promosi yang dilakukan.”⁹³

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu jualia dapat disimpulkan bahwa usaha ibu jualia mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu jualia menggunakan modal yang diterima untuk merenopasi dan menambah modal usaha.

Hasil wawancara dengan Ramadin pemilik warung manisan:

“Bapak ramadin memulai usaha manisan pada tahun 2019. Modal awal bapak ramadin yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak ramadin setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak ramadin bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Bapak ramadin menggunakan modal pembiayaan yang ia dapatkan untuk menambah modal usaha dengan menambah jenis jualannya yaitu gas elpiji dan minyak eceran. Untuk persaratan yang diajukan oleh pihak pegadain tidak ada masalah. Dalam pengembalian modal pebiayaan setiap bulannya bapak ramadin tidak mengalami kesulitan bahkan bapak ramadin termasuk lancar. Bapak ramadin tidak menggunakan media promosi pelanggan yang datang dengan sendirinya.”⁹⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak ramadin dapat disimpulkan bahwa usaha bapak ramadin mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak ramadin menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

⁹³ Jualia Fitriani, wawancara pelaku UMKM, 11 Desember 2023, pk1 15:00 wib

⁹⁴ Ramadin, wawancara pelaku UMKM, 12 Desember 2023, pk1 14:00 wib.

Hasil wawancara dengan bapak Rosi Hartono penjual bakso:

“Bapak rosi memulai berjualan bakso pada tahun 2019. Modal awal bapak rosi yaitu Rp 4000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak rosi setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulannya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak rosi bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Modal pembiayaan yang bapak rosi terima digunakan untu menambah modal usaha. Untuk persaratan yang diajukan oleh pihak pegadaian tidak ada masalah bagi bapak rosi. Karena pendapatan yang bapak rosi bertambah tidak ada kendala dalam pengembalian modal pembiayaan setiapbulannya. Pelanggan pak rosi datang dengan sendirinya, tidak adanya media promosi yang bapak rosi lakukan.”⁹⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu rosi dapat disimpulkan bahwa usaha bapak rosi mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak rosi menggunakan modal yang diterima untuk menambah modal usahanya.

Hasil wawancara dengan bapak Sardiono pemilik bengkel mobil:

“Bapak sardiono memulai membuka bengkel pada tahun 2018. Modal awal bapak sardiono yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak sardion setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2000.000 setiap bulannya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak sardiono bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan disaat ramai. Bapak sardiono menggunakan modal pembiayaan yang ia dapat untuk menambah modal dan menambah mesin untuk di bengkelnya. Untuk sarata yang diajukan oleh pihak pegadaian dan pengembalian modal setiap bulannya tidak asah masalah bagi bapak sardino. Pelanggan bapak sardiono datang dengan sendirinya bahkan bapak sardiono tidak menggunakan media promosi.”⁹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak sardiono dapat disimpulkan bahwa usaha bapak sardiono mengalami perkembang setelah

⁹⁵ Rosi Hartono, wawancara pelaku UMKM, 13 Desember 2023, pkl 11:00 wib

⁹⁶ Sardiono, wawancara pelaku UMKM, 13 Desember 2023, pkl 13:30 wib

menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak sadiono menggunakan modal yang diterima untuk menambah modal usahanya.

Hasil wawancara dengan ibu Friska Hadiwinata pemilik warung manisan:

“Ibu friska membuka warung manisan pada tahun 2018. Modal awal ibu friska untuk membuka warung yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu friska setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu friska bisa mencapai yaitu Rp. 5000.000 perbulan. Pada awalnya ibu friska hanya membuka warung manisan saja namun setelah mendapatkan modal pembiayaan ibu friska menggunakan setenga untuk menambah modal warung manisan dan setenga lagi untuk membuka konter hp, yang menjual berbagai peralatan hp seperti vocer, kartu dan lainnya. Untuk masalah persaratan dan pengembalian modal setiapbulannya ibu friska tidak mengalami kesulitan. Pelanggan ibu friska datang dengan sendirinya karena kabar dari mulut ke mulut, tidak adanya media promosi yang ibu friska lakukan.”⁹⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu friska dapat disimpulkan bahwa usaha ibu friska mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu friska menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

Hasil wawancara dengan ibu Sinta pedagang sayur:

“Ibu sinta memulai membuka warung sayur pada tahun 2018. Modal awal ibu sinta yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu sinta setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu sinta bisa mencapai yaitu Rp. 5000.000 perbulan. Ibu sinta menggunakan modal pembiayaan yang ia dapatkan untuk menambah modal usaha. Untuk persaratan dan pengembalian modal usaha setiapbulannya ibu sinta tidak ada masalah dalam pengembalian pun sama karena warung sayur ibu sinta buka setiap hari sehingga selalu ada pemasukan. Ibu sinta tidak menggunakan media promosi apapun pelanggan ibu sinta datang sendiri karena letak warung yang strategis dipinggir jalan raya.”⁹⁸

⁹⁷ Friska Hadiwinata, wawancara pelaku UMKM, 13 Desember 2023, pkl 15:00 wib

⁹⁸ Sinta, wawancara pelaku UMKM, 14 Desember 2023, pkl 09:30 wib

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Sinta dapat disimpulkan bahwa usaha ibu Sinta mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu Sinta menggunakan modal yang diterima untuk menambah modal usahanya.

Hasil wawancara dengan ibu Mislaili pemilik toko pupuk:

“Ibu Mislaili membuka usahanya pada tahun 2016. Modal awal ibu Mislaili yaitu Rp 10.000.000. Sebelum memperoleh pembiayaan ibu Mislaili setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 5000.000 setiap bulannya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu Mislaili bisa mencapai yaitu Rp. 6000.000 perbulan disaat ramai. Ibu Mislaili menggunakan modal pembiayaan yang ia gunakan untuk modal usaha menambah jenis keperluan pertanian di tokonya. Untuk persaratan tidak ada masalah bagi ibu Mislaili. Dalam pengembalian modal pembiayaan setiap bulannya tidak ada masalah bagi ibu Mislaili bahkan ibu Mislaili selalu tepat waktu setiap bulannya. Ibu Mislaili tidak menggunakan media promosi pelanggan nya yang datang sendiri karena posisi toko pupuk yang di pinggir jalan raya serta di lingkungan para petani.”⁹⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Mislaili dapat disimpulkan bahwa usaha ibu Mislaili mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu Mislaili menggunakan modal yang diterima untuk menambah modal usahanya di tokonya.

Hasil wawancara dengan ibu Wike pedagang sayur:

“Ibu Wike mulai berjualan sayur pada tahun 2018. Modal awal ibu Wike yaitu Rp 5000.000. Sebelum memperoleh pembiayaan ibu Wike setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulannya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu Wike bisa mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Modal pembiayaan yang ibu Wike dapatkan digunakan untuk modal usaha dan ibu Wike juga mengatakan ia menambah jenis jualan dengan menjual makanan anak-anak dan

⁹⁹ Mislaili, wawancara pelaku UMKM, 14 Desember 2023, pukul 10:00 WIB

vocer hp. Untuk persyaratan yang diajukan oleh pihak pagadaian tidak ada masalah karena cepat dan mudah. Dalam pengembalian modal usaha setiap bulannya tidak ada masala bagi ibu wike. Ibu wike tidak menggunakan media promosi pelanggan yang datang sendiri.”¹⁰⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu wike dapat disimpulkan bahwa usaha ibu wike mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu wike menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

Hasil wawancara dengan bapak ilal pemilik depot kayu:

“Bapak ilal membuka usaha depot kayu pada tahun 2018. Modal awal bapak ilal yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak ilal setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulannya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan bapak ilal bisa mencapai yaitu Rp. 5000.000 perbulan. Modal usaha yang di dapatkan bapak ilal digunakan untuk menambah modal usaha dengan membeli kayu-kayu kusen papan dan lain sebagainya. Untuk persyaratan yang diajukan oleh pihak pagdaian tidak ada masalah. Dalam pengembalian modalpun bapak ilal tidak pernah menunggak. Bapak ilal memiliki satu karuawan. Bapak ilal tidak menggunakan media promosi karena pelanggan yang sudah banyak kenal pak ilal dan datang dengan sendirinya.”¹⁰¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak ilal dapat disimpulkan bahwa usaha bapak ilal mengalami perkembangan setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak ilal menggunakan modal yang diterima untuk menambah stok kayu di depotnya.

Hasil wawancara dengan bapak Redo Saputra pemilik warung manisan:

“Bapak redo membuka usaha pada awal tahun 2019. Modal awal bapak redo yaitu Rp 4000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan bapak redo setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulannya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan

¹⁰⁰ Wike, wawancara pelaku UMKM, 14 Desember 2023, pukul 12:30 wib

¹⁰¹ Ilal, wawancara pelaku UMKM, 14 Desember 2023, pukul 13:00 wib

bapak redo bisah mencapai yaitu Rp. 4000.000 perbulan. Modal pembiayaan yang bapak redo dapatkan digunakan untuk menambah modal usaha pada awalnya warung pak redo hanya menjual makan ringan saja namun setala mendapatkan modal pembiayaan bapak redo mencoba menambah stok makana untuk di jual perpak dan usaha itu berhasil sampai sekarang. Untuk persyaratan yang diajukan oleh pihak pegadaian tidak ada maslah karena cepat dan mudah. Dalam pengembalian modal pembiayaan setiap bulannya pun tidak ada kendala karena bapak redo berjualan setiap hari dan sudah banyak langganan. Bapak redo tidak menggunakan media promosi pelanggan yang datang dengan sendirinya karena warung manisan pak redo yang letaknya di pinggir jalan.”¹⁰²

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak redo dapat disimpulkan bahwa usaha bapak redo mengalami perkembang setelah menggunakan produk pembiayaan Arrum BPKB karena bapak redo menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

Hasil wawancara dengan ibu Lena Hayati pemilik warung manisan:

*“Ibu lena memuai usaha pada tahun 2019. Modal awal ibu lena yaitu Rp 5000.000 Sebelum memperoleh pembiayaan ibu lena setiap bulannya hanya memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3000.000 setiap bulan nya. Setelah mendapat pembiayaan Arrum BPKB pendapatan ibu lena bisah mencapai yaitu Rp. 5000.000 perbulan. Ibu lena menggunakan modal pembiayyan yang ia terima untuk menamba modal usaha dengan menamba jenis jualan yaitu es krim dan minuman dingin. Untuk persyaratan yang di ajukan oleh pihak pegadaian tidak ada masala bagi ibu lena. Dalam pengembalian modalpun juga begitu. Ibu lena tidak menggunakan media promosi karena pelanggan datang dengan sendiri. Pelanggan ibu lena kebanyakan nak sekolah karena letak warung ibu lena tidk jauh dari lingkungan sekolah sehingga ibu lena mendapatkan keuntungan karena berjualan setiap harinya”.*¹⁰³

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu lena dapat disimpulkan bahwa usaha ibu lena mengalami perkembang setelah menggunakan

¹⁰² Redo, wawancara pelaku UMKM, 14 Desember 2023, pkl 14:00 wib.

¹⁰³ Lena Hayati, wawancara pelaku UMKM, 14 Desember 2023, pkl 15:30 wib.

produk pembiayaan Arrum BPKB karena ibu lena menggunakan modal yang diterima untuk menambah jenis jualannya.

B. Pembahasan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti peroleh dari hasil wawancara, maka pembahasan mengenai produk pembiayaan Arrum BPKB terhadap perkembangan UMKM pada pegadaian cabang curup sebagai berikut:

1. Peran produk pembiayaan Arrum BPKB terhadap usaha kecil dan menengah (UMKM) pada pegadaian cabang curup.

Berdasarkan hasil penelitian peran produk pembiayaan Arrum BPKB terhadap usaha kecil dan menengah (UMKM) pada pegadaian cabang curup. Peneliti menarik kesimpulan bahwa produk Arrum BPKB pada pegadaian cabang curup yaitu sangat berperan penting dalam mendorong UMKM yang membutuhkan modal pembiayaan untuk mengembangkan usaha-usahanya dengan sistem pengembalian angsuran dan menggunakan jaminan.

Dengan adanya produk Arrum BPKB ini dapat menunjang pelaku UMKM yang kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya sehingga banyak pelaku UMKM yang terbantu karena adanya produk Arrum BPKB. Produk Arrum BPKB juga memberikan peluang bagi UMKM untuk lebih dalam lagi dalam mengembangkan usaha karena UMKM merupakan salah satu sektor yang menunjang perekonomian negara. Jadi dengan adanya produk Arrum BPKB ini sangatlah berperan penting baik bagi UMKM dalam memajukan usaha dan perekonomian

Persyaratan yang di ajukan oleh pihak pegadaian pun tidak sulit bagi UMKM yang ingin mendapatkan modal pembiayaan Arrum BPKB, sehingga pelaku UMKM bisa dengan cepat mendapatkan modal pembiayaan apabila telah terpenuhi semua persyaratannya. Dengan cara tersebut banyak yang melakukan gadai, terutama untuk modal usaha memakai surat kendaraan.

2. Perkembangan usaha mikro kecil dan menengah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada pegadaian cabang curup.

Berdasarkan hasil penelitian perkembangan usaha mikro kecil dan menengah setelah mendapatkan pembiayaan Arrum BPKB pada pegadaian cabang curup. Peneliti menarik kesimpulan yaitu berikut data nasabah yang menggunakan produk Arrum di pegadaian cabang curup dan data pendapatan nasabah setelah menggunakan produk Arrum BPKB di pegadaian cabang curup.

TABEL.4.1

**Nasabah Pembiayaan ARRUM BPKB Pegadaian Cabang Curup
tahun 2021-2022**

No	Nama nasaba	Jenis usaha	Tenor	Jumlah pembiayaan
1	Pita	Warung sayur	24 bulan	Rp. 10.000.000
2	Srei	Warung maisan	18 bulan	Rp.15.000.000
3	Riki saputra	Bengkel motor	24 bulan	Rp.10.000.000
4	Muclis	Toko pupuk	24 buln	Rp.20.000.000
5	Epli susanti	Penjual ayam	18 bulan	Rp.15.000.000
6	Yuliana	Warung manisan	24 buln	Rp.10.000.000
7	Desi Sari	Toko manisan	24 bulan	Rp. 10.000.000
8	Novita	Toko pupuk	24 bulan	Rp.20.000.000
9	Duwi Putri	Tukang jahit	18 bulan	Rp.10.000.000
10	Endang Sudirman	Depot kayu	36 bulan	Rp.20.000.000
11	Yuli Apriyani	Pisang salai	18 bulan	Rp.10.000.000
12	Oni Deparino	Bengkel motor	24 bulan	Rp.15.000.000
13	Yeyen	Warung manisan	24 bulan	Rp.10.000.000
14	Popo	Warung sayur	24 bulen	Rp.15.000.000
15	Ima Wati	Penjual es buah	24 bulen	Rp.10.000.000
16	Pitri	Penjual goreng	36 bulan	Rp.15.000.000
17	Ita	Warung sayur	24 bulan	Rp.7.000.000
18	Aziza	Penjual goreng	24 bulen	Rp.10.000.000

19	Suwardi	Bengkel motor	24bulan	Rp.10.000.000
20	Ayu Pratiwi	Warung manisan	24 bulan	Rp.15.000.000
21	Edi	Bengkel mobil	18 bulan	Rp.10.000.000
22	Arsi Muhandar	Penjual buah	18 bulan	Rp.15.000.000
23	Lailah Hamida	Pedagang sayur	24 baula	Rp.10.000.000
24	Desi Ratnasari	Pedagang mie ayam	36bulan	Rp.5.000.000
25	Ermizi	Penjual goreng	12 bulan	Rp.10.000.000
26	Ali Abdul Hamid	Pedagang sate	24 bulan	Rp.13.000.000
27	Iman	Pedagang bakso	24 bulan	Rp. 7.000.000
28	Penti susanti	Rumah makan	36 bulan	Rp.15.000.000
29	Heri wijaya	Bengkel mobil	18 bulan	Rp.10.000.00
30	Jualia fitriani	Penjual buah	36bulan	Rp.7.000.000
31	Ramadin	Warung manisan	24 bulan	Rp.10.000.000
32	Rosi hartono	Pedagang bakso	24 bulan	Rp.10.000.000
33	Sardino	Bengkel motor	24 bulan	Rp. 10.000.000
34	Friska Hadiwinata	Warung manisan	36 bulan	Rp.15.000.000
35	Sinta	Pedagang sayur	36 bulan	Rp. 7.000.000
36	Misalili	Toko pupuk	36 bulan	Rp.10.000.000
37	Wike	Pedagang sayur	24 bulan	Rp.7.000.000
38	Ilal	Depot kayu	24bulen	Rp.10.000.000
39	Redo Saputra	Warung manisan	24 bulan	Rp.7.000.000
40	Lena Hayati	Warung manisan	24 bulan	Rp.10.000.000

Sumber: Data Olahan Pegadaian cabang Curup

TABEL. 4.2

**Tabel Pendapatan Nasabah Pembiayaan ARRUM BPKB Pegadaian
Cabang Curup tahun 2021-2022 (Total Pendapatan Bersih perbulan)**

No	Nama	Pendapatan sebelum	Pendapatan Sesudah	Persentase peningkatan pendapatan
1	Pita	Rp.3.000.000	Rp. 5.000.000	60%
2	Seri	Rp. 2.500.000	Rp. 4.000.000	62,5%
3	Riki saputra	Rp.3.000.000	RP.5.000.000	60%
4	Muclis	RP.5.000.000	RP.7.000.000	71,4%
5	Epli susanti	Rp.3.000.00	Rp.5.000.000	60%
6	Yuliana	Rp.2.000.000	Rp.4.000.000	50%
7	Desi Sari	Rp. 5.000.000	Rp. 7.000.000	71,4%
8	Novita	Rp. 3. 000.000	Rp. 6.000.000	60%
9	Duwi Putri	Rp. 2.000.000	Rp. 3.000.000	66.6%
10	Endang Sudirman	Rp. 5.000.000	Rp. 8.000.000	62,5%
11	Yuli Apriyani	Rp. 3.000.000	Rp.7000.000	42,8%
12	Oni Deparino	Rp.3.000.000	Rp.4.000.000	75%
13	Yeyen	Rp. 4.000.000	Rp.5.000.000	60%
14	Popo	Rp. 3.000.000	Rp. 4.000.000	75%
15	Ima Wati	Rp.2.000.000	Rp.3.000.000	66,6%
16	Pitri	Rp.3.000.000	Rp.4.000.000	75%
17	Ita	Rp. 3.000.000	Rp. 4.000.000	75%
18	Aziza	Rp.1.500.000	Rp. 3.000.000	50%
19	Suwardi	Rp.2.000.000	Rp. 4.000.000	50%
20	Ayu Pratiwi	Rp.3.000.000	Rp.5.000.000	65%
21	Edi	Rp.2.000.000	Rp.4.000.000	50%
22	Arsi Muhandar	Rp. 2.000.000	Rp.4.000.000	50%
23	Lailah Hamida	Rp.2.000.000	Rp.3.000.000	65%
24	Dei Ratnasari	Rp.3.000.000	Rp.4.000.000	50%

25	Ermizi	Rp.2.000.000	Rp.3.000.000	50%
26	Ali Abdul Hamid	Rp.2.000.00	Rp.4.000.000	66,6%
27	Iman	Rp.3.000.000	Rp.4.000.000	75%
28	Penti susanti	Rp.3.000.000	Rp.4.000.000	66,6%
29	Heri wijaya	Rp.2.000.000	Rp.3000.000	50%
30	Jualia fitriani	Rp.3.000.000	Rp.5.000.000	75%
31	Ramadin	Rp.2.000.000	Rp.4.000.000	75%
32	Rosi hartono	Rp.3.000.000	Rp.4.000.000	66,6%
33	Sardino	Rp.2.000.000	Rp.4.000.000	60%
34	Friska Hadiwinata	Rp.3.000.000	Rp.5000.000	50%
35	Sinta	Rp.3.000.000	Rp.5.000.000	75%
36	Misalili	Rp.5.000.000	Rp.6.000.000	50%
37	Wike	Rp.3.000.000	Rp.4.000.000	60%
38	Ilal	Rp.3.000.0000	Rp.5.000.000	83,3%
39	Redo saputra	Rp.3.000.000	Rp.4.000.000	75%
40	Lena Hayani	Rp.3.000.000	Rp.5.000.000	60%

Sumber: Data Olahan Pegadaian cabang Curup

Berdasarkan hasil wawancara dan tabel diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa perkembangan usaha kecil menengah setelah mendapatkan modal pembiayaan yang di berikan oleh pihak pegadaian cabang curup, usaha UMKM mengalami perkembangan atau kemajuan. Dikarenakan setiap UMKM yang mendapatkan modal pembiayaan benar-benar menggunakan modal pembiayaan yang ia terima untuk menamabah modal usaha.

Dapat dilihat bahwa perkembangan yang di alami oleh pelaku UMKM mengalami peningkata di segi pendapatan mereka. Bahkan pelaku UMKM mengaku sangat terbantu dengan adanya produk Arrum BPKB di pegadaian cabang curup. Dengan adanya modal pembiayaan yang diberikan, para UMKM dapat dengan leluasa dalam mengembangkan usaha mereka sehingga usaha yang telah mereka rintis mengalami kemajuan dan memberi mereka keuntungan.

Bahkan setelah mendapatkan modal pembiayaan Arrum BPKB pelanggan dan pendapatan UMKM bertambah, bahkan para UMKM yang mendapatkan modal tidak mengalami kesulitan dalam pengembalian modal yang mereka terima karena usaha mereka mengalami perkembangan baik dalam segi pelanggan dan pendapatan. Bahkan ada beberapa UMKM yang mendapatkan keuntungan sehingga mampu rekrut kariawan untuk membantu dalam usahnya jadi pembiayaan Arrum BPKB sangan berperan penting bagi pengebangan usaha UMKM.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Peran produk pembiayaan Arrum BPKB sangat berperan penting dalam mendorong UMKM yang membutuhkan modal pembiayaan untuk mengembangkan usaha-usahanya dengan sistem pengembalian angsuran dan menggunakan jaminan. Dengan adanya produk Arrum BPKB ini dapat menjangkau pelaku UMKM yang kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya sehingga banyak pelaku UMKM yang terbantu karena adanya produk Arrum BPKB.
2. Perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) setelah mendapatkan produk pembiayaan Arrum BPKB di pegadaian cabang yaitu dari 40 data sabah yang menggunakan produk Arrum BPKB di Pegadaian Cabang Curup mengalami perkembangan setelah mendapatkan modal pembiayaan arrum BPKB di Pegadaian cabang Curup dikarenakan semua nasabah menggunakan modal yang mereka terima untuk menambah modal usaha dan mengembangkan usaha mereka sehingga usaha yang mereka rintis mengalami kemajuan.

B. Saeran

1. Kepada pihak Pegadaian Cabang Curup yang merupakan lembaga keuangan syariah yang memberikan pembiayaan ARRUM BPKB yang diperuntukan untuk pengusaha mikro kecil dan menengah. Diharapkan

dapat lebih meningkatkan produk ARRUM BPKB serta selalu membantu para pengusaha mikro kecil dan menengah.

2. Pegadaian Cabang Curup wajib melakukan pendampingan atau melakukan survei secara berkala terhadap perkembangan pembiayaan.
3. Pertahankan eksistensi di tengah gempuran persaingan dengan lembaga keuangan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio M. Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktisan*, Jakarta: Gema Instan Press, 2011.
- Andri. S, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Ansori Abdul Ghofur, *Gadai Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gajah Mada, 2005.
- Ash-Shiddeqiy, Tengku Muhammad Hasbi, *Mutiara Hadits Jilid 5*, Semarang: Pustaka Rizqy, 2013.
- Badadu, J.S, dkk, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Pustaka Sinar, 2001.
- Dapartemen Pendidikan dan Kebudayaan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1996.
- Gottschalk Louis, *Mengerti Sejarah*, Depok: Yayasan Penerbit Universitas Indonesia, 2000.
- Habiburrahman dkk, *Mengenal Pegadaian syariah*, Jakarta: Kuwais, 2012.
- Harorn Nasrun, *Fiqih Muamald*, Jakarta: Griya Media Pratama, 2000.
- Huda Nurul dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Ismail, *Pegadaian Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2011.
- Karm Adiwarmn, *Analisis Fiqih dan keuangan*, Depok: PT. Raja Grafindo Persade, 2007.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Rajawali Perss, 2028.
- Kementrian Agama RI, *Al-Quran Al-Karim dan Terjemahan*, Surabaya: Publishing & Distributing, 2014.
- Kuncoro Mudrajad dan Suharjo, *Manajemen Perbankan Teori Dan Aplikasi*, Yogyakarta: BPF- Yogyakarta, 2012.
- Latunaerissa Julius R, *Bank Dan Lembaga Lainnya*, Jakarta: Selemba Empat, 2013.
- Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, Malang: Maliki perss, 2018.
- Mentri Keuangan, *Karakteristik UMKM*, No. 40/KMK.06/2003.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: (UUP) AMPYKPN, 2005.
- Muhammad, *Perkembangan Usaha*, Bandung: Alfabeta, 2015.
- Mulazid, *Kedudukan Sistem Pegadaian syariah Dalam Hukum Nasional di Indonesia*, Bandung: Alfabet, 2014
- Pawito, *Penelitian Komunikasi Kualitatif*, Yogyakarta: LKIS, 2007.
- Puspitasari Fiki, *Seluk Beluk Pegadaian*, Yogyakarta: Intan Sejati Klaten, 2007.
- Rivai Veithzal dan Arviyan Arfin, *Islamic Bnking Sebuah Teori Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Sinar Grafik Offiset, 2010.
- Sarwono Jonathan, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Soehartono Irawan, *Metode Peneliian sosial*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014.

- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*, Bandung: Alfabeta, 2021.
- Umam Khotibul, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar Dan Dinamika Perbankannya Di Indonesia*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016.
- Fuad Muhammad dan Meliyda Trianna, "Analisis Peran Pembiayaan Oleh Pegadain Syariah Bagi Pengembangan UMKM (Studi kasus Produk Ar-Rum Di Kota Langsa)", *J-Ebis*, No. 2 (2018).
- Hadijah siti, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian syariah Kantor Cabang Pegadain syariah (KCPS) Denpasar", No.1 (2015).
- Hakim, Lukman Nul, "Ulasan Metodologi Kualitatif: Wawancara Terhadap Elit." *Jurnal Aspirasi*, Vol. 04, No. 02 (2013): 165
- Hasan Hasyim, "Teknik-Teknik Observasi." *Jurnal At-taqaddum*, No. 01 (2016): 16
- Hidayat Nurul, "Upaya Institusi Sosial Dalam Menanggulangi Pengemis Anak Di Kota Medan." *Jurnal Mahasiswa FISIP Unsyiah*, No. 2(2017):122
- Mayang. R, "Eksistensi Pegadaian Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah." No 1(2019): 8
- Maysi, M.dkk, "Pengaruh nilai taksiran terhadap nilai pembiayaan pada PT Pegadaian Syariah Cabang Jambi." *IJIEB*, NO. 1 (2016): 8
- Muftifiandi, "Peran Pembiayaan Produk AR-RUM bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang." *Jurnal I-Finance*, No. 1 (2015): 101
- Rijali Ahmad, "Analisis Data Kualitatif." *Jurnal Alhadrah*, No. 33(2018): 94
- Sudiarta dkk, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bangli." *Jurnal Bisma*, No. 2(2014): 20
- Desta Ratu, "Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Pegadaian Syariah Menurut Perspektif Ekonomi Islam." Skripsi. S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan, Lampung, 2018
- 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
- Lisa, Wahdah Lia, "Analisis Pengaruh Modal Dan Pembiayaan ARRUM Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Solo Baru." Skripsi. Program Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Surakarta, Surakarta, 2017
- Lora Sartika, "Peran Pegadaian Syariah Menghadap Masalah Ekonomi Saat Pandemi Covid-19" skripsi, (Bengkulu: Institut Agama Islam NegrI (IAIN) Bengkulu, 2021.

- Pangaribuan, Dio Fisako, "*Dampak Pandemi COVID 19 Terhadap Penyaluran Pembiayaan ARRUM (Ar-Rhan Untu Usaha Mikro) BPKB Di PT. Pegadaian Cabang Curup*" Skripsi: Program Perbankan Syariah IAIN Curup, 2023
- Ummah, Fina Safinatul, "*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
- Dokumen PT. Pegadaian (Persero) Cabang Curup, 2020.
- Dokumen PT. Pegadaian (Persero) Cabang Curup, 2022.

L

A

M

P

I

R

A

N

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor : /In.34/FS.04/PP.00.09/ /2023

Pada hari ini hari Senin Tanggal 13 Bulan 7 Tahun 2023 telah
adakan Seminar Proposal Skripsi atas :

Nama : Vera Lestari
Konsultasi : Perbankan Syariah / Syariah & Ekonomi Islam
Judul : Analisis produk pembiayaan ARUM, BIFB Terhadap Pertumbuhan
Usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM) pada Punggadalan
cabang Curup Periode 2021-2022

Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :

Orator : PRISNA PRATAMA

Pembimbing I : NOVELZAL M. AG
Pembimbing II : FITMAWATI, ME

Dalam analisis kedua calon pembimbing serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

ARUM itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa?
ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa?
ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa?
ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa? ARUM BIFB itu apa?

Yang pertama melihat tentang perkembangan dan peranan
usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)
sumber primer tentang data

berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan Layak / Tidak Layak untuk diteruskan
dalam penggarapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan
catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat
setelah seminar ini, yaitu pada tanggal 13 bulan 7 tahun 2023, apabila sampai pada
tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan

demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, Senin 17-07-2023

Moderator
PRISNA PRATAMA

Calon Pembimbing II

FITMAWATI, ME
NIP. 3024038902

Pembimbing I

NOVELZAL M. AG
NIP. 3024031003

pegadaian

SURAT KETERANGAN
Nomor : e-1708/ND-00103.OP/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Pemimpin Pegadaian Cabang Curup Menerangkan dengan sebenarnya bahwa Mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup.


Nama : Vera Lestari
Nim : 19631103
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syari'ah

Judul Skripsi : Analisis Produk pembiayaan Arrum BPKB terhadap perkembangan usaha mikro kecil (UMKM) pada Pegadaian Cabang Curup Periode 2021-2022.

Bahwa telah selesai melakukan penelitian di Pegadaian Cabang Curup mulai pada tanggal 11 November – 18 Desember 2023 di Pegadaian Cabang Curup.

Demikian Surat Keterangan Ini dibuat dengan sebenarnya dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pegadaian Cp Curup, 29 Desember 2023
Mengetahui
Pemimpin Pegadaian Cabang Curup


Pegadaian

SANTI GUSTINA
P80948

... Lestari -- Analisa Produk Pembiayaan ARRUM BPKB
 ... nadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah
 (KMK) Pada Pegadaian Cabang Curup Periode 2021-2022

QUALITY REPORT

5%	25%	11%	13%
QUALITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

INTERNET SOURCES

e-theses.iaincurup.ac.id Internet Source	8%
repository.radenintan.ac.id Internet Source	7%
repository.iain-manado.ac.id Internet Source	3%
dspace.uii.ac.id Internet Source	2%
Submitted to UIN Raden Intan Lampung Student Paper	1%
repository.ar-raniry.ac.id Internet Source	1%
core.ac.uk Internet Source	<1%
e-campus.iainbukittinggi.ac.id Internet Source	<1%
repository.uinjambi.ac.id	

... Lestari -- Analisa Produk Pembiayaan ARRUM BPKB
 ... nadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah
 (KMK) Pada Pegadaian Cabang Curup Periode 2021-2022

QUALITY REPORT

5%	25%	11%	13%
QUALITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

INTERNET SOURCES

e-theses.iaincurup.ac.id Internet Source	8%
repository.radenintan.ac.id Internet Source	7%
repository.iain-manado.ac.id Internet Source	3%
dspace.uii.ac.id Internet Source	2%
Submitted to UIN Raden Intan Lampung Student Paper	1%
repository.ar-raniry.ac.id Internet Source	1%
core.ac.uk Internet Source	<1%
e-campus.iainbukittinggi.ac.id Internet Source	<1%
repository.uinjambi.ac.id	

NOTA DINAS
NOMOR : e-1708/ND-00103.OP/2023

Kepada : Yth, Pemimpin Cabang Kantor Cabang Curup
Dari : Deputy Operasional Kantor Wilayah III
Tanggal : 18 Oktober 2023
Lampiran : 2 (Dua) Berkas
Sifat : B
Urgensi : Segera
Perihal : Izin Magang Curup

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan surat Pemimpin Cabang Curup No e-23/10700.00/2023 Pada Tanggal 9 Oktober 2023 Perihal Permohonan Izin Penelitian Mahasiswa dari IAIN Curup, maka dengan ini kami memberikan izin kepada Mahasiswa tersebut mulai dari tanggal 04 oktober sd 04 Desember 2023 dengan data mahasiswa yaitu :

Nama : Vera Lestari
Nomor Induk Mahasiswa : 19631103
Program Studi : Perbankan Syariah (PS)
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Analisis Produk Pembiayaan ARRUM BPKB Terhadap Perkembangan Usaha

Adapun ketentuan untuk peserta magang adalah sebagai berikut :

1. Pelaksanaan kegiatan magang dilaksanakan pada jam kerja di **PT PEGADAIAN Kantor CP Curup yang sudah diatur oleh Pemimpin Cabang.**
2. Mematuhi semua peraturan dan tata tertib yang berlaku di **PT PEGADAIAN Kantor CP Curup.**
3. Peserta magang wajib menggunakan salah satu Produk PT Pegadaian misalnya, KCA, Tabungen Emas, Emasku, dan lain-lain dan tau tentang Produk Pegadaian.
4. Setelah selesai magang siswa/siswi tersebut agar menyerahkan satu eksemplar untuk Kantor Wilayah dan satu eksemplar untuk Kantor tempat penelitian.
5. Sebelum melaksanakan magang agar menyerahkan surat pernyataan bermaterai yang menyatakan bersedia mentaati peraturan yang berlaku di Pegadaian, diketahui oleh Dosen Pembimbing.
6. Melakukan pengisian link peserta magang <https://bit.ly/RegMagang> yang sudah diatur oleh kantor pusat PT Pegadaian.

Demikian disampaikan, agar kesempatan yang diberikan ini dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya.



IAIN GURURUP

TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
19/08/2023	- Pustaka Umlah - Pustaka	Mip	Mip
20/09/2023	- Teori Pembelajaran - Umlah dan Umlah	Mip	Mip
21/09/2023	- Pedoman wawancara	Mip	Mip
24/12/2023	Ace Pedoman	Mip	Mip
27/12/2023	- Umlah Centuh Peta - Perhitungan Umlah	Mip	Mip
26/12/2023	Peta Abstrak	Mip	Mip
27/12/2023	Ace untuk Umlah	Mip	Mip
8.			
9.			
10.			



IAIN GURURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1	03/08/2023	bag 1 dan 2	Mip	Mip
2	30/08/2023	bag 3 Perbandingan dan Fisi - fu	Mip	Mip
3	01/12/2023	Perbandingan Kaca - besi	Mip	Mip
4	10/12/2023	Ace Per - Fisi	Mip	Mip
5	25/12/2023	Perbandingan Bag. W	Mip	Mip
6	27/12/2023	Perbandingan Abstrak	Mip	Mip
7	3/01/2024	Ace bag 1 - Per V	Mip	Mip
8.				
9.				
10.				

Dokumenatsi Dengan NasAbah Arrum BPKB Pegadaian Cabang Curup





