

**PENGARUH PEMBIAYAAN ARRUM BPKB DAN STRATEGI  
PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN USAHA MIKRO NASABAH  
PEDAGAIAN SYARIAH PALOPO**

*Proposal Skripsi*

*Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Palopo Untuk Melakukan  
Penelitian Skripsi Dengan Rangka Penyelesaian Studi Jenjang Sarjana Pada Program Studi  
Perbankan Syariah*



**Diajukan oleh**

**NOPITA SARI**

18 0402 0033

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

**2022**

**PENGARUH PEMBIAYAAN ARRUM BPKB DAN STRATEGI  
PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN USAHA MIKRO NASABAH  
PEDAGAIAN SYARIAH PALOPO**

*Proposal Skripsi*

*Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Palopo Untuk Melakukan  
Penelitian Skripsi Dengan Rangka Penyelesaian Studi Jenjang Sarjana Pada Program Studi  
Perbankan Syariah*



**Diajukan oleh**

**NOPITA SARI**

18 0402 0033

**Pembimbing:**

**Muh Abdi Imam,S.E,M.Si**

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

**2022**

### HALAMAN PERNYATAAN KEASLIHAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama :Nopita Sari  
NIM :18 0402 0033  
Fakultas :Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program studi :Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian skripsi ini adalah sebuah karya saya sendiri selain kutipan yang disebutkan sumbernya. Segala kekeliruan dan atau kesalahan yang ada pada skripsi ini adalah tanggungjawab saya.

Bilamana dikemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 02 Agustus 2022

Yang membuat  
pernyataan



Nopita Sari

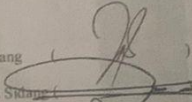
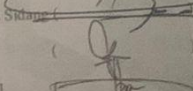
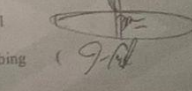
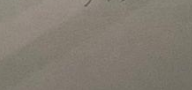
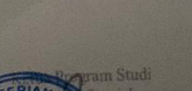
NIM. 18 0402 0333

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Mencengah Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Luwu Kota Palopo yang ditulis oleh Nopita Sari, Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 1804020033, mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang di munaqasyakan pada hari Rabu, tanggal 21 November 2022 Miladiyah bertepatan dengan 26 Rabiul Akhir 1444 Hijriyah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Palopo, 31 Januari 2023

TIM PENGUJI

- |   |                   |  |
|---|-------------------|--|
| 1. Dr. Takdir, S.H., M.H.               | Ketua Sidang      | (  )  |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A | Sekretaris Sidang | (  )  |
| 3. Ilham, S.Ag., M.A                    | Penguji I         | (  ) |
| 4. Nur Ariani Aqidah, S.E., M.Sc        | Penguji II        | (  ) |
| 5. Muh. Abdi Imam, S.E., M.Si., Ak., CA | Pembimbing        | (  ) |

Mengetahui



## PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. yang telah menganugrehkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasabah Pegadaian Syariah Palopo”** setelah melalui proses yang panjang.

Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad saw. kepada para keluarga, sahabat dan pengikut-pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar Sarjan Ekonomi (SE) pada Institut Agama Islam Negri (IAIN) Palopo. Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan , bimbingan, serta doronganm dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan kepada semua pihak terutama kepada kedua orang tua saya yang telah membesarkan dan menyekolahkan saya sehingga saya ada pada titik ini,walaupun saya banyak membantah,sering melawan, bahkan mungkin sering membuat sedih,saya meminta Maaf atas segala kesalahan saya mau disegaja ataupun tidak disengaja. Terimah kasih. Selain orang tua saya yang telah saya juga bereterimah kasih kepada pihak-pihak yang membuat saya hingga ada pada titik ini yaitu:

1. Prof. Dr. Pirol, M.Ag., selaku Rektor IAIN Palopo, Dr.Muamar Arafat,S.H., M.H selaku Rektor Bidang Akademik dan Kelembagaan,Dr. Ahmad Syarief Iskandar,M.M selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan , dan Dr. Muhaimin,MA selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama IAIN Palopo
2. Dr.Takdir, SH.,M.H selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo ,Dr Muh Ruslan Abdullah, S.E.,I., M.A, selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Tajuddin, S.E., M.si.m Ak., CA., CSRS., CAPM., CSRA selaku Wakin Dekan Bidang Administrasi Umum,Perencanaan dan

Keuangan Ilham,S.Ag., M.A selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

3. Hendra Safri, SE., M.M. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah IAIN Palopo.
4. Nur Ariani Aqidah, S.E., M.SC. selaku Sekertaris Program Studi Perbankan Syariah beserta para staf yang telah membantu dan mengarahkan dalam penyelesaian skripsi.
5. Muh. Abdi Imam, S.E,M.Si., Ak.,CA selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan, masukan dan mengarahkan dalam rangka penyelesaian skripsi.
6. Ilham, S.Ag.,M.A dan Nur Ariani Aqidah, S.E.,M.SC. selaku penguji I dan penguji II yang telah memberikan bimbingan,masukan dan mengarahkan dalam rangka penyelesaian skripsi.
7. Dr. Takdir,SH.,M.H selaku Dosen Penasehat Akademik.
8. Seluruh Dosen beserta staf pegawai IAIN Palopo yang telah mendidik penulis selama berada di IAIN Palopo dan memberikan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Madehang, S.Ag., M.Pd. selaku Kepala Unit Perpustakaan beserta Karyawan dan Karyawati dalam ruang lingkup IAIN Palopo, yang telah banyak membantu, khususnya dalam mengumpulkan literature yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.
10. Rekcy Rendy De rozari. selaku Pimpinan cabang Pegadaian Syariah Cabang Luwu beserta jajarannya.
11. Kepada semua teman seperjuang, mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Palopo angkatan 2018(khusus kelas PBS.A), yang selama ini membantu dan selalu memberikan saran dalam penyusunan skripsi ini.
12. Terkhusus kepada kedua orang tuaku tercinta ayahanda Icshan dan bunda Ati, yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang, dan segala yang telah diberikan kepada anak-anaknya, serta semua saudara dan saudariku yang selama ini

membantu dan mendoakan. Mudah-mudahan Allah swt. mengumpulkan kita semua dalam syurga-Nya kelak.

13. Kepada sahabat-sahabat saya Rahma Afresa, Firdha Amalia, Isra Lestari, Arhami, Citra Dewi, dan Salzabila yang selalu membantu serta memotivasi saya dalam berbagai persoalan penyelesaian penelitian saya.
14. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan sumbangsih kepada penulis selama kuliah hingga penulisan skripsi.

Palopo, 02 Agustus 2022

Peneliti

Nopita Sari

NIM. 18 0402 0033

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

### A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf Bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin dapat dilihat pada tabel berikut:

#### 1. *Konsonan*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)



ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	apostrof terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (’).

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftongdan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	<i>fathah</i>	A	A
إ	<i>Kasrah</i>	I	I
أ	<i>ḍammah</i>	U	U

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اي	<i>fathah dan yā'</i>	Ai	a dan i
او	<i>fathah dan wau</i>	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوْلٌ : *hauḷa*

### 3. Maddah

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ   اِ   اُ   ...	<i>fathah dan alif</i> atau <i>yā'</i>	Ā	a dan garis di atas
يِ	<i>kasrah dan yā'</i>	Ī	i dan garis di atas
وِ	<i>ḍammah dan wau</i>	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ	: māta
رَمَى	: ramā
قِيلَ	: qīla
يَمُوتُ	: yamūtu

#### 4. *Tā' marbūṭah*

Transliterasi untuk *tā' marbūṭah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *ḍammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *tā' marbūṭah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-*serta bacaan kedua kata itu terpisah, makatā' *marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	: raudatul atfāl
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ	: al-madīnah al-fāḍilah
الْحِكْمَةُ	: al-ḥikmah

#### 5. *Syaddah (Tasydīd)*

*Syaddah* atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd*, dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا : rabbanā

نَجَّيْنَا : *najjainā*

الْحَقُّ : *al-ḥaqq*

نُعَمُّ : *nu'ima*

عَدُوٌّ : *'aduwwun*

Jika huruf *ber-tasydid* diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah*, maka ia ditransliterasikan seperti huruf *maddah* menjadi.

Contoh:

عَلِيٌّ : 'Ali (bukan 'Aliyy atau 'Aly)

عَرَبِيٌّ : 'Arabi (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)

## 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *alif lam ma'rifah* (ال). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang di transliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (*az-zalزالah*)

أَلْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

## 7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangakan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْعُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أُمِرْتُ : *umirtu*

#### 8. *Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia*

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum di bakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menja dibagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, ataus udah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut carat ransliterasi di atas. Misalnya kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka wajib ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

*Syarḥ al-Arba'īn al-Nawāwī*

*Risālah fī Ri'āyah al-maṣlahah*

#### 9. *Lafẓ al-Jalālah (الله)*

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *muḍāfilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

بِاللَّهِ دِينُ اللَّهِ *billāh* بِاِ اللّٰه *dinullāh*

Adapun *tā’ marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ : *hum fi raḥmatillāh*

#### 10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menulis huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

*Wa mā Muḥammadun illā rasūl*

*Inna awwala baitin wuḍi ‘a linnāsi lallaḏī bi Bakkata mubārakan*

*Syahru Ramaḍān al-laḏī unzila fīhi al-Qur'ān*

Naṣr al-Dīn al-Ṭūsī

Naṣr Ḥāmid Abū Zayd

Al-Ṭūfī

Al-Maṣlahah fi al-Tasyrī' al-Islāmī

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walīd Muḥammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muḥammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muḥammad Ibnu)

Naṣr Ḥāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Naṣr Ḥāmid (bukan: Zaīd. Naṣr Ḥāmid Abū)

## **B. Daftar Singkatan**

Beberapa singkatan yang dibakukan dalam penelitian ini

Swt : *Subhanahu Wata,,ala*

Saw : *Salallahu Alahi Wasallam*

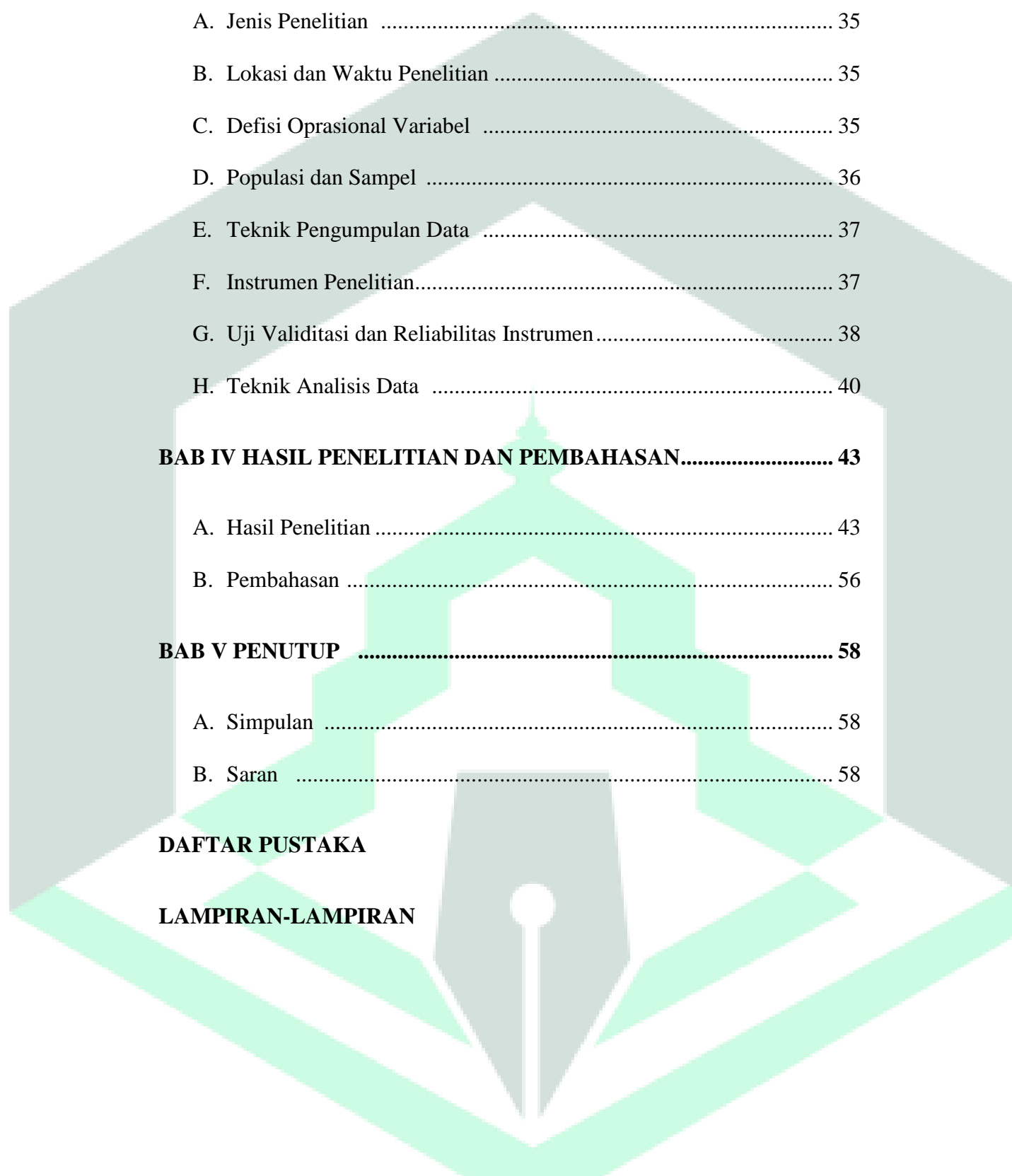
As : *Alahi Salam*

QS : *Qur'an Surah*

## DAFTAR ISI

<b>DAFTAR AYAT</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR HADIS</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR ISTILA</b> .....	<b>xvii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b> .....	<b>7</b>
A. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relefan.....	7
B. Landasan Teori .....	12
C. Kerangka Pikir .....	33
D. Hipotesis Penelitian .....	33
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>35</b>





A. Jenis Penelitian .....	35
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	35
C. Defisi Oprasional Variabel .....	35
D. Populasi dan Sampel .....	36
E. Teknik Pengumpulan Data .....	37
F. Instrumen Penelitian.....	37
G. Uji Validitasi dan Reliabilitas Instrumen.....	38
H. Teknik Analisis Data .....	40
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>43</b>
A. Hasil Penelitian .....	43
B. Pembahasan .....	56
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>58</b>
A. Simpulan .....	58
B. Saran .....	58
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR KUTIPAN AYAT

Kutipan ayat 1 QS Al-Baqarah/2:282 .....	11
Kutipan Ayat QS Al-Hadid/11 .....	16
Kutipan Ayat 2 QS Al-Baqarah/283 .....	17
Kutipan ayat 4 QS An-Najm/24-25.....	24

## DAFTAR KUTIPAN HADITS

Hadits 1 Hadits Tentang Pembiayaan .....	16
Hadits 2 Hadits Tentang Pembiayaan .....	16



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Nasabah Arrum BPKB .....	2
Tabel 2.1 Pengukuran Perkembangan UMKM.....	29
Table 2.2 Kriteria UMKM .....	30
Tabel 3.1 Indikator Penelitian .....	35
Tabel 3.2 Alternatif Jawaban .....	38
Tabel 3.3 Uji Validitasi .....	39
Tabel 3.4 Uji Reabilitasi .....	40
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan jenis Kelamin.....	49
Table 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	50
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	50
Table 4.4 Karakteristik Pekerjaan Responden .....	51
Tabel 4.5 Uji Normalitas.....	52
Tabel 4.6 Uji Multikoeritas .....	52
Tabel 4.7 Uji Regresi Berganda .....	54
Tabel 4.8 Uji Koefisien determinasi(Uji $R^2$ ).....	55
Tabel 4.9 Uji Parsial(Uji-t) .....	55

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Pikir.....	33
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Cabang luwu .....	44
Gambar Uji Heteroskedastisitas .....	53

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

Lampiran 2 Hasil kuesioner Penelitian

Lampiran 3 Hasil Uji Validitasi dan Uji Reabilitasi

Lampiran 4 Dokumentasi

Lampiran 5 Surat Keputusan (SK)

Lampiran 6 Surat Izin Penelitian

## DAFTAR ISTILAH

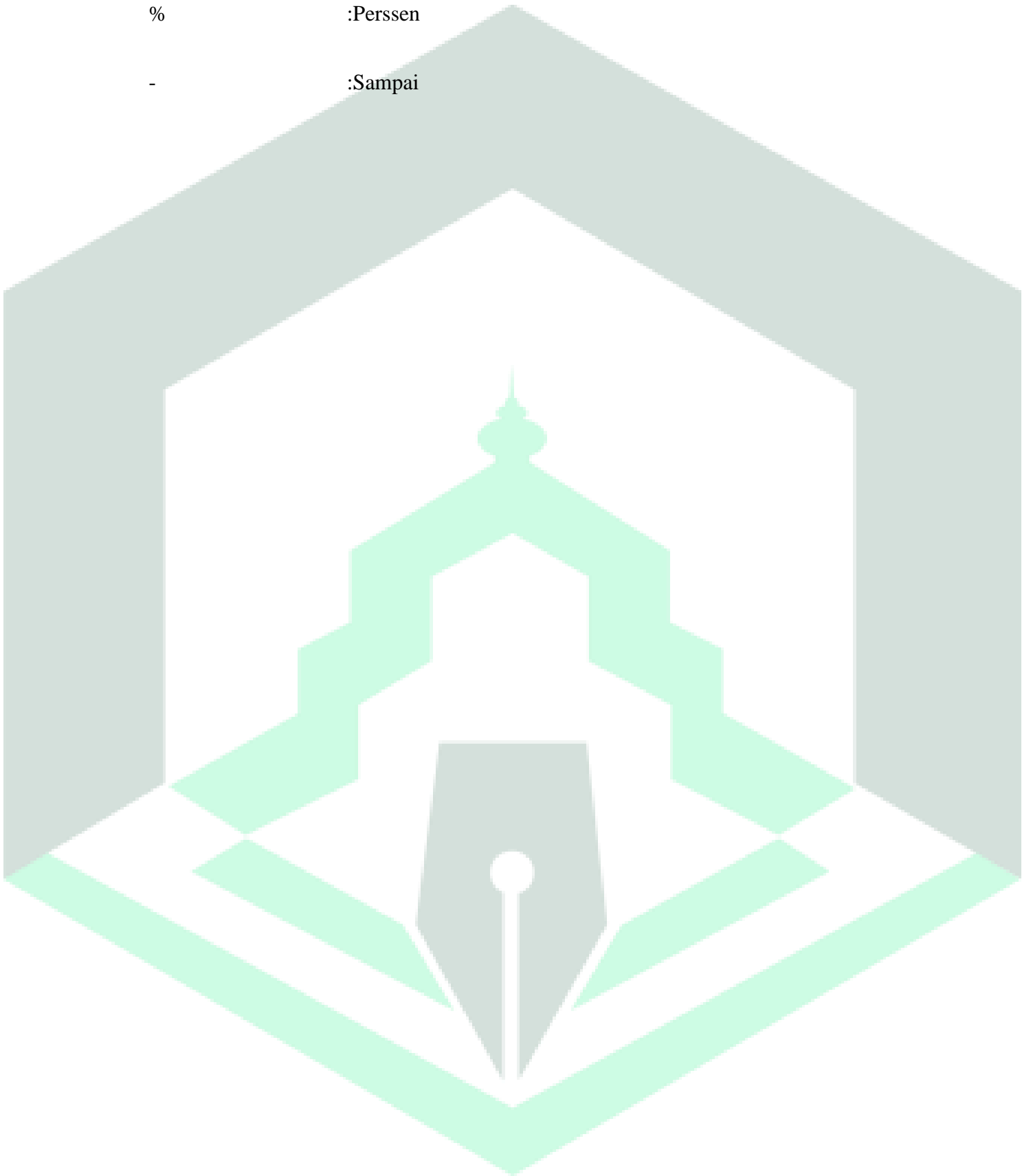
Marhun Bih	:Pinjaman
Murtahin	:Pihak Yang Menerima Gadai
Rahim	:Pihak Yang Menggadaikan
BPKB	:Buku Pemilik Kendaraan Bermotor
SDM	:Sumber Daya Manusia
UMKM	:Usaha Mikro Kecil dan Menengah
SPSS	: <i>Statistical Package For Sosial</i>
$H_0$	:Hipotesis Nol
$H_1$	:Hipotesis Satul
(X)	:Variabel Independen
(Y)	:Variabel Dependen
X	:Kali
<	:Kurang Dari
>	:Besar Dari
=	:Sama Dengan
+	:Tambah

%

:Persen

-

:Sampai





## ABSTRAK

**Nopita Sari, 2022.** *“Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasabah Pegadaian Syariah Palopo”*. Skripsi Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Muh. Abdi Imam

Skripsi ini membahas tentang Pengaruh Produk Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah di Kota Palopo. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh pembiayaan Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran terhadap perkembangan UMKM di Kota Palopo.

Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan metode Penelitian kuantitatif, sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu nasabah pegadaian Syariah Cabang Luwu Kota Palopo yang menggunakan produk arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Luwu Kota Palopo, adapun sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sebanyak 78 orang. Adapun data yang digunakan data primer yang diolah melalui kuesioner yang dibagikan kepada nasabah Arrum BPKB.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Arrum BPKB dengan Strategi pemasaran dapat mengembangkan pendapatan UMKM. Hasil analisis kuantitatif pada uji t nilai  $t_{hitung} > t_{tabel} (2,648 > 0,185)$  dan signifikan  $0,10$ , jadi Arrum BPKB berpengaruh terhadap perkembangan usaha UMKM. Pada uji t strategi pemasaran terhadap perkembangan UMKM terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dimana nilai  $t_{hitung} > t_{tabel} (3,479 > 0,185)$  dengan signifikan  $0,001 < 0,05$ . Jadi dapat disimpulkan dari kedua uji hipotesis,  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Artinya secara parsial produk arrum BPKB dan strategi Pemasaran berpengaruh terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Palopo.

**Kata Kunci:** Produk Arrum BPKB, Strategi Pemasaran, Perkembangan usaha UMKM

## **ABSTRAK**

**Nopita sari,2022.** “The influence of Arrum BPKB Financing And Marketing Strategy On The Development Of Micro,small and Medium Enterprises For Sharia Pawnshop Customers, Luwu City,Palopo”thesis for Islamic banking study program,faculty of Islamic economics and bisness,palopo state Islamic institute. Supervised by muh. Abdi Imam

priest’s servantthis thesis discusses the effect of arrum BPKB products and marketing strategy on the development of small micro businesses of sharia pawnshop customers,luwu branch, palopo city.this study aims to determine whether there is an effect of arrum BPKB financing and marketing strategy on the development of UMKM4 businesses in the city of palopo.

This research is a study that uses quantitative research methods,the sample used in this study is the shatia pawnshop customers of the luwu branch of palopo city, while the sample used in this study is as many as 78 people. The data used is primary data which is processed through questionnaires distributed to arrum BPKB customers.

The result of this study indicate that arrum BPKB with a marketing strategy can increase UMKM income. The result of the quantitative analysis on the t test value  $t_{count} > t_{table}$  ( $2.648 > 0.185$ ) and a significant  $0.10$ , so the BPKB arrum has an effect on increasing UMKM businesses. In the marketing strategy t test on increasing UMKM there is a positive and significant influence where the value of  $t_{count} > t_{table}$  ( $3.479 > 0.185$ )with a significance of  $0.001 < 0,05$ . So it can be cpncluded from the two hypothesis tests , $H_0$  is rejected and  $H_1$  is accepted. This means that partially BPKB Arrum product and marketing strategies have an effect on increasing UMKM businesses in palopo city.

**Keywords: BPKB Arrum Products,Marketing Strategy,UMKM Business development**

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Pegadaian di Indonesia mulanya dibentuk pada tanggal 1 April 1901 pada masa pemerintahan Hindia Belanda. Dalam perjalanannya dari masa ke masa pegadaian sudah berkali-kali berubah status, yaitu sebagai perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, selanjutnya berdasarkan PP. No. 7/1969 berubah menjadi perusahaan jawatan (PERJAN), kemudian berdasarkan PP. No. 10/1990 yang diperbaharui dengan PP. No. 103/2000 kemudian berubah menjadi perusahaan umum (PERUM). Hingga pada tahun 2011, berdasarkan peraturan pemerintah Republik Indonesia nomor 51 tahun 2011 tanggal 13 Desember 2011, bentuk badan hukum pegadaian berubah menjadi perusahaan perseroan (Persero) (Trianti & Et Al, 2013)<sup>1</sup>

Pegadaian syariah terus menerus mengembangkan produk-produk yang dimiliki oleh pegadaian yang berbentuk jasa keuangan yang mana diperlukan oleh masyarakat. Salah satunya yaitu produk arrum yang diperuntukan untuk pembiayaan usaha mikro dan kecil untuk kebutuhan mengembangkan usaha dengan sistem pengembalian angsuran dan menggunakan jaminan BPKB sepeda motor ataupun BPKB mobil, dimana

---

<sup>1</sup> Wahyuni Saputri, "Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah (Studi Kasus Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)", Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, 2021

kendaraan yang digadaikan tetap ada pada pemiliknya sehingga mempermudah nasabah untuk menjalankan usaha yang sedang dijalankan serta tanpa adanya persyaratan yang sulit.<sup>2</sup> Adapun Persyaratan-persyaratan yaitu:KTP(suami dan istri),FC rekening listrik 3 bulan terakhir,FC rekening air 3 bulan terakhir,FC BPKB dan STNK kendaraan,dan juga surat keterangan usaha dari keseluruhan tempat(kendaraan yang digadaikan harus dengan nama sendiri, jika bukan nama sendiri maka harus ada surat kuasa dari pemilik kendaraan).<sup>3</sup>

Salah satu yang menjadi permasalahan oleh para pengusaha mikro yaitu keterbatasan modal untuk meningkatkan usaha yang sedang dijalankan. Masalah tersebut dapat mengakibatkan keterhambatan perkembangan usaha. Keterbatasan modal menyebabkan sulitnya untuk mengembangkan suatu usaha. Namun ada yang dinamakan pembiayaan modal kerja yang diberikan pegadaian syariah kepada para nasabah maka akan mempengaruhi perkembangan usaha nasabah.

Produk Pembiayaan arrum untuk para usaha mikro merupakan solusi untuk usaha mikro atau kecil dalam mendapatkan tambahan modal usaha, guna mengembangkan suatu usaha yang sedang dirintis. Dan produk arrum ini tidak memberatkan nasabanya.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Syamsinar, "Pengaruh Produk Arrum BPKB dan Produk Tasjily Terhadap Peningkatan Skala Usaha UMKM di Kota Palopo(studi Kasus PT Pegadaian Syariah di Kota Palopo)", Skripsi Institut Agama Islam Negri Palopo,2021

<sup>3</sup> Ariani Lestari, "Analisis Pembiayaan Arrum Pada Usaha Mikro Kecil di Pegadaian Syariah Kota Palopo(Studi Kasus Arrum BPKB ),Jurnal Jemma, Vol,4,(2021),45-46

<sup>4</sup> Wahyuni Saputri, "Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha MikroNasabah Pegadaian Syariah(studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi),Skripsi Institut Agama Islam Negri(IAIN) purwokerto,2021

Produk arrum hadir sesuai dengan sifat kebutuhan para pedagang kecil yang membutuhkan sumber pembiayaan yang mudah dan juga cepat. Mudah yang dimaksud disini yaitu tanpa adanya persyaratan yang menyulitkan para nasabah, cepat cair dananya tanpa harus menunggu dengan waktu yang lama, serta proses yang digunakan fleksibel dengan menggunakan prinsip syariah yang mana dapat menentramkan karena bebas riba..

Tabel 1.1 Perkembangan Nasabah Arrum BPKB

<b>Tahun</b>	<b>Omset</b>	<b>Jumlah Nasabah</b>
<b>2019</b>	135.000.000.000	312
<b>2020</b>	222.000.000.000	317
<b>2021</b>	342.000.000.000	336

Sumber: Pegadaian Syariah

Data yang ada diatas menunjukkan bahwa perkembangan pembiayaan arrum BPKB menunjukkan bahwa pembiayaan arrum mengalami peningkatan secara bertahap karena tingginya permintaan masyarakat. Pada tahun 2019 omset menurun karena adanya pandemi Covid-19. Pada tahun 2020 omsetnya kembali meningkat, tahun berikutnya yaitu tahun 2021 omset dan jumlah nasabah meningkat.

Perkembangan usaha pada era global kali ini semakin meningkat ditandai dengan meningkatnya persaingan usaha yang kompetitif.

Perusahaan-perusahaan akan melakukan berbagai upaya untuk menghadapi persaingan yang setiap harinya semakin ketat. Terlebih pada para pengusaha dihadapkan pada perkembangan teknologi informasi yang kian ketat. Semakin keras persaingan bisnis semakin singkat pula siklus hidup barang dan juga jasa yang ditawarkan, serta meningkatkan tuntutan selera para konsumen terhadap produk dan jasa yang ditawarkan kepada para konsumen.

Pegadaian memberikan pinjaman kepada masyarakat luas untuk ikut serta mengsucceskan program pemerintah dalam upaya meningkatkan kesejahteraan golongan ekonomi menengah ke bawah melalui salah satu produk pembiayaan yang diberikan kepada usaha mikro kecil menengah(UMKM) nama dari produk pegadaian tersebut ar-rahn untuk usaha mikro(ARRUM BPKB)

Produk arrum disini merupakan pembiayaan yang menggabungkan dua akad yang mana ada akad rahn dan juga akad ijarah. Yang dimaksud dengan akad rah disini yaitu nasabah menyerahkan barang bergerak selanjutnya pegadaian syariah menyimpan dan merawatnya ditempat yang telah disediakan. Sedangkan akad ijarah yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembiayaan upah atau sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya.

Usaha mikro kecil dan menengah(UMKM) merupakan salah satu sektor yang mampu bertahan pada saat terjadinya krisis ekonomi pada

tahun 1998, dimana pada masa itu puluhan perusahaan besar mengalami kebangkrutan. Dimana UMKM berperan penting dalam tonggak perekonomian di Indonesia.<sup>5</sup>

Usaha mikro dapat memberikan kontribusi yang cukup besar bagi Negara melalui usaha mikro dimana usaha mikro dapat mempekerjakan banyak tenaga kerja sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran di negara. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dapat memberikan kontribusi yang besar bagi pendapatan Negara. Dimana UMKM muncul melalui peranannya sebagai pelaku usaha terbesar dalam penetapan tenaga kerja sehingga dapat mengurangi dan juga dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Peran UMKM dalam perekonomian Indonesia memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap pembentukan produk domestik bruto (PDB). UMKM harus terus memiliki perkembangan dalam rangka pemerataan ekonomi dan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat. Adanya kontribusi usaha tersebut tidak terlepas dari permasalahan-permasalahan yang dihadapi dalam pemasaran.

Kegiatan sektor usaha kecil dan menengah (UMKM), tak selalu berjalan mulus terdapat beberapa kendala yang menghambat pertumbuhan ekonomi para UMKM bahkan bisa menyebabkan para UMKM gulung tikar. Adapun kendala utama yang dihadapi para UMKM yaitu masalah permodalan. Sektor UMKM di Indonesia belum mendapatkan akses

---

<sup>5</sup> Bank Indonesia, "*profil bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*", (Jakarta: Bank Indonesia, 2015), 16-17

pembiayaan perbankan dengan baik, perbankan hanya mampu menyalurkan sekitar 60 sampai 70%<sup>6</sup>

Perkembangan sarana teknologi informasi mengakibatkan terjadinya orientasi pemasaran. Sehingga dibutuhkan strategi dalam memasarkan produk- produk yang diproduksi. Para pengusaha harus tahu cara menganalisis kesempatan pasarnya. Yang mana harus tahu yang namanya cara memilih pasar, sasaran yang tepat, dan cara mengelola usaha pemasaran yang efektif yang didukung evektifitas teknologi informasi. Negara yang mempunyai populasi produk yang banyak akan memilih tingkat status sosial yang beragam dan dominan oleh masyarakat menengah kebawah.

Berdasarkan uraian yang diatas mendorong penulis untuk melakukan penelitian mengenai “pengaruh pembiayaan arrum BPKB serta strategi dalam mengembangkan UMKM maka penulis tertarik untuk mengangkat judul **Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB dan Starategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Luwu Kota Palopo**”

## **B. Rumusan Masalah**

1. Apakah ada pengaruh pembiayaan arrum BPKB terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah pada nasabah pegadaian syariah Cabang Luwu?

---

<sup>6</sup> Bank Indonesia, “*Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah(UMKM)*”, (Jakarta:Bank Indonesia,2015),30



2. Apakah ada pengaruh strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah pada nasabah Pegadaian Syariah Cabang Luwu?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh pembiayaan arrum BPKB terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah pada nasabah pegadaian syariah Cabang Luwu
2. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah pada nasabah pegadaian syariah Cabang Luwu

### **D. Manfaat Penelitian**

#### **1. Manfaat Teoritis**

Manfaat teoritis disini dijadikan sebagai sumber informasi ataupun sebagai refrensi dan juga sebagai bahan penelitian lebih lanjut mengenai analisis produk pembiayaan arrum BPKB dan starategi pemasaran dalam perkembangan usaha mikro kecil dan menengah pada nasabah pegadaian syariah cabang luwu

#### **2. Manfaat Praktis**

Adapun manfaat praktis dalam penelitian ini yaitu:

- a. Bagi Penulis: sebagai acuan untuk menambah ilmu pengetahuan serta memperkaya ataupun menambah wawasan tentang analisis produk arrum BPKB dan starategi Pemasaran dalam perkembangan usaha mikro

kecil dan menengah nasabah pegadain syariah Cabang Luwu

- b. Bagi Akademis: diharapkan memberikan kontribusi untuk mengembangkan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang pegadaian syariah dan juga dapat menjadikan penelitian ini sebagai referensi untuk peneliti-peneliti selanjutnya.



## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Penelitian Terdahulu yang Relefan

Sebagai pelajaran dan acuan perbandingan untuk landasan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, maka peneliti mengajukan beberapa penelitian terdahulu yang memiliki kemiripan dengan judul yang diambil peneliti. Peneliti-peneliti yang dijadikan penelitian terdahulu yang relefan sebagai berikut:

1. penelitian dari syamsinar dengan judul, *“Pengaruh Produk Arrum BPKB dan Produk Tasjily Terhadap Peningkatan Skala Usaha UMKM di Kota Palopo (studi Kasus PT Pegadaian Syariah di Kota Palopo)”* skripsi ini membahas tentang pengaruh produk arrum BPKB dan Produk tasjily terhadap peningkatan skala usaha UMKM dikota palopo, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh produk tasjily terhadap peningkatan skala usaha UMKM dikota palopo. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif. Hasil dari penelitian ini bahwa arrum BPKB dan produk tasjily berpengaruh terhadap peningkatan skala UMKM dikota palopo.

Adapun perbedaan dari penelitian syamsinar dengan penelitian ini yaitu pada penelitian syamsinar ada dua produk dari pegadaian syariah yang ingin dibuktikan bahwa apakah berpengaruh atau tidaknya produk arrum BPKB dan produk tasjily

terhadap peningkatan skala UMKM sedangkan penelitian ini Cuma satu produk dari pegadaian yang dibahas yaitu Cuma produk arrum BPKB saja sedangkan Persamaan dari penelitian syamsinar dengan penelitian ini yaitu sama-sama ingin mengetahui apakah produk arrum BPKB dapat meningkatkan pendapatan UMKM<sup>7</sup>

2. Wahyuni Saputri, *“Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah(Studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)”* skripsi ini membahas tentang produk pembiayaan arrum BPKB merupakan pembiayaan usaha yang diberikan oleh pegadaian syariah kepada pengusaha untuk mengembangkan usaha yang sudah dijalankan, menggunakan jaminan BPKB kendaraan motor ataupun BPKB mobil. Hanya dengan menjaminkan BPKB sedangkan kendaraan tetap ada pada pemiliknya, pengusaha dapat menerima tambahan dana dengan cepat, persyaratan yang mudah dan murah.

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui mekanisme produk pembiayaan arrum BPKB dan mengetahui peningkatan usaha mikro nasabah setelah mendapatkan pembiayaan arrum BPKB pada pegadaian syariah pada cabang

---

<sup>7</sup> Syamsinar, *“Pengaruh Produk Arrum BPKB dan Produk Tasjily Terhadap Peningkatan Skala Usaha UMKM di Kota Palopo(studi Kasus PT Pegadaian Syariah di Kota Palopo)”*, Skripsi Institut Agama Islam Negri Palopo,(2021)

plaza THB Bekasi. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan atau penelitian langsung kepada responden, jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu penelitian kualitatif dengan metode deskriptis.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme pembiayaan arrum BPKB dipegadaian syariah cabang plaza THB sudah berjalan dengan baik dan sesuai dengan prosedur yang ada selanjutnya produk pembiayaan arrum BPKB dipegadaian syariah plaza THB Bekasi dapat meningkatkan usaha mikro.

Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama ingin melihat apakah arrum BPKB dapat meningkatkan usaha mikro sedangkan perbedaannya yaitu penelitian Wahyuni Saputri ini membuktikan bahwa mekanisme yang digunakan dalam pembiayaan arrum BPKB sudah berjalan baik atau tidak sedangkan penelitian ini tidak membahas mekanisme tetapi membahas strategi pemasaran.<sup>8</sup>

3. Maharani, "*Analisis Pembiayaan Arrum Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Kasus Pt. Pegadaian (persero) Unit Pelayanan Syariah Mandailing Natal)*" skripsi ini membahas tentang pembiayaan merupakan aktifitas dalam menyalurkan dana kepada pihak lain

---

<sup>8</sup> Wahyuni Saputri, "*Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah (studi pada Pt Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)*", Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto", (2021)

selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana dalam bentuk pembiayaan yang pasti akan terbayar.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui mekanisme operasional pembiayaan arrum dan pembiayaan arrum berdampak pada pengembangan UMKM, adapun masalah yang diteliti mekanisme operasional pembiayaan Arrum dan pembiayaan arrum berdampak pada pengembangan UMKM, penelitian ini merupakan penelitian kualitatif.

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa pendapatan nasabah arrum rata-rata meningkat tiap bulannya. Persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama ingin mengetahui apakah ada pengaruh arrum bpkb dalam meningkatkan pendapatan UMKM sedangkan berbedaannya penelitian wahyuni membahas mekanisme operasional pembiayaan arrum sedangkan dalam penelitian ini tidak membahas mekanisme. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui mekanisme operasional pembiayaan arrum dan pembiayaan arrum berdampak pada pengembangan UMKM, adapun masalah yang diteliti mekanisme operasional pembiayaan Arrum dan pembiayaan arrum berdampak pada pengembangan UMKM, penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. apakah arrum dapat meningkatkan pendapatan UMKM sedangkan

perbedaannya yaitu dilihat dari metode penelitian yang digunakan.<sup>9</sup>

4. Elli Maharani, *“Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Balok”*

skripsi ini membahas tentang data jumlah nasabah tabungan emas pertahun. Mengalami fluktuasi mulai dari tahun 2016-2019, pada tahun 2017 mengalami penurunan sebanyak 28,02% pada tahun 2018 mengalami penurunan sebanyak 50,14%. Akan tetapi 2019 mengalami peningkatan 74,53%. Oleh karena itu peneliti ini tertarik meneliti tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah. Rumusan masalah yang dibahas dalam penelitian ini yaitu bagaimana strategi pemasaran produk tabungan emas PT pegadaian cabang syariah alaman balok apakah strategi pemasaran produk tabungan emas PT pegadaian syariah cabang alaman balok sudah sesuai dengan bauran pemasaran 7P.

Tujuan dalam penelitian yaitu untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan emas PT pegadaian cabang syariah alaman balik dan untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan emas PT. Pegadaian cabang syariah alaman

---

<sup>9</sup> Maharani, *“Analisis Pembiayaan Arrum Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi kasus PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Mandailing Natal)”*, skripsi Institut Agama Islam Negri Padangsidimpuang, (2021)

balok sudah sesuai dengan bauran pemasaran 7P. adapun teori yang digunakan dalam penelitian yaitu teori tentang minat, teori mengenai strategi, teori pemasaran, teori strategi pemasaran, teori mengenai bauran pemasaran, dan teori mengenai tabungan emas. Adapun hasil dari penelitian ini yaitu dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yaitu dengan 7P produk, harga, tempat, promosi orang, proses, dan bukti fisik.

Strategi pemasaran PT pegadaian cabang syariah alaman balok sudah sesuai dengan bauran pemasaran karena dalam pemasarannya sudah menerapkan bauran pemasaran 7P. terbukti dapat dilihat pada tahun 2019 mengalami kenaikan. Yang mana dalam menangani jumlah penurunan nasabah pihak pegadaian membuat kebijakan yaitu bagi semua nasabah baik itu nasabah gadai, nasabah arrum haji atau nasabah lainnya diwajibkan membuka tabungan emas.

Adapun persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama membahas strategi pemasaran sedangkan perbedaannya yaitu strategi pemasaran yang digunakan oleh elli maharani yaitu untuk melihat strategi pemasaran dari produk pegadaian syariah sedangkan strategi pemasaran yang digunakan dalam penelitian ini yaitu strategi pemasaran terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah nasabah pegadaian syariah



cabang luwu.<sup>10</sup>

## **B. Landasan Teori**

### **1. Pegadaian Syariah**

#### **a. Pegadaian Syariah**

Pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan yang menyediakan transaksi pembiayaan dan jasa gadai berdasarkan prinsip syariah islam. Dalam perkembangannya, pegadain syariah tidak hanya menyediakan pembiayaan jenis lainnya yang juga dijalankan berdasarkan prinsip syarih.<sup>11</sup>

Pegadaiaan dikemukakan oleh Susilo(1999) yaitu suatu hak yang diperbolehkan oleh seorang yang memiliki piutang atas suatu barang bergerak. Barang bergerak tersebut diserahkan kepada orang yang sedang berpiutang oleh seorang yang memiliki utang atau oleh orang yang lain atas nama yang mempunyai utang. Seorang yang berutang tersebut memberikan kekuasaan pada orang lain yang berpiutang untuk menggunakan barang bergerak yang telah diserahkan untuk melunasi utang apa bilah pihak yang berutang tidak dapat melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo.

Pegadaian merupakan badan usaha milik Negara yang mempunyai tugas dan juga wewenang untuk menyelenggarakan kegiatan

---

<sup>10</sup> Elli Maharani, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Dalam Menarik Minanat Nasabah PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Balk", Skripsi Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan,(2020)

<sup>11</sup> Agus Siwanto,dkk, "HRD syariah teori dan implementasi",(Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,2020),191

usaha dalam menyalurkan pinjaman atas dasar hukum gadai. Pegadaian yang memiliki motto “mengatasi masalah tanpa masalah”. Yang mana diharapkan mampu mengatasi kesulitan pada masyarakat dalam hal kredit dalam jangka waktu yang relative singkat. Pegadaian dengan semangat yang keras dan mempunyai elemen kunci sukses bagi perusahaan. Jasa gadai yaitu banyaknya outlet yang tersebar luas diseluruh Indonesia dengan didukung sumber daya manusia yang berdedikasi cukup tinggi, dengan adanya kondisi ini perusahaan mencapai visi sesuai dengan yang diharapkan menjadi perusahaan yang moderen,dinamis dan juga inovatif.<sup>12</sup>

Gadai merupakan suatu hak yang diperoleh oleh orang yang berpiutang atas suatu barang yang bergerak diserahkan oleh berpiutang bilah yang berutang tidak dapat melunasi kewajiban pada saat sudah jatuh tempo.<sup>13</sup>

#### b. Landasan Hukum

Adapun landasan hukum pada Pegadaian Syariah juga menuju pada syariah islam yang bersumber dari dalil Al-Qur'an sebagaimana tertera pada surah Al-Baqarah ayat 282

---

<sup>12</sup> Frinanti Pandia, dkk, “*Lembaga Keuangan*”, (Jakarta: PT.Rineka Cipta,2005),69

<sup>13</sup> Andriani Sutedi, “*Hukum Gadai Syariah*”, (Bandung: Alfabeta,2011),1

﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَنَّ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَنِمْ  
بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَدَّتَهُ وُلِيَّتِي ٱللَّهُ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا  
ٱلشَّهَادَةَ وَمَن يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُٗ عَنِ ٱللَّهِ بِمَآ تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ



Terjemahannya:

*“jika kamu dalam perjalanan(dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedangkamu 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 amanatnya(hutangnya)dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah tuhaninya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembuyikan, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya;dan Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”*(QS.Al-Baqarah/2:283)

#### c. Ketentuan Hukum Pegadaian Syariah

Trnsaksi pada gadai syariah haruslah memenuhi yang namanya rukun dan syarat tertentu, yang meliputi:

##### 1) Rukun Gadai

Adanya ijab dan kabul:adanya pihak yang berakad yaitu pihak yang manggadai(*Rahn*) dan yang menerima gadai(*murtahin*)

adanya jaminan(*marhun*) berupa barang ataupun harta, adanya utang(*marhun bih*)

## 2) Syarat Sah Gadai

Rahn dan murtahim dengan syarat: kemampuan seorang untuk bertransaksi, setiap orang sah melakukan jual beli gadai. Sighat dengan syarat tidak boleh terkait dengan masa yang akan datang dan syarat-syarat tertentu.<sup>14</sup>

Marhun dengan syarat harus merupakan hak yang wajib diberikan kepada pemiliknya, memungkinkan pemanfaatannya maka tidak sah, dapat dihitung jumlahnya.

Marhun dengan syarat bisa diperjual belikan harus berupa harta yang bernilai, bisa dimanfaatkan secara syariah dapat diketahui keadaan fisiknya dan harus dimiliki.

## 2. Pembiayaan

### a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang sudah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Dalam arti yang sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga

---

<sup>14</sup>Andriani Soemetra, " *Bank&Lembaga Keuangan Syariah*", (Jakarta: Kencana,2009),389

pembiayaan , seperti bank syariah kepada nasabah.<sup>15</sup>

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yaitu penyediaan atau tagihan dipersamakan berdasarkan pinjaman antara lembaga keuangan dengan pihak yang dibiayai untuk mengembangkan tagihan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dengan imbalan berupa bagi hasil<sup>16</sup>

Selain pengertian pembiayaan yang telah dijelaskan diatas juga terdapat beberapa penjelasan mengenai pembiayaan menurut para ahli yang mana sebagai berikut:

Menurut Kasmir, pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak yang dibiayai atau menngembangkan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu,dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>17</sup>

Menurut Adiwarmn Kasmir, pembiayaan yaitu salah satu tugas pokok dari bank yang mana memberikan failitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak deficit unit.

Menurut Muhammad pembiayaan atau financing menurupakan pendanaan yang diberikan suatu pihak kepada pihak yang lainnya untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

---

<sup>15</sup> Mudraja Kuncono, "*Manajemen Bank Syariah*", (Yogyakarta: UUP AMP YKPN,2002),303

<sup>16</sup> Haris, "*Manajemen Dana Bank Syariah*", (Yogyakarta: Gerban Media,2015)27

<sup>17</sup> Kasmir, "*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*", (Jakarta: Raja Grafindo Persada,2008),96

Baik itu dilakukan sendiri maubun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan merupakan pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang sudah direncanakan.<sup>18</sup>

#### b. Prinsip-Prinsip Penilaian Pembiayaan

Beberapa Prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C

##### 1) Karakter

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwasanya calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang sudah diterima.

##### 2) Capacity

Mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban sesuai dengan jangka waktu pembiayaan yang diberikan.

##### 3) Capital

Jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah yang akan disertakan dalam proyek yang akan dibiayai.

##### 4) Colateral

Anggunan yang diberikan kepada calon nasabah atas

---

<sup>18</sup> Syamsinar, "pengaruh Produk Arrum BPKB dan Produk Tasjily Terhadap Peningkatan skala Usaha UMKM di Kota Palopo(studi Kasus PT Pegadaian Syariah Di Kota Palopo)"(Skripsi institute Agama Islam Negri Palopo),2021

pembiayaan yang sudah diajukan

5) Condition Of Economy

Merupakan analisis terhadap perekonomian para nasabah.<sup>19</sup>

c. Jenis-Jenis Pembiayaan

Adapun jenis-jenis pembiayaan seperti yang telah dijelaskan dibawah ini:

1) Pembiayaan Dilihat Dari Tujuan Penggunaan.

a) Pembiayaan Investasi

Diberikan kepada nasabah untuk pengandaan modal(aset Tetap) yang memiliki nilai ekonomi lebih dari satu tahun

b) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja seperti kebutuhan bahan baku,biaya upah, pemberian barang-barang dagangan, dan juga kebutuhan dana lain yang sifatnya hanya digunakan satu tahun, serta kebutuhan dana yang diperlukan untuk menutupi utang perusahaan.

c) Pembiayaan konsumsi

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang keperluan usaha.

2) Pembiayaan Dilihat dari Jangka waktu

a) Pembiayaan jangka Pendek

---

<sup>19</sup> Ismail, "Perbankan Syariah", (Jakarta:Kencana,2011)120-125

Pembiayaan jangka pendek yaitu pembiayaan yang berjangka waktu maksimal satu tahun. Pembiayaan dalam jangka waktu pendek biasanya untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun, dan pengembaliaanya disesuaikan dengan kemampuan nasabah

b) Pembiayaan jangka Menengah

Pembiayaan jangka menengah yaitu pembiayaan yang berjangka waktu 1 sampai 3 tahun. Pembiayaan ini dapat diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumsi.

c) Pembiayaan Jangka Panjang

Pembiayaan jangka panjang yaitu pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari 3 tahun. Pembiayaan dalam jangka panjang diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi.

3) Pembiayaan Dari Segi Jaminan

a) Jaminan Perorangan, merupakan jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan seorang atau badan sebagai pihak ketiga dengan yang bertindak sebagi penanggung jawab apabila terjadi yang namanya wanprestasi dari pihak nasabah.

b) Jaminan benda yang berwujud, merupakan jaminan kebendaan yang terdiri dari barang bergerak misalnya, kendaraan bermotor, mesin dan peralatan investasi kantor, dan



barang tidak bergerak antara lain, tanah dan gedung yang terdiri atas tanah atau bidang tanah tanpa gedung.

- c) Jaminan benda tidak berwujud yaitu jaminan benda yang tidak berwujud antara lain: prommes, obligasi, saham, dan surat berharga lainnya.<sup>20</sup>

#### 4) Tujuan Pembiayaan

Dalam membahas tujuan pembiayaan, mencakup ruang lingkup yang luas. Pada dasarnya, terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan.

##### a) Profitability

Profitability merupakan tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang didapat dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha nasabah yang dipercaya mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang diterimahnya. Dalam factor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan (safety) dan sekaligus juga unsur keuntungan (profitability) dari suatu pembiayaan, sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan satu sama lain. Dengan demikian keuntungan dari pemberian pembiayaan yang terjelma dalam bentuk hasil yang diterima.

---

<sup>20</sup> Wahyuni saputri, "Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah", (studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)", (Skripsi-IAIN Purwokerto, 2021), 23-25

b) Safety

Safety merupakan keamanan dari presentasi ataupun fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan dari profitability dapat benar-benar tercapai tanpa adanya hambatan. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksud agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang, ataupun jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya, sehingga keuntungan (profitability) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.<sup>21</sup>

5) Landasan Pembiayaan

a) Al-Qur'an

(QS Al-Hadid:11)

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ  
وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ ﴿١١﴾

Terjemahannya:

*“Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, maka Allah akan melipat gandakan (balasan) Pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak”*

<sup>21</sup> Ratu Destu, “Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Pegadaian Syariah Menurut Perspektif Ekonomi Islam (studi Kasus PT. Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan Bandar Lampung”, (Skripsi-Universitas Islam Negri Raden Intan Lampung, 2018), 45-46

#### b) Hadist

Hadist Nabi SAW. Yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah, Ibnu Hibban dan Baihaqi bahwa Ibnu Mas'ud meriwayatkan Rasurullah SAW bersabda. *“tidaklah seorang muslim yang meminjamkan muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah (senilai) sadaqah.*(HR. Ibnu Majah, Ibnu Hibban dan Baihaqi)

### 3. Rahn

#### a. Pengertian Rahn

Rahn yaitu menahan harta pemilik peminjam sebagai jaminan yang diterimahnya. Yang mana pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

Transaksi hukum gadai fikih islam disebut rahn. Rahn diterjemahkan kedalam bahasa Indonesia dengan istilah gadai. Rahn atau gadai memiliki dua definisi yang berbeda baik itu dalam istilah fikih maupun dalam istilah hukum perdata Indonesia. Dalam istilah fikih, dalam fikih rahn secara bahasa bermakna al-tsubut dan al-hads yang artinya penetapan dan penahanan.<sup>22</sup>

#### b. Dasar Hukum Rahn

Al-Qur'an

---

<sup>22</sup> Syamsinar, *“Pengaruh Produk Arrum BPKB dan produk Tasjily Terhadap Peningkatan Skala Usaha UMKM di Kota Palopo”*, (Skripsi Institut Agama Islam Negri Palopo,2020)

﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَٰنٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ﴾



Terjemahannya:

*“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 amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah tuhaninya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikan maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (QS. Al-Baqarah ayat 283)*

Dalam ayat ini harta benda sebagai jaminan (rahn) yaitu sebagai bentuk kepercayaan orang yang menghutangkannya kepada orang yang berhutang. Hal ini dikarenakan tidak adanya penulis untuk menuliskan akad hutang piutang tersebut. Dengan adanya barang gadai ini maka dapat dijadikan jaminan jika

sewaktu-waktu lalai atau tidak mampu membayarkan hutangnya

### c. Rukun dan Syarat Rahn

Dalam sistem gadai ada empat rukun: *Rahim, murtahin, marhun bih*. *Rahim* yaitu orang yang memberikan gadai. *Murtahim* yaitu orang yang menerima gadai. *Marhun* atau *rahn* yaitu harta yang digadaikan untuk menjamin utang. *Marhun bih* yaitu utang. Ada beberapa syarat yang terkait dengan gadai yaitu:

#### 1) Syarat „*aqid*

Syarat „*aqid* yaitu syarat yang harus dipenuhi oleh „*aqid* dalam gadai yaitu *rahin* dan *murtahin* yaitu *ahliyah* (kecakapan). Kecakapan menurut Hanafiyah yaitu kecakapan untuk melakukan jual beli. Sahnya gadai, pelaku disyaratkan harus berakal dan mumayyiz

#### 2) Syarat *shighat*

Syarat *shighat* disini yaitu tidak boleh digantungkan dengan syarat dan juga tidak disandarkan dengan masa yang akan datang. Hal ini dikarenakan akad gadai menyerupai akad jual beli, dilihat dari aspek pelunasan hutang. Apabila akad gadai digantungkan dengan syarat atau disandarkan kepada masa yang akan datang maka akad akan fasid seperti halnya dengan jual beli

#### 3) Syarat *marhun*

Para ulama sepakat bahwa syarat *marhun* sama dengan syarat jual beli. Yang mana berarti semua barang yang sah

diperjual belikan sah pulah untuk digadaikan. Sedangkan menurut hafiah, syarat *marhun* yaitu barang yang digadaikan bisah dijual, barang yang digadaikan harus berupah *maal*(harta), barang yang digadaikan harus *haal mutaqawwin*(barang yang boleh diambil mafaatnya menurut syarat), barang yang digadaikan harus jelas barang yang digadaikan harus kosong barang yang digadaikan harus sekali gus bersama dengan pokoknya(lainnya), dan barang yang digadaikan harus terpisah dari hak milik orang lain.

#### 4) Syarat *marhun bih*

Syarat *marhun bih* yaitu satu hak yang karena barang gadaian diberikan sebagai jaminan kepada *rahin*. Sedangkan menurut hanafiah, *marhun bih* harus memenuhi syarat sebagai berikut: harus berupa hak yang wajib diserahkan kepada pemiliknya dan pelunasan hutang memungkinkan untuk diambil dari *marhun bih*.

#### d. Pendapat gadai menurut para ulama

##### 1. Menurut Imam Malik

Adapun pendapat dari ulama Imam Malik bahwa gadai yaitu sesuatu yang mutawwah (terbentuk harta dan memiliki nilai) yang diambil dari pemiliknya untuk menjadikan watsiqah hutang yang lazim (keberadaan sudah positif dan mengikaat). Maksudnya yaitu suatu akad atau kesepakatan akad mengambil suatu harta yang terbentuk al-ain(barang atau

harta berbentuk kontrik), seperti harta yang tidak bergerak : tanah,rumah,hewan,barang komuniti,atau dalam bentuk kemanfaatan harus jelas ditentukan dalam masa.(pengguna atau pemanfaatan suatu barang)pekerjaan dengan memanfaatkan tenaga atau keahlian,juga dengan syarat kemanfaatan tersebut dihitung kedalam hutang yang ada.<sup>23</sup>

## 2. Menurut Imam Hanafih

Gadai didefinisikan menjadi sebuah barang jaminan terhadap hak piutang yang mungkin dijadikan sebagai pembayaran hak piutang baik itu seluruhnya maupun sebagainya.

## 3. Menurut Imam Hambali

Hambali mendefinisikan gadai dengan harta yang dijadikan jaminan hutang sebagai pembayaran harga(nilai) hutang ketika yang berhutang berhalangan tidak mampu membayar hutangnya kepada pemberi jaminan.

## 4. Produk Arrum

### a. Pengertian produk Arrum

Pegadaian syariah mendefinisikan arrum sebagai ar-rahn untuk usaha mikro kecil yang dijalankan oleh pegadaian syariah agar memudahkan bagi pengusaha kecil dalam mendapatkan pencairan

---

<sup>23</sup> Ade Tri Cahyani, "Tinjauan Hukum Terhadap Praktek gadai Pada Masyarakat Kecamatan Tapos Kota Depok" Skripsi Universitas Islam Negri Syariah Hidayatullah Jakarta,(2014),17

modal usaha dengan menjaminkan BPKB kendaraannya. Barang yang dijaminkan tetap ada pada pemiliknya sehingga memudahkan nasabah untuk lebih mudah menjalankan usaha yang sedang dikerjakan.<sup>24</sup>

Arrum merupakan pinjaman yang menggabungkan dua akad, yaitu akad rahn dan juga akad ijarah. Akad rahn nasabah menyerahkan barang yang bergerak dan kemudian pegadaian menyimpan dan merawatnya ditempat yang telah disediakan. Sedangkan akad ijarah yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah atau sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya.

#### 1) Landasan Hukum Produk Arrum

Adapun landasan hukum dari produk arrum yaitu:

- a) 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.<sup>25</sup>

#### b. Keunggulan Produk Arrum

Produk arrum ini terkhusus untuk para pengurus mikro dalam mengembangkan usahanya dengan prinsip syariah. Produk

---

<sup>24</sup> Syamsinar, "Pengaruh Produk Arrum BPKB dan Produk Tasjily Terhadap Peningkatan Skala Usaha UMKM di Kota Palopo", (skripsi Institut Agama Islam Negri Palopo,2020)

<sup>25</sup> Syamsinar, "Pengaruh Produk Arrum BPKB dan Produk Tasjily Terhadap Peningkatan Skala Usaha UMKM di Kota Palopo", (skripsi Institut Agama Islam Negri Palopo,2020)



arrum ini memiliki beberapa keunggulan yaitu:

- 1) Persyaratan yang mudah, proses yang cepat(kurang lebih 3 hari), serta biaya-biaya yang kompetitif dan juga relative murah.
- 2) Jangka waktu pembiayaan yang fleksibel, mulai dari 12 bulan,18 bulan, 24 bulan, sampai dengan 36 bulan.
- 3) Jaminan yang berupa BPKB kendaraan baik untuk kendaraan bermotor atau kendaraan mobil.
- 4) Nilai pembiayaan yang dapat mencapai hingga 70% dari nilai taksiran angguran.
- 5) Pelunasan dilakukan dengan angsuran dengan jumlah yang tetap.
- 6) Pelunasan sekaligus juga dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan memberikan diskon ijarah
- 7) Didukung oleh staf yang sudah berpengalaman serta rama dan juga santun dalam memberikan pelayanan kepada nasabah.<sup>26</sup>

#### c. Akad Arrum

Dalam produk arrum ada dua akad yang dipergunakan menjadi alat dalam produk melakukan rahn atau gadai.

- 1) Akad Rahn

---

<sup>26</sup> Andi Soemetra, "*Bank&Lembaga Keuangan Syariah*", (Jakarta: Kencana, 2009),400-4001

Dalam akad rahn ini nasabah menyerahkan barang bergerak selanjutnya nasabah menyimpan dan merawatnya ditempat yang telah disediakan. Adapun akibat yang timbul dari proses ini yaitu: akan timbul biaya-biaya yang meliputi biaya perawatan, investasi, penyimpanan, dan keseluruhan proses kegiatannya. Dalam hal ini dibenarkan bagi pegadaian menggunakan biaya sewa kepada nasabah sesuai dengan jumlah yang disediakan oleh kedua belah pihak.

## 2) Akad Ijarah

Dalam akad ijarah ini yaitu akad pemindahan hak guna atas barang ataupun jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi pegadaian untuk menarik sewah atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang sudah melakukan akad. Dewan syariah nasional MUI mengeluarkan fatwa yang didalamnya menjelaskan tentang syarat jumlah dalam menetapkan ijarah yaitu fatwa nomor:25/DSN-MUI/III/201. Dalam fatwa tersebut menyatakan bahwa *“besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan marhun tidak boleh ditentukan berdasarkan jaminan sendiri. Ijarah dibayar setiap bulannya bersamaan dengan pembayaran angsuran bulanan”*.

### d. Persyaratan-Persyaratan Untuk Memperoleh Arrum

- 1) Fotocopy KTP(suami dan istri)
  - 2) FC rekening listrik 3 bulan terakhir
  - 3) FC rekening air 3 bulan terakhir
  - 4) FC BPKB dan STNK kendaraan
  - 5) Surat Keterangan Usaha dari Keseluruhkn tempat.<sup>27</sup>
- e. Implementasi Pelaksanaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah cabang Luwu

Menurut (Soemitra,2014), *“Arrum singkatan dari Ar-rah untuk usaha mikro kecil yang merupakan pembiayaan bagi para pengusaha mikro kecil, untuk mengembangkan usaha dengan berprinsip syariah”*. Produk Arrum yang ditawarkan oleh pegadaian syariah ini membantu para pengusaha kecil untuk mengembangkan usaha mereka, selain itu arrum BPKB ini juga menjadi tambahan modal bagi para pengusaha kecil agar usaha mereka tetap bertahan. Pembiayaan arrum BPKB dimulai RP.3.000.000 sampai dengan RP. 200.000.000 tergantung dengan jenis kendaraan yang digadaikan berdasarkan harga pasar kendaraan tersebut. Pimpinan cabang pegadaian kota palopo, bapak Baso Sutrisno,Se,MM *“untuk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah melalui arrum BPKB itu tergantung dari harga pasar kendaraan, misalnya harga pasar tersebut jika dijual Rp. 100.000.000 maka 7% dari harga pasar*

---

<sup>27</sup> Ariani Lestari, *“Analisis Pmbiayaan Arrum Pada Usaha Mikro Kecil di Pegadaian Syariah Kota Palopo (Studi Kasus Arrum BPKB)*, jurnal Jemma,vol,4,(2021),45-46

*tersebut yang akan diberikan kepada nasabah”.*

Selain itu, proses pencairan arrum BPKB ini juga terbilang cukup cepat yakni satu minggu setelah pengajuan, sesuai dengan pernyataan pimpinan cabang

## **5. Strategi Pemasaran**

### **a. Pengertian Startegi Pemasaran**

Kotler Marketing Mix (strategi Pemasaran) atau bauran dalam pemasaran yaitu seperangkat alat pemasaran yang digunakan dalam perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Dalam pasar sasaran menurut mccarthy, bauran pemasaran yaitu perubahan yang terkontrol yang dilakukan dalam perusahaan oleh perusahaan untuk memberikan kepuasan dalam kelompok sasaran. E. Jerome mccarthy mengkasifikasikan variable-variabel tersebut manjadi 4P yaitu:

#### **1) Produk(Product)**

Lotler mendefinisikan produk sebagai suatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli,digunakan ataupun yang dapat dikonsumsi yang mana dapat memenuhi keinginan dan juga kebutuhan.

#### **2) Harga(Price)**

Harga yaitu sejumlah uang yang ditagihkan atas sesuatu produk jasa atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para konsumen untuk memperoleh manfaat dan juga memiliki

atau menggunakan suatu produk atau jasa.

### 3) Tempat(Place)

Tempat yaitu usaha untuk menjamin tersedianya barang dan juga jasa yang mudah diberikan oleh para konsumen dimanapun mereka berada dan merupakan salah satu tujuan dari kebijakan pemasaran yang harus dilakukan melalui satu system yang disebut saluran distribusi.

### 4) Promosi(Promotion)

Menurut Kotler dan Kettle. Promosi yaitu sasaran diaman perusahaan berusaha menginformasikan , membujuk, dan mengingatkan konsumen secara langsung tentang produk dan juga merek yang dijual.<sup>28</sup>

#### b. Strategi Pemasaran Dalam Islam

Dalam agama islam bukanlah larangan bilah seseorang hamba mempunyai rencana ataupun keinginan untuk berhasil dalam usahanya. Namun dengan peraturan-peraturan, yang mana rencana yang akan dilakukan tidak bertentangan dalam agama islam.

Ditulis dalam Al-Qur'an, surah An-najm, ayat 24-25

﴿٢٤﴾ أَمْ لِلإِنسَانِ مَا تَمَنَّى

<sup>28</sup> Farizatul Risqiyah, "Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di Semarang", Skripsi Universitas Negri Walisongo Semarang", (2019)

فَلْيَلِّهِ الْأَخِرَّةَ وَالْأُولَىٰ ﴿٢٥﴾

Terjemahannya:

*“atau apakah manusia akan mendapat segala yang dicitakannya.25(tidak), maka hanya bagi Allah kehidupan akhirat dan kehidupan dunia”* Kedua ayat diatas satu sama lain saling berhubungan antara segi pemasaran, kegiatan strategi(rencana) pemasaran merupakan suatu intraksi yang berusaha untuk mencapai suatu keberhasilan. Sudah menjadi sunah tullah bahwa apapun yang mau kita rencanakan , berhasil atau tidaknya ada pada ketentuan Allah. Dalam suatu perencanaan dalam islam yang tidak terlepas dengan tuntunan Al-Qur’an dan hadits, juga sesuai dengan kode etika islam.

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

### **a. Usaha Mikro**

Usaha mikro yaitu usaha yang dimiliki perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi barometer usaha mikro yang disetujui dalam undang-undang.

Usaha mikro menurut Departemen Tenaga Kerja yaitu usaha yang mempunyai kurang dari 5 tenaga kerja. Sedangkan menurut bank Indonesia(BI) dan badan pusat statistic(BPS) usaha mikro yaitu usaha yang memiliki tenaga kerja 1-4 orang.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang

Usaha Mikro kecil dan menengah(UMKM) Dunia Usaha di Indonesia dibagi menjadi usaha mikro,usaha kecil,usaha menengah dan usaha besar. Usaha mikro secara definitif yaitu usaha milik perseorangan sementara usaha besaran yaitu usaha yang lebih besar dari para usaha menengah.

b. UMKM(Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

Pemerintah memberikan perhatian yang lebih kepada usaha mikro,kecil,dan menengah(UMKM), karena disitulah tumpuan hidup rakyat indonesia. Dalam sejarah perekonomian indonesia,UMKM merupakan kelompok usaha dengan jumlah terbesar dan terbukti handal dalam menghadapi goncangan krisis ekonomi. Yang dimaksud dalam Undang-Undang No.20 tahun 2008 tentang usaha Mikro,Kecil dan Menengah maka UMKM yang dimaksud dalam Undang-Undang yaitu:

- a) Usaha Mikro merupakan suatu usaha yang dimiliki perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi barometer usaha mikro yang disetujui dalam undang-undang.
- b) Usaha kecil merupakan suatu usaha yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan badan usaha bukan anak perusahaan yang dimiliki,dikendalikan,atau menjadi bagian secara langsung atau tidak langsung dari usaha menengah atau usah besar yang memenuhi barometer usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang.

c) Usaha Menengah merupakan suatu usaha yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perusahaan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikendalikan atau menjadi bagian baik secara langsung maupun secara tidak langsung dengan usaha kecil maupun usaha besar dengan aset bersih atau hasil penjualan sebagaimana yang telah diatur dalam undang-undang.

Pemerintah memberikan perhatian yang lebih kepada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), karena disitulah tumpuan hidup rakyat Indonesia. Dalam sejarah perekonomian Indonesia, UMKM merupakan kelompok usaha dengan jumlah terbesar dan terbukti handal dalam menghadapi goncangan krisis ekonomi.

Berdasarkan pusat statistik (BPS) memberikan pengertian UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja:

- 1) Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang.
- 2) Usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 sampai 99 orang.

Berdasarkan pengertian yang telah dijelaskan di atas maka UMKM yaitu satu bentuk usaha produktif yang dikelola oleh perseorangan maupun institusi yang memenuhi kriteria dan juga persyaratan usaha mikro, kecil dan menengah. UMKM merupakan



keuangan mikro yang menyediakan layanan keuangan untuk masyarakat berpendapatan rendah

c. Landasan Hukum UMKM

Sebagaimana yang kita ketahui bahwa Indonesia merupakan Negara hukum. Hal ini secara tegas tertuang dalam pasal 1 ayat (3) amandemen ketiga UUD 1945. Konsep Negara hukum ini ada yang mempersamakan dengan konsep the rules of law di Negara yang menganut anglo saxon, seperti Amerika Serikat dan Inggris.

Untuk mengatasi berbagai persoalan mengenai permodalan UU No.20 Tahun 2008 telah menetapkan beberapa langkah dan strategi dirumuskan dalam pasal 8 yang berbunyi:

- 1) Memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk dapat mengakses kredit/pembiayaan perbankan dan lembaga keuangan non bank.
- 2) Memperbanyak lembaga pembiayaan dan memperluas jaringannya sehingga dapat diakses oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- 3) Memberikan kemudahan dalam memperoleh pendanaan secara cepat, tepat, murah dan tidak diskriminasi dalam pelayanan sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan.
- 4) Membantu para pelaku Usaha Mikro, Kecil untuk

disediakan oleh perbankan dan lembaga keuangan bukan bank, baik yang menggunakan system konvensional maupun sistem syariah dengan jaminan yang disediakan oleh pemerintah.<sup>29</sup>

#### d. Peluang Bisnis UMKM

Dalam rangka menuju masyarakat ekonomi ASEAN (MEI) tahun 2015 ini, terdapat peluang yang besar bagi UMKM untuk meraih potensi pasar dan peluang investasi yang besar bagi UMKM untuk meraih potensi pasar dan peluang investasi yang harus dapat dimanfaatkan dengan baik untuk memanfaatkan peluang tersebut maka tantangan yang besar bagi UMKM menghadapi MEI atau masyarakat ekonomi ASEAN yaitu bagaimana para pelaku bisnis UMKM mampu menentukan strategi yang juga guna memenangkan persaingan.

#### e. Kendala Yang Dihadapi UMKM

Perkembangan usaha mikro kecil dan juga menengah tidak terlepas dari sejumlah masalah yang ada serta hambatan yang ada juga. Perkembangan UMKM dihadapkan dengan banyak hambatan. Ada beberapa hambatan umum yang dihadapi yaitu keterbatasan modal, kesulitan mendapatkan bahan baku yang baik dan terjangkau, keterbatasan teknologi, keterbatasan strategi yang

---

<sup>29</sup> Farizatul Risqiyah, "Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di Semarang", Skripsi Universitas Negri Walisongo Semarang", (2019)

digunakan dan masih banyak lagi kendalanya.

Perkembangan UMKM merupakan kegiatan yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan berperan dalam proses pemerataan peningkatan pendapatan masyarakat. Mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Kendala yang sering muncul pada sektor UMKM yaitu:

1) Internal

- a) Ada sekitar 60 sampai 70 % UMKM belum mendapatkan akses atau pembiayaan perbankan. Salah satu penyebabnya yaitu: adanya hambatan geografis. Belum banyak perbankan yang mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian adanya kendala di administrasi, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama pada manajemen keuangan. Pengelolaan belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.
- b) Sumber Daya Manusia. Kurangnya pengetahuan tentang teknologi produk terbaru dan cara menjalankannya terhadap produk, kemampuan membaca pasar masih belum tajam, sehingga belum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar. Pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana yaitu pemasaran mulut kemulut.

Belum menjadikan media social atau jaringan internet sebagai alat pemasaran. Dari sisi kuantitas, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan mengkaji.

- c) Hukum. Pada umumnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan
- d) Akuntabilitas. Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen baik

## 2) Eksternal, biaya transaksi/usaha tinggi

Iklm Usaha Masih Belum Kondusif

- a) Kordinasi antara stekholder UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintahan, instansi pendidikan, lembaga keuangan dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing.
- b) Belum tuntasnya penangan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.

## 3) Infrastruktur

- a) Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi
- b) Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi UMKM menggunakanteknologi yang masih sederhana.

## 4) Akses

- a) Keterbatasan terhadap kurangnya bahan baku, sehingga mengakibatkan UMKM mendapatkan bahan baku yang kualitasnya rendah
- b) Akses terhadap teknologi, terutama saat pasar dikuasai oleh perusahaan grup bisnis tertentu
- c) Belum mampu mengimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi UMKM yang mampu menembus pasar ekspor, sehingga sering terlibat dengan perusahaan yang bermodal lebih besar.<sup>30</sup>

f. Perkembangan UMKM

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

Para peneliti (Kim dan Choi 1994, Lee dan Miller 1996, Lou 1999, Mileas at all 2000, Hadjimanolis 2000) menganjurkan peningkatan omset penjualan, pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran Perkembangan usaha. Adapun indikator yang dipakai dalam penelitian ini yaitu sebagai mana yang dijelaskan pada tabel dibawah ini.

---

<sup>30</sup> Wahyuni Saputri “, Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Prgadaian Syraiah (Studi Kasus Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi)”, Skripsi Institut Agama Islam Negri (IAIN Purwakerto, 2021

Tabel 2.1 Pengukuran Perkembangan UMKM

No	Indikator	Penjelasan
1.	Omset	Omset penjualan merupakan jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa dalam kurun tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh
2.	Tenaga Kerja	<p>Tenaga kerja atau tenaga merupakan kelompok penduduk dalam usia kerja. Angkatan kerja terdiri dari:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Golongan yang bekerja</li> <li>2) Golongan yang menganggur dan mencari pekerjaan.</li> </ol> <p>Kelompok yang bukan angkatan kerja terdiri dari</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Golongan yang bersekolah</li> <li>2) Golongan yang mengurus rumah tangga</li> <li>3) Golongan yang lain sewaktu-waktu dapat menawarkan jasa untuk bekerja oleh karena itu, kelompok ini sering juga</li> </ol>

dinamakan sebagai potensial labour force.

3. Aset merupakan sumber penghasilan atas usahanya sendiri: dimana karakteristik umum yang dimiliki yaitu memberikan jasa atau manfaat di masa yang akan datang.<sup>31</sup>

g. Kriteria UMKM

Dalam kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menurut Undang-Undang, menurut biro pusat Statistik, dan menurut Bank. Kriteria UMKM memiliki kriteria yang berbeda-beda, berikut penjelasan penjelasan dari ketiga organisasi yang mendefinisikan kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai berikut:

Tabel 2.2 Kriteria UMKM

Organisasi	Jenis Usaha	Kriteria
Undang-Undang No.20 Tahun 2008	Usaha Mikro	1. Kekayaan
	Usaha Kecil Usaha Menengah	bersih(tidak termasuk tanah dan bangunan)paling

<sup>31</sup> Farizatul Risqiyah, "Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di Semarang", Skripsi Universitas Negri Walisongo Semarang", (2019)

---

banyak 50.000.000

2. Hasil dari penjualan paling banyak 300.000.000

1. Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari 50.000.000.000

sampai paling banyak 500.000.000 miliar.

2. Hasil penjualan tahunan (omset atau tahunan) lebih dari 300.000.000 sampai dengan

RP.2,5.000.000.000

miliar. Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari 500.000.000 juta sampai paling

---



			banyak
			10.000.000.000
			milyar.
<b>Biro Statistik (BPS)</b>	<b>Pusat</b>	Usaha Mikro	Umlah Anggota 1 sampai dengan 4 orang
		Usaha Kecil	Jumlah anggota 5 sampai 19 orang
		Usaha Menengah	Jumlah anggota 20 sampai dengan 99 orang
<b>Bank Indonesia</b>		Usaha Kecil	1. Jumlah karyawan kurang dari 30 orang
		Usaha Menengah	2. Pendapatan pertahun kurang dari 3.000.000
			3. Jumlah aset yang dimiliki kurang dari 3.000.000
			1. Jumlah karyawan kurang dari 300 orang
			2. Pendapatan pertahun kurang dari 15.000.000
			3. Jumlah aset 15.000.000

Berdasarkan penjelasan yang telah dijelaskan diatas maka UMKM merupakan suatu bentuk usaha produktifitas yang dikelola oleh perseorangan maupun instrumen yang memenuhi kriteria dan persyaratan usaha mikro kecil dan menengah. UMKM

yaitu keuangan mikro yang menyediakan layanan keuangan untuk masyarakat yang berpendapatan rendah.<sup>32</sup>

#### h. Ciri-Ciri Usaha Mikro

- 1) Jenis barang atau komoditas usaha tidak selalu tetap, sewaktu waktu bisa berganti.
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga usaha, sumber daya manusia (pengusahanya) belum memiliki jiwa usaha yang memadai.
- 4) Tingkat pendidikan relatif rendah
- 5) Umumnya belum akses kepada perbankan namun sebagian dari mereka sudah akses kelembagaan keuangan non bank
- 6) Umumnya tidak memiliki izin usaha. Persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP<sup>33</sup>

### 7. Kerangka Fikir

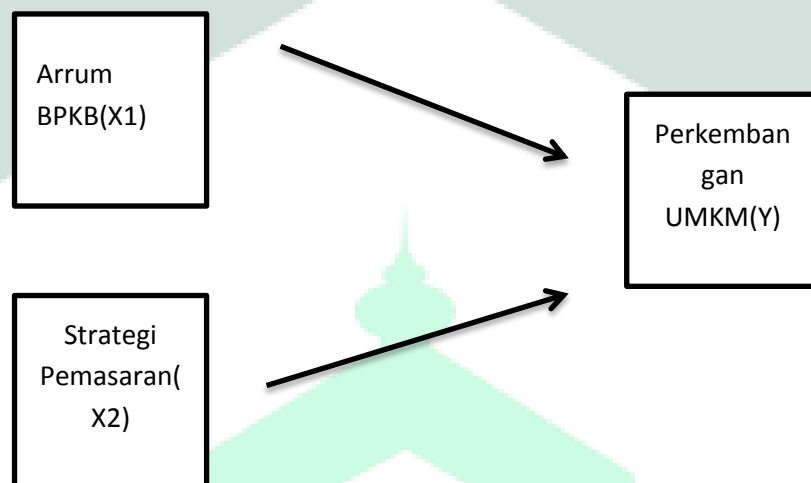
Dalam penelitian ini ada tiga variabel. Variabel X1 (arrum BPKB), X2 (Strategi Pemasaran) Y (Perkembangan UMKM). Dapat kita ketahui bahwa produk arrum BPKB dan strategi pemasaran sebagai variabel bebasnya yang mana akan

<sup>32</sup> Lincoln Arsyad, "Lembaga Keuangan Mikro", (Yogyakarta: Andi Offset, 2008), 8

<sup>33</sup> Farizatul Risqiyah, "Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di Semarang", Skripsi Universitas Negri Walisongo Semarang", (2019)

memberikan pengaruh kepada variabel terikat yaitu perkembangan UMKM

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan diatas maka kerangka pikir dapat digambarkan sebagai berikut.



Gambar 2.1 Skema Kerangka Pikir

## 8. Hipotesis penelitian

Hipotesis berasal dari kata hypo yang berarti kebenaran.<sup>34</sup> hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan belum didasarkan pada fakta-

<sup>34</sup> Muchammad Fauzan, "Metode penelitian Kuantitatif", (Semarang:Walisongo Press,2009),hal,127

fakta empiris yang diperoleh melalui data. Sehingga dengan penelitian ini merumuskan hipotesis:

H<sub>1</sub>: pembiayaan arrum BPKB berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah di Palopo

H<sub>2</sub>: strategi pemasaran berpengaruh positif terhadap perkembangan usaha kecil menengah di Palopo

Perkembangan UMKM harus didorong mengingat UMKM merupakan salah satu sektor yang berkontribusi besar terhadap PDB dan merupakan tulang punggung perekonomian Negara Indonesia, dengan pemberian pembiayaan arrum yang merupakan produk dari pegadaian syariah sebagai solusi dari masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha.

Selain permasalahan modal yang dihadapi. UMKM juga bermasalah di strategi pemasaran karena dalam buku bank Indonesia(2015) dalam bukunya salah satunya yaitu pemasaran produk yang masih menggunakan cara sederhana yaitu pemasaran dari mulut kemulut. Sehingga dibutuhkan strategi pemasaran yang baik agar dapat menghadapi kendala atau permasalahan yang dihadapi UMKM.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Wahyuni Saputri, "Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah (studi Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Plaza THB Bekasi), Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, 2021

### BAB III

#### METODE PENELITIAN

##### A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Data kuantitatif yaitu data yang berbentuk angka atau data kuantitatif yang di angkakan.dengan demikian metode kuantitatif dapat diartikan sebagai penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu. Pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistic, dengan tujuan untuk mennguji hipotesis yang telah ditetapkan.<sup>36</sup>

##### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian di lakukan diPegadaian Syariah cabang Luwu Kota Palopo. Waktu penelitian ini dilakukan selama kurang lebih dari satu bulan.

##### C. Definisi Oprasional variabel

Tabel 3.1 Indikator Penelitian

No	Variabel	Definisi	Indikator
1.	Produk Arrum BPKB	pembiayaan Arrum BPKB yaitu pproduk	1. Kepercayaan 2. Resiko

<sup>36</sup> Sugiono, "Metode Penelitian Kombinasi (mixed Methods)",(bandung:Alfabeta,2013),hal,11

---

yang dimiliki oleh  
pegadaian syariah  
yang mana  
diperuntukan untuk  
pengusaha mikro  
ataupun kecil dalam  
mengembangkan  
usahanya dengan  
menggunakan jaminan  
BPKB motor ataupun  
BPKB motor yang  
dimiliki.

**2. Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran  
yaitu perubahan yang  
terkontrol dilaksanakan  
oleh perusahaan untuk  
memuaskan kelompok  
suatu sasaran. Variabel  
dari klasifikasi strategi  
pemasaran 4P.

1. Harga
2. Produk
3. Tempat
4. Promosi

**3 Perkembangan  
UMKM**

perkembangan usaha  
mikro kecil yaitu  
kegiatan yang mampu

1. Omset
  2. Jumlah Anggota
  3. Asset
-

---

memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.

Perkembangan

---

#### **D. Populasi dan Sampel**

##### **1. Populasi**

Populasi yaitu wilayah generasi yang terdiri atas : obyek, subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>37</sup> satu

---

<sup>37</sup> Sugiono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kuantitatif, dan R&D", (Bandung: Alfabeta, 2017), 80

populasi mempunyai sekurang-kurangnya satu karakteristik yang membedakan populasi itu dengan kelompok-kelompok yang lain. Berdasarkan keanggotaannya, populasi penelitian dapat dibagi menjadi dua kelompok, yaitu: populasi finit dengan populasi infinit. Populasi finit merupakan populasi dengan jumlah individu tertentu dan pasti sedangkan populasi infinit merupakan populasi di mana jumlah anggota individu dalam populasi tidak pasti.<sup>38</sup> Adapun populasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu nasabah yang mengambil Pembiayaan Arrum BPKB di Pegadaian Syariah Cabang Luwu.

## 2. Sampel

Sampel penelitian merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi. Teknik sampling merupakan teknik pengambilan sample untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian.<sup>39</sup> Rumusan masalah yang sering digunakan yaitu rumus solvin.

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan:

---

<sup>38</sup> Sumanto, "Teori dan Aplikasi Metode Penelitian", (Yogyakarta: CAPS, 2014), 160

<sup>39</sup> Sugiono, "Metode Penelitian Administrasi Dilengkapi Dengan Metode R&D", (bandung: Alfabeta, 2017), 91



$n$ =Sampel

$N$ =Populasi

$e$  = eror sempel yaitu 10%

Dari rumus di atas, besaran sampel yang akan digunakan pada penelitian ini, dengan data yang diperoleh dari pegadaian syariah yang mengambil produk Arrum BPKB pada tahun 2021 sebanyak 336. Dalam penelitian yang akan dilakukan pada penelitian ini yaitu nasabah pegadaian syariah yang mengambil pembiayaan Arrum. Maka sempul yang akan digunakan dalam penelitian ini sebanyak 78 sampel.

#### **E. Instrumen Penelitian**

Intrumen penelitian menggunakan intrumen penelitian berupa angket atau kuesioner yang dibuat oleh peneliti dan dibagikan kepada responden untuk menjawab kuesioner. Instrument penelitian dimaksud untuk menghasilkan data yang akurat. Dalam pengukuran penelitian ini menggunakan skala likert. Skala likert dibuat untuk mempelajari seberapa kuat subjek setuju atau tidak setuju. Persyaratan dalam kuesioner ini terdiri 4 jawaban alternatif yaitu sebagai berikut:

Tebel 3.2 Alternatif Jawaban

<b>Simbol</b>	<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Nilai</b>
<b>SS</b>	Sangat Setuju	5
<b>S</b>	Setuju	4
<b>TS</b>	Tidak Setuju	3

Agar mendapatkan hasil penelitian yang memuaskan. Penulis menyusun rencana kisi-kisi instrumen penelitian yang bertujuan untuk ketertarikan antara variable-variabel dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini, dari setiap variable yang akan diberikan penjelasan, selanjutnya menentukan indikator yang akan diukur sehingga menjadi aitem pernyataan.

#### **F. Uji Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik angket ataupun kuesioner. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan metode memberi seperangkat petaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya(Sugiono,2011)

Kuesioner juga merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tau dengan pasti variable yang akan diukur dan tau apa yang dapat diharapkan dari responden.<sup>40</sup> Pengumpulan data merupakan teknik atau cara yang dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan data yang akan dianalisis atau diolah untuk menghasilkan suatu kesimpulan.

#### **G. Teknik Uji Instrumen**

##### **1. Uji Validitasi**

Uji validiasi merupakan ukuran yang menunjukkan sejauh mana instrumen pengukur mampu mengukur apa yang akan diukur.

---

<sup>40</sup> Sugiono, "*Metode Penelitian Kombinasi(mixed methods)*", (bandung: Alfabeta,2valid013), 1938

<sup>41</sup>Menurut ghozali, uji validitasi digunakan untuk mengukur sah atau tidak suatu kuesioner itu. Suatu kuesioner dikatakan sah apabila pertanyaan atau pernyataan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Standar validitasi yang digunakan pada penelitian ini yaitu  $>0,272$ . Sehingga jika pernyataan memiliki  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka butir pertanyaan dianggap valid.<sup>42</sup>

Tabel 3.3 Uji Validitasi

No.	Variabel	Item	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Ket
1.	Arrum BPKB	1	0,896	0,272	Valid
		2	0,927	0,272	Valid
		3	0,917	0,272	Valid
		4	0,886	0,272	Valid
		5	0,905	0,272	Valid
		6	0,886	0,272	Valid
		7	0,927	0,272	Valid
		8	0,911	0,272	Valid
		9	0,932	0,272	Valid
		10	0,867	0,272	Valid
2.	Strategi Pemasaran	1	0,869	0,272	Valid
		2	0,926	0,272	Valid

<sup>41</sup> Purvalidbayu budiman Santoso7ashari, "analisis statistic Dengan Microsoft Exel& SPSS", (Yogyakarta: andi,2005)247

<sup>42</sup> Ridwan dan Sunarto, " Pengantar Statistik Untuk Penelitian", (bandung :Alfabeta,2009),53

		3	0,919	0,272	Valid
		4	0,923	0,272	Valid
		5	0,917	0,272	Valid
		6	0,898	0,272	Valid
<b>3.</b>	<b>Perkembangan UMKM</b>	1	0,904	0,272	Valid
		2	0,902	0,272	Valid
		3	0,927	0,272	Valid
		4	0,919	0,272	Valid
		5	0,896	0,272	Valid
		6	0,887	0,272	Valid
		7	0,924	0,272	Valid
		8	0,908	0,272	Valid
		9	0,866	0,272	Valid

---

Sumber Data Output Yang diolah 2022

## 2. Uji Reabilitas

Uji reabilitas merupakan ukuran yang menunjukkan konsisten dari alat ukur dalam mengukur gejala yang sama di lain kesempatan. Misalnya kita memiliki kuesioner yang mengukur kepuasan konsumen, maka itu hasil kuesioner tersebut akan sama jika digunakan untuk mengukur kepuasan konsumen pada penelitian lainnya.<sup>43</sup> Uji reabilitas yaitu alat untuk mengukur kuesioner jika jawabannya konsisten atau stabil dari

---

<sup>43</sup> Purbayu Santoso & Anik Yuseti, "analisis statistik dengan Microsoft Excel & SPSS", (Yogyakarta : Andi 2005) 251

waktu kewaktu.suatu variabel ril(a)>0,60

Tabel 3.4 Uji Reabilitas

No	Variabel	Alpa	Ket
1.	Arrum BPKB	0,976	Reliabel
2.	Strategi Pemasaran	0,958	Reliabel
3	Perkembangan UMKM	0,972	Reliabel

Pada uji realibilitas diatas dapat kita ketahui bahwa Arrum BPKB reliabel karena nilai alpa pada arrum BPKB(X1) sebanyak 0,976 artinya lebih besar dari nilai a yaitu sebesar 0,60 atau  $0,976 > 0,60$ . Strategi pemasaran nilai alpanya sebesar 0,958 artinya lebih besar dari nilai a sebanyak 0,60 atau  $0,958 > 0,60$ . Perkembangan UMKM nilai alpanya sebanyak 0,976 artinya lebih besar dari nilai a atau  $0,972 > 0,60$

#### H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan teknik analisis data kuantitatif . teknik analisis data ini diajukan pada data yang diperoleh dari hasil jawaban kuesioner ataupun angket dan juga dapat digunakan untuk menganalisis data-data yang berbentuk angka dan perhitungan dengan menggunakan metode statistic. Data tersebut harus dikelompokkan berdasarkan kategori tertentu dengan menggunakan bantuan SPSS 21.

##### 1. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dipergunakan sebelum melakukan uji hipotesis

untuk mendeteksi ada atau tidak adanya kesalahan. Ada tiga uji asumsi klasik yang akan digunakan dalam penelitian ini.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas yaitu untuk menguji tingkat signifikansi pengaruh antar variable bebas atau independen terhadap variable terikat atau dependen melalui uji parsial(uji-t) dengan menghasilkan distribusi normal atau tidak yang terdapat pada penelitian.<sup>44</sup> Penelitian ini menggunakan teknik uji *kolmogrov-smirnov*

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas berarti terjadi kolinearitas linier yang mendekati sempurna antara lebih dari dua variable bebas. Uji multikolinearitas mempunyai tujuan untuk menguji apakah ada model regresi yang terbentuk ada kolinearitas yang tinggi ataupun sempurna antara variable bebas ataupun tidak.<sup>45</sup>

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk memberikan variable pada model regresi tidak sama. Sebaiknya. Jika variable model regresi memiliki nilai yang sama atau konstan maka dapat terjadi *homoskedastisitas*.<sup>46</sup>

## 2. Analisis Regresi Linear Berganda

---

<sup>44</sup> Zulfikar, "pengaruh pasar Modal Dengan Pendekatan Statistic", (Yogyakarta: Deepublish,2016),163

<sup>45</sup> Suliyanto, "Ekonomi Terapan : Teori dan aplikasi dengan SPSS", (Yogyakarta: Andi,2001)97

<sup>46</sup> Suliyanto, "Ekonomi Terapan : Teori dan aplikasi dengan SPSS", (Yogyakarta: Andi,2001)98

Adapun teknik analisis data yang penulis gunakan yaitu analisis regresi linear berganda yang memiliki tujuan untuk menghitung pengaruh arum BPKB terhadap peningkatan usaha mikro kecil dan menengah yaitu:

$$Y = a + \beta X_1 + \beta_2 X_2$$

Dimana:

Y=UMKM

a=Konstanta

$\beta_1 \beta_2$ =koefisien regresi

$X_1$ =arum BPKB

$X_2$ =Strategi Pemasaran

### 3. Koefisien Determinasi (Uji $R^2$ )

Koefisien determinasi (uji- $R^2$ ) menunjukkan sejauh mana tingkat hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen atau sejauh mana kontribusi variabel independen menggunakan variabel dependen.<sup>47</sup>

Nilai *R square* ( $R^2$ ) menunjukkan koefisien determinasi yang mengukur besar presentase perubahan variabel terikat yang diakibatkan oleh variabel secara bersama-sama.<sup>48</sup>

---

<sup>47</sup> Anton Bawano, "Multivariate Analysis Dengan SPSS", (statistika: STAIN Salatiga Press, 2006), 92

<sup>48</sup> Imam Ghozali, "Aplikasi Analisis Multivariabel Dengan Program Spss", (Semarang: Badan Pustaka Penerbit Universitas Diponegoro, 2006), 44

#### 4. Uji Hipotesis

##### a. Uji Parsial(Uji-t)

Uji ini dipergunakan untuk mengetahui derajat atau kekuatan pengaruh antara variable bebas secara sendiri-sendiri dengan variable yang terikat. Pengujian ini dilakukan untuk membandingkan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  pada taraf signifikan 5% (0,05). Adapun persyaratan uji-t yaitu sebagaimana tertera dibawa:

- a) Jika nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima  $H_1$  ditolak, yang berarti variabel terikat ada pengaruh antara kedua variabel yang diuji.
- b) Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima,  $H_1$  ditolak, yang berarti variabel bebas tidak dapat menerangkan variabel terikat dan juga tidak ada pengaruh antara kedua variabel yang akan diuji.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Gambaran Hasil Penelitian**

###### **a. Sejarah Berdirinya Pegadaian Syariah**

Pegadaian syariah tidak terlepas dari keinginan untuk mencegah ijon, rentenir, dan pinjaman ilegal lainnya. Selain itu juga keinginan untuk mensejahterakan masyarakat dan terdorong dari keinginan masyarakat Indonesia yang mayoritas agama Islam dan untuk menjalankan syariat Islam dalam kehidupan sehari-hari, salah satunya yaitu dengan bertransaksi gadai sesuai dengan prinsip syariah, selain itu juga didukung oleh kebijakan pemerintah dalam mengembangkan lembaga keuangan berbasis syariah. Pegadaian syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama unit layanan gadai syariah (UGLGS) cabang Dewasari pada bulan Januari 2003 kemudian berdiri beberapa pegadaian syariah diberbagai daerah salah satunya yaitu cabangnya berdiri di Jalan Andi Tenri Adjeng (Cakalang) Kota Palopo.

Pegadaian syariah telah terbentuk sebagai lembaga sendiri di bawah naungan PT. Pegadaian (Persero) dan sepenuhnya dikelola oleh PT. Pegadaian Persero dengan PT. Pegadaian diharapkan gadai syariah dapat meningkatkan kinerja. Memudahkan operasional dan mengembangkan usahanya sehingga dapat mengalami peningkatan setiap tahunnya, bertambahnya nasabah yang bergabung dipegadaian syariah

memberi keuntungan untuk pegadaian syariah itu sendiri. Pegadaian syariah cabang luwu berdiri sejak tahun 2013 untuk memberikan pelayanan/jasaa keunggulan berbasis syariah bagi masyarat Kota Palopo dan sekitarnya yang bermayoritas beragama islam.<sup>49</sup>

b. Visi dan Misi

1) Visi

Menjadikan the valuebel financial company diindonesia dan sebagai agen inklusi keuangan siklus keuangan pilihan utama masyarakat.

2) Misi

- a) Memberikan manfaat dan keuntungan optimal bagi seluruh stekholder dengan mengembangkan bisnis inti
- b) Memperluas jangkauan layanan UMKM melalui sinergi ultramikro untuk meningkatkan proposisi nilai kenasabahan dan stekholder
- c) Memberikan vervisi excellence nasabah melalui
  1. Bisnis proses yang lebih sederhana dan digital
  2. Teknik informasi yang handal dan mulakhir
  3. Proktek manajemen resiko yang kokoh
  4. SDM profesional berbudaya kinerja baik.<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup> Recky Rendy Deirozari,SE, "*pimpinan cabang,*", wawancara palopo,03 Agustus 2022,2:20 wita

<sup>50</sup> Eriska Regita.Ch "*Marketing Executive,*", wawancara palopo,03 Agustus 2022,2:20 wita

c. Tujuan Berdirinya Pegadaian Syariah Cabang Luwu

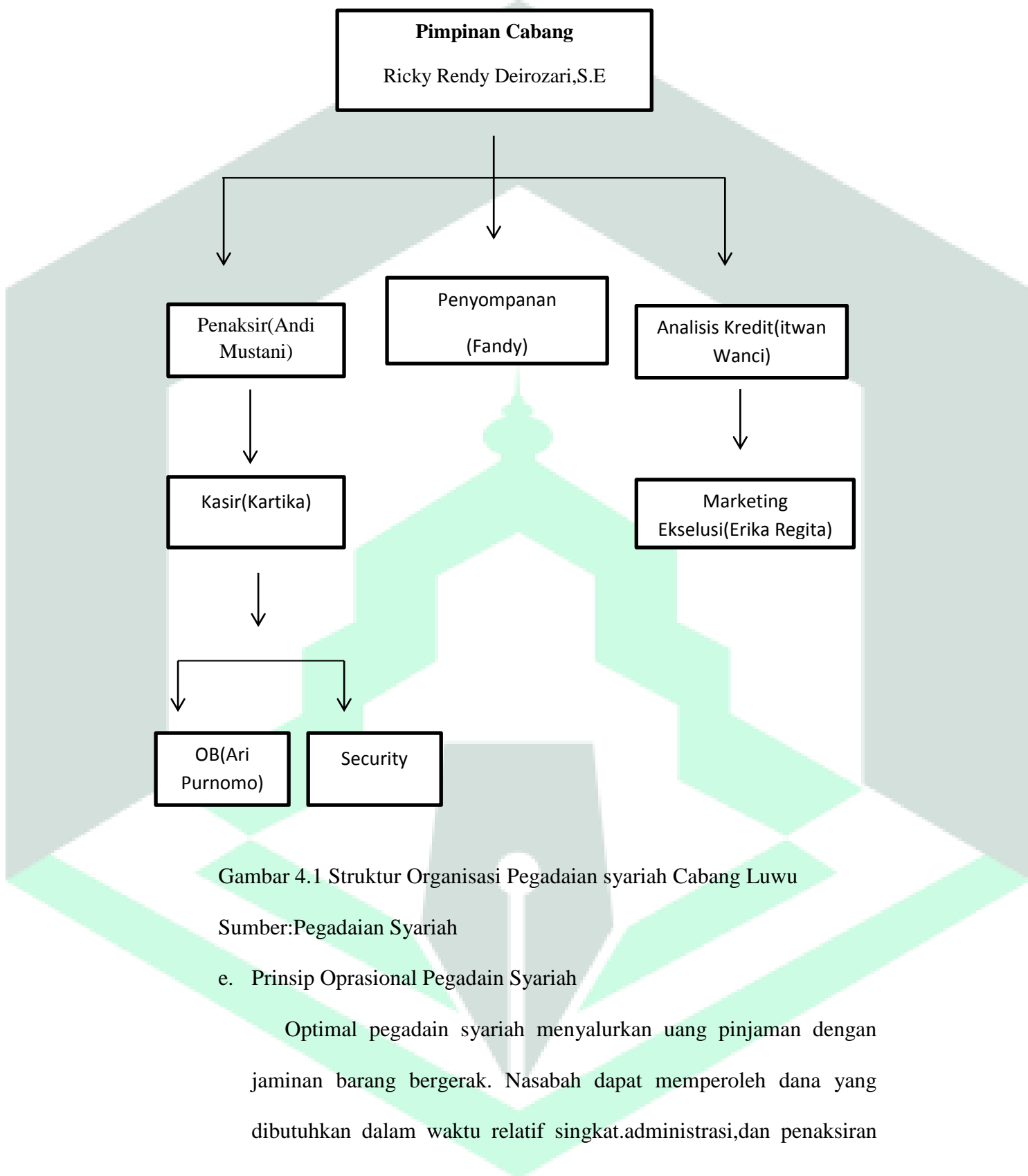
Sebagai lembaga keuangan milik Negara bertujuan untuk menyediakan tempat badan usaha untuk orang-orang yang menginginkan prinsip-prinsip syariah bagi masyarakat muslim khususnya pada lapisan masyarakat non muslim pada umumnya. Disamping itu untuk memenuhi kebutuhan umat akan jasa gadai yang sesuai syariat islam.<sup>51</sup>

d. Struktur Organisasi Pegadaian syariah Cabang Luwu Kota Palopo

Adapun struktur organisasi pegadaian syariah cabang luwu di jalan andi tadda:

---

<sup>51</sup>Ardiansyah , "BPO Mikro," , wawancara palopo,21 juni 2022,2:20 wita



hanya kurang waktu 15 menit dana dapat diterima dalam kurung waktu satu jam. Oleh karena itu operasional dalam pegadaian syariah mengandalkan dan menjalankan 4b prinsip kerja. Adapun 4 prinsip itu sebagai berikut:

1) Proses Cepat

Nasabah dapat memperoleh pinjaman yang hanya membutuhkan waktu yang bisah dibilang singkat. Proses administrasi dan penaksiran dilakukan dalam waktu 15 menit. Selanjutnya nasabah(rahin) memperoleh dana cair tidak lebih dari 1 jam.

2) Mudah oprasionalnya.

Untuk memperoleh pinjaman, nasabah cukup membawa barang yang ingin digadaikan dengan melampirkan bukti kepemilikan bilah diperlukan serta melampirkan bukti identitas diri nasabah.

3) Jaminan Keamanan Atas Barang.

Pegadaian syariah juga memberikan jaminan keamanan atas barang yang diserahkan dengan standar keamanan yang telah diuji dan diasumsikan.

4) Pinjam Yang Optimal

Mengusahkan meberikan pinjaman hingga 92% dari harga taksiran barang tersebut sehingga nasabah tidak dirugikan oleh rasio antara taksiran harga barang gadai dengan uang

pinjaman.<sup>52</sup>

f. Produk-Produk Pegadaian Syariah Cabang Luwu Kota Palopo.

Seperti halnya dengan lembaga keuangan lainnya yang berdiri dinegara kita ini, pegadaian syariah juga menghadirkan produk-produk yang unggul dan dapat masyarakat gunakan. Adapun produk-produk yang dimiliki pegadaian syariah yaitu:

1) Gadai(Ar-Rahn)

Gadai merupakan produk yang menawarkan gadai dengan prinsip-prinsip syariah. Adapun barang yang dapat digadaikan yaitu emas, perhiasan, elektronik, dan kendaraan (motor ataupun mobil) barang yang digadaikan harus bersifat ekonomis. Menurut kitab Undang-Undang Hukum Pendapatan pasal 1150. Gadai yaitu suatu hak yang diperoleh seorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak. Barang bergerak tersebut diserahkan kepada orang yang berpiutang oleh seorang yang mempunyai utang atau orang lain atas nama orang lain yang mempunyai utang.<sup>53</sup>

2) Pembiayaan Arrum BPKB

Arrum BPKB merupakan salah satu produk pegadaian syariah cabang luwu kota palopo, yang mana Arrum BPKB

---

<sup>52</sup> Eriska Regita.Ch "Marketing Executive," wawancara palopo, 03 agustus 2022, 2:20 wita

<sup>53</sup> Nur Dinah Fauzia, dkk, "Bank dan Lembaga Keuangan Syariah", (malang. Literasi Nusantara, 2019), 181

ini terkhusus untuk usaha mikro. Arrum BPKB merupakan pembiayaan dari pegadaian syariah untuk usaha mikro mendapatkan dana dari pegadaian syariah dengan menjaminkan BPKB kendaraan roda dua atau roda empat, yang mana kendaraan tetap ada pada pemiliknya sehingga mempermudah pemilik menjalankan usaha yang sedang dijalani.

### 3) Pembiayaan Amanah

Pembiayaan amanah merupakan pembiayaan berprinsip syariah kepada karyawan yang tetap maupun pengusaha mikro agar memiliki kendaraan motor ataupun mobil dengan cara angsuran. Produk ini hanya dapat digunakan bagi karyawan tetap masa kerjanya minimal 2 tahun. Usia maksimal 21 tahun, pengusaha produktif yang sah, memiliki rumah tinggal yang tetap.

Persyaratan memperoleh amanah dipegadaian Syariah Cabang Luwu Kota Palopo

- a) FC KTP Suami dan Istri
- b) FC Kartu Keluarga
- c) FC Surat Nikah/Bukuh Nikah
- d) FC PBB Rumah(Diutamakan Sendiri)
- e) FC Pembayaran Rekening Listrik

### 4) Arrum Haji.

Arrum haji merupakan pembiayaan syariah untuk melaksanakan haji, pegadaian syariah menawarkan produk arrum haji untuk membantu nasabah mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas.

Adapun Syarat untuk memperoleh gadai emas

- a) Fotocopy KTP(1 Lembar)
- b) Fotocopy KK(1 Lembar)
- c) Fotocopy Buku Nikah atau Akta Kelahiran(1 Lembar)
- d) Materai 6 Lembar (Materai 10.000)
- e) Perhiasan Senilai 3,5 Gram Emas Batang Atau Gram Emas Perhiasan Kadar 75%

Adapun Keunggulan dari gadai emas

- a) Memperoleh tabungan haji yang langsung dapat digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji
  - b) Emas dan dokumen haji aman tersimpan dipegadaian
  - c) Biaya pemeliharaan barang jaminan terjangkau
  - d) Jaminan emas dapat dipergunakan untuk pelunasan biaya haji pada saat lunas
- 5) Tabungan Emas

Tabungan emas merupakan layanan penjualan dan pembelian emas dengan fasilitas titipan. Tabungan emas sesuai dengan syariah islam, menabung emas mulai dari 7.000,- jaminan karatase 24 karat. Pelayanan yang mudah bisah lewat online



ataupun offline.

#### Keunggulan tabungan emas

- a) Mudah dijangkau diseluruh outlet pegadaian, agen pegadaian serta aplikasi pegadaian digital, pembelian emas mulai dari 0,01 gr, order cetak emas dan buyback, mulai dari 1 gr.
  - b) Murah, harga jual dan buyback kompetitif, biaya administrasi dan biaya pengelolaan rekening ringan, harga beli mulai dari Rp.7.000-an
  - c) Amanah, terdaftar dan diawasi oleh Ojk, transparan dalam pengelolaan, tahan terhadap inflasi
- 6) Rahn Tasjly Tanah

Rahn tasjily tanah merupakan pembiayaan berbasis syariah dengan jaminan sertifikat tanah atau bangunan. Jika memiliki usaha atau petani dan sedang memerlukan dana pinjaman maka kepegadaian dan mengajukan pembiayaan rahn taasjily tanah untuk mengembangkan usaha dengan menyerahkan dokumen dan permohonan pembiayan usaha yang akan diverifikasi oleh analisis kredit kemudian anda memiliki jangka waktu sekali bayar (3,4,6 bln) atau berjangka (12,18,24,36,48,60,bln) selanjutnya analisis kredit melakukan survei tempat, kondisi usaha, dan jaminan anda. Setelah disetujui, pinjaman dapat dicairkan secara tunai atau

transfer dengan rahn tasjily tanah, usaha anda akan semakin berkembang. Didukung fatwa dewan syariah nasional nomor:68/DSN-MUI/III/2008.<sup>54</sup>

Analisis deskriptif digunakan untuk mengidentifikasi karakteristik responden yang meliputi nama,jenis kelamin,umur,pendidikan terakhir,jenis usaha. Berdasarkan dari hasil jawaban responden atas kuesioner yang diberikan. Penelitian ini dilakukan di pegadaian syariah cabang luwu. Kuesioner berisikan 25 pertanyaan untuk pembiayaan ARRUM dan strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah di palopo.

#### 7) Kur Syariah

Kur syariah merupakan salah satu produk yang dimiliki oleh pegadaian syariah cabang luwu kota palopo yang mana kur syariah ini dapat diperoleh jika nasabah memiliki usaha yang sudah berjalan selama 6 bulan.

## 2. Deskriptif Data Responden

Analisis deskriptif digunakan untuk mengidentifikasi karakteristik responden yang meliputi nama,jenis kelamin,umur,pendidikan terakhir,jenis usaha. Berdasarkan dari hasil jawaban responden atas kuesioner yang diberikan. Penelitian ini dilakukan di pegadaian syariah cabang luwu.

---

<sup>54</sup> Itwan Wanci, "Analisis Kredit," wawancara palopo,21 juni 2022,2:20 wita

Kuesioner berisikan 25 pertanyaan untuk pembiayaan untuk pembiayaan ARRUM dan strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah di palopo.

a. Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin

Data mengenai jenis kelamin responden nasabah pembiayaan arrum yang ada di cabang pegadaian syria luwu dapat dilihat pada table yang ada dibawah ini:

Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
1	Laki-Laki	14	17,9%
2	Perempuan	62	82,1%
<b>Total</b>		78	100%

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas yang mana memperlihatkan bahwa nasaabah pegadaian syariah cabang luwu Kota Palopo yang berjenis kelamin laki-laki itu sebanyak 14 orang, sedangkan nasabah yang berjenis kelamin perempuan itu sebanyak 62 orang. Hal seperti ini memperlihatkan bahwa sebagai besar yang mengaambil pembiayaan dipegadaian syariah cabang luwu kota palopo ini terkhusus nasabah Arrum BPKB itu dominan perempuan sebanyak 62 orang dengan presentase 82,1%

b. Karakteristik Menurut Usia

Adapun karakteristik yang dimiliki responden pegadaian sayria berdasarkan umur dapat dilihat pada table dibawah ini:

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.

No	Usia	Tanggapan Responden	
		Orang	Presentase
1.	20-25	30	38,5%
2.	26-30	31	39,7%
3.	31-35	7	9,0%
4.	36-40	5	6,4%
5.	41-50	5	6,4%
<b>Total</b>		78	100%

Berdasarkan hasil data uji primer mengenai karakteristik responden menurut usia, maka jumlah responden terbesar yaitu respon yang berumur 26-30 tahun yakni 31 orang dengan presentase 39,7%, responden dengan umur 20-25 tahun yakni sebanyak 30 orang dengan presentase 38,5%, responden dengan umur 31-35 tahun yakni 7 orang dengan presentase 9,0%, responden dengan umur 41-50 tahun yakni 5 orang dengan presentase 6,4%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa yang menjadi nasabah di Pegadain Syariah Cabang Luwu Kota Palopo didominasi yang berumur 26-30 tahun.

#### c. Karakteristik Pendidikan Terakhir

Berdasarkan hasil dari data primer mengenai karakteristik responden pegadaian syariah berdasarkan pendidikan terakhir dapat kita lihat pada table dibawah ini:

Tabel 4.3 karakteristik responden berdasarkan pendidikan

No	Pendidikan Terakhir	Tanggapan Responden	
		Orang	Presentase
1.	SD	10	12,8%
2.	SMP	29	37,2%
3.	SMA	33	42,3%
4.	D3	4	5,1%
5.	S1	2	2,6%
	<b>Total</b>	78	100%

Berdasarkan hasil uji data primer mengenai karakteristik responden berdasarkan pendidikan. Berdasarkan pendidikan yang mengambil pembiayaan dari pegadain yaitu pendidikan tingkat SMA sebanyak 33 orang dengan presentase 42,3%, responden dengan pendidikan tingkat D3 sebanyak 4 orang dengan presentase 5,1%, responden dengan tingkat pendidikan S1 sebanyak 2 orang dengan presentase 2,6%, responden dengan tingkat pendidikan SMP sebanyak 29 dengan presentase 37,2%, responden dengan tingkat pendidikan SD sebanyak 10 orang dengan presentase 12,8% dapat disimpulkan bahwa yang mengambil pembiayaan di Pegadaian Syariah Cabang Luwu Kota Palopo yaitu tingkat pendidikan SMA sebanyak 33 orang dengan presentase 42,3%

#### d. Karakteristik Pekerjaan Responden

Berdasarkan hasil dari data primer mengenai karakteristik

reponden pegadaian syraiah berdasarkan pekerjaan dapat dilihat pada table dibawah ini:

Tabel 4.4 karakteristik pekerjaan responden

No	Pekerjaan	Tanggapan Responden	
		Orang	Presentase
1.	Pedagang Sembako	18	23,1%
2.	Warung Makan	17	21,8%
3.	Fashion	6	7,7%
4.	Perlengkapan Bayi	2	2,6%
5.	Kos-kosan	2	2,6%
6.	Usaha Minuman	22	28,2%
7.	Bisnis Pulsa	9	11,5%
8.	Barang Elektronik	2	2,6%
<b>Total</b>		78	100%

Berdasarkan data diatas dapat dilihat bawah karakteristik pekerjaan responden pedagang sembako sebanyak 18 orang dengan presentase 23,1%,warung makan sebanyak 17 orang dengan presentase 21,8%, karakteristik pekerjaan menjual fashion sebanyak 6 orang dengan presentase 7,7%,perlengkapan bayi 2 orang dengan presentase 2,6%, kos-kosan sebanyak 2 orang dengan presentase 2,6%, usaha minuman sebanyak 22 orang dengan presentase 28,2%, bisnis pulsa sebanyak 9 orang dengan presentase 11,5%,barang elektronik sebanyak 2 orang dengan presentase 2,6%. Dapat disimpulkan bahwa

yang mengambil pembiayaan dari pegadaian syariah menurut pekerjaan yaitu usaha minimum sebanyak 22 orang dengan presentase 28,2%.

### 3. Uji Asumsi klasik

#### a. Uji Asumsi Klasik

Tabel 4.5 Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		78
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	5.10371827
	Absolute	.097
Most Extreme Differences	Positive	.079
	Negative	-.097
Kolmogorov-Smirnov Z		.854
Asymp. Sig. (2-tailed)		.460

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan hasil uji normalitas data dengan menggunakan metode *one-sample kolmogrov-Smirnov Test* dapat diperoleh hasil signifikan sebesar 0,460 atau  $0,460 > 0,05$ . Sehingga dapat disimpulkan bahwa uji normalitas data pada penelitian ini yaitu berdistribusi normal.

#### b. Uji Multikolinieritas

Tabel 4.6 Uji Multikolinieritas

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	16.114	4.077		3.952	.000		
ARRUM BPKB	.238	.090	.283	2.648	.010	.798	1.252
STRATEGI	.509	.146	.372	3.479	.001	.798	1.252

a. Dependent Variable: PERKEMBANGAN

Sumber:SPSS 21

Berdasarkan hasil uji multikolinieritas dapat diperoleh bahwa nilai *variance Inflation Factor* atau VIF. Pada variabel Arrum BPKB(X1) sebesar 1,252 sedangkan variabel Strategi Pemasaran(X2) sebesar 1,252 lebih kecil dari 10, atau  $1,252 < 10$  dan  $1,252 < 10$ . Sedangkan nilai *tolerance* pada variabel Strategi pemasaran Arrum BPKB(X1) sebesar 0,798 dan variabel Strategi Pemasaran(X2) sebesar 0,798 lebih besar dari 0,10 atau  $0,798 > 0,10$  dan  $0,798 > 0,10$  maka kita dapat menyimpulkan bahwasanya tidak terjadi gejala multikolinieritas antara variabel independen.

c. Uji Heteroskedastisitas

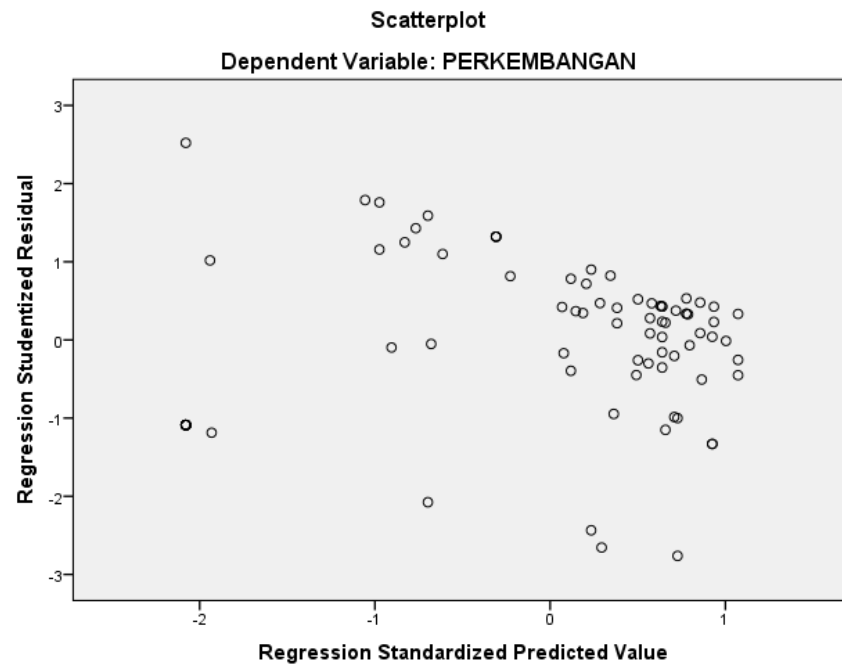


Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi yang terbentuk terjadi ketidak samaan varian dari residual model regresi. Data yang baik pada penelitian ini yaitu data yang tidak terjadi homoskedastisitas. Homoskedastisitas terjadi jika varian variabel pada model regresi memiliki nilai yang sama atau konstan. Artinya heteroskedastisitas merupakan varian variabel gangguan yang tidak konstan. Adapun metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode *scatterplot*.

Berdasarkan hasil uji *Scatterplot* yang sudah ada diatas dapat diketahui bahwasanya

- 1) Titik-titik data menyebar diatas,dibawah,disamping atau sekitaran 0
- 2) Titik-titik tidak mengumpul pada satu titik saja
- 3) Penyebaran titik-titik data tidak membentuk pola melebar kemudian menyempit dan melebar kembali.
- 4) Penyebaran titik-titik data tidak berpola.

Gambar 4.7 Uji Heteroskedastisitas



Berdasarkan uji heteroskedastisitas menggunakan metode *Scatteplot* maka kita dapat menyimpulkan bahwasanya tidak terjadi masalah heterokedastisitas dalam penelitian ini.

#### **4. Uji Analisis Berganda**

Adapun uji regresi berganda yang digunakan penelitian ini dengan tujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Dari hasil perhitungan statistik dengan menggunakan bantuan program SPSS 21. Persamaan regresi berganda dapat diketahui bahwasanya:

Tabel 4.8 Uji Regresi Berganda

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	16.114	4.077		3.952	.000
	ARRUM	.238	.090	.283	2.648	.010
	STRATEGI	.509	.146	.372	3.479	.001

a. Dependent Variable: PERKEMBANGAN

Sumber:SPSS 21

Dari tabel 4.11 dapat diketahui hasil analisis regresi diperoleh koefisien untuk variabel arrumBPKB sebesar 0,238 dan Variabel Strategi Pemasaran sebesar 0,509 sehingga model persamaan regresi yang diperoleh yaitu sebagai berikut:

$$Y = \text{constant} + X_1 + X_2$$

$$Y = 16,114 + 0,238X_1 + 0,509X_2$$

Hasil analisis dari persamaan regresi linear berganda di atas maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Nilai constant(a) sebesar 16,114 artinya nilai perkembangan usaha UMKM sebelum dipenuhi oleh variabel Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran yaitu sebesar 16,114
- 2) Koefisien  $\beta_1 = 0,238$  menunjukkan bahwa pengaruh variabel

Arrum BPKB terhadap perkembangan usaha UMKM berarti positif. Jika terjadi kenaikan sebanyak satu pada varian arrum BPKB maka akan menyebabkan kenaikan 0,238

- 3) Koefisien  $\beta_2=0,509$  menunjukkan bahwa peningkatan satu satuan strategi pemasaran akan meningkatkan skala usaha UMKM sebesar 0,509. Koefisien bernilai positif artinya pengaruh positif antara strategi pemasaran terhadap peningkatan usaha UMKM.

#### 5. Uji Koefisien Determinasi(Uji- $R^2$ )

Nilai koefisien determinasi(R square) dapat dipakai untuk memprediksi seberapa besar kontribusi pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat.

Tabel 4.9 Uji Koefisien Determinasi(Uji  $R^2$ )

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.560 <sup>a</sup>	.314	.295	5.171

a. Predictors: (Constant), STRATEGI, ARRUM

Sumber:SPSS 21

Dari hasil koefisien determinasi(R square)pada table 4.9 dari data output yang diolah dengan model summary, yang mana dapat kita ketahui dari nilai koefisien determinasi(R square) sebesar 0,314 yang berarti bahwasanya besar pengaruh variable pembiayaan ARRUM dan

Strategi pemasaran terhadap perkembangan UMKM sebesar 31,4% sedangkan sisanya sebesar 68,6% dipengaruhi oleh factor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

## 6. Uji Hipotesis

### a. Uji Parsial(Uji-t)

Tabel 4.10 Uji Parsial(Uji-t)

Coefficients <sup>a</sup>						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	16.114	4.077		3.952	.000
	ARRUM	.238	.090	.283	2.648	.010
	STRATEGI	.509	.146	.372	3.479	.001

a. Dependent Variable: PERKEMBANGAN

Sumber:SPSS 21

- 1) Hipotesis pertama penelitian ini menduga bahwa pembiayaan Arrum(X1) berpengaruh secara signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM(Y). Berdasarkan hasil analisis uji t diperoleh besarnya  $t_{hitung}$  untuk variable Pembiayaan Arrum(X1) sebesar 2,648 dengan  $t_{tabel}$  sebesar 0,185 maka  $nilai_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $2,648 > 0,185$  sedangkan nilai signifikan  $< \alpha(0,10)$  berdasarkan hasil tersebut maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima yang berarti bahwa pembiayaan (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan Usaha UMKM(Y)

Berdasarkan Penelitian Yang Dilakukan Oleh Syamsinar Dengan Judul Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB Dan Produk Tasjily Terhadap Peningkatan Skala Usaha UMKM Di Kota Palopo(Studi Kasus Nasabah PT Pegadaian Syariah Di Kota Palopo) dengan sampel sebanyak 90 orang terbukti berpengaruh terhadap peningkatan skala usaha UMKM yang mana  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $3,241 > 1,987$ ) dengan signifikansi  $0,002 < 0,005$  jadi arrum BPKB berpengaruh terhadap skala peningkatan UMKM dikota Palopo.

2) Hipotesis kedua dari penelitian ini menduga bahwa Strategi Pemasaran (X2) berpengaruh secara signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM (Y).

Berdasarkan hasil analisis uji t diperoleh besarnya  $t_{hitung}$  untuk variabel strategi pemasaran (X2) sebesar 3,479 maka nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$ .  $3,479 > 0,185$  Sementara nilai signifikan variabel  $< \alpha$  (0,001). Berdasarkan hasil tersebut maka  $H_0$  ditolak  $H_1$  diterima yang berarti Strategi Pemasaran (X2) berpengaruh positif terhadap perkembangan Usaha UMKM

Penelitian dari Farizatul Risqiah juga membuktikan bahwa strategi pemasaran dapat berpengaruh terhadap perkembangan usaha UMKM dengan sampel sebanyak 82 orang terbukti strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM sebesar 3,004

## B. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh arrum BPKB atau(X1) dan Strategi Pemasaran atau(X2) terhadap perkembangan UMKM(Y). Berdasarkan hasil analisis, maka pembahasan tentang hasil penelitian ini yaitu:

1. Pengaruh Arrum BPKB terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Palopo

Pembiayaan arrum BPKB yaitu salah satu produk dari pegadaian syariah yang ada di Kota palopo yang mana merupakan singkatan dari ar- rahn untuk usaha mikro dengan jaminan BPKB motor. Yang mana bertujuan untuk membantu para pengusaha mikro dan kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan menjaminkan BPKB motor atau mobil. Namun kendaraan tetap ada pada pemiliknya sehingga mempermudah pemiliknya dalam kegiatan oprasional pemilik.

Berdasarkan pada uji-t jika dilihat bahwa hasil signifikan dari variabel arrum BPKB(X1) sebesar 0,010 dimana hasil tersebut lebih kecil dari taraf signifikan sebesar 0,05 atau  $0,010 < 0,05$ .

Selaras dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Fina Safinatul Umma menunjukkan bahwa pembiayaan arrum BPKB dapat meningkatkan usaha mikro nasabah, data dari 20 nasabah Arrum BPKB sebanyak 65% mengalami kenaikan.

2. Pengaruh strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Palopo

Berdasarkan hasil uji parsial uji-t . menunjukkan bahwa hasil signifikan dari variabel strategi pemasaran(X2) sebesar 0,001 dimana hasil tersebut lebih kecil dari taraf signifikansi sebesar 0,05 atau  $0.001 < 0,05$  dan jika dilihat dari  $t_{hitung}$  3,479 lebih besar dari  $t_{tabel}$  0,185 atau  $3,479 > 0,185$  dengan demikian menunjukkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Artinya terdapat pengaruh strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha UMKM

Berdasarkan hasil pengelolaan data di atas dapat disimpulkan bahwa adanya pengaruh positif strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha UMKM di Kota Palopo.

Selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh praweswari membuktikan bahwa ada pengaruh positif signifikan antara strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha UMKM sebesar 0,243.



## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. SIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan pada bab IV dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengaruh Arrum BPKB terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Palopo

Arrum BPKB merupakan pembiayaan dari pegadaian syariah untuk para UMKM yang mana untuk memperoleh pembiayaan dengan menjaminkan BPKB motor atau BPKB mobil, dimana kendaraan tetap ada pada pemiliknya.

Berdasarkan uji parsial( Uji t) dilihat bahwa hasil signifikan dari variabel Arrum BPKB( $X_1$ ) 0,010 dimana hasil tersebut lebih kecil dari taraf signifikan sebesar 0,05 atau  $0,010 < 0,05$  dan jika dilihat dari  $t_{hitung}$  sebesar 2,648 lebih besar dari  $t_{tabel}$  sebesar 0,185 atau  $2,648 > 0,187$  dengan demikian  $H_0$  ditolak  $H_1$  diterima.

2. Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berdasarkan uji parsial(Uji t) dilihat bahwa hasil signifikan dari variabel Arrum BPKB( $X_1$ ) pada tabel coefficient menunjukkan bahwa hasil signifikan dari variabel Strategi Pemasaran( $X_2$ ) sebesar 0,001 dimana hasil tersebut lebih kecil dari taraf signifikan sebesar 0,05 atau  $0,001 < 0,05$  dan dilihat dari

$t_{hitung} 3,479$  lebih besar dari  $t_{tabel} 0,187$  atau  $3,479 > 0,187$  dengan demikian menunjukkan bahwa  $H_0$  ditolak  $H_1$  diterima. Yang mana terdapat pengaruh produk strategi pemasaran terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

Berdasarkan hasil pengelolaan data diatas dapat disimpulkan bahwasanya ada pengaruh positif Strategi Pemasaran Terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Palopo. Dimana Strategi Pemasaran dapat membantu nasabah untuk meningkatkan usaha ataupun memperluas usahanya.

## **B. SARAN**

1. Pegadaian syariah Cabang luwu Kota Palopo diharapkan dapat lebih giat lagi dalam mempromosikan produk-produk dalam pegadaian syariah termasuk Arrum BPKB ini walaupun promosi yang dilakukan pegadaian syariah sudah baik dalam mempromosikan produknya.
2. Pegadaian syariah cabang luwu Kota Palopo diharapkan memberikan dampingan kepada nasabah yang telah memakai produk pembiayaan arrum BPKB agar usaha yang dimiliki nasabah berkembang pesat yang nantinya akan berdampak juga pada pegadaian syariah cabang luwu dengan lancarnya pembayaran angsuran pokok pinjaman pembiayaan yang diberikan kepada nasabah arrum BPKB
3. Nasabah sebaiknya lebih kreatif lagi dalam memasarkan produk yang dimiliki sehingga menarik konsumen untuk membeli produk yang anda miliki. Perkembangan teknologi

setiap tahunnya meningkat hal itu semakin mempermudah untuk memasarkan produk yang dimiliki dengan memanfaatkan teknologi yang semakin canggih.

4. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel independen lainnya agar bisa mengeksplorasi lebih banyak lagi variabel yang terkait dengan perkembangan usaha mikro selain arum BPKB dan strategi pemasaran.



## DAFTAR PUSTAKA

Anik Yuseti, 2005, *“Analisis Statistik Dengan Microsoft Exel%SPSS”*,  
(Yogyakarta:Andi

Arsyad Lincolin, 2008 *“Lembaga Keuangan Mikro”*, (Yogyakarta:Andi  
Offset)

Ashari Santoso 7,2005, *“Analisis Statistic Dengan Microsoft Exel&SPSS”*,  
(Yogyakarta:Andi)

Bawano Anton, 2006, *“Multivariet Analysis Dengan SPSS”*, (Statistika:  
STAIN Salatiga Press)

Destu Ratu, *“Analisis Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan  
Pendapatan nasabah Pegadaian Syariah Menurut Persfektif Ekonomi Islam”*,  
Skripsi Universitas Islam Negri Raden Intan Lampung

Fauzan Muhammad,2009 *“Metode Penelitian Kuantitatif”*,  
(Semarang:walisongo press)

Ghozali Imam, 2006, *“Aplikasi analisis Multivariabel Dengan Program  
SPSS”*, (Semarang: Badan Pustaka Penerbit Universitas Dipenorogo)

Haris, 2015 *“Manajemen Dana Bank Syariah”*, (Yogyakarta:Gerban media)

Hariyanti Recha, *“Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah(UMKM) Pada Pegadaian Pada Cabang Arif Rahman Hakim Antasari Bandar Lampung Periode”*, Skripsi Universitas Islam Raden Intan Lampung

Indonesia Bank, 2015 *“profil bisnis usaha mikro kecil dan menengah(UMKM)”* (Jakarta:Bank Indonesia)

Ismail, 2011, *“Perbankan Syariah”*, (Jakarta: Kencana)

Kasmir, 2008, *“Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya”*, (Jakarta:Raja Grafindo Persada)

Kuncono Mudraja, *“Manajemen Bank Syariah”* (Yogyakarta:UUP AMP YKPN, 2002)

Lestari Ariani, *“Analisis Pembiayaan Arrum Pada Usaha Mikro Kecil di Pegadaian Syariah Kota Palopo”*, jurnal Jemma, Vol,4

Maharani, *“Analisis Pembiayaan Arrum Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah(UMKM) (studi Kasus PT, Pegadaian (persero) Unit*

*Pelayanan Syariah Mandaling Natal)*”, Skripsi Institut Agama Islam Negri Padang Sidimpuang

Maharani Elli, “*Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Dalam Menerik Minat Nasabah PT. Pegadaian Syariah Cabang Syariah Alaman Balok*”, Skripsi Institut Agama Islam Negri Padang Sidimpuang

Risqiyah Farizatul, “*Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di Semarang*”, Skripsi Universitas Negri Walisongo Semarang

Saputri Wahyuni, “*Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah (Studi Pada Pt Pegadaian Sayriah CABah Plaza THB Bekasi)*”, Skripsi Institut Agama Islam Negri(IAIN) Purwokerto

Siwanto Agus,dkk,2020 “*HRD Syariah Teori dan Implementasi*”(Jakarta:Pt Gramedia Pustaka Utama)

Suliyanto, 2011, “*Ekonomi Terapan: Teori dan Aplikasi Dengan SPSS*”, (Yogyakarta, Andi)

Soemetra Andriani,2009 *“Bank&Lembaga Keuangan Syariah”*(Jakarta:Kencana)

Sutedi Andriani,2011 *“Hukum Gadai Syariah”*(Bandung:Alfabeta)

Sugiono, 2013, *“Metode Penelitian Kombinasi(mixed methods),* (Bandung: Alfabeta)

Sugiono,2017, *“Metode Penelitian Kuantitatif,Kuantitatif,dan R&D”*(Bandung:Alfabeta)

Suliyanto, 2011, *“ Ekonomi Terapan: Teori dan Aplikasi Dengan SPSS”*, (Yogyakarta, Andi)

Sumanta, 2014, *“Teori dan Aplikasi Metode Penelitian”*, (Yogyakarta: CAPS)

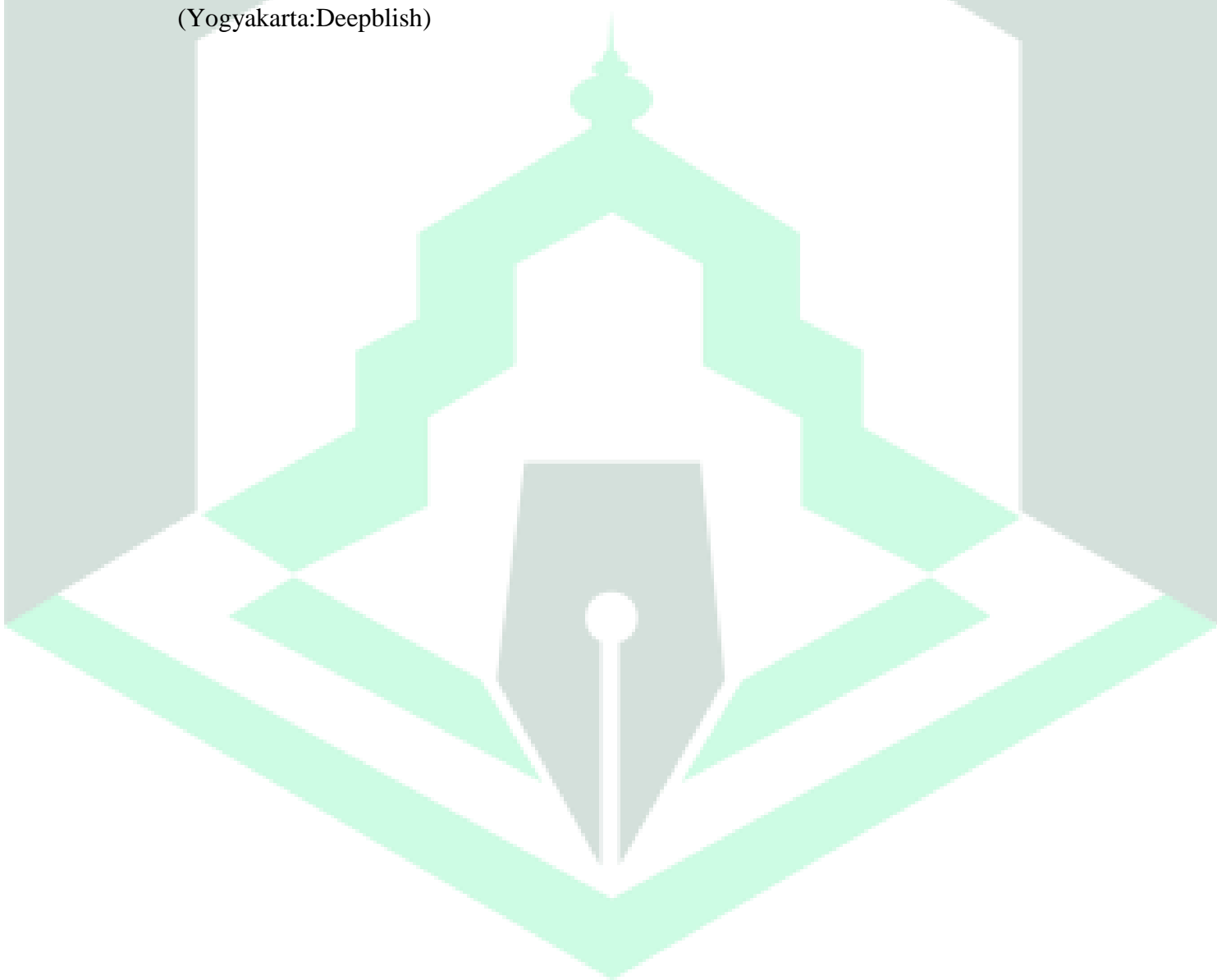
Sunarto dan Ridwan, 2009, *“Pengantar Statistik Untuk Penelitian”*, (Bandung:Alfabeta)

Syamsinar, *“Pengaruh Produk Arrum BPKB dan Produk Tasjily Terhadap Peningkatan Skala Usaha UMKN dikota Palopo”*.Skripsi Institut agama islam Negri Palopo

Umma Safinatul, “ *Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang sidoarjo*”, Skripsi Universitas Islam Negri Sunan Ampel

Pandia Frinanti, dkk,2005“*Lembaga Keuangan*”(Jakarta:Pt. Rineka Cipta)

Zulfikar, 2016, “*Pengaruh Pasar Modal Dengan Pendekatan Statistic*”,  
(Yogyakarta:Deepblish)







L

A

M

P

I

R

A

N

Kepada Yth,.....

**Assalamu'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh**

Nama :Nopita Sari

NIM :18 0402 0033

Program Studi :Perbankan Syariah

Fakultas :Ekonomi dan Bisnis Islam

Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri Palopo

Saat ini saya sedang melakukan penelitian untuk skripsi saya mengenai **“Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Luwu ”**. Kali ini, saya selaku peneliti meminta kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk membatu penelitian ini dengan mengisi kuesioner. Berikut kuesioner yang saya ajukan,mohon kepada bapak/ibu/saudara untuk memberikan jawaban yang sejujurnya dan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Adapun jawaban yang bapak/ibu/saudara berikan tidak akan berpengaruh pada diri bapak/ibu/saudara karena penelitian ini dilakukan semata-mata untuk pengembangann ilmu penngetahuan atas kesediannya saya ucapkan terimah kasih.

**Wassalamu'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh**

Penulis,

Nopita Sari

Nim. 18 0402 0033

## PROFIL RESPONDEN

Isi dan berikan tanda silang(X) pada kota yang tersedia dibawah ini

Nama

Jenis Kelamin

Perempuan

Laki-Laki

Usia

20-25 Tahun

26-30 Tahun

31-35 Tahun

36-40 Tahun

41-50 Tahun

Pendidikan Terakhir

SD

SMP

SMA

□D3

□S1

Jenis Usaha

### **Petunjuk Pengisian**

Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon bapak/ibu membaca setiap butir pernyataan dengan cermat

Silahkan beri tanda *check list* pada kolom yang sesuai dengan pilihan.

Untuk setiap butir pernyataan hanya diperolehkan memiliki satu alternative jawaban

Jika ada kesalahan dalam memilih alternative jawaban, beri tanda(X) pada kolom yang salah kemudian beri tanda *check list* pada kolom yang sesuai

Semua pernyataan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang lewat.

### **Keterangan Jawaban**

Untuk menjawab pertanyaan berikut, silahkan disesuaikan dengan seberapa banyak pengetahuan anda mengenai Perbankan Syariah. Skala penilaian adalah sebagai berikut

<b>SINGKATAN</b>	<b>KETERANGAN</b>	<b>NILAI</b>
SS	Sangat Setuju	5
S	Setuju	4

KS	Kurang Setuju	3
STS	Sangat Tidak Setuju	2

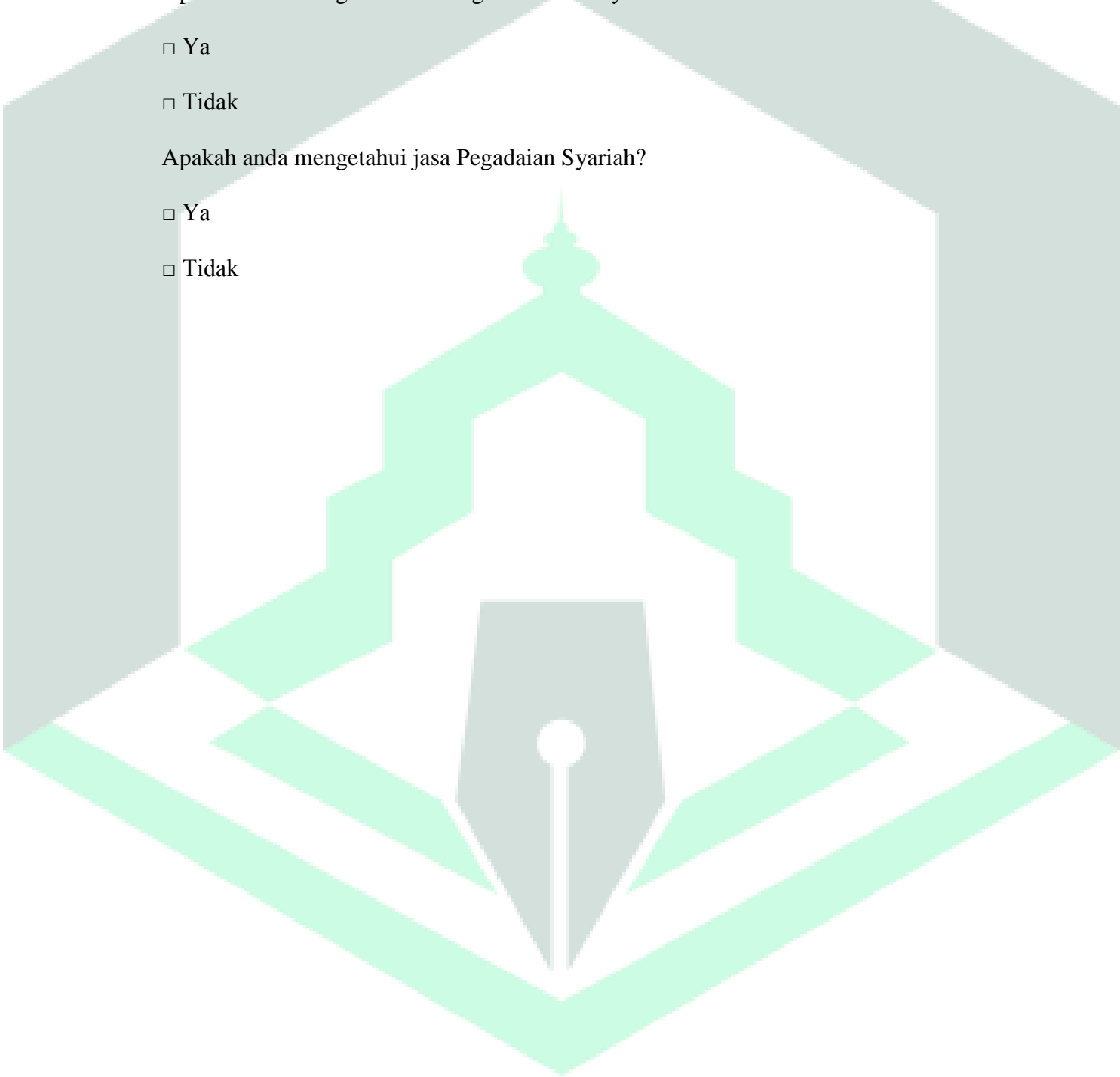
### **PERTANYAAN PENELITIAN**

Apakah anda mengetahui tentang Perbankan Syariah?

- Ya
- Tidak

Apakah anda mengetahui jasa Pegadaian Syariah?

- Ya
- Tidak



## I. PRODUK ARRUM BPKB

NO.	PERNYATAAN	ALTERNATIF JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
1.	Persyaratan awal pengajuan arrum mudah saya pahami				
2.	Menurut saya administrasi pada pegadaian syariah begitu ringan				
3.	Proses pencairan dana pada pembiayaan arrum menurut saya sangat cepat				
4.	Besarnya dana yang saya terima sudah mencukupi kebutuhan usaha saya				
5.	Jangka waktu pelunasan tidak memberatkan saya				
6.	Saya sangat puas dengan produk pembiayaan arrum pada pegadaian syariah				
7.	Saya akan mengajukan pembiayaan arrum pada pegadaian syariah jika membutuhkan lagi				
8.	Saya merasa bahwa produk arrum				

	BPKB telah sesuai dengan syariah				
9.	Saya mengantisipasi agar anggunan tidak hilang				
10.	Saya mengantisipasi agar barang yang saya gadai tidak ditaksir rendah				

## II. STRATEGI PEMASARAN

NO.	PERNYATAAN	ALTERNATIF JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
1.	Harga produk yang ditawarkan dapat bersaing dengan produk UMKM lain				
2.	Penentuan pasar dengan mempertimbangkan kebutuhan konsumen				
3.	Produk yang ditawarkan dikenal banyak orang				
4.	Produk yang kami tawarkan memiliki kualitas yang baik				
5.	Pemasaran kami mempertimbangkan kepuasan konsumen				

6	Proses pemasaran yang kami gunakan mampu meningkatkan penjualan kami				
---	--	--	--	--	--

### III. PERKEMBANGAN UMKM

NO.	PERNYATAAN	ALTERNATIF JAWABAN			
		SS.	S	TS	STS
1.	Adanya kenaikan konsumen/pembeli setelah memperoleh pembiayaan arrum dari pegadaian syariah				
2.	Omset/nilai penualan saya meningkat				
3.	Laba/keuntungan saya meningkat setelah mendapatkan pembiayaan attum				
4.	Asset/kekayaan/harta usaha saya meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari pegadaian syariah				
5.	Saya bisah membuka cabang usahah setelah memperoleh pembiayaann pegadaian syariah				



6.	Pegawai/tenaga kerja saya bertambah setelah mendapatkan pembiayaan dari pegadaian syariah				
7.	Perkembangan usaha saya sesuai dengan yang saya harapkan				
8.	Kondisi perekonomian keluarga saya semakin meningkat				
9	Saya lebih bisah memenuhi kebutuhan dari pada sebelum mendapatkan pembiayaan				

**HASIL KUESIONER PENELITIAN PENGARUH PEMBIAYAAN ARRUM BPKB DAN STARTEGI PEMASARAN TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH NASABAH PEGADAIAN SYARIAH CABANG LUWU KOTA PALOPO**

**I. VARIABEL PEMBIAYAAN ARRUM BPKB(X1)**

NO.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	SKOR
1.	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	32
2.	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
3.	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	32
4.	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	46







71.	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	48
72.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
73.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
74.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
75.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	32
76.	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	46
77.	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	44
78.	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	48

## II. VARIABEL STRATEGI PEMASARAN(X2)

NO.	1	2	3	4	5	6	SKOR
1.	3	3	3	3	3	3	18
2.	5	5	5	5	5	5	30
3.	4	4	4	4	4	4	24
4.	3	3	3	3	3	3	18
5.	5	5	5	5	5	5	30
6.	3	3	3	3	3	3	18
7.	5	5	5	5	4	5	29
8.	4	5	4	5	5	5	28
9.	5	5	5	5	5	5	30
10.	3	3	3	3	3	3	18
11.	5	5	5	5	5	4	29
12.	3	3	3	3	3	3	18

13.	3	3	3	3	4	3	19
14.	4	4	4	5	5	5	27
15.	4	5	4	5	5	5	28
16.	5	5	4	4	5	5	28
17.	5	4	5	5	4	5	28
18.	4	5	5	5	5	5	29
19.	5	4	5	5	5	4	28
20.	3	3	3	3	3	3	18
21.	5	5	5	5	4	5	29
22.	4	4	4	5	5	5	27
23.	5	4	5	4	5	5	28
24.	5	5	5	4	5	4	28
25.	3	3	3	3	3	3	18
26.	4	5	5	5	4	5	28
27.	4	5	5	5	5	5	29
28.	5	5	4	4	5	5	28
29.	5	5	5	4	5	4	28
30.	5	5	5	5	5	5	30
31.	5	4	5	4	4	5	27
32.	5	5	4	5	5	5	29
33.	5	5	4	5	5	4	28
34.	5	4	4	4	4	5	26

35.	5	4	5	5	5	4	28
36.	4	4	5	4	4	5	26
37.	5	5	4	5	5	4	28
38.	5	5	5	4	5	5	29
39.	5	4	5	5	5	5	29
40.	4	3	4	4	4	5	24
42.	5	5	5	5	5	5	30
42.	5	5	5	5	5	5	30
43.	5	5	5	5	5	4	29
44.	4	4	4	4	4	4	24
45.	4	4	4	5	5	4	26
46.	4	5	4	4	5	5	27
47.	5	5	5	4	4	5	28
48.	4	4	5	4	5	5	27
49.	4	5	5	5	5	4	28
50.	4	5	5	5	5	5	29
51.	5	5	5	5	5	5	30
52.	4	5	5	4	5	4	27
53.	5	5	5	5	5	5	30
54.	3	3	3	3	3	3	18
55.	4	5	5	5	4	5	28
56.	3	4	5	5	5	4	26

57.	5	3	3	3	3	3	20
58.	5	5	5	5	5	5	30
59.	3	3	3	3	3	3	18
60.	3	3	3	3	3	3	18
61.	5	5	5	5	5	5	30
62.	3	3	3	3	3	3	18
63.	4	4	4	4	4	4	24
64.	4	4	4	4	4	4	24
65.	3	3	3	3	3	3	18
66.	3	3	3	3	3	3	18
67.	5	5	4	5	5	4	28
68.	3	3	3	3	3	3	18
69.	3	3	3	3	3	3	18
70.	5	5	5	5	5	5	30
71.	5	5	5	5	5	5	30
72.	3	3	3	3	3	3	18
73.	5	5	5	5	5	5	30
74.	5	5	5	5	5	5	30
75.	4	5	5	5	4	4	27
76.	5	5	5	5	5	5	30
77.	5	5	5	5	5	5	30
78.	5	5	5	5	5	5	30

### III. PERKEMBANGAN UMKM(Y)



NO.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	SKOR
1.	4	4	4	4	4	4	4	5	5	38
2.	5	4	4	5	5	5	5	4	5	42
3.	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
4.	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
5.	4	5	5	4	5	5	5	5	5	43
6.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
7.	3	3	3	3	4	3	3	3	3	28
8.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
9.	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
10.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
11.	5	5	5	5	5	4	5	5	5	44
12.	5	5	5	5	5	5	4	5	5	44
13.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
14.	4	4	4	4	4	4	5	5	5	39
15.	4	4	4	4	5	5	5	5	5	41
16.	5	5	5	5	5	5	4	5	4	43
17.	5	5	5	5	4	4	4	5	5	42
18.	5	5	5	5	5	4	5	5	5	44
19.	4	4	5	5	4	5	5	5	4	41
20.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
21.	5	5	4	4	5	5	5	5	5	43











X09	Pearson	.827**	.849**	.806**	.794**	.818*	.818**	.855*	.865**	1	.809*	.932**
	Correlation					*		*			*	
	n											
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78
X10	Pearson	.762**	.756**	.789**	.754**	.722*	.730**	.780*	.763**	.809**	1	.867**
	Correlation					*		*		**		
	n											
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78
TOTAL	Pearson	.896**	.927**	.917**	.886**	.905*	.886**	.927*	.911**	.932**	.867*	1
	Correlation					*		*		**	*	
	n											
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Uji validitasi strategi pemasaran

#### Correlations

	X01	X02	X03	X04	X05	X06	TOTAL
X01	Pearson Correlation	1	.773**	.761**	.722**	.745**	.869**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	78	78	78	78	78	78
X02	Pearson Correlation	.773**	1	.822**	.841**	.843**	.929**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	78	78	78	78	78	78
X03	Pearson Correlation	.761**	.822**	1	.829**	.792**	.919**







N	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78
Pearson	.904*	.902**	.927**	.919*	.896*	.887**	.924**	.908**	.866*	1
Correlation	*			*	*				*	
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Uji Reabilitasi arrum

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.976	10

### Uji reabilitasi strategi pemasaran

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.958	6

### Uji perkembangan UMKM

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.972	9







**PEMERINTAH KOTA PALOPO**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
Alamat : Jl. K.H.M. Hasyim No.5 Kota Palopo - Sulawesi Selatan Telpn : (0471) 326048

**ASLI**

**IZIN PENELITIAN**  
NOMOR : 615/IP/DPMPTSP/VI/2022

**DASAR HUKUM :**

1. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2019 tentang Sistem Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;
2. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja;
3. Peraturan Mendagri Nomor 3 Tahun 28 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
4. Peraturan Walikota Palopo Nomor 23 Tahun 2016 tentang Penyederhanaan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo;
5. Peraturan Walikota Palopo Nomor 34 Tahun 2019 tentang Pen delelegasian Kewenangan Penyelenggaraan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Kota Palopo dan Kewenangan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Yang Diberikan Pelimpahan Wewenang Walikota Palopo Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.

**MEMBERIKAN IZIN KEPADA**

Nama : NOPITA SARI  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Dusun Botta Kab Luwu  
Pekerjaan : Mahasiswa  
NIM : 18 0402 0033

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :

**PENGARUH PEMBIAYAAN ARRUM BPKB DAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN USAHA MIKRO NASABAH PEGADAIAN SYARIAH PALOPO**

Lokasi Penelitian : PEGADAIAN SYARIAH PALOPO  
Lamanya Penelitian : 14 Juni 2022 s.d. 14 Juli 2022

**DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :**

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
  2. Menaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.
  3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
  4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
  5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.
- Demikian Surat izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Kota Palopo  
Pada tanggal : 14 Juni 2022  
a.n. Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP  
Kepala Bidang Pengkajian dan Pemrosesan Perizinan PTSP

**ERICK K. SIGA, S.Sos**  
Pangkat : Penata Tk.I  
NIP : 19830414 200701 1 005

**Tembusan :**

1. Kepala Badan Kesbang Prov Sul-Sel,
2. Walikota Palopo
3. Dandim 1403 5WG
4. Kapolres Palopo
5. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kota Palopo
6. Kepala Badan Kesbang Kota Palopo
7. Ins-asi terkait tempat dilaksanakan penelitian

Ilham, S.Ag.,MA

Nur Ariani Aqidah, S.E.,M.Sc

---

#### NOTA DINAS PENGUJI

Lamp. : -  
Hal : skripsi an. Nopita Sari

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Di  
Palopo

*Assalamu 'alaikum wr.wb.*

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa di bawah ini:

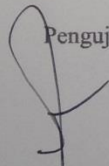
Nama : Nopita Sari  
NIM : 18 0402 0033  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaru Pembiayaan Arrum BPKB dan strategi Pemasaran terhadap Peningkatan Usaha Kecil dan Menengah Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Luwu

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian *Muqasyah*.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

*Wassalamu 'alaikum wr.wb.*

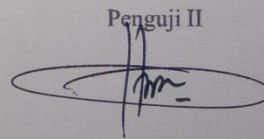
Penguji I



Ilham, S.Ag.,M.A.

Tanggal: Oktober 2022.

Penguji II



Nur Ariani Aqidah, S.E.,M.Sc

Tanggal: Oktober 2022

### HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah menelaah dengan saksama skripsi berjudul: Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKP dan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Luwu

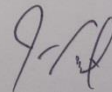
Yang ditulis oleh :

Nama	: Nopita Sari
NIM	: 18 0402 0033
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	: Perbankan Syariah

menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan pada ujian Munaqasyah.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Pembimbing



Muh. Abdi Imam, S.E, M.Si., Ak., CA

Tanggal: Oktober 2022

**TIM VERIFIKASI NASKAH SKRIPSI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALOPO**  

---

**NOTA DINAS**

Lamp :

Hal : Skripsi Nopita Sari

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

*Assalamu 'alaikumwr.wb.*

Tim Verifikasi Naskah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN  
Palopo setelah menelaah naskah skripsi sebagai berikut:

Nama : Nopita Sari  
NIM : 18 0402 0033  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh pembiayaan arrum BPKB dan strategi pemasaran terhadap peningkatan usaha mikro kecil dan menengah nasabah pegadaian syariah cabang luwu.

Menyatakan bahwa penulisan naskah skripsi tersebut

1. Telah memenuhi ketentuan sebagaimana dalam *Buku Pedoman Penulisan Skripsi, Tesis dan Artikel Ilmiah* yang berlaku pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo.
2. Telah sesuai dengan kaidah tata bahasa sebagaimana diatur dalam Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

*Wassalamu 'alaikumwr.wb.*

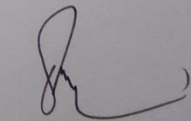
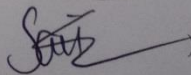
**Tim Verifikasi**

1. Hendra Safri , S.E., M.M.

Tanggal : 18 Oktober 2022

2. Purnama Sari, S.E

Tanggal : 18 Oktober 2022

(  )  
(  )



### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawa ini:

Nama : Itwan Wanci

Alamat : Pegadaian Syariah Cabang Luwu

Pekerjaan : Analisis Kredit

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa:

Nama : Nopita sari

Nim : 18 0402 0033

Fakultas : Ekonomi Dan Binis Islam

Program studi : Perbankan Syariah

Judul skripsi : Pengaruh Pembiayaan Arrum BPKB Dan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Luwu

Alamat : Desa Botta, Kecamatan Suli , Kabupaten Luwu.

Benar telah melakukan wawancara pada tanggal, 3 agustus 2022 dan menggali lebih mendalam informasi yang di butukan untuk melengkapi data dalam penyusunan skripsi.

Palopo, 3 agustus 2022

Yang membuat pernyataan

  
Itwan Wanci

## RIWAYAT HIDUP



Nopita Sari lahir di murante desa Tawondu, Kecamatan Suli, Kabupaten Luwu pada tanggal 11 januari 2001, penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara, dari pasangan seorang suami istri. Ayahnya bernama Icshan dan Ibu bernama Ati. Saat ini penulis bertempat tinggal didesa Botta, Kecamatan Suli, Kabupaten Luwu. Pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2010 di SD Islam Baitul Hikma Batam. Kemudian pada tahun yang sama melanjutkan sekolah di SMP Negeri 3 Kalukku dan selesai pada tahun 2013 dan melanjutkan pendidikan sekolah menengah atas di Man Luwu. Selanjutnya menempuh pendidikan kuliah pada tahun 2018 di Institut Agama Islam Negri (IAIN) Palopo. Penulis memilih Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Contact person penulis: [nopita\\_sari0033@iainpalopo.ac.id](mailto:nopita_sari0033@iainpalopo.ac.id)