

**ANALISIS PERUBAHAN KEBIJAKAN PEGADAIAN SYARIAH PADA  
PENGEMBANGAN ARRUM HAJI PADA  
PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG CAKRANEGARA**



Oleh

**Ro'yal Aini**  
**NIM 160203229**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM  
MATARAM  
2020**

**ANALISIS PERUBAHAN KEBIJAKAN PEGADAIAN SYARIAH PADA  
PENGEMBANGAN ARRUM HAJI PADA  
PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG CAKRANEGARA**

**Skripsi**  
**diajukan kepada Universitas Agama Islam Negeri Mataram**  
**untuk melengkapi persyaratan mencapai gelar**  
**Sarjana Ekonomi**



**Oleh**

**Ro'yal Aini**  
**NIM 160203229**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM  
MATARAM  
2020**

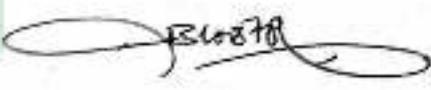
## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh Ro'yal Aini, NIM: 160203229 dengan judul "Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan Arrum Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara " telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji. Disetujui pada tanggal 23, Desember, 2020

Pembimbing I,

  
Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag  
NIP. 196508171997031001

Pembimbing II,

  
Muh. Baihaqi, SHL, MSI  
NIP. 197808102006041002

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, 23 Desember 2020

Hal : **Ujian Skripsi**

Yang Terhormat  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
di Mataram

*Assalamu'alaikum, Wr. Wb*

Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama Mahasiswa : Ro'yal Ami

NIM : 160203229

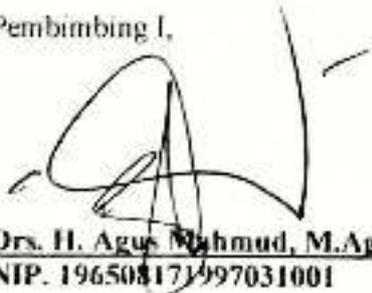
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah

Judul : Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan Arrun Haji Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang *munaqasyah* ujian skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di-*munaqasyah*-kan.

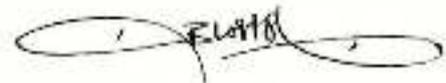
*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing I,



**Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag**  
NIP. 196508171997031001

Pembimbing II,



**Muh. Baihaqi, SHL, MSI**  
NIP. 197808102006041002

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **Ro'yal Aini**  
NIM : **160203229**  
Jurusan : **Ekonomi Syariah**  
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah pada Pengembangan Aruum Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara” ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian – bagian yang dirujuk sumbernya. Jika saya terbukti melakukan plagiat tulisan/karya orang lain, siap menerima sanksi yang telah ditentukan oleh lembaga.

Perpustakaan UIN Mataram, 23 Desember ..... 2020  
Mataram, ....., ..... 2020

Saya yang menyatakan,



5000  
RUPIAH

**Ro'yal Aini**

## PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi oleh: Ro'yal Aini, NIM: 160203229 dengan judul "Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan Arrum Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara" telah dipertahankan di depan dewan penguji Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram pada tanggal 25 Januari 2021

### Dewan Penguji

Drs. H. Agus Mahmud, M. Ag  
NIP 196508171997031001

Muh. Baihaqi, SHL, MSI  
NIP 197808102006041002

Dr. M. Saleh Ending, MA  
NIP 1972091219980310001

Nurul Susianti, ME  
NIP 2031129201

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag  
NIP 19711104199731001

**MOTO**

*“Tidak Masalah Jika Kamu Berjalan Dengan **LAMBAT**  
Asalkan Kamu Tidak Pernah Berhenti **BERUSAHA**”*



Perpustakaan UIN Mataram

*PERSEMBAHAN*

*Kepada*

*Keluarga Besarku TGH. Suba'I & M. Saleh*

*Terutama...*

*Kepada Orang Tua ku*

*Mamiqku TGH. Zainudin Suba'i*

*Ibuku Mardiana*

*Kakak dan Adikku*

*Perpustakaan UIN Mataram*

*Dan Terakhir...*

*Kepada*

*Semua Guruku Tercinta*

*Dan Almamaterku UIN Mataram*

## KATA PENGANTAR

Puja dan Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala kehendaknya-Nya beserta nikmat-Nya terutama nikmat sehat wal a'fiat penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta Salam penulis haturkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW, Nabi penuntun dan panutan umat. Sehingga penulis berhasil menyelesaikan penelitian dan menyusun skripsi ini dengan baik yang berjudul “Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan Arrum Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara”.

Dalam melakukan penelitian dan penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang dapat membangun, sangat penulis harapkan untuk kesempurnaan penyusunan berikutnya yang akan datang.

Selesainya skripsi ini tentunya tidak lepas dari bantuan dan dorongan oleh banyak pihak yang terkait. Tiada kata yang dapat penulis sampaikan selain ucapan terimakasih banyak yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Mutawali, M. Ag selaku Rektor UIN Mataram.
2. Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M. Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram.
3. H. Bahrur Rosyid, MM. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah yang selalu memberikan semangat dan dorongan positif untuk mahasiswanya.
4. Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag selaku pembimbing I dan Muh. Baihaqi, SHI. M.SI selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan kebersamai penulis selama menyelesaikan skripsi ini kemudian mengoreksi atas ketidakteelitian penulis serta memudahkan penulis untuk merevisi agar skripsi ini menjadi lebih matang dan mengusahakan penulis agar selesai tepat waktu.
5. Nurul Siti Khaerani, S.E, M.M selaku wali dosen dan teman-teman seperjuanganku kelas F Ekonomi Syariah yang telah kebersamai suka maupun duka selama 3 tahun dalam menimba ilmu di kampus UIN Mataram.

6. Pihak Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian dan memberikan data serta informasi yang penulis butuhkan.
7. Teman KKP dan PKL yang telah memberi warna dan pengalaman terbaik di akhir semester.

Mataram \_\_\_\_\_2020

Penulis

Ro'yal Aini



Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL .....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
PENGESAHAN DEWAN PENGUJI .....	vi
HALAMAN MOTTO .....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL .....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
ABSTRACT .....	xvii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	3
1. Tujuan Penelitian .....	3
2. Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>5</b>
A. Kajian Teori .....	5
1. Kebijakan Publik.....	5

a.	Pengertian Kebijakan Publik.....	5
b.	Terminologi Kebijakan Publik.....	6
c.	Rujukan Kebijakan Publik .....	6
d.	Petunjuk Pelaksanaan dan Pelaksanaan Teknis .....	7
e.	Prinsip-Prinsip Kebijakan Publik.....	8
f.	Kriteria Penentuan Kebijakan Publik.....	8
g.	Tingkatan Kebijakan Publik.....	9
h.	Aktivitas Kebijakan dalam Tataran Ilmiah .....	9
2.	Pengertian Pengembangan Produk.....	9
3.	Pegadaian Syariah.....	11
a.	Pengertian Pegadaian Syariah.....	11
b.	Prinsip-Prinsip Pegadaian Syariah.....	12
c.	Dasar Hukum Pegadaian Syariah .....	13
d.	Akad-Akad Dalam Operasional Pegadaian Syariah .....	15
e.	Mekanisme Operasional Pegadaian Syariah.....	18
f.	Perbedaan Gadai Konvensional dan Gadai Syariah .....	19
B.	Penelitian Terdahulu .....	20
C.	Kerangka Berfikir.....	25
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>		<b>27</b>
A.	Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	27
B.	Waktu dan Tempat Penelitian .....	27
C.	Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	28
D.	Jenis dan Sumber Data .....	29

1. Jenis Data .....	29
2. Sumber Data.....	29
E. Instrumen Penelitian.....	30
F. Teknik Pengumpulan Data .....	32
G. Teknik Analisis Data.....	34
H. Validasi Data.....	36
I. Sistematika Pembahasan .....	37
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN.....</b>	<b>39</b>
A. Hasil Penelitian .....	39
1. Gambaran Umum Lokasi .....	39
2. Latar Belakang Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan Arrum Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara .....	60
3. Dampak Perubahan Kebijakan Terhadap Minat Nasabah Pada Pengembangan Arrum Haji PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara .....	67
B. Pembahasan .....	74
1. Latar Belakang Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan Arrum Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara .....	74
2. Dampak Perubahan Kebijakan Terhadap Minat Nasabah Pada Pengembangan Arrum Haji PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara .....	79

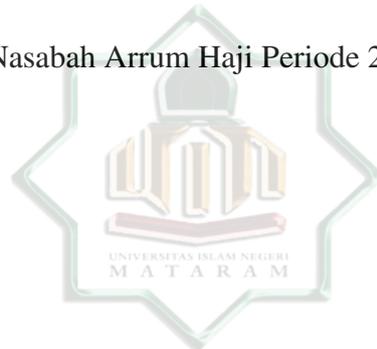
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	<b>89</b>
A. Kesimpulan .....	89
B. Saran.....	89
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>91</b>
<b>LAMPIRAN</b> .....	<b>93</b>



**Perpustakaan UIN Mataram**

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Daftar Nasabah Arrum Haji Periode 2016.....	53
Tabel 4.2	Daftar Nasabah Arrum Haji Periode 2017.....	53
Tabel 4.3	Daftar Nasabah Arrum Haji Periode 2018.....	53
Tabel 4.4	Daftar Nasabah Arrum Haji Periode 2019.....	54
Tabel 4.5	Biaya dan Setoran Yang Dibayarkan Pada Saat Akad.....	54
Tabel 4.6	Simulasi Angsuran Arrum Haji .....	55
Tabel 4.7	Jangka Waktu dan Angsuran Pokok .....	56
Tabel 4.8	Jangka Waktu dan <i>Mu'nah</i> Perbulan .....	58
Tabel 4.9	Jumlah Nasabah Arrum Haji Periode 2016-2020.....	69



Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Skema Analisis Perubahan Kebijakan <i>Arrum</i> Haji.....	26
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.....	42
Gambar 4.2	Aplikasi Pembiayaan <i>Arrum</i> Haji .....	58



Perpustakaan UIN Mataram

Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada  
Pengembangan Arrum Haji Pada  
PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Nama: Ro'yal Aini  
NIM: 160203229

***ABSTRACT***

*Arrum* Haji merupakan produk layanan yang ditawarkan oleh pegadaian syariah dengan tujuan membantu nasabah agar bisa mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas. Produk ini termasuk produk baru yang diluncurkan pegadaian pada tahun 2016. Adapun mekanisme *Arrum* Haji ini adalah masyarakat cukup menggadaikan emas (logam mulia) seberat 15 gram atau setara dengan uang 7 juta rupiah untuk mendapatkan pinjaman dari pihak pegadaian sebesar 25 juta rupiah. Namun, sampai pada tahun 2019 pusat pegadaian mengalami perubahan kebijakan pada jaminan *Arrum* Haji dimana sekarang masyarakat cukup menggadaikan emas (logam mulia) seberat 3,5 gram atau setara dengan uang 2 juta rupiah. Sehingga batasan masalah yang dikaji dari perubahan kebijakan pegadaian syariah adalah apa yang melatarbelakangi perubahan kebijakan pegadaian syariah pada pengembangan *Arrum* Haji dan bagaimana dampak perubahan kebijakan terhadap minat nasabah pada pengembangan *Arrum* Haji. Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah pertama yang melatarbelakangi pihak pegadaian melakukan perubahan kebijakan pada pengembangan *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara adalah untuk menjawab keinginan dan kebutuhan masyarakat untuk mempermudah mendapatkan porsi haji namun terkendala dengan dana. Kemudian yang kedua dampak dari perubahan kebijakan terhadap minat nasabah pada *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara mengalami peningkatan yang cukup besar dan didukung dengan strategi pemasaran yang cukup maksimal. Karena hal itu merupakan bentuk dari adaptasi pihak pegadaian dengan lingkungan disekitarnya.

**Kata Kunci: Analisis Perubahan Kebijakan, *Arrum* Haji, Pegadaian Syariah**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perusahaan umum pegadaian adalah satu-satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai seperti dimaksud dalam Undang-Undang Hukum Perdata pasal 1150. Tugas pokoknya adalah memberikan pinjaman kepada masyarakat atas dasar hukum gadai. Undang-undang ini di atur lebih lanjut oleh Peraturan Pemerintah Nomor 103 Tahun 2000 tentang Perusahaan Umum Pegadaian.<sup>1</sup>

Kegiatan Gadai Syariah merupakan suatu gejala ekonomi yang baru lahir semenjak regulasi Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992, Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Regulasi ini di respon oleh Dewan Syariah Nasional dengan mengeluarkan fatwa Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn dan juga fatwa Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas.<sup>2</sup>

Salah satu produk yang ditawarkan Pegadaian Syariah adalah Produk *Arrum* Haji. Produk ini merupakan produk baru yang diluncurkan oleh Pegadaian. *Arrum* Haji terdapat di Pegadaian Syariah di seluruh Indonesia termasuk pegadaian konvensional yang melayani sistem usaha syariah.

---

<sup>1</sup>Ahmad Supriyadi, "Struktur Hukum Pegadaian Syariah dalam Perspektif Hukum Islam dan Hukum Positif", (*Empirik*, Vol. 3, Nomor 2, Juli-Desember 2010), hlm. 3.

<sup>2</sup> *Ibid.*

Adapun tujuan utama diluncurkannya produk *Arrum* Haji ini adalah untuk memberikan pinjaman kepada masyarakat yang ingin mendaftar haji.<sup>3</sup>

Mekanisme pelaksanaan dari produk ini adalah masyarakat cukup menggadaikan emas seberat 15 gram atau uang senilai 7 juta rupiah untuk mendapatkan pinjaman sebesar 25 juta rupiah dari pegadaian. Uang pinjaman tersebut kemudian akan digunakan untuk membuka rekening buku tabungan di bank mitra yang bekerja sama dengan pegadaian, setelah itu nasabah *Arrum* Haji dapat mendaftar ibadah haji dan mendapat nomor porsi haji. Dalam pelaksanaannya Pegadaian bekerja sama dengan bank mitra yang ditunjuk Kementerian Agama untuk mendaftar haji yaitu Bank BNI Syariah.<sup>4</sup>

Namun sejak tahun 2019 kebijakan dari pusat pegadaian mengalami perubahan untuk jaminan memperoleh *Arrum* Haji. Dimana awalnya nasabah menggadaikan emas seberat 15 gram atau senilai 7 juta rupiah dan sekarang nasabah cukup menggadaikan emas berupa logam mulia seberat 3,5 gram setara dengan jumlah uang 2 juta rupiah atau perhiasan emas seberat 4 atau 5 gram. Lalu, pihak pegadaian memberikan dana sebesar 25 juta rupiah untuk mendapatkan porsi haji yang ditetapkan oleh Kementerian RI.<sup>5</sup>

Dari hasil penelitian awal yang dilakukan di PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara yang terletak di Jl. Pejanggik No. 107, Kelurahan Cakranegara Barat, Kecamatan Cakranegara, Kota Mataram, Ibu Sulistiawati merasa terbantu dengan adanya kebijakan tersebut. Akan tetapi, mengingat

---

<sup>3</sup>Ilham Abdi Prawira, "Analisis Hukum Terhadap Produk *Arrum* Haji di Pegadaian Syariah", (*az Zarfqa'*, Vol. 10, Nomor 1, Juni 2018), hlm. 3.

<sup>4</sup>*Ibid.*,

<sup>5</sup>Sandi Arif Priyambodo (Pengelola Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 6 Januari 2020.

*Arrum* Haji merupakan produk baru, maka perlu ditelusuri terkait dengan hal yang melatarbelakangi perubahan kebijakan pusat pegadaian dalam memperoleh *Arrum* Haji tersebut.

Dari pemaparan di atas penulis ingin mengkaji lebih lanjut mengenai analisis perubahan kebijakan Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara pada pengembangan *Arrum* Haji. Karna itu penulis mengangkat judul “Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah yang melatarbelakangi perubahan kebijakan pada pengembangan *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara?
2. Bagaimana dampak perubahan kebijakan terhadap minat nasabah pada pengembangan *Aruum* Haji pada PT. Pegadaian Syari’ah Cabang Cakranegara?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai penulis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui apa yang melatarbelakangi perubahan kebijakan pada pengembangan *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

- b. Untuk mengetahui bagaimana dampak perubahan kebijakan terhadap minat nasabah pada pengembangan *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

## 2. Manfaat Penelitian

Setiap penelitian harus memiliki manfaat sebagai acuan untuk mengembangkan ilmu pengetahuan baik itu bersifat teoritis maupun praktis. Dalam penelitian ini terdapat beberapa manfaat, antara lain :

### a. Bagi Peneliti

Memberikan wawasan dan pengetahuan serta pandangan tentang produk-produk pembiayaan khususnya di dunia Pegadaian Syariah. Terutama dalam analisis perubahan kebijakan pegadaian syariah pada pengembangan *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

### b. Bagi Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Memberikan informasi kepada pihak perusahaan pegadaian syariah sebagai perbandingan dan pertimbangan untuk melihat pengembangan pada produk-produknya terutama *Arrum* Haji.

### c. Bagi UIN Mataram

Untuk para akademisi atau mahasiswa dapat dijadikan acuan atau rujukan dalam melakukan penelitian yang sejenis dan dapat memberikan informasi tentang mekanisme produk pembiayaan *Arrum* Haji di PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA.

#### A. Kajian Teori

##### 1. Kebijakan Publik

###### a. Pengertian Kebijakan Publik

Kebijakan adalah suatu ketetapan yang membuat prinsip-prinsip untuk mengarahkan cara bertindak yang dibuat secara terencana dan konsisten dalam mencapai tujuan tertentu.<sup>6</sup>

Berdasarkan beberapa pandangan para ahli, pada hakikatnya kebijakan publik dibuat oleh pemerintah berupa tindakan-tindakan pemerintah. Kebijakan public, baik untuk melakukan maupun tidak melakukan sesuatu mempunyai tujuan tertentu. Kebijakan public ditujukan untuk kepentingan masyarakat.<sup>7</sup>

Tujuan kebijakan public adalah seperangkat tindakan pemerintah yang didesain untuk mencapai hasil-hasil tertentu yang diharapkan oleh public sebagai konstituen pemerintah. Kebijakan public sebagai pilihan tindakan yang legal dan sah karna kebijakan public dibuat oleh lembaga yang memiliki legitimasi dalam sistem pemerintahan.<sup>8</sup>

Kebijakan publik dalam kepustakaan internasional disebut sebagai *public policy*, yaitu suatu aturan yang mengatur kehidupan

---

<sup>6</sup>Uddin B. Sore dan Sobirin, *Kebijakan Publik*, (Makassar: CV SAH MEDIA, 2017), hlm.

<sup>7</sup>Sahya Anggara, *Kebijakan Publik*, (Bandung: PUSTAKA SETIA, 2014), hlm. 36

<sup>8</sup>*Ibid.*

bersama yang harus ditaati dan berlaku mengikat seluruh warganya. Aturan atau peraturan tersebut secara sederhana dipahami sebagai kebijakan publik. Dengan demikian, kebijakan public dapat diartikan sebagai suatu hukum. Akan tetapi, tidak hanya hukum tetapi juga harus memahaminya secara utuh dan benar.<sup>9</sup>

b. Terminologi Kebijakan Publik

Terminologi kebijakan public menunjuk pada serangkaian peralatan pelaksanaan yang lebih luas dari peraturan perundang-undangan, mencakup juga aspek anggaran dan struktur pelaksana. Siklus kebijakan public bisa dikaitkan dengan pembuatan kebijakan, pelaksanaan kebijakan, dan evaluasi kebijakan. Keterlibatan public dalam setiap tahapan kebijakan bisa menjadi ukuran tentang tingkat kepatuhan negara pada amanat rakyat yang berdaulat di atasnya.<sup>10</sup>

c. Rujukan Kebijakan Publik

Kebijakan public menunjuk pada keinginan penguasa atau pemerintah yang idealnya dalam masyarakat demokratis merupakan cerminan pendapat umum (opini publik). Untuk mewujudkan keinginan tersebut dan menjadikan kebijakan efektif, diperlukan sejumlah hal. Pertama, adanya perangkat hukum berupa peraturan perundang-undangan sehingga public dapat mengetahui kebijakan yang telah diputuskan. Kedua, kebijakan ini juga harus jelas struktur pelaksana dan pembiayaannya. Ketiga, diperlukan adanya kontrol

---

<sup>9</sup>*Ibid.*

<sup>10</sup>*Ibid.*, hlm. 38

public, yakni mekanisme yang memungkinkan public mengetahui kebijakan ini yang dalam pelaksanaannya mengalami penyimpangan atau tidak.<sup>11</sup>

Dalam masyarakat demokratis, yang sering menjadi persoalan adalah cara menyerap opini publik dan membangun suatu kebijakan yang mendapat dukungan public. Kemampuan para pemimpin politik untuk berkomunikasi dengan masyarakat, untuk menampung keinginan mereka adalah satu hal, tetapi sama kepentingannya adalah kemampuan para pemimpin untuk menjelaskan kepada masyarakat alasan suatu keinginan tidak bisa dipenuhi.<sup>12</sup>

d. Petunjuk Pelaksanaan dan Teknis

Dalam pelaksanaannya, kebijakan public harus diturunkan dalam serangkaian petunjuk pelaksanaan dan petunjuk teknis yang berlaku internal dalam birokrasi. Berdasarkan sisi masyarakat, yang penting adalah adanya suatu standar pelayanan public yang menjabarkan kepada masyarakat tentang pelayanan yang menjadi haknya, cara mendapatkannya, persyaratannya, dan bentuk layanan itu. Hal ini akan mengikat pemerintah (negara) sebagai pemberi layanan dan masyarakat sebagai penerima layanan.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup>*Ibid.*

<sup>12</sup>*Ibid.*

<sup>13</sup>*Ibid.*, 39

e. Prinsip-Prinsip Kebijakan Publik

Kebijakan public dalam politik ketatanegaraan dan pemerintahan, menurut Nugroho pada dasarnya terbagi dalam tiga prinsip, yaitu,

- 1) Cara merumuskan kebijakan public (formulasi kebijakan)
- 2) Cara kebijakan public diimplementasikan
- 3) Cara kebijakan public dievaluasi<sup>14</sup>

f. Kriteria Penentuan Kebijakan Publik

Menurut Said Zainal Abidin, tidak semua kebijakan public mempunyai prioritas yang sama untuk diproses. Hal tersebut ditentukan oleh proses penyaringan melalui serangkaian kriteria. Berikut ini kriteria yang dapat digunakan dalam menentukan kebijakan adalah sebagai berikut,

- 1) Efektivitas, mengukur suatu alternatif sasaran yang dicapai dengan suatu alternatif kebijakan dapat menghasilkan tujuan akhir yang diinginkan.
- 2) Efisien, dana yang digunakan harus sesuai dengan tujuan yang dicapai.
- 3) Cukup, suatu kebijakan dapat mencapai hasil yang diharapkan dengan sumber dana yang ada.
- 4) Terjawab, kebijakan dibuat agar dapat memenuhi kebutuhan suatu golongan atau suatu masalah tertentu dalam masyarakat.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup>*Ibid.*

<sup>15</sup>*Ibid.*, hlm. 40

#### g. Tingkatan Kebijakan

Secara umum, menurut Said Zainal Abidin kebijakan dapat dibedakan dalam tiga tingkatan, yaitu sebagai berikut:

- 1) Kebijakan Umum adalah kebijakan yang menjadi pedoman atau petunjuk pelaksanaan, baik yang bersifat positif maupun yang bersifat negative, yang meliputi keseluruhan wilayah atau instansi yang bersangkutan.
- 2) Kebijakan Pelaksanaan adalah kebijakan yang menjabarkan kebijakan umum. Untuk tingkat pusat, peraturan pemerintah tentang pelaksanaan suatu undang-undang.
- 3) Kebijakan Teknis adalah kebijakan operasional yang berada di bawah kebijakan pelaksanaan.<sup>16</sup>

#### h. Aktivitas Kebijakan dalam Tataran Ilmiah

Berdasarkan perspektif sejarah, aktivitas kebijakan public dalam tataran ilmiah yang disebut analisis kebijakan, berupaya menyingkronkan antara pengetahuan dan tindakan.<sup>17</sup>

## 2. Pengembangan Produk

Produk adalah sesuatu yang ditawarkan pada pasar baik produk nyata ataupun produk tidak nyata (jasa) sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan pasar.<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup>*Ibid.*

<sup>17</sup>*Ibid.*, hlm. 42

<sup>18</sup>Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran*, (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2011), hlm. 76

Pengembangan produk (*Product Development*) adalah suatu usaha yang direncanakan dilakukan dengan sadar untuk memperbaiki produk yang ada atau untuk menambah banyaknya ragam produk, ide-ide dapat muncul dari konsumen, distributor, *industrial buyer* (pembeli industri), investor atau pabrik.

Adapun bentuk-bentuk pengembangan produk adalah sebagai berikut:

a. *Initial Development* (Penyempurnaan Produk)

Penyempurnaan produk yaitu perusahaan yang sedang sengaja memulai *men-design* suatu produk memiliki sifat/karakteristik tertentu mampu memberikan kegunaan tertentu.

b. *Product Improvement* (Peningkatan Produk)

Peningkatan produk yaitu suatu perencanaan yang menekankan pada produk atau perubahan isi dengan tujuan agar mempunyai sifat baru.

c. *New Uses and Applications* (Kegunaan Baru dan Aplikasi)<sup>19</sup>

Didalam konsep produk bahwa konsumen akan menyukai produk bermutu terbaik dan sifat paling inovatif bahwa perusahaan harus mencurahkan energi untuk terus menerus melakukan perbaikan produk.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup>*Ibid.*, hlm. 81

<sup>20</sup>*Ibid.*, hlm. 13

### 3. Pegadaian Syariah

#### a. Pengertian Pegadaian Syariah

Pegadaian (*pownshop*) adalah salah satu bentuk lembaga keuangan bukan bank yang diperuntukkan bagi masyarakat luas berpenghasilan menengah ke bawah yang membutuhkan dana dalam waktu segera.<sup>21</sup> Syariah merupakan hukum-hukum yang terdapat dalam al-Qur'an dan Hadits. Jadi, secara umum syariah mengandung prinsip-prinsip dasar yang abadi, karena ia bersumber dari wahyu Allah SWT yang bersifat pasti dan hukumnya tidak mungkin diubah atau dimodifikasi.<sup>22</sup>

Dalam Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1969 pasal 6, dijelaskan bahwa sifat usaha pegadaian adalah menyediakan pelayanan bagi kemanfaatan umum dan sekaligus memupuk keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan perusahaan.<sup>23</sup>

Berdasarkan pemaparan tersebut pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan yang menyediakan fasilitas pinjaman dengan jaminan yang dimana operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dilakukan dalam bentuk *rahn*.<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup>Abdul Ghofur Anshari, *Penerapan Prinsip Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm. 51

<sup>22</sup>Cholil Nafis, *Teori Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Universitas Indonesia, 2010), hlm. 19-20

<sup>23</sup>Muh Baihaqi, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Mataram: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Mataram, 2016), hlm. 103.

<sup>24</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, ( Jakarta: Kencana, 2009), hlm.

## b. Prinsip-Prinsip Pegadaian Syariah

Secara substantif, pegadaian syariah memiliki tiga prinsip yang bersumber pada kajian ekonomi Islam, Mannan berpendapat,

Prinsip pengembangan ekonomi tidak saja mengacu pada proses dimana masyarakat dari suatu negara memanfaatkan sumber daya yang tersedia untuk menghasilkan kenaikan produksi barang dan jasa secara terus-menerus. Akan tetapi, Islam memiliki prinsip-prinsip pengembangan yang dibingkai dengan kerangka hubungan dengan Allah dan menyeimbangkan antar-kehidupan di dunia dan di akhirat. Diantara prinsip-prinsip tersebut adalah sebagai berikut:

### 1) Prinsip Tauhid

Gadai dengan prinsip tauhid dapat mengukuhkan konsep non-materielistik dan dipahami sebagai *triangle*, dimana ketaatan kepada Tuhan diletakkan pada posisi puncak, sedangkan manusia dan alam diletakkan pada posisi sejajar yang saling membutuhkan.

### 2) Prinsip Tolong-Menolong (*Ta'awun*)

Abu Yusuf (w. 182H) dalam kitab *al-Kharaj* menyebutkan bahwa prinsip yang harus diletakkan dalam transaksi gadai adalah *ta'awun* (tolong-menolong), yaitu prinsip saling membantu antar sesama dalam meningkatkan taraf hidup melalui mekanisme kerjasama ekonomi dan bisnis.

### 3) Prinsip Bisnis (*Tijarah*)

Afzalul Rahman menyatakan bahwa bisnis (perdagangan) adalah suatu kegiatan yang dianjurkan dalam Islam. Nabi sering kali menekankan pentingnya bisnis dalam kehidupan manusia. Namun demikian, dalam mencari laba harus dengan cara yang dibenarkan oleh syariah.<sup>25</sup>

Sedangkan dalam menjalankan operasionalnya, pegadaian syariah menerapkan beberapa prinsip di antaranya:

- 1) Tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba.
- 2) Menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan.

---

<sup>25</sup>Ade Sofyan Mulazid, *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia, 2016), hlm. 23-26

- 3) Melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa sebagai penerimaan labanya, yang dengan pengenaan bagi hasil dan biaya jasa tersebut menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan dalam operasionalnya. Maka pada dasarnya, hakikat dan fungsi pegadaian dalam Islam adalah semata-mata untuk memberikan pertolongan kepada orang yang membutuhkan dengan bentuk marhun sebagai jaminan dan bukan untuk kepentingan komersil dengan mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya tanpa menghiraukan kemampuan orang lain.<sup>26</sup>

c. Dasar Hukum Pegadaian Syariah

Dasar hukum *rahn* sebagai kegiatan muamalah dapat merujuk pada dalil-dalil yang didasarkan pada al-Qur'an, sunah, *ijma'*, dan fatwa DSN-MUI.<sup>27</sup>

1) Sumber Hukum dalam al-Qur'an

Dalam al-Qur'an, terdapat beberapa ayat yang membahas mengenai persoalan *rahn* salah satunya adalah:

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةٌ ۗ<sup>28</sup>

Artinya

"Apabila kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang."<sup>29</sup>

<sup>26</sup>Muh Baihaqi, *Fiqh Muamalah*..., hlm. 106.

<sup>27</sup>Ade Sofyan Mulazid, *Kedudukan Sistem*..., hlm. 5.

<sup>28</sup>QS. al-Baqarah [2]: 283.

<sup>29</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: Al-Fatih, 2013), hlm. 49.

Muhammad ‘Ali al-Sayis berpendapat bahwa kata *farihan* dalam QS. Al-Baqarah (2) : 283 adalah petunjuk untuk menerapkan prinsip kehati-hatian dalam transaksi utang-piutang berjangka. Kehati-hatian ditunjukkan dengan cara menjaminkan sebuah barang kepada orang yang berpiutang (*murtahin*).<sup>30</sup>

Fungsi kata *farihan* dalam QS. Al-Baqarah (2) : 283 adalah untuk menjaga kepercayaan masing-masing pihak, sehingga penerima gadai (*murtahin*) meyakini bahwa: (1) penggadai (*rahin*) beriktikad baik untuk mengembalikan pinjamannya (*marhun bih*) dengan cara menggadaikan barang atau benda yang dimilikinya (*marhun*), serta (2) ia tidak melalaikan janji pengembalian utangnya itu.<sup>31</sup>

## 2) Sumber Hukum berdasarkan Hadits

Selanjutnya dalam ringkasan hadits Shahih Muslim dijelaskan sebagai berikut:

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى

مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ<sup>32</sup>

<sup>30</sup>Ade Sofyan Mulazid, *Kedudukan Sistem ...*,

<sup>31</sup>*Ibid.*, hlm. 6

<sup>32</sup>Al-Hafizh ‘Abdul ‘Azhim bin ‘Abdul Qawi Zakiyuddin Al-Mundziri, *Mukhtashar Shahih Muslim*, (Riyadh: Dar Ibni Khuzaimah), Cet ke-2, hlm. 966.

Artinya:

“Diriwayatkan dari Aisyah r.a, *Bahwasanya Rasulullah SAW pernah membeli makanan dari seorang penduduk Yahudi yang pembayarannya akan dilunasi sampai dengan batas waktu tertentu, dan Rasulullah SAW menggadaikan baju besi kepada seorang Yahudi tersebut (sebagai agunan).*”<sup>33</sup>

Dari hadits di atas dapat dipahami bahwa agama Islam tidak membedakan antara orang muslim dan non muslim dalam bidang muamalah, maka seorang muslim tetap wajib membayar utangnya sekalipun kepada non-muslim.<sup>34</sup>

### 3) Ijma' Ulama

Jumhur ulama' menyepakati kebolehan status hukum gadai. Hal ini dimaksud, didasarkan pada kisah Nabi Muhammad SAW yang menggadaikan baju besinya untuk mendapatkan makanan dari seorang Yahudi. Para ulama juga mengambil indikasi dari contoh tersebut, ketika beliau beralih dari yang biasanya bertransaksi kepada para sahabat yang kaya kepada seorang Yahudi, bahwa hal itu tidak lebih sebagai sikap Nabi yang tidak mau memberatkan para sahabat. Mereka biasanya enggan mengambil ganti ataupun harga yang diberikan oleh Nabi. Jumhur ulama berpendapat bahwa *rahn* tidak saja disyariatkan pada waktu tidak bepergian.<sup>35</sup>

<sup>33</sup>Imam Al-Mundziri, *Mukhtashar Shahih Muslim: Ringkasan Hadis Shahih Muslim*, terj. Ahmad Zaidun, (Jakarta: Penerbit Pustaka Amani, 2003), cet. ke-2, hlm. 530.

<sup>34</sup>Syukri Iska dan Ifelda Nengsih, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Teori Praktek dan Regulasi*, (Jakarta: Jasa Surya, 2016), hlm. 104

<sup>35</sup>Ade Sofyan Mulazid, *Kedudukan Sistem...*, hlm. 7.

## 4) Fatwa DSN-MUI

Dewan Syariah Nasional (DSN) juga mengeluarkan fatwa sebagai bentuk dukungan terhadap pengembangan pegadaian syariah, yaitu fatwa No.25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*. Kemudian disusul oleh fatwa No.26/DSN-MUI/III/2002 tentang Gadai Emas Syariah atau *Rahn* Emas, bahwa pinjaman dengan menggadaikan emas sebagai jaminan diperbolehkan.<sup>36</sup>

## d. Akad-Akad Dalam Operasional Pegadaian Syariah

Sesuai dengan landasan konsep *rahn*, pada dasarnya Pegadaian Syariah berjalan di atas dua akad transaksi syariah yaitu:

- 1) Akad *Rahn*. *Rahn* yang dimaksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Dengan akad ini pegadaian menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah.<sup>37</sup>
- 2) Akad *Ijarah* adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Landasan syariah akad *ijarah* adalah fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *ijarah*.<sup>38</sup>

---

<sup>36</sup>Naida Nur Alfisyahri dan Dodik Siswanto, "Praktik dan Karakteristik Gadai Syariah di Indonesia", (*Share*, Vol. 1, Nomor 2, Juli-Desember 2012), hlm. 199.

<sup>37</sup>Muh. Baehaqi, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 110.

<sup>38</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga...*, hlm. 85.

Untuk menghindari riba, maka pengenaan biaya administrasi pada pinjaman harus dinyatakan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Harus dinyatakan dalam nominal, bukan persentase.
- 2) Sifatnya harus nyata, jelas dan pasti, serta terbatas pada hal-hal yang mutlak diperlukan untuk terjadinya kontrak.<sup>39</sup>

Beberapa ketentuan untuk pelaksanaan akad dalam gadai harus meliputi:

- 1) Akad

Akad yang melekat pada gadai adalah hutang piutang. Oleh karena itu akad tidak mengandung syarat fisik/batil seperti murtahin mensyaratkan barang jaminan dapat di manfaatkan tanpa batas.

- 2) *Marhun Bih* (Pinjaman)

Pinjaman merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada murtahin dan bisa dilunasi dengan barang yang dirahnkan tersebut serta pinjaman itu jelas dan tertentu.

- 3) *Marhun* (Barang yang dirahnkan)

*Marhun* bisa dijual dan nilainya seimbang dengan pinjaman, memiliki nilai, jelas ukurannya, milik sah penuh dari *rahin*, tidak terkait dengan hak orang lain, dan bisa diserahkan baik materi maupun manfaatnya.

---

<sup>39</sup>Naida Nur Alfisyahri dan Dodik Siswanto, "Praktik dan Karakteristik...", hlm. 122.

- 4) Jumlah maksimum dana *rahn* dan nilai likuidasi barang yang dirahankan serta jangka waktu *rahn* ditetapkan dalam prosedur.
- 5) *Rahin* dibebani jasa manajemen atas barang berupa biaya asuransi, penyimpanan, keamanan, dan pengolahan serta administrasi.<sup>40</sup>

e. Mekanisme Operasional Pegadaian Syariah

Pedoman Operasional Gadai Syariah (POGS) Perum Pegadaian, pada dasarnya dapat melayani produk dan jasa sebagai berikut:

- 1) Pemberian pinjaman atau pembiayaan atas dasar hukum gadai syariah (*rahn*), yaitu pegadaian syariah mensyaratkan penyerahan barang gadai oleh nasabah (*rahin*) untuk mendapatkan uang pinjaman, yang besarnya sangat ditentukan oleh nilai barang yang digadaikan.
- 2) Penaksiran nilai barang, yaitu pegadaian syariah memberikan jasa penaksiran atas nilai suatu barang yang dilakukan oleh calon nasabah (*rahin*). Demikian juga orang yang bermaksud menguji kualitas barang yang dimilikinya saja dan tidak hendak menggadaikan barangnya. Jasa itu diberikan karena pegadaian syariah mempunyai alat penaksir yang keakuratannya dapat diandalkan, serta sumber daya manusia yang berpengalaman dalam menaksir.

---

<sup>40</sup>Syukri Iska dan Ifelda Nengsih, *Manajemen Lembaga...*, hlm. 106.

3) Penitipan barang (*ijarah*), yaitu menyelenggarakan penitipan barang (*ijarah*) orang-orang yang mau menitipkan barang ke kantor pegadaian syariah berdasarkan pertimbangan keamanan dan alasan-alasan tertentu lainnya. Usaha ini dapat dijalankan karena pegadaian syariah memiliki tempat dan gudang penyimpanan barang yang memadai.<sup>41</sup>

f. Perbedaan Gadai Konvensional dengan Gadai Syariah

Gadai syariah dengan gadai konvensional memiliki perbedaan yang cukup besar. Perbedaan tersebut dapat dilihat sebagai berikut:<sup>42</sup>

Pegadaian Konvensional	Pegadaian Syariah
Didasarkan pada peraturan Pemerintah Nomor 103 tahun 2000.	Didasarkan pada Peraturan Pemerintah Nomor 103 tahun 2000 dan Hukum Islam.
Biaya administrasi berdasarkan presentase berdasarkan golongan barang.	Biaya administrasi menurut ketentuan berdasarkan golongan barang.
Bila lama pengembalian pinjaman lebih dari perjanjian, maka barang gadai dilelang kepada masyarakat.	Bilamana lama pengembalian pinjaman lebih dari akad, barang gadai nasabah dijual kepada masyarakat.
Sewa modal dihitung dengan: Prosentase x uang pinjaman (UP).	Jasa simpan dihitung dengan: Konstanta x taksiran.
Maksimal jangka waktu 4 bulan.	Maksimal jangka waktu 3 bulan.
Uang kelebihan (UK)= hasil lelang – (uang pinjaman+sewa modal+biaya lelang).	Uang kelebihan (UK)= hasil penjualan - (uang pinjaman + jasa penitipan + biaya penjualan).

<sup>41</sup>Muh. Baehaqi, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 111.

<sup>42</sup>Syukri Iska dan Ifelda Nengsih, *Manajemen Lembaga...*, hlm. 107.

Bila dalam satu tahun uang kelebihan tidak diambil, uang kelebihan tersebut menjadi milik pegadaian.	Bila dalam satu tahun uang kelebihan tidak diambil, diserahkan kepada Lembaga ZIS.
1 hari dihitung 15 hari.	1 hari dihitung 5 hari.
Mengenakan bunga (sewa modal) terhadap nasabah uang memperoleh pinjaman.	Tidak mengenakan bunga pada nasabah yang mendapatkan pinjaman .
Istilah-istilah yang digunakan: - Gadai - Pegadaian - Nasabah - Barang Jaminan - Pinjaman	Istilah-istilah yang digunakan: - Rahn - Murtahan - Rahin - Marhun - Marhun Bih

## B. Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa hasil penelitian terdahulu yang berhasil ditemukan dan ditelaah adalah antara lain :

1. Penelitian yang dilakukan oleh M. Ikhwan Saputra dengan judul “Analisis Pembiayaan Pada Produk *Arrum* Haji Di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Banda Aceh”.<sup>43</sup> Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian tersebut adalah untuk mengetahui bagaimana aplikasi produk pembiayaan *Arrum* Haji dan untuk menganalisa kesesuaian aplikasi produk pembiayaan *Arrum* Haji terhadap fatwa-fatwa DSN-MUI. Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah jenis penelitian kualitatif dengan metode deskriptif, dengan cara mendeskripsikan konsep yang akan digunakan dalam penyaluran Produk *Arrum* Haji. Hasil yang didapat dari penelitian tersebut adalah pengaplikasian produk *Arrum* Haji pada Pegadaian Syariah Cabang Kota Banda Aceh telah mengikuti

<sup>43</sup>M. Ikhwan Saputra, “Analisis Pembiayaan Pada Produk *Arrum* Haji di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Banda Aceh”, (*Skripsi*, FEBI UIN Ar-Raniry, Banda Aceh, 2018).

aturan-aturan yang ditetapkan oleh DSN-MUI. Dari pemaparan diatas terdapat perbedaan penelitian yang dilakukan oleh M. Ikhwan Saputra dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis terletak pada variabel yang dibahas yaitu perubahan kebijakan pada pengembangan *Arrum* Haji.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Basyarudin dengan judul “Analisis Fatwa DSN MUI No. 92 Tahun 2014 Terhadap Pembiayaan *Arrum* Haji Di Pegadaian Cabang Ponorogo ”.<sup>44</sup> Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian tersebut adalah untuk mengetahui analisis fatwa DSN MUI No. 92 Tahun 2014 terhadap akad pembiayaan dan penetapan *fee* dan *ujroh* dalam pembiayaan *Arrum* Haji. Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Hasil yang didapat dari penelitian tersebut adalah akad-akad yang digunakan dalam pembiayaan *Arrum* Haji secara keseluruhan telah sesuai dengan fatwan DSN MUI Nomor 92 Tahun 2014 tentang pembiayaan yang disertai *rahn*. Kemudian pembiayaan *Arrum* Haji dalam penetapan *fee* dan *ujroh* ada ketidaksesuaian dengan fatwa DSN MUI Nomor 92 Tahun 2014 dimana dalam pasal enam dijelaskan bahwa dalam hal *rahn* yang terjadi karena akad *qard*, maka pendapatan *murtahin* hanya berasal dari *mu'nah* (jasa pemeliharaan) atas *marhun* yang beratnya harus ditetapkan pada saat akad. Dari pemaparan diatas terdapat perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Ahmad

---

<sup>44</sup>Ahmad Basyarudin, “Analisis Fatwa DSN MUI No. 92 Tahun 2014 Terhadap Pembiayaan *Arrum* Haji Di Pegadaian Cabang Ponorogo”, (*Skripsi*, FS IAIN Ponorogo, Ponorogo, 2020).

Basyarudin dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah terletak pada variabel yang dibahas yaitu perubahan kebijakan pada pengembangan *Arrum* Haji.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Mega Wati dengan judul “Analisis Produk Tabungan *Arrum* Haji Studi Kasus Pada PT. Pegadaian (Persero) Unit Syariah Sadabuan”.<sup>45</sup> Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian tersebut adalah untuk mengetahui analisis produk tabungan *Arrum* Haji dan keunggulan produk tabungan *Arrum* Haji serta kendala yang dihadapi PT. Pegadaian (Persero) Unit Syariah Sadabuan dalam memasarkan produk *Arrum* Haji. Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah metode deskriptif kualitatif. Hasil yang didapat dari penelitian tersebut adalah *Arrum* Haji adalah produk yang diluncurkan pada tahun 2016 oleh pegadaian syariah. Produk ini sangat bagus, karena di PT. Pegadaian (Persero) Unit Syariah Sadabuan bisa menjadi solusi untuk mempermudah pendaftaran haji. Kemudian keunggulan produk *Arrum* Haji yaitu memberikan kemudahan untuk mendapatkan porsi haji bagi nasabah dan sangat efektif serta tidak rumit. Lalu, kendala yang dihadapi PT. Pegadaian (Persero) Unit Syariah Sadabuan dalam memasarkan produk *Arrum* Haji yaitu jaminan emas yang tidak dimiliki oleh para nasabah, kurangnya pegawai, daftar tunggu lama, kurangnya promosi, serta kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk-produk pada pegadaian syariah. Dari pemaparan diatas

---

<sup>45</sup>Mega Wati, “Analisis Produk Tabungan *Arrum* Haji Studi Kasus Pada PT. Pegadaian (Persero) Unit Syariah Sadabuan”, (*Skripsi*, FEBI IAIN Padangsidimpuan, Padangsidimpuan, 2018).

terdapat perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Mega Wati dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis terletak pada variabel yang dibahas yaitu perubahan kebijakan pada pengembangan *Arrum* Haji.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Siswanti dengan judul “Analisis Pembiayaan *Arrum* Haji Pada Pegadaian Syariah Ngaliyan Semarang (Perspektif Dakwah)”.<sup>46</sup> Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian tersebut adalah untuk mengetahui bagaimana pembiayaan *Arrum* Haji dan faktor pendukung maupun penghambat pada pembiayaan *Arrum* Haji. Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah deskriptif kualitatif. Hasil yang didapat dari penelitian tersebut adalah pembiayaan *Arrum* Haji pada pegadaian syariah ngaliyan semarang syarat akan nilai-nilai dakwah, sistem yang diterapkan sesuai dengan kaidah-kaidah fiqih sehingga mengajak masyarakat untuk melakukan kegiatan ekonomi sesuai syariat Islam. Kemudian faktor yang menjadi pendukung pembiayaan *Arrum* Haji ini adalah masyarakat sekitar yang mayoritas muslim sehingga sasaran tepat untuk memasarkan pembiayaan *Arrum* Haji yang ada, namun karena lokasi pegadaian syariah yang kurang strategis merupakan kendala pegadaian untuk menarik minat nasabah sehingga berpengaruh pada jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *Arrum* Haji. Dari pemaparan diatas terdapat perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Siswanti dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis

---

<sup>46</sup>Siswanti, “Analisis Pembiayaan *Arrum* Haji Pada Pegadaian Syariah Ngaliyan Semarang (Perspektif Dakwah)”, (*Skripsi*, FDK UNW Semarang, Semarang, 2019).

terletak pada variabel yang dibahas yaitu perubahan kebijakan pada pengembangan *Arrum* Haji.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Asnawati dengan judul “Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Produk *Arrum* Haji Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Pegadaian Syariah Cabang Renteng Praya Kabupaten Lombok Tengah”.<sup>47</sup> Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian tersebut adalah untuk mengetahui strategi pemasaran dan analisis SWOT dalam menarik minat nasabah pada produk *Arrum* Haji. Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah metode deskriptif kualitatif. Hasil yang didapat dari penelitian tersebut adalah strategi pemasaran yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Renteng Praya dalam memasarkan produk *Arrum* Haji adalah dengan menggunakan bauran pemasaran atau *marketing mix* dengan cara strategi Produk, Harga, Lokasi dan Promosi. Lalu, berdasarkan hasil analisis SWOT strategi pemasaran produk *Arrum* Haji dalam menarik minat nasabah dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang serta memaksimalkan kelemahan dan ancaman. Dari pemaparan diatas terdapat perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Asnawati dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis terletak pada variabel yang dibahas yaitu perubahan kebijakan pada pengembangan *Arrum* Haji.

---

<sup>47</sup>Asnawati, “Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Produk *Arrum* Haji Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Pegadaian Syariah Cabang Renteng Praya Kabupaten Lombok Tengah”, (*Skripsi*, FEBI UIN Mataram, Mataram, 2018).

### C. Kerangka Berfikir

Pegadaian adalah sebuah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berkontribusi pada sektor keuangan Indonesia dan bergerak pada tiga jenis bisnis perusahaan yaitu pembiayaan emas, emas dan aneka jasa. Perkembangan produk-produknya berbasis syariah kian marak di Indonesia, tidak terkecuali pegadaian. Pegadaian mengeluarkan produk-produk berbasis syariah.

Salah satu produk syariah pegadaian adalah *Arrum* Haji. Setelah diresmikan larangan tentang dana talang haji pada perbankan syariah, pegadaian syariah melakukan inovasi dengan meluncurkan produk pembiayaan *Arrum* Haji pada tahun 2016. Dimana produk ini menjadi solusi yang tepat dalam rangka membantu umat muslim untuk mewujudkan terlaksananya rukun Islam yang ke lima. Namun pada tahun 2019 pihak pegadaian melakukan perubahan kebijakan untuk mendapatkan pembiayaan *Arrum* Haji. Dengan melakukan perubahan tersebut pihak pegadaian telah melakukan pengembangan terhadap produknya. Sehingga dengan adanya perubahan kebijakan tersebut sangat berpengaruh terhadap minat nasabah atau keputusan nasabah untuk memilih produk tersebut. Adapun beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap *Arrum* Haji yaitu:

1. Kebijakan merupakan suatu bentuk komunikasi perusahaan dengan lingkungan sekitarnya sehingga berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk.

2. Pengembangan merupakan suatu usaha yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk yang berkualitas, bervariasi dan bermanfaat untuk orang banyak sehingga berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk.
3. *Arrum* Haji merupakan produk yang menjadi kebutuhan utama banyak orang terutama untuk kebutuhan rohaninya.

Dari penjelasan di atas, maka penulis membuat skema kerangka berfikir dibawah ini sebagai berikut:

**Gambar 2.1**



Skema Analisis Perubahan Kebijakan *Arrum* Haji

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Adapun jenis penelitian ini adalah penulis menggunakan penelitian lapangan (*field research*). Dalam penelitian lapangan, peneliti secara individu berbicara dan mengamati secara langsung orang-orang yang sedang ditelitinya.<sup>48</sup>

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Metode deskriptif adalah data yang dikumpulkan terutama berupa kata-kata, kalimat atau gambar yang memiliki makna dan mampu memacu timbulnya pemahaman yang lebih nyata dari pada sekedar angka atau frekuensi.<sup>49</sup> Dimana penulis menekankan catatan dengan deskriptif kalimat yang rinci, lengkap, mendalam yang menggambarkan situasi yang sebenarnya guna mendukung penyajian data. Oleh sebab itu penelitian kualitatif secara umum sering disebut sebagai pendekatan kualitatif deskriptif.<sup>50</sup> Dikatakan penelitian kualitatif karena pada penelitian ini dilakukan pada kondisi yang alamiah yaitu kondisi yang terjadi di PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

#### B. Waktu dan Tempat Penelitian

Waktu penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari sampai bulan November 2020. Lokasi Penelitian dilakukan di PT. Pegadaian Syariah

---

<sup>48</sup>Penelitian Lapangan, dalam <http://natiazuriahms.blogspot.com/2014/10/field-research-penelitian-lapangan.html>, diakses tanggal 6 Desember 2020, pukul 21:55.

<sup>49</sup>Metode Penelitian Kualitatif, dalam <https://scholar.google.co.id>, diakses tanggal 9 Oktober 2020, pukul 21:40.

<sup>50</sup>*Ibid.*

Cabang Cakranegara yang terletak di Jl. Pejanggik No. 107, Kelurahan Cakranegara Barat, Kecamatan Cakranegara.

### C. Definisi Operasional Variabel Penelitian

#### 1. Kebijakan Publik

Kebijakan adalah suatu ketetapan yang membuat prinsip-prinsip untuk mengarahkan cara bertindak yang dibuat secara terencana dan konsisten dalam mencapai tujuan tertentu.<sup>51</sup>

Dari berbagai kepustakaan, dapat diungkapkan bahwa kebijakan publik dalam kepustakaan internasional disebut sebagai *public policy*, yaitu suatu aturan yang mengatur kehidupan bersama yang harus ditaati dan berlaku mengikat seluruh masyarakatnya.<sup>52</sup> Tujuan kebijakan publik adalah dapat dicapainya kesejahteraan masyarakat melalui produk yang dibuat oleh pemerintah.<sup>53</sup>

#### 2. Pengembangan Produk

Pengembangan produk (*Product Development*) adalah suatu usaha yang direncanakan dilakukan dengan sadar untuk memperbaiki produk yang ada atau untuk menambah banyaknya ragam produk, ide-ide dapat muncul dari konsumen, distributor, *industrial buyer* (pembeli industri), investor atau pabrik.<sup>54</sup>

---

<sup>51</sup>Uddin B. Sore dan Sobirin, *Kebijakan Publik...*, hlm. 3.

<sup>52</sup>*Ibid.*, hlm. 8

<sup>53</sup>Arifin Tahir, *Kebijakan Publik dan...*, hlm. 22.

<sup>54</sup>Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran...*, hlm. 76.

### 3. Pegadaian Syariah

Pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan yang menyediakan fasilitas pinjaman dengan jaminan yang dimana operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dilakukan dalam bentuk *rahn*.<sup>55</sup>

## D. Jenis dan Sumber Data

### 1. Jenis Data

#### a. Data Kualitatif

Adapun data kualitatif dalam penelitian ini adalah berupa analisis perubahan kebijakan *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

#### b. Data Kuantitatif

Adapun data kuantitatif dalam penelitian ini adalah berupa tabel berupa biaya dan setoran *Arrum* Haji, simulasi angsuran *Arrum* Haji, jangka waktu dan *mu'nah* *Arrum* Haji dan jumlah nasabah *Arrum* Haji.

### 2. Sumber Data

#### a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Data primer disebut juga sebagai data asli atau data baru yang memiliki sifat *up to date*.

---

<sup>55</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga...*, hlm. 50.

Untuk mendapatkan data primer, peneliti harus mengumpulkannya secara langsung.<sup>56</sup> Adapun sumber data primer penelitian ini diperoleh dari Pengelola, Penaksir dan BPO, Marketing pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua). Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti Biro Pusat Statistik (BPS), buku, laporan, jurnal dan lain-lain.<sup>57</sup> Adapun sumber data sekunder penelitian ini diperoleh dari dokumen-dokumen atau arsip-arsip yang relevan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara seperti surat izin usaha PT. Pegadaian Syariah, akad-akad PT. Pegadaian Syariah, surat izin pembukaan Usaha Unit Syariah (UUS) PT. Pegadaian (Persero) oleh OJK, tanda daftar perusahaan PT. Pegadaian Syariah, Katalog Pegadaian Syariah, Brosur Pegadaian Syariah dan pengesahan pengelolaan produk *Arrum* Haji PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara, penulis juga berusaha mendapatkan data atau dokumen-dokumen yang relevan.

## E. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Oleh karena itu peneliti sebagai instrumen juga harus “divalidasi” seberapa jauh peneliti kualitatif siap melakukan penelitian

---

<sup>56</sup>Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hlm. 58

<sup>57</sup>*Ibid.*

selanjutnya terjun ke lapangan. Validasi terhadap peneliti sebagai instrumen meliputi validasi terhadap pemahaman metode kualitatif, penguasaan wawasan terhadap bidang yang diteliti, kesiapan peneliti untuk memasuki objek penelitian, baik secara akademik atau logistiknya. Yang melakukan validasi adalah peneliti sendiri, melalui evaluasi diri seberapa jauh pemahaman terhadap metode penelitian kualitatif, penguasaan teori dan wawasan terhadap bidang yang diteliti, serta kesiapan dan bekal memasuki lapangan.<sup>58</sup>

Peneliti kualitatif juga sebagai human instrumen, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data, dan membuat kesimpulan atas temuannya.<sup>59</sup>

Jadi, kehadiran peneliti sangat penting karena untuk memperoleh data peneliti harus terlibat dan ikut serta secara langsung untuk mengamati kondisi di lapangan sehingga terjalin komunikasi dan kerjasama yang berdasarkan hubungan kepercayaan yang baik dengan informan terkait data yang dibutuhkan yaitu tentang analisis perubahan kebijakan pegadaian syariah pada pengembangan produk *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

---

<sup>58</sup>Sugiyono, *Memahami Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 59.

<sup>59</sup> *Ibid.*, hlm. 60

## F. Teknik Pengumpulan Data

### 1. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data dimana peneliti atau kolaboratornya mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama penelitian.<sup>60</sup> Adapun observasi yang dilakukan penulis adalah observasi partisipatif. Dalam observasi ini, penulis terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian.<sup>61</sup> Dengan observasi partisipasi ini, maka data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam terutama terkait dengan apa yang melatarbelakangi perubahan kebijakan pegadaian syariah pada pengembangan *Arrum* Haji dan dampak perubahan kebijakan terhadap minat nasabah pada pengembangan *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

### 2. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya jawab dalam hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik responden merupakan bola media yang melengkapi kata-kata secara verbal.<sup>62</sup> Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari

<sup>60</sup>W Gulo, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002), hlm.

<sup>61</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian...*, hlm. 64.

<sup>62</sup>W Gulo, *Metodologi Penelitian...*, hlm. 76.

responden yang lebih mendalam. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur (peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh) maupun secara tidak berstruktur (peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya) atau wawancara yang dilakukan dengan *face to face* (tatap muka) maupun yang menggunakan pesawat telepon, akan selalu terjadi kontak pribadi.<sup>63</sup>

Lalu, wawancara yang dilakukan oleh penulis adalah wawancara tidak terstruktur. Karena di dalam wawancara tidak terstruktur ini, penulis belum mengetahui data yang akan diperoleh, sehingga penulis lebih banyak menyimak dan bertanya sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh narasumber.

Adapun narasumber utama yang akan dijadikan sebagai sumber informasi oleh penulis adalah Pengelola, Penaksir, BPO, Marketing PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara. Dimana penulis ingin memperoleh data yang benar-benar menjelaskan tentang hal yang melatarbelakangi perubahan kebijakan pada pengembangan *Arrum* Haji.

### 3. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Hasil

---

<sup>63</sup>Sugiyono, *Memahami Penelitian...*, hlm. 73-75.

penelitian juga akan semakin kredibel apabila didukung oleh foto-foto atau karya tulis akademik dan seni yang telah ada.<sup>64</sup>

Adapun dokumentasi yang akan penulis dapatkan dari penelitian ini adalah untuk melengkapi data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara. Selain itu juga untuk mengetahui lebih jelas mengenai sejarah PT. Pegadaian, surat izin usaha PT. Pegadaian Syariah, surat izin pembukaan Usaha Unit Syariah (UUS) PT. Pegadaian (Persero) oleh OJK, akad-akad PT. Pegadaian Syariah, tanda daftar perusahaan PT. Pegadaian Syariah, katalog Pegadaian Syariah, brosur Pegadaian Syariah dan pengesahan pengelolaan produk *Arrum* haji PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

#### **G. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>65</sup>

Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data adalah sebagai berikut:

---

<sup>64</sup>*Ibid.*, hlm. 82-83

<sup>65</sup>*Ibid.*, hlm. 91

### 1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik seperti computer mini, dengan memberikan kode pada aspek-aspek tertentu.<sup>66</sup>

### 2. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data/penyajian data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles dan Huberman menyatakan yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.<sup>67</sup>

### 3. *Data Verification* (Verifikasi Data)/ Penarikan Kesimpulan

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan

---

<sup>66</sup>*Ibid.*, hlm. 92

<sup>67</sup>*Ibid.*, hlm. 95

konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.<sup>68</sup>

Jadi, dengan menggunakan teknik analisis tersebut penulis mudah dalam menganalisis data agar mendapatkan hasil yang valid dan nyata terkait dengan Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan *Arrum* Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

## H. Validitas Data

Validitas data atau uji keabsahan data merupakan derajat ketepatan antara data yang terjadi pada obyek penelitian dengan data yang dapat dilaporkan oleh peneliti. Dengan demikian data yang valid adalah data “yang tidak berbeda” antara data yang dilaporkan oleh peneliti dengan data yang sesungguhnya terjadi pada obyek penelitian.<sup>69</sup>

Adapun langkah-langkah yang akan digunakan penulis sebagai acuan untuk mendapatkan validasi data dari hasil penelitian adalah sebagai berikut:

### 1. Pemeriksaan Teman Sejawat

Pemeriksaan sejawat melalui diskusi merupakan salah satu alternatif untuk mencapai keabsahan data. Cara ini dapat ditempuh dengan mengekspos hasil yang diperoleh dalam penelitian melalui diskusi analitik dengan sejawat.

---

<sup>68</sup>*Ibid.*, hlm. 99

<sup>69</sup>*Ibid.*, hlm. 117

## 2. Induktif

Berfikir induktif adalah cara yang dipakai dalam berfikir yang berdasar pada sesuatu yang khusus mengarah ke umum. Pendekatan induktif mementingkan pada aktivitas pemeriksaan terlebih dahulu yang dilanjutkan dengan menarik kesimpulan berdasarkan pemeriksaan tersebut.<sup>70</sup> Dimana peneliti terjun ke lapangan, mempelajari, menganalisis, menafsirkan, dan menarik kesimpulan dari fenomena yang ada di lapangan. Peneliti dihadapkan kepada data yang diperoleh dari lapangan. Dari data tersebut, peneliti harus menganalisis sehingga mengemukakan makna yang kemudian makna itulah menjadi hasil penelitian.<sup>71</sup>

### I. Sistematika Pembahasan

Laporan hasil penelitian ini akan menggunakan sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, pada bagian ini terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat.

Bab II Kajian Pustaka, pada bagian ini terdiri dari kajian teori, penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.

Bab III Metodologi Penelitian, pada bagian ini penulis memaparkan jenis dan pendekatan penelitian, waktu dan tempat penelitian, definisi operasional variabel penelitian, jenis dan sumber data, instrumen penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, validasi data dan sistematika pembahasan.

---

<sup>70</sup>Penelitian Induktif dan Deduktif, dalam <https://www.jopglass.com/penelitian-induktif-deduktif/>, diakses tanggal 31 Oktober 2020, pukul 22:02.

<sup>71</sup>Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi...*, hlm. 99.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, pada bagian ini penulis memaparkan data yang didapat di lapangan baik itu data primer maupun data sekunder. Kemudian penulis menggambarkan secara deskriptif tentang lokasi penelitian dan temuan-temuan yang berkaitan dengan pokok masalah pada penelitian. Selanjutnya penulis menguraikan tentang hasil jawaban atas pertanyaan yang terangkum dalam rumusan masalah dengan menyesuaikan teori dengan temuan-temuan penelitian terkait dengan Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah pada Pengembangan *Arrum* Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

Bab V Penutup, pada bagian ini terdiri dari kesimpulan hasil penelitian dan saran-saran yang bersifat membangun baik untuk Pegadaian Syariah maupun peneliti lainnya.



**BAB IV**

**ANALISIS PERUBAHAN KEBIJAKAN PEGADAIAN SYARIAH  
PADA ARRUM HAJI PADA PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG  
CAKRANEGARA**

**A. Hasil Penelitian**

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Sejarah Berdirinya Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara merupakan salah satu kantor pegadaian yang beroperasi dengan sistem syariah dan juga sebagai lembaga keuangan non-bank yang menjadi bagian dari pergerakan ekonomi masyarakat khususnya di Kota Mataram. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara tepatnya berada di wilayah tengah-tengah kota yang terletak di Jln. Pejanggik No. 107, Kelurahan Cakranegara Barat, Kecamatan Cakranegara, Kota Mataram yang resmi dibuka pada tanggal 13 Juli 2006 oleh Bapak Utma Rohdiarsya. SE dan didirikan pada tanggal 09 Agustus 2011. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara berada di bawah naungan Kanwil VII Pegadaian Syariah Denpasar sebagai cabang-cabang lainnya di NTB.<sup>72</sup>

Adapun yang melatarbelakangi berdirinya PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara memiliki prospek yang sangat baik pada masa mendatang karna kegiatan perusahaan berjalan dengan semestinya sehingga mampu memberikan dan menangkap peluang baru untuk

---

<sup>72</sup>Januar Asykaril Malik (Penaksir Cabang), *Wawancara*, Cakranegara, 6 September 2020.

meningkatkan keuntungan dan mempertahankan kelangsungan usahanya.<sup>73</sup>

Kini manfaat dari pengembangan produk dan perluasan jangkauan pelayanan pegadaian semakin dirasakan oleh masyarakat. Maka pegadaian syariah telah menunjukkan perubahannya yang sangat signifikan. Dimana Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara telah membuka 7 kantor Unit Pegadaian Syariah (UPS) yang terletak cukup strategis dan potensial. Masing-masing kantor Unit Pegadaian Syariah (UPS) berlokasi di UPS Pasar Cakra, UPS BTN Swete, UPS Arif Rahman Hakim, UPS Pasar Selagalas, UPS Ade Irma Suryani/Pasar Cemara, UPS Karang Bedil dan UPS Pringgarata.<sup>74</sup>

Dengan adanya PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara diharapkan juga mampu untuk mencegah praktek rentenir, pinjaman tidak wajar lainnya dan meningkatkan kesejahteraan rakyat kecil serta untuk mendukung program Pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional.<sup>75</sup>

#### b. Letak Geografis Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Sejak beroperasinya pegadaian dengan sistem syariah berdirinya Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara berada di Jln. Pejanggik No. 50, Kelurahan Cakranegara Barat, Kecamatan Cakranegara, Kota Mataram. Dengan keadaan geografisnya yang strategis, dimana daerah

---

<sup>73</sup> *Ibid.*

<sup>74</sup> Sandi Arif Priyambodo (Pengelola Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 4 Januari 2020.

<sup>75</sup> *Ibid.*

ini merupakan salah satu pusat perekonomian di Kota Mataram. Terdapat pasar Cakra yang setiap hari dikunjungi oleh masyarakat luas. Karena bangunan kantor cabang pegadaian syariah yang diapit oleh supermarket dan instansi pemerintah lainnya.

Adapun batasan-batasan letak geografis kantor Cabang Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara adalah sebagai berikut:

Sebelah Barat : Bank Danamond

Sebelah Timur : Apotek 24 K

Sebelah Utara : Kantor Kecamatan Cakra

c. Visi dan Misi Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

1) Visi

Menjadi *The Most Valuable Financial Company* di Indonesia dan sebagai agen inklusi keuangan pilihan utama rakyat.

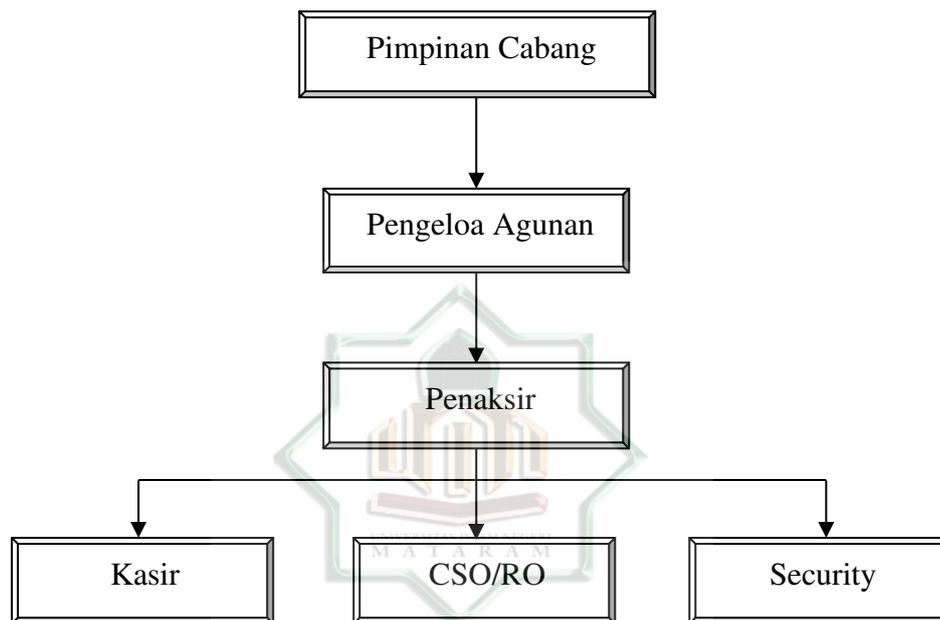
2) Misi

- a) Memberikan manfaat dan keuntungan optimal bagi seluruh pemangku kepentingan dengan mengembangkan bisnis inti.
- b) Membangun bisnis yang lebih beragam dengan mengembangkan bisnis baru untuk menambah proposisi nilai ke nasabah dan pemangku kepentingan.
- c) Memberikan *service excellence* dengan fokus nasabah melalui:
- d) Bisnis proses yang lebih sederhana dan digital

- e) Teknologi informasi yang handal dan mutakhir
- f) Praktek manajemen risiko yang kokoh
- g) SDM yang profesional berbudaya kinerja baik<sup>76</sup>

d. Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Gambar 4.1



Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara<sup>77</sup>

**Keterangan:**

1) Pemimpin Cabang

a) Tugas Pokok

Pimpinan Cabang mempunyai tugas yaitu merencanakan, mengkoordinasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan

<sup>76</sup>PT. Pegadaian Syariah, "Profil Pegadaian Syariah", dalam <http://www.pegadaian.co.id>, diakses tanggal 18 Juni 2020, pukul 19:40.

<sup>77</sup>Januar Asykaril Malik (Penaksir Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 5 Juli 2020.

kegiatan-kegiatan operasional, administrasi, dan keuangan kantor unit cabang.

b) Rincian Tugas

(1) Menyusun rencana kerja dan anggaran unit cabang berdasarkan acuan yang telah ditetapkan agar sesuai visi dan misi perusahaan.

(2) Mengkoordinasikan kegiatan penaksiran *marhun* berdasarkan peraturan yang berlaku.

(3) Mengkoordinasikan pelaksanaan tugas seluruh pegawai.

(4) Membimbing pegawainya dalam rangka pembinaan pegawai.

(5) Menyelenggarakan dan penataan laporan dari kantor Unit Cabang.

2) Pengelola Agunan

Adapun tugas-tugas pengelola agunan Pegadaian Syariah adalah sebagai berikut:

a) Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi kegiatan operasional UPS.

b) Menangani barang jaminan bermasalah dan jaminan setelah jatuh tempo.

c) Melakukan pengawasan secara uji dan terprogram terhadap barang jaminan yang masuk.

- d) Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi administrasi kegiatan sarana dan prasarana, keamanan, ketertiban dan keberhasilan secara pembuatan laporan kegiatan operasional UPS.
  - e) Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan untuk mengetahui mutu dan nilai barang serta bukti kepemilikannya serta menetapkan golongan taksiran dan uang jaminan.
  - f) Merencanakan dan menyiapkan barang jaminan yang akan disimpan agar terjamin keamanannya.
- 3) Penaksir
- a) Tugas Pokok  
Menaksir marhun atau barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penetapan uang pinjaman yang wajar.
  - b) Rincian Tugas
    - (1) Memberikan pelayanan cepat, mudah dan aman.
    - (2) Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan dan menentukan serta menetapkan uang rahn.
    - (3) Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan yang akan dilelang.
    - (4) Menetapkan biaya administrasi dan jasa simpan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

(5) Merencanakan dan menyimpan barang jaminan yang disimpan.

4) Kasir

a) Tugas Pokok

Melakukan tugas penerimaan, penyimpanan, dan pembayaran serta pembukuan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

b) Rincian Tugas

(1) Menyiapkan peralatan dan kelengkapan kerja.

(2) Menerima modal kerja harian atasan.

(3) Mencatat penerimaan dari transfer dan penjualan lelang.

(4) Membantu melayani proses pembayaran dan pengarsipan.

(5) Melayani nasabah yang melakukan pelunasan, pinjaman dan gadai ulang.

5) CSO/RO

Tugas Pokok:

a) Melakukan kegiatan pemasaran produk Pegadaian melalui mapping dari nasabah eksisting atau nasabah inaktif di Pegadaian.

b) Bertugas dan bertanggung jawab meningkatkan portofolio nasabah eksisting melalui *cross selling*, *up selling* dan *referral*.

c) Uraian tugas BPO Sales Profesional sebagai Relationship Officer dalam melaksanakan penjualan meliputi:

- d) Memasarkan dan memperkenalkan produk-produk pegadaian lainnya dalam rangka melakukan *cross selling* dan *up selling* kepada nasabah di dalam kantor cabang.
- e) Melakukan kegiatan *Sales call*, yaitu aktivitas penjualan terhadap nasabah dengan menggunakan telepon sebagai saran komunikasi yang bertujuan untuk terjadinya penutupan penjualan (*closing*) dan dapat ditindaklanjuti dengan kegiatan *sales visit*. Sumber data dalam melakukan kegiatan *Sales Call* adalah data nasabah *existing*.
- f) Melakukan kegiatan *Sales visit*, yaitu aktivitas penjualan terhadap nasabah *eksisting* dan *inaktif* dengan cara melakukan kunjungan tatap muka secara langsung dengan prospek yang bertujuan untuk terjadinya penutupan penjualan (*closing*) dan dapat dilakukan lebih dari sekali sebelum terjadinya *closing*. Kegiatan *Sales visit* dilakukan setelah jam kerja atau di jam kerja dengan seizing Pemimpin Cabang.
- g) Mendokumentasikan dan melaporkan hasil kegiatan yang dilakukan di dalam *sales tools* SELENA setiap harinya.
- h) Mengumpulkan dan meneruskan kegiatan pihak Pemroses Kredit (kantor cabang ataupun analis kredit) berkas pengajuan kredit dari nasabah yang setuju menggunakan produk Perusahaan.
- i) Mencatat *closing* atas semua produk Perusahaan.

j) Melaporkan dan bertanggung jawab terhadap seluruh aktifitas penjualan kepada pemimpin cabang sebagai atasan langsung.

6) Security

Tugas Pokok:

Membantu dalam proses pelayanan dan membantu kelancaran kinerja kantor. Khususnya security yang berada di masing-masing Unit Pegadaian Syariah (UPS) tugasnya memastikan saldo cas tidak melebihi saldo limit cas maksimal yang sudah ditentukan. Jika saldo limit sudah melebihi maksimal saldo limit yang sudah ditentukan. Maka kasir melakukan pengajuan setor modal ke kantor cabang melalui otoritas pengelola.<sup>78</sup>

e. Produk-Produk Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Adapun produk-produk<sup>A</sup> yang dikeluarkan dan ditawarkan pegadaian syariah kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

1) *Rahn* (Gadai Syariah)

Pembiayaan *Rahn* dari Pegadaian Syariah adalah solusi tepat kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah. Prosesnya cepat dan aman penyimpanannya. Jaminan berupa emas perhiasan, emas batangan, berlian, smartphone, laptop, barang elektronik lainnya, sepeda motor, mobil atau barang bergerak lainnya.

---

<sup>78</sup>*Ibid.*

## 2) Amanah

Amanah adalah pemberian pinjaman berprinsip syariah kepada pengusaha mikro/kecil, karyawan internal dan eksternal serta profesional, guna pembelian kendaraan bermotor atau mobil dengan cara angsuran.

## 3) Arrum BPKB

Arrum BPKB adalah pembiayaan syariah untuk pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan kendaraan bermotor. Kendaraan nasabah tetap pada pemiliknya untuk mendukung usaha sehari-hari.

## 4) Tabungan Emas

Tabungan emas pegadaian adalah layanan penitipan saldo emas yang memudahkan masyarakat untuk berinvestasi emas. Produk tabungan emas pegadaian memungkinkan nasabah melakukan investasi emas secara mudah, murah, aman dan terpercaya.

## 5) Multi Pembayaran Online (MPO)

MPO adalah layanan pembayaran berbagai tagihan bulanan, pembelian pulsa, pembelian tiket, pembayaran finance, pembaruan premi BPJS dan lain-lain. Layanan MPO merupakan solusi pembayaran cepat yang memberikan kemudahan kepada nasabah dalam bertransaksi tanpa harus memiliki rekening di Bank.

#### 6) Mulia

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

#### 7) Konsinyasi Emas

Konsinyasi emas adalah layanan titip-jual emas batangan di Pegadaian sehingga menjadikan investasi emas milik nasabah lebih aman karena disimpan di Pegadaian. Keuntungan dari hasil penjualan emas batangan diberikan kepada nasabah, oleh sebab itu juga emas yang dimiliki lebih produktif.<sup>79</sup>

#### f. *Arrum* Haji

*Arrum* Haji adalah pembiayaan untuk mendapatkan porsi haji secara syariah dengan proses mudah, cepat dan aman.<sup>80</sup> Dimana produk ini dikeluarkan berdasarkan fatwa DSN-MUI No. 92/DSN-MUI/IV/2014 tentang pembiayaan yang disertai *rahn* (*At-Tamwil Al-Mautsuq bi Al-Rahn*) dengan ketentuan hukum bahwa semua bentuk pembiayaan/penyaluran dana Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh

---

<sup>79</sup>PT. Pegadaian Syariah, "Produk Syariah", dalam <http://www.pegadaian.co.id>, diakses tanggal 18 Juni 2020, pukul 10:39.

<sup>80</sup>*Ibid.*

dijamin dengan agunan (*Rahn*) sesuai ketentuan dalam fatwa ini.<sup>81</sup> Selain itu juga keterangan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang berdasarkan fatwa DSN-MUI mengenai gadai syariah bahwa produk layanan pendaftaran haji melalui mekanisme gadai syariah (*Arrum Haji*) dapat di jalankan atau dipasarkan oleh PT. Pegadaian Syariah (Persero) dan disahkan pada tanggal 07 Mei 2016.<sup>82</sup>

*Arrum Haji* merupakan produk layanan yang ditawarkan oleh pegadaian syariah dengan tujuan membantu nasabah agar bisa mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas. Pada dasarnya *Arrum Haji* yang ditawarkan oleh pegadaian syariah merupakan pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada nasabah guna pelunasan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH). *Arrum Haji* yang diberikan kepada nasabah berupa pembiayaan dengan sistem gadai yang nantinya akan digunakan untuk memperoleh porsi haji. Seperti yang dipaparkan Penaksir Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara (Dedi) beliau mengatakan bahwa,

Pembiayaan *Arrum Haji* yang di pegadaian ini berbeda dengan dana talang haji, dana talang haji merupakan merupakan pembiayaan yang diberikan oleh perbankan dalam rangka menutupi kekurangan dana nasabah untuk memperoleh porsi haji. Sedangkan *Arrum Haji* merupakan pembiayaan yang diberikan pegadaian dengan sistem gadai guna memperoleh porsi haji.<sup>83</sup>

---

<sup>81</sup>Fatwa MUI No. 92 tahun 2014, "Pembiayaan Yang disertai Rahn", dalam <https://bpsalsalaam.co.id/main/wp-content/uploads/2016/11/DSN-MUI-No.-92-Tahun-2014-Pembiayaan-yang-Disertai-Rahn-At-Tamwil-Al-Mautsuq-Bi-Al-Rahn.pdf>, diakses tanggal 08 September 2020, pukul 20:10.

<sup>82</sup>Dokumentasi Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

<sup>83</sup>Dedi (Penaksir Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 1 Oktober 2020.

Untuk barang yang digadaikan sebagai jaminan nantinya bisa digunakan sebagai pelunasan akhir maupun diambil kembali sesuai keinginan nasabah. *Arrum* Haji ini ditujukan untuk nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji namun terkendala dengan dana. Dengan menggadaikan sejumlah emas yang telah disepakati oleh pihak pegadaian nasabah bisa mendapatkan pinjaman dengan sistem gadai untuk mendapatkan porsi haji.

a. Syarat-Syarat *Arrum* Haji

Adapun syarat untuk memperoleh *Arrum* Haji yang tertera di dalam brosur adalah sebagai berikut:

**Pegadaian:** - Copy KTP yang masih berlaku

- Copy Kartu Keluarga

- Jaminan emas senilai 1,9 juta (LM 3,5 gram, Perhiasan Emas 22 karat berat 4 gram)

**Depag:** - Copy KTP (5 Lembar)

- Copy Kartu Keluarga (5 Lembar)

- Copy akta nikah/ akta kelahiran/ ijazah (5 Lembar)

- Surat keterangan sehat dari Puskesmas (5 Lembar)

- Pas foto warna muka 80% latar hitam putih (3x4=25 lembar, 4x6=10 lembar)

- Materai 6.000 (3 Lembar)<sup>84</sup>

Pengelola Pegadaian Syariah Cabang Cakra juga menambahkan syarat-syarat yang harus dipenuhi nasabah untuk mendapatkan porsi haji yaitu:

- 1) Masyarakat Indonesia yang beragama Islam.
- 2) Minimal usia 12 tahun dan maksimal 60 tahun ke atas.
- 3) Tidak pernah naik haji (meskipun pernah naik haji harus menunggu selama 10 tahun sejak nasabah naik haji).
- 4) Sehat Jasmani dan Rohani
- 5) Menyerahkan barang jaminan.<sup>85</sup>

b. Keunggulan *Arrum* Haji

Setiap produk mempunyai keunggulan masing-masing. Adapun keunggulan dari *Arrum* haji tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Memperoleh tabungan haji yang langsung dapat digunakan untuk memperoleh porsi haji.
- 2) Kepastian nomor porsi.
- 3) Emas dan Dokumen haji aman tersimpan di Pegadaian.
- 4) Biaya pemeliharaan barang jaminan terjangkau.
- 5) Jaminan emas dapat dipergunakan untuk pelunasan biaya haji pada saat lunas.<sup>86</sup>

<sup>84</sup>Brosur Pegadaian Syariah

<sup>85</sup>Sandi Arif Priyambodo (Pengelola Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 18 Januari 2020.

c. Data Nasabah *Arrum* Haji

Tabel 4.1

## Daftar Nasabah Periode Tahun 2016

No	Nama Nasabah	Jaminan	Tgl Buka	Tenor	Jatuh Tempo	Angsuran
1	Magusila	LM 15 Gr	03-11-16	60	03-02-22	669.300
2	Nurhasanah	LM 15 Gr	03-11-16	60	03-02-22	670.000

Tabel 4.2

## Daftar Nasabah Periode Tahun 2017

No	Nama Nasabah	Jaminan	Tgl Buka	Tenor	Jatuh Tempo	Angsuran
1	Ananto	LM 15 Gr	30-08-17	60	30-11-22	669.100
2	Rahmah	LM 15 Gr	11-10-17	36	11-01-21	947.500
3	Nuryanti	LM 15 Gr	12-06-17	48	12-09-21	772.600
4	Suryadi Jaya	LM 15 Gr	12-06-17	48	12-09-21	772.500

Tabel 4.3

## Daftar Nasabah Periode Tahun 2018

No	Nama Nasabah	Jaminan	Tgl Buka	Tenor	Jatuh Tempo	Angsuran
1	Etek Irawan	LM 15 Gr	15-03-18	48	15-06-22	772.900
2	Syamsiah	LM 15 Gr	17-12-18	60	17-12-23	668.800
3	Nela Sekarweni	LM 15 Gr	25-08-18	36	25-08-21	945.000
4	Petty Novertha	LM 15 Gr	15-03-18	48	15-06-22	772.800
5	Idham Khalid	LM 15 Gr	31-05-18	48	31-05-22	771.900
6	Dewi Rosmiati	LM 15 Gr	23-01-18	60	23-04-23	668.100

<sup>86</sup>PT. Pegadaian Syariah, "Produk Syariah Arrum Haji", dalam <http://www.pegadaian.co.id>, diakses tanggal 18 Juni 2020, pukul 20:24.

Tabel 4.4

Daftar Nama Nasabah Arrum Haji Periode Tahun 2019<sup>87</sup>

No	Nama Nasabah	Jaminan	Tgl Buka	Tenor	Jatuh Tempo	Angsuran
1	Muliana	LM 3,5	26-06-19	24	26-06-21	1.294.400
2	Johaerani	LM 3,5	30-12-19	60	30-12-24	667.900
3	Abhar	LM 3,5	07-08-19	24	07-08-21	1.292.200
4	Ramisah	Emas 5 Gr	18-09-19	60	18-09-24	668.500
5	Safia	LM 3,5	11-09-19	60	11-09-24	667.900
6	Noni Fizriani	Emas 5 Gr	11-09-19	60	11-09-24	669.200
7	Sri Zul Yani	Emas 5 Gr	31-07-19	36	31-07-22	947.000
8	Siti Hawa	LM 3,5	22-07-19	24	22-07-21	1.292.600
9	Nikmah	LM 3,5	08-07-19	36	08-07-22	945.300
10	Saprah	LM 3,5	11-07-19	36	11-07-22	945.400
11	Sulistiawati	Emas 5 Gr	15-07-19	36	15-07-22	945.000
12	Sugowo	Emas 5 Gr	15-07-19	36	15-07-22	945.200
13	Rakmah	Emas 5 Gr	18-09-19	36	18-09-22	945.000
14	Sri Nurbaihati	Emas 5 Gr	27-06-19	36	27-06-19	945.300
15	Baiq Idayani	LM 3,5	01-08-19	24	01-08-21	1.292.500

## d. Simulasi dan Sistem Angsuran Arrum Haji

Perpustakaan UIN Mataram

Adapun bentuk simulasi dan sistem angsuran yang

dibayarkan oleh nasabah adalah sebagai berikut :

Tabel 4.5

Biaya dan Setoran Yang Dibayarkan Pada Saat Akad<sup>88</sup>

Akad	Biaya Administrasi	Setoran Buka Rekening	Jumlah
12 Bulan	340.000	500.000	840.000
24 Bulan	382.500	500.000	882.500
36 Bulan	445.000	500.000	945.000
48 Bulan	535.000	500.000	1.035.000
60 Bulan	682.500	500.000	1.182.500

<sup>87</sup>Saldo List Mikro Arrum Haji Pegadaian Syariah

<sup>88</sup>Brosur Pegadaian Syariah

Perbedaan jumlah pembayaran administrasi saat akad dikarenakan adanya biaya pemeliharaan yang dibebankan kepada nasabah sesuai jangka waktu yang disepakati oleh nasabah dengan pihak pegadaian.

Tabel 4.6  
Simulasi Angsuran *Arrum* Haji<sup>89</sup>

Akad	Angsuran Pokok	Mu'nah*	Jumlah Angsuran/Bln
12 Bulan	2.083.400	252.800	2.366.200
24 Bulan	1.042.700	252.800	1.295.500
36 Bulan	694.500	252.800	947.300
48 Bulan	520.900	252.800	773.700
60 Bulan	416.700	252.800	669.500

\*Biaya pemeliharaan barang jaminan

Angsuran pokok dihitung dari jumlah pembiayaan yang diberikan oleh pihak pegadaian dibagi lama jangka waktu sedangkan angsuran perbulan merupakan angsuran pokok yang telah ditambahkan dengan *mu'nah* atau pemeliharaan jaminan. Untuk *mu'nah* Penaksir Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara menjelaskan maksud dari *mu'nah* yang harus dibayarkan nasabah tersebut beliau mengatakan bahwa,

Sebelumnya *mu'nah* (jasa pemeliharaan barang jaminan) yang dibayarkan nasabah tersebut terdiri dari banyak aspek diantaranya biaya pemeliharaan jaminan, biaya ATK, biaya asuransi barang jaminan, biaya keamanan dan biaya pegawai seperti halnya dengan nasabah *Arrum* Haji dengan berbagai banyak jenis barang yang dititipkannya seperti jaminan emas perhiasan dan dokumen-dokumen haji lainnya. Kemudian *mu'nah* tersebut dibayarkan seiringan dengan pemabayaran angsuran haji.<sup>90</sup>

<sup>89</sup>*Ibid.*

<sup>90</sup>Dedi (Penaksir Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 1 Oktober 2020.

Berikut ini penulis sertakan hitungan mu'nah yang harus dibayarkan oleh nasabah sesuai dengan lamanya pembiayaan yang telah disepakati dengan pihak pegadaian yang sudah tertera di dalam brosur:

Tabel 4.7  
Jangka Waktu dan Angsuran Pokok<sup>91</sup>

Jangka Waktu	Angsuran Pokok
12 Bulan	Rp.2.336.200
24 Bulan	Rp.1.294.500
36 Bulan	Rp.947.300
48 Bulan	Rp.773.700
60 Bulan	Rp.669.500

1) Jangka Waktu 12 Bulan

$$12 \text{ bulan} \times \text{Rp. } 2.336.200 = \text{Rp. } 28.034.400$$

*Mu'nah* selama 12 bulan adalah:

$$\text{Rp. } 28.034.400 - \text{Rp. } 25.000.000 = \text{Rp. } 3.034.400$$

*Mu'nah* perbulan:

$$\text{Rp. } 3.034.400 : 12 \text{ bulan} = \text{Rp. } 252.866$$

2) Jangka Waktu 24 Bulan

$$24 \text{ bulan} \times 1.294.500 = \text{Rp. } 31.068.000$$

*Mu'nah* selama 24 bulan adalah:

$$\text{Rp. } 31.068.000 - \text{Rp. } 25.000.000 = \text{Rp. } 6.068.000$$

*Mu'nah* perbulan:

$$\text{Rp. } 6.068.000 : 24 \text{ bulan} = \text{Rp. } 252.833$$

---

<sup>91</sup>*Ibid.*

## 3) Jangka Waktu 36 Bulan

$$36 \text{ bulan} \times \text{Rp.}947.300 = \text{Rp.} 34.102.800$$

*Mu'nah* selama 36 bulan adalah:

$$\text{Rp.} 34.102.800 - 25.000.000 = \text{Rp.} 9.102.800$$

*Mu'nah* perbulan:

$$\text{Rp.} 9.102.800 : 36 \text{ bulan} = \text{Rp.} 252.855$$

## 4) Jangka Waktu 48 Bulan

$$48 \text{ bulan} \times \text{Rp.}773.700 = \text{Rp.} 37.137.600$$

*Mu'nah* selama 48 bulan adalah:

$$\text{Rp.} 37.137.600 - \text{Rp.} 25.000.000 = \text{Rp.} 12.137.600$$

*Mu'nah* perbulan:

$$\text{Rp.} 12.137.600 : 48 \text{ bulan} = 252.866$$

## 5) Jangka Waktu 60 Bulan

$$60 \text{ bulan} \times \text{Rp.}669.500 = \text{Rp.} 40.170.000$$

*Mu'nah* selama 60 bulan adalah:

$$\text{Rp.} 40.170.000 - \text{Rp.} 25.000.000 = \text{Rp.} 15.170.000$$

*Mu'nah* perbulan:

$$\text{Rp.} 15.170.000 : 60 \text{ bulan} = \text{Rp.} 252.833$$

Maka dari perhitungan di atas dapat kita ambil besaran *mu'nah* perbulan:

Tabel 4.8  
Jangka Waktu dan *Mu'nah* Perbulan<sup>92</sup>

Jangka Waktu	<i>Mu'nah</i> Perbulan
12 Bulan	Rp.252.866
24 Bulan	Rp.252.833
36 Bulan	Rp.252.855
48 Bulan	Rp.252.866
60 Bulan	Rp.252.833

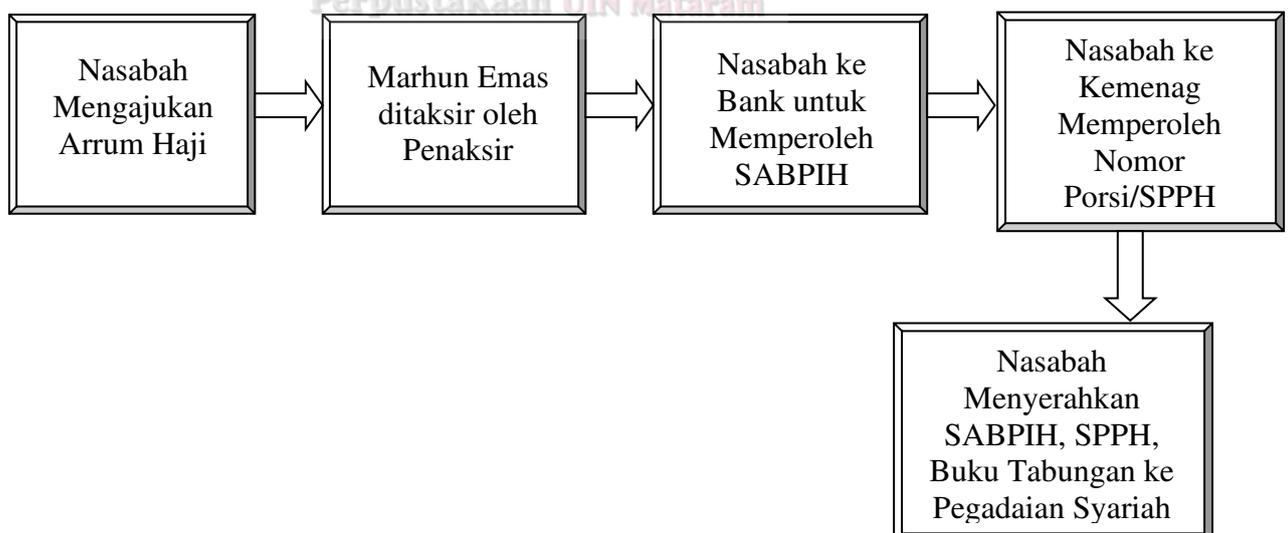
Dari tabel di atas, maka besaran *mu'nah* perbulan jika dibulatkan sebesar Rp. 252.800.

Selain tabel di atas pengelola pegadaian syariah menambahkan bahwasanya besaran *mu'nah* perbulan diperoleh berdasarkan:

$$\text{Mu'nah } 0.98\% \times \text{nilai taksiran jaminan} \times \text{jangka waktu (perbulan)}$$

e. Aplikasi Pembiayaan *Arrum* Haji

Gambar 4.2



Aplikasi Pembiayaan *Arrum* Haji<sup>93</sup>

<sup>92</sup>*Ibid.*

Untuk mendapatkan *Arrum* Haji nasabah cukup menggadaikan emas senilai Rp.2.000.000 atau setara dengan 3,5 gram logam mulia atau 4/5 gram perhiasan emas, ketentuan ini merupakan ketentuan baru yang telah disepakati oleh pihak pegadaian, ketentuan lama yang ada pada pegadaian nilai jaminannya sebesar Rp.7.000.000 atau setara dengan emas 15 gram emas murni atau 20 gram emas perhiasan. Nasabah yang ingin menggunakan *Arrum* Haji bisa datang ke pegadaian syariah dengan membawa logam mulia seberat 3,5 gram atau emas perhiasan seberat 4/5 gram. Dengan begitu nasabah bisa langsung mendapatkan pembiayaan senilai Rp.25.000.000 untuk bisa mendapatkan porsi haji dan sekaligus mengetahui kapan pemberangkatan haji. Pembiayaan *Arrum* Haji ini dapat dilakukan nasabah dengan jangka waktu paling lama 5 (lima) tahun dan untuk batasan usia yang ditetapkan oleh pihak pegadaian syariah minimal berusia 12 tahun dan maksimal saat pelunasan nasabah berusia 60 tahun. Mekanisme *Arrum* Haji dimulai dengan nasabah mendatangi kantor Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara dengan membawa syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan dengan membayar biaya administrasi, pihak pegadaian akan memproses seluruh dokumen yang diperlukan. Setelah itu, pihak pegadaian memberikan pinjaman yang langsung dikreditkan ke dalam tabungan haji

---

<sup>93</sup> <sup>93</sup>Sandi Arif Priyambodo (Pengelola Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 10 Januari 2020.

nasabah, lalu nasabah akan ditemani oleh pegawai pegadaian syariah menuju bank terdekat untuk pembuatan buku tabungan untuk memperoleh SBAPIH (Setoran Awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji). Bank yang masih aktif bekerja sama dengan Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara adalah BNI Syariah. Setelah itu nasabah menyerahkan SBPIH, SPPH dan buku tabungan kepada pihak Pegadaian Syariah. Setelah itu nasabah membayar angsuran kepada pihak pegadaian syariah cabang cakranegara sesuai waktu yang telah disepakati.

## 2. Latar Belakang Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan *Arrum* Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

*Arrum* Haji adalah pembiayaan syariah untuk melaksanakan ibadah haji. *Arrum* Haji yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara merupakan pembiayaan untuk mendapatkan porsi haji namun terkendala oleh biaya. Dimana *Arrum* Haji ini ditujukan untuk masyarakat pada lamanya daftar tunggu haji karena pembatasan kuota untuk jamaah haji yang dilakukan oleh pemerintah. Dengan adanya salah satu produk pembiayaan yang ditawarkan pegadaian syariah yaitu *Arrum* Haji mampu sebagai alternatif untuk memudahkan masyarakat bagi yang ingin mendaftar haji terutama bagi masyarakat menengah kebawah. Seperti yang dijelaskan oleh Penaksir Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara (Dedi) beliau menjelaskan bahwa,

Adapun *Arrum* Haji tersebut ditujukan untuk kemaslahatan umat yang merujuk pada lamanya daftar tunggu haji. Sehingga dengan adanya *Arrum* Haji dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji namun terkendala dengan dana. Cara yang dilakukan pegadaian syariah merupakan cara yang bijaksana untuk melakukan ibadah, dengan memfasilitasi nasabah melalui pembiayaan yang ada sehingga memberikan kemudahan bagi nasabah untuk menunaikan ibadah haji.<sup>94</sup>

*Arrum* Haji juga merupakan produk pegadaian syariah yang masih terbilang cukup baru karna dikeluarkan pihak pegadaian pada tahun 2016. Kemudian syarat untuk mendapatkan pembiayaan *Arrum* Haji pada saat itu nasabah cukup menggadaikan logam mulia seberat 15 gram setara dengan 7 juta dan nasabah mendapatkan pembiayaan sebesar 25 juta dari pihak pegadaian. Seperti yang dipaparkan Bapak Doni selaku Marketing Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara menjelaskan bahwa,

*Arrum* Haji merupakan salah satu produk cukup baru yang dikeluarkan pada tahun 2016 oleh pusat pegadaian. Dengan ketentuan nasabah menggadaikan sejumlah logam mulia senilai 15 gram setara dengan 7 juta dan pihak pegadaian memberikan pembiayaan sebesar 25 juta.<sup>95</sup>

Tentu *Arrum* Haji juga masih terdengar asing ditelinga masyarakat dan syarat untuk memperolehnya pun cukup sulit dijangkau masyarakat karena belum ada nasabah yang mempunyai emas seberat 15 gram pada saat itu. Bersamaan dengan itu pula pegadaian syariah terus memaksimalkan melakukan pemasaran. Tak terkecuali keinginan masyarakat yang semakin meningkat untuk melaksanakan ibadah haji namun jumlah nasabah *Arrum* Haji Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara belum juga mengalami

---

<sup>94</sup>Dedi (Penaksir Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 1 Oktober 2020.

<sup>95</sup>Doni (Marketing Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 6 Januari 2020.

peningkatan. Dikarenakan syarat untuk memperoleh *Arrum* Haji yang cukup sulit dan melihat lingkungan sekitar Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara dengan rata-rata masyarakat yang berpenghasilan menengah. Beliau (Bapak Doni) lanjut menjelaskan dalam pemaparannya beliau mengatakan bahwa,

Karena masih produk baru dan syaratnya pun cukup tinggi tentu *Arrum* Haji juga masih kurang familiar di telinga masyarakat. Sehingga peningkatan jumlah nasabah ikut sulit ditambah lagi masyarakat disekitar pegadaian berpenghasilan menengah dan tidak sesuai dengan kebijakan *Arrum* Haji.<sup>96</sup>

Sampai pada tahun 2019 pihak pegadaian melakukan perubahan kebijakan untuk memperoleh *Arrum* Haji dengan menurunkan jaminan. Dimana ketentuan awal nasabah menggadaikan logam mulia seberat 15 gram setara dengan 7 juta setelah mengalami perubahan kebijakan nasabah cukup menggadaikan logam mulia seberat 3,5 gram setara dengan 2 juta dan pihak pegadaian memberikan nasabah pembiayaan sebesar 25 juta. Beliau (Bapak Doni) pun menanggapi perubahan kebijakan yang dilakukan oleh pihak pegadaian tersebut. Beliau mengatakan bahwa,

Jika melihat kebijakan pihak pegadaian dengan menurunkan jaminan yang ada sekarang bisa lebih mudah dijangkau masyarakat yang ingin mendaftarkan diri sebagai calon jamaah haji sehingga sasaran untuk memasarkan produk tersebut semakin luas.<sup>97</sup>

Selain pernyataan Bapak Doni, peneliti juga mewawancarai Bapak Sandi Arif Priyambodo selaku pengelola Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara guna mendalami latar belakang perubahan kebijakan tersebut. Menurut Bapak Sandi bahwa,

---

<sup>96</sup>*Ibid.*

<sup>97</sup>*Ibid.*

Alasan terjadinya perubahan kebijakan tersebut adalah untuk menjawab keinginan dan kebutuhan masyarakat untuk memperoleh porsi haji. Karena *Arrum* Haji merupakan wadah bagi masyarakat yang ingin melakukan ibadah haji namun terkendala dengan dana.<sup>98</sup>

Dari pernyataan Bapak Sandi terlihat sekali bahwa pihak pegadaian tidak hanya memikirkan keuntungan semata. Karena itu disamping selain mencari profit kebijakan tersebut juga tetap memikirkan kepentingan masyarakat umum, dimana jaminan semula dirasa cukup tinggi dan sulit dijangkau sehingga pegadaian memikirkan cara agar masyarakat memiliki antusias untuk mendaftarkan diri dengan pembiayaan *Arrum* Haji dengan cara menurunkan jumlah jaminan yang harus diserahkan pada pihak pegadaian dan umumnya tidak semua masyarakat menyimpan emas dengan skala besar. Sehingga memungkinkan masyarakat yang hanya memiliki sedikit emas juga mendapatkan kesempatan mendaftarkan diri sebagai calon jamaah haji dengan melakukan pembiayaan *Arrum* Haji pada Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara. Karena tujuan utama dikeluarkan *Arrum* Haji adalah memberikan pembiayaan untuk mendapatkan porsi haji kepada masyarakat yang terkendala oleh biaya dengan cara mencicil.

Setelah pihak pegadaian memberikan kemudahan dengan menurunkan jaminan. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara pun memberikan kemudahan lainnya untuk jaminan yang harus diberikan nasabah kepada Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara. Kemudian Bapak Sandi melanjutkan paparannya beliau mengatakan,

---

<sup>98</sup>Sandi Arif Priyambodo (Pengelola Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 19 Januari 2020.

Selain menggadaikan logam mulia seberat 3,5 gram nasabah juga bisa menggadaikan emas perhiasan seberat 4 atau 5 gram setara dengan 2 juta rupiah. Bahkan 10 gram emas perhiasanya sudah bisa mendaftar haji untuk pasangan suami istri atau orang tua dengan anak.<sup>99</sup>

Dari pemaparan Bapak Sandi di atas bahwa tidak hanya logam mulia saja yang bisa dijadikan sebagai jaminan oleh nasabah untuk mendapatkan *Arrum* Haji, Tetapi nasabah juga bisa menggadaikan perhiasannya sebagai jaminan untuk mendapatkan pembiayaan tersebut. Hal ini juga cukup efisien karena nasabah tidak perlu membeli logam mulia untuk dijadikan sebagai barang jaminan, karena dengan perhiasan yang dimiliki juga cukup untuk dijadikan jaminan *Arrum* Haji. Besaran jaminan untuk perhiasan emas senilai 4 atau 5 gram setara dengan 2 juta rupiah nasabah sudah bisa mendapatkan pembiayaan *Arrum* Haji.

Selain logam mulia seberat 3,5 gram dan emas perhiasanya yang bisa digadaikan sebagai jaminan. Bapak Sandi pun memberikan opsi lainnya kepada nasabah untuk jaminan yang akan diberikan kepada Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara yaitu dengan tabungan emas. Beliau mengatakan,

Jika nasabah tidak memiliki logam mulia seberat 3,5 gram atau emas perhiasan yang telah ditentukan nasabah bisa membeli emas kepada pihak pegadaian dengan cara mencicil melalui tabungan emas pegadaian syariah.<sup>100</sup>

Setelah perubahan kebijakan *Arrum* Haji tersebut selain menjawab keinginan dan kebutuhan masyarakat untuk mempermudah mendapatkan porsi haji pegadaian pun memberikan kemudahan lainnya bagi masyarakat

---

<sup>99</sup>*Ibid.*

<sup>100</sup>*Ibid.*

yang masih belum memiliki jaminan emas seberat 3,5 atau emas perhiasan tersebut nasabah juga bisa membeli emas kepada pihak pegadaian dengan cara mencicil melalui tabungan emas. Karena jika saldo tabungan emas yang dimiliki nasabah telah mencapai 3,5 gram maka pihak pegadaian akan mengunci atau memblokir saldo emas tersebut sebagai jaminan untuk mendaftar haji dan setelah nasabah melakukan pelunasan atas pinjamannya maka saldo emas tersebut akan dibuka kembali dan jaminan tersebut juga bisa digunakan sebagai pelunasan. Dengan diubahnya kebijakan tersebut merupakan salah satu peluang untuk memasarkan dalam pengembangan *Arrum* Haji sehingga pegadaian mendapatkan respon yang sangat baik dari masyarakat.

Dari pemaparan Bapak Sandi dan Bapak Doni di atas dapat disimpulkan bahwa terjadinya perubahan kebijakan tersebut merupakan bentuk adaptasi perusahaan dengan lingkungan terutama lingkungan eksternalnya guna memenuhi kebutuhan masyarakat tentunya dalam memanfaatkan pembiayaan *Arrum* Haji.

Selain mewawancarai pihak pegadaian penulis juga mewawancarai nasabah *Arrum* Haji yaitu Ibu Sulistiawati adalah seorang guru berumur 47 tahun yang berasal dari Dusun Bajur Kalijaga, beliau telah mengikuti pembiayaan *Arrum* Haji sejak tahun 2019 bersama suaminya yaitu Bapak Sugowo. Beliau mengungkapkan sudah sejak lama tertarik dengan *Arrum* Haji dari brosur edaran Pegadaian. Tetapi pada saat itu Ibu Sulistiawati masih terkendala dengan dana. Karena pada saat itu Ibu Sulistiawati tidak

memiliki logam mulia seberat 15 gram untuk digadaikan. Setelah adanya perubahan kebijakan *Arrum* Haji tersebut kemudian beliau mendatangi Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara untuk mencari informasi terkait *Arrum* Haji. Kemudian pihak Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara menjelaskan kepada Ibu Sulistiawati terkait dengan mekanisme pembiayaan *Arrum* Haji dan memberikan opsi untuk jaminannya. Setelah itu beliau bersama suami berniat mendaftar haji di Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara dengan menyerahkan 10 gram emas perhiasan sebagai jaminan. Berikut pemaparan Ibu Sulistiawati sebagai berikut,

Begini mba saya tahu info *Arrum* Haji dari brosur edaran Pegadaian, saya sudah tertarik sejak lama setelah melihat di dalam brosur angsurannya bervariasi, banyak opsi jangka waktunya dan tidak terlalu mahal. Saya pun berniat mendaftar haji bersama suami. Kemudian saya menyerahkan 10 gram emas perhiasan dan mengambil jangka waktu 60 bulan.<sup>101</sup>

Dari pemaparan Ibu Sulistiawati selaku nasabah *Arrum* Haji di atas terlihat sekali dampak dari perubahan kebijakan yang dilakukan pihak pegadaian dapat meningkatkan minat nasabah terhadap *Arrum* Haji seperti Ibu Sulistiawati yang mendaftar haji bersama suami dengan menyerahkan 10 gram emas perhiasan kepada Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara. Dimana dengan adanya perubahan kebijakan itu pula dapat memudahkan Ibu Sulistiawati untuk mendapatkan pembiayaan *Arrum* Haji. Menurut pemaparan Ibu Sulistiawati terkait dengan perubahan kebijakan *Arrum* Haji tersebut sebagai berikut,

---

<sup>101</sup>Sulistiawati (Nasabah Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara 27 Januari 2020.

Yang pasti saya cukup terbantu dengan adanya perubahan kebijakan sekarang karna lebih enak, lebih nyaman sudah pasti dengan mencicil dan tempatnya strategis yang membuat saya dekat untuk melakukan transaksi.<sup>102</sup>

### 3. Dampak Perubahan Kebijakan Terhadap Minat Nasabah Pada Pengembangan *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Keberhasilan suatu perusahaan mencapai tujuan dan sasaran perusahaan sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan memasarkan produknya. Tujuan perusahaan yaitu untuk dapat menjamin kelangsungan hidupnya, berkembang dan mampu bersaing, hanya mungkin apabila perusahaan dapat menjual produknya dengan harga yang menguntungkan pada tingkat kuantitas yang diharapkan serta mampu mengatasi tantangan dari para pesaing dalam pemasaran.

Seperti halnya yang dilakukan oleh pihak pegadaian terhadap keputusan yang diambilnya dengan menurunkan jaminan pada *Arrum* Haji sehingga dampak pada keputusannya tersebut jumlah nasabah *Arrum* Haji mengalami peningkatan. Karna untuk mendapat pembiayaan *Arrum* Haji nasabah cukup menggadaikan logam mulia seberat 3,5 gram setara dengan 2 juta rupiah. Apabila melihat jaminan pada sebelumnya dengan menggadaikan logam mulia seberat 15 gram maka dengan adanya penurunan jaminan sekarang 15 gram logam mulia mampu mendaftarkan haji satu keluarga yang terdiri dari orang tua dan anak. Begitupun

---

<sup>102</sup>*Ibid.*

pernyataan Penaksir Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara (Dedi) terkait dengan dampak perubahan kebijakan terhadap minat nasabah pada *Arrum Haji* sebagai berikut,

Pada saat menggunakan kebijakan saat launching pertama *Arrum Haji* atau jaminan 15 gram emas tersebut nasabah yang daftar hanya satu orang saja tapi setelah perubahan kebijakan antusias masyarakat semakin meningkat kini dengan emas 15 gram tersebut bisa mendaftarkan satu keluarga untuk mendapatkan porsi haji dan ketergantungannya dalam membayar angsuran *Arrum Haji*.<sup>103</sup>

Berdasarkan pernyataan Bapak Dedi tersebut terlihat dampak perubahan kebijakan pada *Arrum Haji* terhadap minat nasabah yang sangat antusias. Karna yang mendaftar haji tidak hanya terdiri dari satu orang saja tetapi yang mendaftar haji pada Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara adalah rata-rata pasangan suami istri dan orang tua dengan anak. Karna didukung dengan keunggulan proses pembiayaan *Arrum Haji* yang cukup mudah, cepat, aman dan sebagai salah satu peluang untuk menarik minat nasabah. Seperti pernyataan Bapak Dedi selaku Penaksir Pegadaian Cakranegara beliau mengatakan bahwa,

Kemudian melihat peningkatan saat ini nasabah yang daftar *Arrum Haji* adalah pasangan suami istri dan orang tua dengan anak. Selain itu dalam proses pembiayaan dan syarat yang diberikan juga cukup mudah sehingga mendukung minat nasabah untuk melakukan pembiayaan *Arrum Haji*.<sup>104</sup>

Selain mewawancarai Bapak Dedi penulis juga mewawancarai nasabah *Arrum Haji* yang penulis temukan salah satunya adalah Ibu Safia yang berasal dari Lingkungan BTN Reyan Pondok Indah RT 013. Dimana Ibu

---

<sup>103</sup>Dedi (Penaksir Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 1 Oktober 2020.

<sup>104</sup>*Ibid.*

Safia adalah seorang pegawai swasta yang datang ke Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara untuk membayar angsuran *Arrum* Haji. Ibu Safia menggadaikan emas perhiasan seberat 4 gram dan 3,5 gram logam mulia dengan jangka waktu 60 bulan. Beliau mendaftar haji bersama anaknya bernama Noni Fizriani berusia 28 tahun. Menurut pemaparan Ibu Safia alasan mengapa menggunakan *Arrum* Haji dan memilih Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara sebagai tempat untuk mendaftar haji adalah sebagai berikut,

Jadi begini mba saya datang ke Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara untuk membayar angsuran *Arrum* Haji. Alasan saya memilih *Arrum* Haji di Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara karena lebih formal terus bisa dicicil, jaminan yang mudah, nyaman, dekat dengan rumah saya dan tidak lama antri.<sup>105</sup>

Adapun daftar nama nasabah dan jumlah nasabah *Arrum* Haji yang berhasil penulis temukan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.9  
Jumlah Nasabah 2016-2020<sup>106</sup>

Tahun	Jumlah Nasabah
2016	36 Orang
2017	42 Orang
2018	55 Orang
2019	117 Orang
2020	103 Orang

Dari tabel di atas pada tahun 2016 saat menggunakan ketentuan awal dengan menggadaikan 15 gram logam Pegadaian Syariah Cakranegara mulai memperkenalkan *Arrum* Haji dan ketertarikan nasabah untuk menggunakan *Arrum* Haji pun sudah cukup terlihat. Tetapi pada saat itu

<sup>105</sup>Safia (Nasabah Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 13 Februari 2020.

<sup>106</sup>Januar Asyakaril Malik (Penaksir Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 3 November 2020.

juga masih banyak masyarakat yang belum faham dengan *Arrum* Haji. Kemudian pada tahun 2017 minat nasabah mulai meningkat namun tidak terlalu tinggi karena pada saat itu yang mendaftar haji hanya masyarakat yang tergolong mampu membeli logam mulia seberat 15 gram di Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara. Lalu pada tahun 2018 minat nasabah juga mengalami peningkatan namun tidak terlalu tinggi juga karena pada saat itu Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara mulai memaksimalkan pemasarannya untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat melalui event-event pegadaian. Sampai pada tahun 2019 setelah pihak pegadaian melakukan perubahan kebijakan pada penurunan jaminan *Arrum* Haji dampak dari perubahan tersebut membawa pengaruh yang amat besar terhadap minat nasabah *Arrum* Haji. Dimana pada saat itu Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara mengalami peningkatan nasabah yang cukup tinggi karena fasilitas yang diberikan Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara cukup mudah terutama dalam proses pembiayaan *Arrum* Haji dan sehingga memudahkan masyarakat untuk mendapatkan porsi haji. Kemudian pada tahun 2020 minat nasabah *Arrum* Haji mengalami penurunan namun tidak terlalu tinggi karena pandemi covid-19 yang mengakibatkan ekonomi masyarakat juga mengalami penurunan. Seperti pernyataan Bapak Januar selaku Penaksir Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara beliau menjelaskan terkait pengembangan jumlah nasabah *Arrum* Haji yang tercantum di dalam tabel di atas beliau mengatakan bahwa,

Setiap tahun kenaikan jumlah nasabah cukup signifikan karena seringnya Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara mengadakan event-event seperti seminar. Tetapi pada tahun 2020 ini event seminarnya berkurang karna terkendala pandemi covid-19 sehingga minat nasabah berkurang namun penurunan jumlah nasabah juga tidak terlalu signifikan. Meskipun kadang pegadaian syariah mengadakan event seminar melalui daring/virtual tapi tidak bisa maksimal.<sup>107</sup>

Dalam hal menarik minat nasabah pegadaian syariah tentu tidak bisa lepas dari strategi pemasaran yang dilakukan pegadaian syariah. Kemudian Bapak Sandi selaku Pengelola Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara menjelaskan kepada penulis bahwa Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara memiliki strategi dalam memasarkan *Arrum Haji*. Beliau memaparkan sebagai berikut,

Disini Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara melakukan pemasaran melalui brosur, sosial media, mengadakan event seperti seminar, gathering, cross seling atau pemasaran langsung dengan nasabah yang datang ke kantor, sosialisasi dan menjalin komunikasi dengan instansi lainnya.<sup>108</sup>

Jadi dari pemaparan Bapak Sandi di atas terkait dengan beberapa strategi pemasaran yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara dalam memasarkan produknya terutama *Arrum Haji* cukup maksimal agar *Arrum Haji* mampu diterima dan dipahami dengan baik oleh masyarakat yaitu diantaranya dengan cara:

- a. Brosur, dalam mempromosikan produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara membuat brosur dengan tampilan yang menarik kemudian membagikan dan menyebarkan brosur kepada masyarakat

---

<sup>107</sup>*Ibid.*

<sup>108</sup>Sandi Arif Priyambodo (Pengelola Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 4 Januari 2020.

umum seperti membagikan kepada nasabah pada saat di kantor dan turun ke jalan untuk membagikan brosur kepada masyarakat umum.

- b. Sosial Media, PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara juga menggunakan media sosial dalam mempromosikan *Arrum* Haji seperti website ([www.pegadaian.com](http://www.pegadaian.com)) dimana dalam website tersebut terangkum profil perusahaan, tata kelola, kinerja, berita, CSR Pegadaian dan produk pegadaian termasuk *Arrum* Haji yang dikemas semenarik mungkin berupa foto dan caption agar menarik minat masyarakat umum.
- c. Seminar, dalam mempromosikan produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara menyelenggarakan seminar *Arrum* Haji untuk member pengetahuan kepada masyarakat tentang *Arrum* Haji tersebut tanpa dikenakan biaya.
- d. *Gathering*, dalam mempromosikan produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara mengadakan *gathering* antara nasabah dan pihak pegadaian. Misalnya pada bulan ramadhan mengadakan buka bersama antara pihak pegadaian, nasabah dan calon nasabah.
- e. *Cross Selling*, dalam mempromosikan produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara menawarkan langsung kepada nasabah yang datang ke kantor pegadaian syariah.
- f. Sosialisasi, dalam mempromosikan produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara mengadakan sosialisasi kepada masyarakat sekitar seperti mendatangi pengajian dan majelis ta'lim.

g. Menjalani komunikasi dengan instansi lainnya seperti kampus.

Setelah Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara melakukan kegiatan pemasaran dan mampu mencapai target yang diinginkan. Selanjutnya Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara pun harus memikirkan bagaimana cara untuk mempertahankan eksistensi produk terutama *Arrum* Haji. Dimana Pegadaian Syariah Cakranegara memiliki kriteria nasabah tersendiri sehingga sasaran untuk *Arrum* Haji saat ini difokuskan untuk kalangan muda. Tujuannya adalah mengajak anak muda untuk mendapatkan porsi haji dengan kualitas fisik yang masih kuat sehingga mampu melaksanakan ibadah haji. Seperti dalam pemaparan Bapak Dedi selaku Penaksir Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara beliau mengatakan bahwa,

Upaya yang dilakukan pegadaian dalam mempertahankan eksistensi pada produk-produknya khususnya *Arrum* Haji pegadaian memperluas jangkauan pasarnya dimana pasar utama pegadaian saat ini adalah untuk kalangan muda karena antrian haji yang cukup lama 20 sampai 25 tahun. Karena pegadaian sendiri mempunyai kriteria nasabah untuk mendapatkan fasilitas *Arrum* Haji dengan syarat usia sampai 60 tahun dengan akad lunas.<sup>109</sup>

Selain memperluas jangkauan pasar dalam mempertahankan dan meningkatkan eksistensi produknya Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara melakukan kontrak kerjasama dengan perusahaan lain dalam memasarkan produknya terutama *Arrum* Haji seperti pegadaian konvensional dikarenakan outlet pegadaian syariah lebih sedikit dari pada

---

<sup>109</sup>Dedi (Penaksir Pegadaian Syariah), *Wawancara*, Cakranegara, 1 Oktober 2020.

outlet pegadaian konvensional. Dimana Bapak Dedi melanjutkan pemaparannya beliau mengatakan bahwa,

Dalam memperluas jangkauan pasarnya Pegadaian Syariah juga melakukan kontrak kerjasama sibling dengan pegadaian konvensional yang berarti pegadaian konvensional bisa memasarkan produk syariah. Kemudian, setelah memasarkan produk syariah dan mendapatkan persetujuan untuk proses pembiayaan dari pegadaian syariah maka pegadaian konvensional mendapatkan keuntungan berupa adanya *sharing fee mu'nah* yang diberikan oleh pusat pegadaian karena barang jaminan disimpan oleh pegadaian konvensional seperti *Arrum Haji*.<sup>110</sup>

Dari hasil wawancara di atas sampai saat ini Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara telah membuktikan dengan perkembangannya yang sangat signifikan terutama dalam meningkatkan kualitas produknya dan memberikan kemudahan kepada masyarakat umum dengan pelayanan yang baik.

## B. Pembahasan

### 1. Latar Belakang Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan *Arrum Haji* Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Secara umum tujuan pendirian perusahaan dapat dibedakan menjadi tujuan ekonomis dan tujuan sosial. Tujuan ekonomis perusahaan berkenaan dengan upaya perusahaan untuk mempertahankan eksistensinya. Dalam hal ini perusahaan berupaya menciptakan laba, menciptakan pelanggan, dan menjalankan upaya-upaya pengembangan dengan memusatkan perhatian pada kebutuhan masyarakat dalam hal produk yang diinginkan, kualitas, harga, kuantitas, waktu pelayanan,

---

<sup>110</sup>*Ibid.*

kegunaan produk dan sebagainya. Untuk keperluan tersebut dibutuhkan upaya inovatif yang berkesinambungan sehingga perusahaan mampu mencapai *competitive advantage* dan *comparative advantage* (berdaya saing tinggi) dalam jangka panjang. Sedangkan untuk tujuan sosial, perusahaan diharapkan untuk memperhatikan keinginan investor, karyawan, penyedia faktor-faktor produksi, maupun masyarakat luas. Kedua tujuan perusahaan tersebut saling mendukung untuk mencapai tujuan utama perusahaan, yaitu memberikan kepuasan kepada keinginan konsumen ataupun pelanggan.<sup>111</sup>

Pegadaian merupakan badan usaha milik negara (BUMN) dan secara resmi satu-satunya usaha gadai di Indonesia hanya dilakukan oleh Perum Pegadaian.<sup>112</sup> Untuk pegadaian syariah sendiri, pegadaian Indonesia baru mampu membuka dual sistem, yaitu pegadaian konvensional membuka cabang syariah. Secara manajemen masih tetap berada dalam susunan perum pegadaian.<sup>113</sup> Pelaksanaan gadai syariah merupakan suatu upaya untuk menampung keinginan masyarakat khususnya umat muslim yang menginginkan transaksi kredit sesuai syariat Islam. Keberadaan pegadaian syariah dimaksudkan untuk melayani pasar dan masyarakat yang secara kelembagaan dalam pengelolaan menerapkan manajemen modern, yaitu menawarkan kemudahan, kecepatan, keamanan, dan etos hemat dalam

---

<sup>111</sup>M. Fuad, dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), hlm. 22

<sup>112</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 233

<sup>113</sup>Syukri Iska dan Ifelda Nengsih, *Manajemen Lembaga Keuangan...*, hlm. 111

penyaluran pinjaman. Karena itu pegadaian syariah di bawah Perum Pegadaian mengusung motto “Mengatasi Masalah Sesuai Syariah”.<sup>114</sup>

Dalam pelaksanaan pencapaian tujuan ekonomis perusahaan, hampir selalu terjadi interaksi antara perusahaan dengan lingkungannya. Interaksi tersebut menuntut perusahaan untuk mampu beradaptasi dengan lingkungan, terutama dengan lingkungan eksternal yang pada umumnya tidak dikuasai oleh perusahaan. Interaksi yang terjadi pada akhirnya akan memunculkan tanggung jawab sosial perusahaan terhadap pihak-pihak yang berhubungan secara langsung atau tidak langsung atas kegiatan yang dilakukan perusahaan. Dengan demikian perusahaan harus memperhitungkan dampak sosial ekonomi yang akan dirasakan oleh pihak-pihak yang terkait dengan kebijakan yang di ambilnya.<sup>115</sup> Dimana kebijakan adalah suatu ketetapan yang membuat prinsip-prinsip untuk mengarahkan cara bertindak yang dibuat secara terencana dan konsisten dalam mencapai tujuan tertentu.<sup>116</sup>

Seperti halnya PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara merupakan salah satu perusahaan gadai syariah di Kota Mataram. Salah satu produk yang ditawarkan Pegadaiaian Syariah Cabang Cakranegara adalah *Arrum* Haji. *Arrum* Haji merupakan pembiayaan yang bertujuan untuk memudahkan masyarakat dalam melaksanakan ibadah haji akan tetapi terkendala oleh biaya. *Arrum* Haji pada Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara dapat diperoleh nasabah dengan menggadaikan sejumlah

---

<sup>114</sup>Muh Baihaqi, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 102

<sup>115</sup>M. Fuad, dkk, *Pengantar Bisnis...*, hlm. 25

<sup>116</sup>Uddin B. Sore dan Sobirin, *Kebijakan Publik...*, hlm. 3

logam mulia senilai 3,5 gram setara dengan Rp.2.000.000. Dengan emas tersebut nasabah bisa mendapatkan pembiayaan senilai Rp.25.000.000 yang bisa digunakan untuk mendaftar haji. Pada mulanya jaminan yang harus diberikan nasabah ke Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara besarnya berupa logam mulia senilai 15 gram setara dengan Rp.7.000.000 agar bisa mendapatkan pembiayaan senilai Rp.25.000.000. Dimana dengan kebijakan pihak pegadaian yang sekarang dengan adanya penurunan jaminan tersebut lebih mudah dijangkau masyarakat untuk mendaftar diri sebagai calon jamaah haji.

Tujuan suatu perusahaan adalah untuk mencapai keuntungan maksimum. Selain menjalankan visi, misi dan tujuannya untuk mencapai profit yang maksimum Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara perlu memperhatikan siklus lingkungan yang terjadi di sekitarnya. Terutama lingkungan eksternal Pegadaian Syariah Cakranegara yang merupakan masyarakat dengan berprestasi menengah ke bawah sehingga strategi pemasaran *Arrum* Haji semakin terarah dan masyarakat mampu memanfaatkan produk tersebut. Karena lingkungan eksternal merupakan faktor penting yang perlu dikaji dalam penentuan pengambilan suatu keputusan. Pengenalan dan pemahaman tentang kondisi serta dampaknya menjadi hal mutlak yang harus ditelaah lebih lanjut dikarekan oleh beberapa hal diantaranya:

- a. Jumlah dari faktor yang berpengaruh tidak konstan melainkan selalu berubah ubah.

- b. Intensitas dampaknya beraneka ragam.
- c. Faktor tersebut bisa menjadi suatu kejutan yang tidak dapat diperhitungkan sebelumnya betapa pun cermatnya analisis SWOT yang dilakukan.
- d. Kondisi eksternal yang berada di luar kemampuan perusahaan untuk mengendalikannya.<sup>117</sup>

Jadi latar belakang perubahan kebijakan pada *Arrum* Haji yang dilakukan oleh pihak pegadaian adalah untuk menjawab kebutuhan dan keinginan masyarakat sekaligus sebagai adaptasi dengan lingkungannya. Karena masyarakat yang semakin berkembang, keinginannya juga semakin luas, tetapi ada keterbatasan dana, waktu, tenaga dan ruang, sehingga dibutuhkan perusahaan yang bisa memuaskan keinginan sekaligus memenuhi kebutuhan manusia dengan menembus keterbatasan tersebut, paling tidak meminimalisasi keterbatasan sumber daya.<sup>118</sup> Dengan keinginan dan kebutuhan serta keterbatasan sumber daya tersebut, akhirnya manusia menciptakan permintaan akan produk atau jasa dengan manfaat yang paling memuaskan. Sehingga muncullah istilah permintaan, yaitu keinginan manusia akan produk spesifik yang didukung oleh kemampuan dan ketersediaan untuk membelinya.<sup>119</sup>

Tentu Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara tidak hanya memfokuskan diri pada perubahan kebijakan di atas tetapi Pegadaian

---

<sup>117</sup>Anam Miftakhul Huda, dkk, *Pengantar Manajemen Strategik*, (Bali: Jayapangus Press, 2018), hlm. 36

<sup>118</sup>Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran ...*, hlm. 9

<sup>119</sup>*Ibid.*

Syariah Cabang Cakranegara juga memberikan opsi yang lainya untuk jaminan *Arrum* Haji yang akan di berikan kepada Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara yaitu nasabah bisa menggadaikan emas perhiasannya atau mengalihkan pada tabungan emas. Dengan melakukan adaptasi lingkungan dan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabahnya Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara dapat menentukan keberhasilan perusahaannya dalam jangka panjang dan dapat mencapai tujuannya. Terdapat empat tujuan dalam manajemen strategi perusahaan yaitu:

- a. Memberikan arah pencapaian tujuan organisasi atau perusahaan.
- b. Membantu memikirkan kepentingan banyak pihak.
- c. Mengantisipasi setiap perubahan kembali secara merata.
- d. Berhubungan dengan efisiensi dan efektivitas.<sup>120</sup>

Dari keempat tujuan di atas Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara mampu melakukan perencanaan strategi untuk memantau sektor lingkungan dalam menentukan peluang-peluang ataupun ancaman terhadap perusahaan.<sup>121</sup>

## 2. Dampak Perubahan Kebijakan Terhadap Minat Nasabah Pada Pengembangan *Arrum* Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Perusahaan yang sudah mulai mengenal bahwa pemasaran merupakan faktor penting untuk mencapai sukses usahanya, akan mengetahui adanya cara dan falsafah baru yang terlibat di dalamnya. Cara atau falsafah baru

---

<sup>120</sup>Anam Miftakhul Huda, dkk, *Pengantar Manajemen...*, hlm. 3

<sup>121</sup>*Ibid.*, hlm. 10

itu disebut konsep pemasaran. Konsep pemasaran bertujuan memberikan kepuasan terhadap keinginan. Konsep pemasaran mengajarkan bahwa kegiatan pemasaran suatu perusahaan harus dimulai dengan usaha mengenai dan merumuskan keinginan dan kebutuhan dari konsumen. Kemudian perusahaan itu harus merumuskan dan menyusun suatu kombinasi dari kebijaksanaan produk, harga, promosi, dan distribusi setepat-tepatnya agar kebutuhan konsumen dapat terpenuhi secara memuaskan. Jadi secara definitif dapat dikatakan bahwa, konsep pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan.<sup>122</sup>

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara dalam memasarkan<sup>M</sup> produknya terutama *Arrum* Haji berdasarkan hasil wawancara dengan Pengelola Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara Bapak Sandi yaitu dengan bauran promosi seperti mengedarkan brosur, sosial media, seminar, *gathering* (mengadakan acara dengan nasabah), *cross selling* (melakukan promosi kepada nasabah yang datang ke kantor), Sosialisasi dan menjalin komunikasi dengan instansi lainnya. Karena peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga ke tangan konsumen tetapi juga bagaimana produk dan jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen dengan menghasilkan laba. Sasaran dari pemasaran adalah menarik

---

<sup>122</sup>*Ibid.*, hlm. 157

konsumen baru dengan menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan konsumen yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan konsumen.<sup>123</sup>

Selain itu dalam memasarkan *Arrum* Haji Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara menerapkan bauran pemasaran (*marketing mix*) sebagai berikut:

a. Strategi Produk

Strategi produk dilakukan ketika merencanakan penawaran pasar, pemasar perlu memikirkan tingkat produk. Setiap tingkat membuat nilai pelanggan akan lebih naik dan tingkat produk akan membentuk suatu hirarki nilai pelanggan.<sup>124</sup>

*Arrum* Haji yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara merupakan produk yang memberikan kemudahan dalam pendaftaran dan pembiayaan haji dengan jaminan emas logam mulia senilai 3,5 gram setara dengan 2 juta rupiah. *Arrum* Haji memiliki keunggulan yaitu calon nasabah memperoleh tabungan haji yang langsung dapat digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji. Jaminan emas dan dokumen haji aman tersimpan di pegadaian pemeliharaan barang jaminan terjangkau dan jaminan emas dapat dipergunakan untuk pelunasan biaya haji.

---

<sup>123</sup>Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran...*, hlm. 2

<sup>124</sup>Anam Miftakhul Huda, dkk, *Pengantar Manajemen...*, hlm. 164

Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara dalam memasarkan produknya menggunakan brosur sosial media, seminar, *gathering* (mengadakan acara dengan nasabah), *cross selling* (melakukan promosi kepada nasabah yang datang ke kantor), Sosialisasi dan menjalin komunikasi dengan instansi lainnya. Strategi pemasaran *Arrum* Haji yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara sudah cukup maksimal apalagi didukung dengan adanya perubahan kebijakan *Arrum* Haji pada tahun 2019. Pada mulanya kebijakan awal nasabah menggadaikan 15 gram setara dengan 7 juta rupiah yang membuat sulit dijangkau masyarakat kemudian pihak pegadaian menurunkan jaminan seperti yang ada sekarang yaitu 3,5 gram setara dengan 2 juta rupiah dan mendapat respon yang baik dari masyarakat. Sehingga jumlah nasabah *Arrum* Haji pada Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara mengalami peningkatan secara signifikan.

Adapun tabel jumlah nasabah *Arrum* Haji tahun 2016 sampai dengan 2020 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6  
Jumlah Nasabah 2016-2020

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Nasabah</b>
2016	36 Orang
2017	55 Orang
2018	6 Orang
2019	117 Orang
2020	103 Orang

Dimana sangat terlihat dampak perubahan kebijakan terhadap minat nasabah salah satunya Ibu Safia yang berasal dari Lingkungan

BTN Reyan Pondok Indah RT 13 yang dapat merasakan kemudahan yang diberikan oleh Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara terhadap jaminan *Arrum* Haji sehingga mengalami peningkatan yang cukup besar pada tahun 2019 dibandingkan tahun sebelumnya.

b. Strategi Harga

Dalam *marketing* harga adalah penentu dari faktor keberhasilan penjualan juga, karena harga dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli barang dan jasa yang diproduksi oleh suatu perusahaan. Dalam strategi ini biasanya perusahaan menentukan strategi yang berhubungan dengan potongan harga, bonus, dan lainnya yang dapat menarik minat konsumen.<sup>125</sup>

Berdasarkan data yang penulis temukan di dalam brosur pegadaian syariah cabang cakranegara di dalamnya tertera simulasi *Arrum* Haji dan biaya administrasi saat akad harga sudah ditentukan oleh Kementerian Agama dan pihak Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara hanya menjalankan peraturan yang sudah dibuat oleh kantor pusat. Untuk menentukan harga tentu sudah dipertimbangkan dengan matang. Menurut penulis harga yang tertera di brosur yang diberikan kepada nasabah sudah sangat terjangkau. Karena bisa di angsur sesuai dengan kemampuan nasabah itu sendiri. Jika nasabah mengambil 12 bulan maka angsuran pokok dan *mu'nah* akan lebih besar, namun jika mengambil 60 bulan maka angsuran pokok dan

---

<sup>125</sup>*Ibid.*, hlm. 167

*mu'nahnya* akan lebih kecil. Berikut adalah rincian pembayaran saat akad *Arrum* Haji dan simulasi *Arrum* Haji.

Tabel 4.1  
Biaya dan Setoran Yang Dibayarkan Pada Saat Akad<sup>126</sup>

Akad	Biaya Administrasi	Setoran Buka Rekening	Jumlah
12 Bulan	340.000	500.000	840.000
24 Bulan	382.500	500.000	882.500
36 Bulan	445.000	500.000	945.000
48 Bulan	535.000	500.000	1.035.000
60 Bulan	682.500	500.000	1.182.500

Perbedaan jumlah pembayaran administrasi saat akad dikarenakan adanya biaya pemeliharaan yang dibebankan kepada nasabah sesuai jangka waktu yang disepakati oleh nasabah dengan pihak pegadaian.

Tabel 4.2  
Simulasi Angsuran *Arrum* Haji<sup>127</sup>

Akad	Angsuran Pokok	Mu'nah*	Jumlah Angsuran/Bln
12 Bulan	2.083.400	252.800	2.366.200
24 Bulan	1.042.700	252.800	1.295.500
36 Bulan	694.500	252.800	947.300
48 Bulan	520.900	252.800	773.700
60 Bulan	416.700	252.800	669.500

\*Biaya pemeliharaan barang jaminan

Layaknya produk pembiayaan pada umumnya, *Arrum* Haji juga tidak terlepas dari resiko. Adapun resiko yang paling sering dihadapi oleh Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara adalah kredit macet yang

<sup>126</sup>Brosur Pegadaian Syariah

<sup>127</sup>*Ibid.*

mengharuskan pihak pegadaian mengambil tindakan tegas diantaranya merupakan pembatalan pendaftaran *Arrum* Haji. Oleh karena itu, langkah yang diambil oleh Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara untuk meminimalisir resiko adalah dengan cara membangun hubungan baik dengan nasabah, sehingga dapat mengetahui watak atau sifat nasabah.

c. Strategi Distribusi dan Tempat

Strategi distribusi merupakan strategi yang berkaitan erat dengan upaya produsen untuk mendistribusikan atau menyalurkan produknya kepada konsumen. Maka peranan saluran distribusi sebagai perantara produk dari produsen ke konsumen sangat penting.<sup>128</sup>

Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara memilih lokasi di Jln. Pejanggik No. 107, Kelurahan Cakranegara Barat, Kecamatan Cakranegara, Kota Mataram. Saluran distribusi di Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara yang cukup strategis, dimana daerah ini merupakan salah satu pusat perekonomian Kota Mataram. Terdapat pasar yang setiap hari dikunjungi masyarakat untuk membeli kebutuhan mereka. Kemudian bangun kantor cabang pegadaian syariah cabang cakranegara yang diapit oleh supermarket dan instansi pemerintahan lainnya dan berada di pinggir jalan raya. Sehingga secara tidak langsung masyarakat melihat keberadaan pegadaian tersebut. Tidak terkecuali dengan tempat parkir yang disediakan cukup luas,

---

<sup>128</sup>Anam Miftakhul Huda, dkk, *Pengantar Manajemen...*, hlm. 167

sehingga nasabah yang melihat keberadaan kantor cabang pegadaian syariah tersebut terkesan nyaman.

d. Strategi Promosi

Strategi promosi adalah tindakan penggabungan iklan, cara berkomunikasi pemasaran langsung kepada konsumen, hubungan masyarakat dengan terencana dan dapat mempengaruhi konsumen untuk mengkonsumsi produk dari perusahaan tersebut. Promosi ini digunakan untuk memberitahukan informasi kepada masyarakat atau konsumen tentang produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan sehingga dapat diterima oleh konsumen dengan baik dan produk tersebut menjadi salah satu kebutuhan pokok yang harus dipenuhi konsumen.<sup>129</sup>

Strategi promosi yang dilakukan oleh pihak Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara dalam memasarkan *Arrum* Haji adalah dengan menggunakan metode periklanan, publisitas, dan *personal selling*. Strategi promosi dengan metode periklanan biasanya dengan menyebarkan brosur kepada masyarakat dan membuat website di internet. Sedangkan strategi promosi dengan metode publisitas, pihak Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara biasanya melakukan sosialisasi melalui seminar terbuka untuk umum, mengadakan *gathering*, mengadakan sosialisasi di pengajian majelis taklim. Dan strategi pemasaran dengan metode penjualan pribadi (*personal selling*)

---

<sup>129</sup>*Ibid.*, hlm. 168

biasanya pihak Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara menawarkan produknya dengan *door to door*, menawarkan secara langsung kepada masyarakat yang secara langsung ditemui dan menjalin komunikasi dengan instansi lainnya seperti dikampus.

Menurut penulis, strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara bisa dikatakan berhasil. Dimulai dari strategi produk yang mudah dijangkau masyarakat, kemudian strategi tempat dan pendistribusian yang strategis dan strategi promosi yang cukup maksimal dan didukung oleh faktor utamanya adalah dampak dari perubahan kebijakan yang dilakukan oleh pusat pegadaian pada *Arrum* Haji sendiri. Sehingga dari strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara dapat meningkatkan jumlah nasabah *Arrum* Haji dan mampu memperluas pemasarannya dengan membangun kontrak kerjasama dengan pegadaian konvensional.

Jadi kesimpulannya, strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara ada empat yaitu strategi dalam bidang produk, harga, distribusi dan promosi. Keempat strategi ini diatur dalam Pedoman Operasional Gadai Syariah yang berlaku umum tetapi tergantung kondisi cabang yang berbeda-beda. Yang terkait dalam strategi pemasaran ini adalah dewan direksi perum pegadaian yang membuat strategi pemasaran secara umum dan seluruh pegawai pegadaian syariah bertanggung jawab dalam melakukan pemasaran

atas produk gadai syariah tersebut. Untuk mengevaluasi strategi pemasaran yang diterapkan di Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara maka diadakan evaluasi setiap bulannya.



**Perpustakaan UIN Mataram**

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari uraian tentang “Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan *Arrum* Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara” yang penulis sajikan maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Hal yang melatarbelakangi perubahan kebijakan *Arrum* Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara adalah untuk menjawab keinginan dan kebutuhan masyarakat dalam memudahkan mendapatkan porsi haji bagi masyarakat yang terkendala dengan dana.
2. Berdasarkan dampak perubahan kebijakan *Arrum* Haji terhadap minat nasabah pada PT. Pegadaian Syariah mengalami peningkatan secara signifikan pada jumlah nasabah *Arrum* Haji. Dimana dengan strategi pemasaran yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara yang cukup maksimal sehingga masyarakat memiliki antusias untuk mendaftarkan diri sebagai calon jamaah haji melalui pembiayaan *Arrum* Haji pada Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

#### B. Saran

1. Diharapkan dapat berkontribusi dalam masyarakat sebagai bahan pengetahuan dan dapat diterapkan dengan baik bagi pihak-pihak yang bersangkutan terutama bagi Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

diharapkan lebih aktif lagi melakukan promosi dan distribusi terhadap *Arrumi* Haji agar masyarakat yang belum menggunakan pembiayaan *Arrum* Haji supaya bisa melakukan pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

2. Bagi peneliti selanjutnya dapat dijadikan sebagai rujukan apabila terjadi masalah yang berkaitan dengan *Arrum* Haji dan diharapkan melakukan sosialisasi terhadap lebih dikembangkan kembali, sehingga masyarakat lebih mengenal dan lebih paham produk yang dipilih dan menjadi keunggulan diantara produk-produk yang lainnya.



Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Supriyadi, “Struktur Hukum Pegadaian Syariah dalam Perspektif Hukum Islam dan Hukum Positif”, *Empirik*, Vol. 3, Nomor 2, Juli-Desember 2010.
- Rokhmat Subagiyo, “Tinjauan Syariah Tentang Pegadaian Syariah (Rahn)”, *An-Nisbah*, Vol. 01, Nomor 01, Oktober 2014.
- Naida Nur Alfisyahri dan Dodik Siswantoro, “Praktik dan Karakteristik Gadai Syariah di Indonesia”, *Share*, Vol. 1, Nomor 2, Juli-Desember 2012.
- Ade Sofyan Mulazid, “Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah dalam Sistem Hukum Nasional di Indonesia”, dalam <http://scholar.google.co.id/artikel>, diakses tanggal 05 Mei 2020, pukul 15:01.
- Rachmad Saleh Nasution, “Sistem Operasional Pegadaian Syariah Berdasarkan Surah Al-Baqarah 283 pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Gunung Sari Balikpapan”, *Al-Tijary*, Vol. 02, Nomor 01, Juni 2016.
- Febrianur Ibnu Fitroh Sukuno Putra, dkk, ”Dinamika Perkembangan Pegadaian Syariah di Indonesia”, dalam <https://publikasiilmiah.ums.ac.id> , diakses tanggal 8 Juni 2020, pukul 22:46.
- Muh Baihaqi, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, (Mataram: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Mataram, 2016).
- Abdul Ghofur Anshari, *Penerapan Prinsip Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008).
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: kencana, 2009).
- Cholil Nafis, *Teori Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Universitas Indonesia, 2010).
- Ade Sofyan Mulazid, *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia, 2016).
- Syukri Iska dan Ifelda Nengsih, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Teori Praktek dan Regulasi*, (Jakarta: Jasa Surya, 2016).
- Roikhan, “Efisiensi Pegadaian Syariah Dan Prospek Pertumbuhan Aset di Indonesia”, *al-Uqud*, Vol. 01, Nomor 01, Januari 2017.
- Imam Al-Mundziri, *Mukhtashar Shahih Muslim: Ringkasan Hadis Shahih Muslim*, terj. Ahmad Zaidun, (Jakarta: Penerbit Pustaka Amani, 2003)

- PT. Pegadaian Syariah,”Produk Syariah Arrum Haji”, dalam <http://www.pegadaian.co.id>, diakses tanggal 18 Juni 2020, pukul 10:39.
- Ilham Abdi Prawira, “Analisis Hukum Terhadap Produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah”, *az Zarqa*, Vol. 10, Nomor 1, Juni 2018.
- Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*,(Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015).
- W Gulo, *Metodologi Penelitian*,(Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002).
- Penelitian Deskriptif Kualitatif, dalam <https://www.linguistikid.com/2016/09/pengertian-penelitian-deskriptif-kualitatif.html>, diakses tanggal 22 Juni 2020, pukul 23:45.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*,(Bandung: Alfabeta, 2014).
- Uddin B. Sore dan Sobirin, *Kebijakan Publik*, (Makassar: CV SAH MEDIA, 2017).
- Sahya Anggara, *Kebijakan Publik*, (Bandung: PUSTAKA SETIA, 2014)
- Arifin Tahir, *Kebijakan Publik dan Transparansi Penyelenggaraan Pemerintah Daerah*, (Bandung: ALFABETA, 2014).
- Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran*, (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2011).
- M. Fuad, dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006).
- Anam Miftakhul Huda, dkk, *Pengantar Manajemen Strategik*, (Bali: Jayapangus Press, 2018).
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012).
- Brosur Produk Arrum HajiPT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.
- Katalog Produk Pegadaian PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

# LAMPIRAN



Perpustakaan UIN Mataram

**DOKUMENTASI PENELITIAN  
DI PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG  
CAKRANEGARA**

**LAMPIRAN 1**

**1. Proses Pengumpulan Data/ Penelitian di Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara**



Perpustakaan UIN Mataram





Perpustakaan UIN Mataram

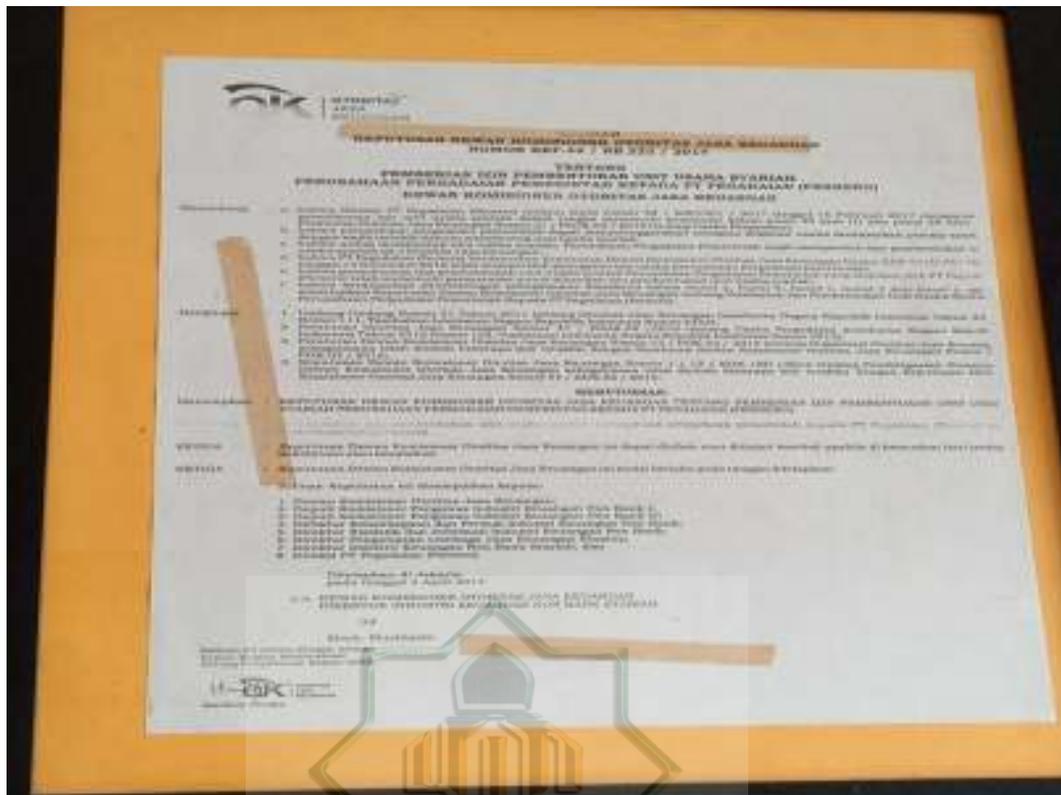


## 2. Izin Usaha Pegadaian

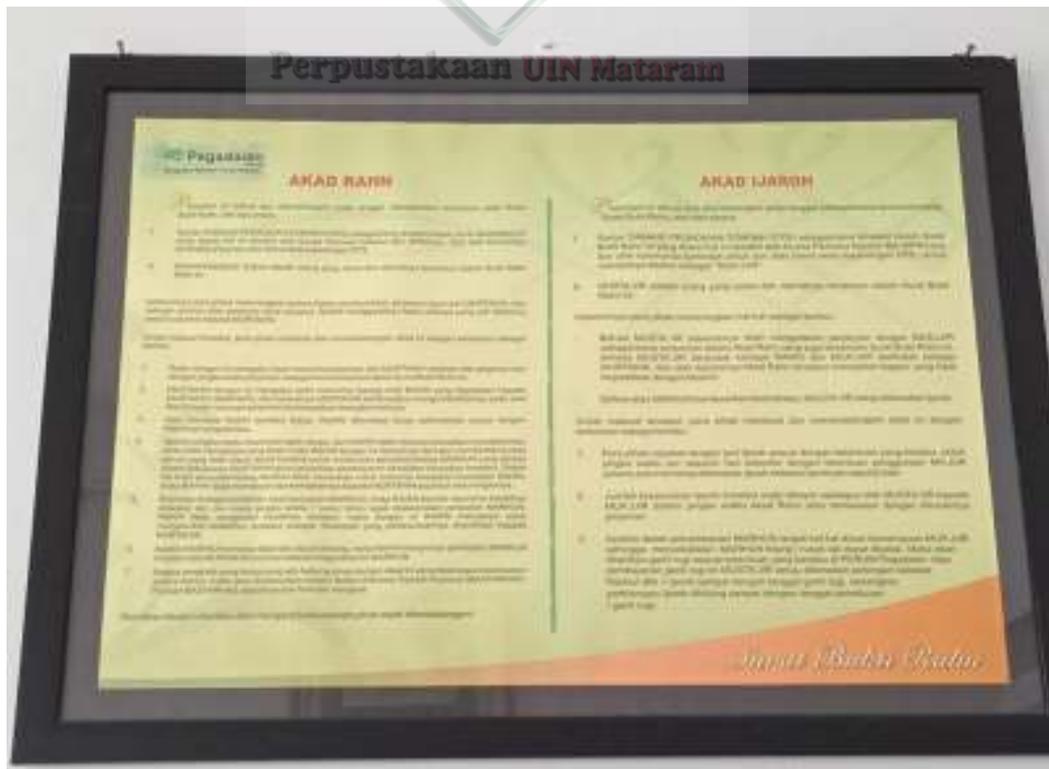
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MATARAM



## 3. Perizinan Pegadaian Tentang Unit Usaha Syariah oleh OJK



#### 4. Akad-Akad Pegadaian Syariah



## 5. Brosur Arrum Haji

Simulasi Angsuran Arrum Haji		ARRUM		Pegadaian
Akad	Angsuran Pokok	Mu'nah	Jumlah Angsuran/bln	
12 bln	2,083,400	252,800	2,336,200	
24 bln	1,042,700	252,800	1,295,500	
36 bln	694,500	252,800	947,300	
48 bln	520,900	252,800	773,700	
60 bln	416,700	252,800	669,500	

Biaya dan setoran yang dibayar pada saat awal:			
Akad	Biaya Administrasi	Setoran Buku Rek.	Jumlah
12 bln	560,000	500,000	1.060,000
24 bln	382,500	500,000	882,500
36 bln	485,000	500,000	985,000
48 bln	535,000	500,000	1.035,000
60 bln	682,500	500,000	1.182,500

**Dokumentasi:**

**Pegadaian:**

- Copy E-KTP - Materai 6.000 @ 5 lbr
- Copy Kartu Keluarga
- Jaminan Emas senilai 2 Juta (LM 3,5 Gram, Perhiasan Emas 22 Karat Berat 4 Gram)

**Depag:**

- Copy KTP + Kartu Keluarga @ 5 lbr - Materai 6.000 @ 1 lbr
- Copy Akta Kelahiran/Bach/Buku Nikah @ 5 lbr
- Copy Paspor @ 5 lbr
- Copy Buku Tabungan Haji @ 5 lbr
- Surat Keterangan Kesehatan dari Puskesmas @ 5 lbr
- Pas Foto Warna Latar Putih Tampak Muka 80% (3x4 @ 25 lbr, 4x6 @ 10 lbr, 2x3 @ 5 lbr)

## 6. Website Arrum Haji



× Pegadaian  
pegadaian.co.id

Pegadaian  
**ARRUM**<sup>haji</sup>

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MATARAM

Perpustakaan UIN Mataram  
**Apa Itu Arrum Haji?**

Arrum haji adalah pembiayaan untuk  
mendapatkan porsi ibadah haji secara syariah  
dengan proses mudah, cepat dan aman.

## 7. Spanduk Arrum Haji



8. Foto Bersama Dengan Tim Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara



Lampiran 2

## Surat Izin Penelitian

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Perdiksha No. 35 Tlp. (0370) 621298 – 623809 Fax. 625337 Mataram  
 Website: <http://web.uinmataram.ac.id> email: [ibb@uinmataram.ac.id](mailto:ibb@uinmataram.ac.id)

---

Nomor: 1233/Un 12-FEBI/PP.00.0/09/2020  
 Lamp: 1 (satu) Gabung  
 Hal: Permohonan Izin Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth: Pimpinan Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara  
 di  
 Kota Mataram

*Wassalamu'alaikum W.F.W.*

Dengan ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan izin mendidik di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin kepada mahasiswa/i di bawah ini:

Nama	Royal Aini
NIM	160203229
Jurusan	Ekonomi Syariah
Judul Penelitian	Peluang dan Tantangan Pegadaian Syariah Dalam Mengembangkan Produk Arisan Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Berkenaan dengan hal itu, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan data dan bantuan seperlunya agar kegiatan belajar mahasiswa yang bersangkutan dapat berjalan sebagaimana mestinya. Data hasil penelitian tersebut diperlukan untuk menyusun skripsi.

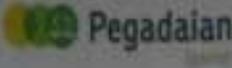
Demiakan permohonan kami, atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum W.F.W.*

Mataram, September 2020

A.n. Dekan,  
 Wakil Dekan Bid. Akademik dan  
 Kelembagaan,  
  
 Muhs. Sulhuddin

## Surat Balasan Penelitian

 **Pegadaian**  
Syariah

Nomor : 584.80437.03.0020  
Lampiran : -  
Urgensi : E

Cakranegara, 28 September 2020

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Mataram

Di -  
Mataram

Perihal : Penetujan Mahasiswa Penelitian

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Teringin doa semoga Allah SWT senantiasa menurahkan Rahmat dan Keberkahannya kepada seluruh karyawan dan perusahaan PT. Pegadaian (Persero), Amin.

Merujuk Surat Kementerian Agama RI Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram Fakultas Syariah Nomor : 1225/Uh.12/FEB/PP.00.009/2020 perihal Izin Penelitian, dengan ini saya selaku Pemimpin Cabang Pegadaian Syariah Cakranegara memberikan persetujuan kepada mahasiswa yang namanya tercantum dibawah ini :

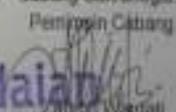
Nama	Royal Aji
NIM	160203229
Jurusan	Ekonomi Syariah

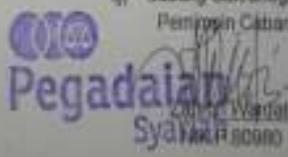
Untuk melaksanakan kegiatan penelitian di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Cakranegara dengan judul "Peluang dan Tantangan Pegadaian Syariah Dalam Mengembangkan Produk Amanah Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara"

Demikian disampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.  
Jazakumullahi Khairon Katsiron.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

PT Pegadaian (Persero) Syariah  
Cabang Cakranegara  
Pemimpin Cabang

  
Ahmad Yusuf  
Pemimpin Cabang  
Syariah P.8090

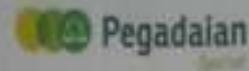


Catatan:

1. Dapat meninjau status keaslian data perusahaan PT Pegadaian (Persero).
2. Hasil Penelitian tidak untuk dipublikasikan dan hanya untuk kepentingan penelitian.
3. Menunjukkan laporan hasil penelitian dalam bentuk hard copy.

PT Pegadaian (Persero) - Kantor Cabang Syariah Cakranegara  
Jl. Sempak No. 07 Cakranegara T. 42175-02176  
Mataram - 81127 T. 42174-02176

www.pegadaian.co.id



Nomor : 584/60437.03/2020  
 Lampiran : -  
 Urgensi : 5

Cakranegara, 8 Oktober 2020

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam  
 Universitas Islam Negeri Mataram

Di -  
 Mataram

Perihal : Persetujuan Mahasiswa Penelitian

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Teringin dan semoga Allah SWT senantiasa mencurahkan Rahmat dan Kebekahan-Nya kepada seluruh karyawan dan perusahaan PT. Pegadaian (Persero), Amin.

Menunjuk Surat Kementerian Agama RI Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram Fakultas Syariah Nomor : 1223/4.12/FEB/MPP.00.909/2020 perihal izin Penelitian, dengan ini saya selaku Pemimpin Cabang Pegadaian Syariah Cakranegara memberikan persetujuan kepada mahasiswa yang namanya tercantum dibawah ini

Nama : Royal Aini  
 NIM : 160203229  
 Jurusan : Ekonomi Syariah

Untuk melaksanakan kegiatan penelitian di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Cakranegara dengan judul "Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Dalam Pengembangan Amun Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara"

Demikian disampaikan untuk dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Jazakumullahu Khairon Katsiron.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

PT Pegadaian (Persero) Syariah

Cabang Cakranegara

Pemimpin Cabang

Pegadaian  
 Syariah

Catatan :

1. Dapat menjadi salah satu nama baik perusahaan PT. Pegadaian (Persero)
2. Hasil Penelitian tidak untuk dipublikasikan dan hanya untuk kepentingan penelitian.
3. Menawarkan laporan hasil penelitian dalam bentuk hard copy.

PT Pegadaian (Persero) - Kantor Cabang Cakranegara  
 Jl. Ponggok No. 07 Cakranegara T +6275 42775  
 Mataram - 81127 F +6275 42775

www.pegadaian.co.id



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Pendidikan No. 51 Tlp. (0371) 631794 Fax. (0371) 631795

### KARTU KONSULTASI

Nama Mahasiswa: Royan Am  
NIM: 160203209  
Pembimbing II: Moh. Hafidz, SHI, MSI  
Judul Skripsi: Analisis Perubahan Kebijakan Pengadaan Syariah Pada Pengembangan Arisan Haji Pada PT. Pengadaan Syariah Cabang Cakranegara

Tanggal	Materi Konsul	Catatan Saran Perbaikan	Paraf
01 November 2020	SKRIPSI	Sebutkan nama calon nasabah yang diwawahi	
		Sebaiknya rumusan masalah pertama dan kedua saling berkaitan sesuai dengan judul penelitian. Misalnya: Bagaimana dampak perubahan kebijakan terhadap minat nasabah	
		DAFTAR BERTITIK A. Gambaran Pokok B. Jawaban Rumusan Masalah Pertama C. Jawaban Rumusan Masalah Kedua - Dan juga menambahkan referensi hasil wawancara Jawaban rumusan pertama belum ada	

Perpustakaan UIN Mataram

Mengotahui  
Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam

Mataram 01 November 2020  
Pembimbing II

Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag  
NIP. 19711104199731091

Moh. Hafidz, SHI, MSI  
NIP. 197808102006041002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Pendidikan No. 11 Telp. (0370) 621294 Fax. 633557 Mataram

### KARTU KONSULTASI

Nama Mahasiswa: Ro'val Aini  
NIM: 160203229  
Pembimbing II: Muh. Baibag, SHI, MSI  
Judul Skripsi: Analisis Perubahan Kebijakan Pengadaan Syariah Pada Pengembangan Arisan Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

Tanggal	Materi Konsul	Catat: Sama, Perhatikan	Pasal
10 November 2020	SKRIPSI	<p>Penelitian wawancara ahli yaitu, Baibag Jumlah pada laporan kita harusnya di samping modal Pengadaan haji kita dari dan pengalihan</p>	

Perpustakaan UIN Mataram 10 November 2020

Mengesah

Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam

Pembimbing II

Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag  
NIP. 19711104199731001

Muh. Baibag, SHI, MSI  
NIP. 197808102006041002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Pendidikan No. 33 Telp. (0370) 621298 Fax. 623337 Mataram

KARTU KONSULTASI

Nama Mahasiswa : Ro'yal Aini  
NIM : 160201229  
Pembimbing II : Muhi, Baihaqi, SHI., MSI.  
Judul Skripsi : Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan Arum  
Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

Tanggal	Materi Konsul	Catatan, Saran, Perbaikan	Paraf
17 November 2020	SKRIPSI Bab II	Sedangkan wawancara yang panjang seperti yang sudah beberapa hari wawancara dengan di Pribadi di ada di dalamnya	
20/11/20	Bab II	Perubahan formulasi di beberapa bagian lainnya	

Perpustakaan UIN Mataram

Mengetahui

Mataram 17 November 2020

Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam

Pembimbing II

Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ai  
NIP. 19711104199731001

Muhi, Baihaqi, SHI., MSI.  
NIP. 197808102006041002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Pendidikan No. 35 Tlp. (0370) 621298 Fax. 625337 Mataram

KARTU KONSULTASI

Nama Mahasiswa : Ro'yal Aini  
NIM : 160203229  
Pembimbing II : Muh. Barhaqi, SHI., M.Si.  
Judul Skripsi : Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan Arran  
Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Tanggal	Matri Konsul	Critatan, Saran, Perbaikan	Paraf
23 November 2020	SKRIPSI	Skripsi Aee	

Perpustakaan UIN Mataram

Mengetahui  
Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag  
NIP. 19711104199731001

Mataram 23 November 2020  
Pembimbing II

Muh. Barhaqi, SHI., M.Si.  
NIP. 197808102006041002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
 Jl. Pendidikan No. 35 Tlp. (0370) 621298 Fax. 625337 Mataram.

KARTU KONSULTASI

Nama Mahasiswa: Ro'yal Am  
 NIM: 160203229  
 Pembimbing I: Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag  
 Judul Skripsi: Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan Arrum  
 Hapi Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakirregata

Tanggal	Materi Konsul	Catatan, Saran, Perbaikan	Paraf
30 Desember 2020	Bab I	Perbaikan Evans Caroty & Sun	[Signature]
01/01/20	Bab II	[Handwritten notes]	[Signature]
03/12	Bab III	[Handwritten notes]	[Signature]
08/12	Bab IV	[Handwritten notes]	[Signature]

Mengetahui

Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Ahmad Amir Azz, M.Ag  
 NIP. 19711104199731001

Mataram, Desember 2020

Pembimbing I

Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag  
 NIP. 196508171997031001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Pendidikan No. 35 Tlp. (0370) 621298 Fax. 625317 Mataram

**KARTU KONSULTASI**

Nama Mahasiswa : Ro'fal Amr  
NIM : 160203229  
Pembimbing I : Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag  
Judul Skripsi : Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan *Ar-rum*  
Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara.

Tanggal	Materi Konsul	Catatan, Saran, Perbaikan	Paraf
06/12/20			

Perpustakaan UIN Mataram

Mengetahui

Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag  
NIP. 19711104199731001

Mataram, 06/12/2020

Pembimbing I

Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag  
NIP. 1965081719970310011



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
 Jl. Pendidikan No. 35 Tlp. (0370) 621298 Fax. 625337 Mataram

**KARTU KONSULTASI**

Nama Mahasiswa : Ro'yal Amr  
 NIM : 160203229  
 Pembimbing I : Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag.  
 Judul Skripsi : Analisis Perubahan Kebijakan Pegadaian Syariah Pada Pengembangan Ar-rum  
 Haji Pada PT- Pegadaian Syariah Cabang Cakranegara

Tanggal	Materi Konsul	Catatan, Saran, Perbaikan	Paraf
06/12/20			

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
M A T A R A M

**Perpustakaan UIN Mataram**

Mengetahui  
 Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag  
 NIP. 19711104199731001

16/12/20  
 Mataram, Desember 2020

Pembimbing I

Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag  
 NIP. 196508171997031001