



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PERSEPSI UKM DI PASAR INPRES SADABUAN
TERHADAP PRODUK ARRUM PADA PT.
PEGADAIAN SYARIAH SADABUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh:

**ENNI NOVIA HARAHAHAP
NIM. 16 401 00143**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN**

2020



Scanned with
CamScanner



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PERSEPSI UKM DI PASAR INPRES SADABUAN
TERHADAP PRODUK *ARRUM* PADA PT.
PEGADAIAN SYARIAH SADABUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**ENNI NOVIA HARAHAH
NIM. 16 401 00143**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2020**



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PERSEPSI UKM DI PASAR INPRES SADABUAN
TERHADAP PRODUK *ARRUM* PADA PT.
PEGADAIAN SYARIAH SADABUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**ENNI NOVIA HARAHAP
NIM. 16 401 00143**

Pembimbing I

**Nofinawati, M.A
NIP. 19821116 201101 2 003**

Pembimbing II

Damri Batubara, M.A

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2020**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. ENNI NOVIA HARAHAHAP
Lampiran : 6 (enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 17 Januari 2020
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. ENNI NOVIA HARAHAHAP yang berjudul "**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk Arrum Pada PT. Pegadaian Syariah Sadabuan**" Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

NOFINAWATI, M.A
NIP. 19821116 201101 2 003

PEMBIMBING II

DAMRI BATUBARA, M.A



SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : ENNI NOVIA HARAHAHAP
NIM : 16 401 00143
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/PS-4
Judul Skripsi : **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk *Arrum* Pada PT. Pegadaian Syariah Sadabuan”**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang kode etik mahasiswa, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 17 Januari 2020

Saya yang menyatakan,



ENNI NOVIA HARAHAHAP
NIM. 16 401 00143



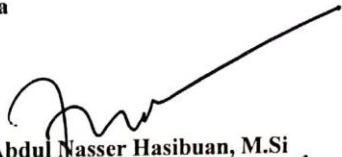
**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUNAN**

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidempuan, 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022


**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA : ENNI NOVIA HARAHAP
NIM : 16 401 00143
FAKULTAS/JURUSAN : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
JUDUL SKRIPSI : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi UKM di
Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk *Arrum* Pada PT.
Pegadaian Syariah Sadabuan


Ketua



Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004


Sekretaris



Nofinawati, M.A
NIP. 19821116 201101 2 003

Anggota


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004


Nofinawati, M.A
NIP. 19821116 201101 2 003


Windari, M.A
NIP. 19830510 201503 2 003


Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd
NIP. 19831703 201801 2 001

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Selasa/ 25 Februari 2020
Pukul : 13.30 WIB s/d 16.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus/71,25 (B)
Index Prestasi Kumulatif : 3,42
Predikat : SANGAT MEMUASKAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. H.Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN


JUDUL SKRIPSI : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERSEPSI
UKM DI PASAR INPRES SADABUAN TERHADAP
PRODUK ARRUM PADA PT. PEGADAIAN SYARIAH
SADABUAN

NAMA : ENNI NOVIA HARAHAP
NIM : 16 401 00143

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, Maret 2020
Dekan,




Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Shalawat* serta Salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figure seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: “ **Persepsi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk *Arrum* Pada PT. Pegadaian Syariah Sadabuan** ”, ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada bidang Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan banyak terimakasih utamanya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan, serta Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan pengembangan Lembaga, Bapak

Dr. Anhar, M.A selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan, Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A. selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Nofinawati, M.A, selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah dan Ibu Sekretaris Jurusan Ibu Hamni Fadhilah, M.Pd, Bapak/Ibu Dosen Serta Pegawai Administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibu Nofinawati, M.A selaku Pembimbing I dan Bapak Damri Batubara, M.A selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Yusri Fahmi, M. Hum selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan IAIN Padangsidempuan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.

7. Teristimewa saya ucapkan kepada keluarga tercinta (Ayahanda H. Zainal Abidin Harahap dan Ibunda tercinta Hj. Erna Wati Lubis) yang telah mendidik dan selalu berdoa tiada hentinya, yang paling berjasa dalam hidup peneliti yang telah banyak berkorban serta memberi dukungan moral dan material, serta berjuang tanpa mengenal lelah dan putus asa demi kesuksesan dan masa depan cerah putra-putrinya, semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya kepada kedua orangtua tercinta dan diberi balasan atas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya, serta kepada Kakak tercinta (Vina Harahap) dan seluruh Keluarga Besar yang senantiasa memberi bantuan doa dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Serta sahabat-sahabat seperjuangan di Perbankan Syariah 4 mahasiswa angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Sahabat KKL kelompok 12, dan Sahabat kelompok Magang BSM Padangsidimpuan, serta kepada Abanganda Rudi Harahap yang telah memberikan dukungan, semangat, dan bantuan doa kepada peneliti agar tidak putus asa dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tidak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan

dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, 17 Januari 2020

Peneliti,

ENNI NOVIA HARAHAHAP
NIM.16 401 00143

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	šad	š	Es dan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El

م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

- a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— و	ḍommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	Au	a dan u

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
.....ا.....ى	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
.....ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
.....و	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua.

- a. Ta Marbutah hidup yaitu TaMarbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta Marbutah mati yaitu Ta Marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya Ta Marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka Ta Marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberitanda syaddah itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan duacara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital sepertiapa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain

sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

ABSTRAK

Nama : Enni Novia Harahap
Nim : 16 401 00143
Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk *Arrum* Pada PT. Pegadaian Syariah Sadabuan

Penelitian ini di latar belakang oleh pengamatan peneliti mengenai pandangan para usaha kecil menengah (UKM) yang ada di Pasar Inpres Sadabuan terhadap produk *Arrum* yang ada di Pegadaian Syariah Sadabuan. Produk *Arrum* (Ar-rah untuk usaha mikro) merupakan produk yang membantu usaha mikro/kecil untuk keperluan modal dalam mengembangkan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran dengan jaminan berupa BPKB dan emas. Dengan adanya produk ini diharapkan dapat membantu mengembangkan usaha-usaha yang ada di Pasar Inpres Sadabuan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan terhadap produk *Arrum* pada Pegadaian Syariah Sadabuan dan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan terhadap produk *Arrum* pada Pegadaian Syariah Sadabuan.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori mengenai persepsi yang mempengaruhi pedagang terhadap Pegadaian Syariah yang mendukung dalam memperoleh hasil penelitian. Teori ini dapat menjadi dasar atau acuan dalam melakukan penelitian ini.

Jenis penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan dengan metode kualitatif deskriptif. Alat pengumpulan data yang dilakukan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi, sedangkan teknik pengolahan data dan analisis data dilakukan dengan cara studi kasus kualitatif pada Pegadaian Syariah Sadabuan.

Hasil penelitian ini adalah bahwa para UKM memberikan tanggapan positif terkait keunggulan dan prosedur produk *Arrum*, namun dari segi angsuran para UKM dapat mengalami kesulitan jika keadaan pasar sedang sunyi pembeli, para UKM yang telah menggunakan produk *Arrum* mengatakan bahwa produk *Arrum* dapat membantu perkembangan usahanya. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan karena Faktor Internal yaitu minat dan pengalaman UKM pada Pegadaian Syariah tidak ada, juga karena Faktor Eksternal yaitu sesuatu yang baru, dan kurangnya pemasaran yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah, dan adapun karena Faktor Situasi yaitu keadaan waktu yang dimiliki seseorang, dimana para UKM membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya.

Kata Kunci: Faktor-Faktor dan Persepsi UKM, Produk *Arrum*.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
SURAT KETERANGAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Batasan Istilah	5
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	7
F. Manfaat Penelitian	8
G. Sistematika Pembahasan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Landasan Teori	11
1. Persepsi	11
a. Pengertian Persepsi	11
b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi	13
c. Indikator Persepsi.....	16
d. Proses terjadinya Persepsi	17
2. Pegadaian Syariah.....	18
a. Pengertian Pegadaian Syariah	18
b. Dasar Hukum Gadai	20
c. Ketentuan Hukum Gadai Syariah.....	22
d. Tujuan Gadai.....	24
e. Tugas Gadai	24
f. Fungsi Gadai	25
g. Jenis-Jenis Barang yang Dapat dan Tidak Dapat Digadaikan .	26
3. Produk <i>Arrum</i>	27
a. Pengertian Produk <i>Arrum</i>	27

b. Jenis-Jenis Produk <i>Arrum</i>	28
c. Syarat-Syarat Pembiayaan <i>Arrum</i>	29
d. Proses Memperoleh Pembiayaan <i>Arrum</i>	30
e. Skema Akad <i>Arrum</i>	31
f. Keuntungan Dari <i>Arrum</i>	32
4. Usaha Kecil Menengah (UKM)	33
a. Definisi UKM	33
b. Ciri-ciri UKM	38
B. Penelitian Terdahulu	41
BAB III METODE PENELITIAN	42
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	43
B. Jenis Penelitian	43
C. Subjek Penelitian	44
D. Sumber Data	45
E. Teknik Pengumpulan Data	47
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	48
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	50
BAB IV HASIL PENELITIAN	52
A. Gambaran Umum Pegadaian Syariah Sadabuan	52
1. Sejarah Berdirinya Pegadaian Syariah	52
2. Produk Pegadaian Syariah	52
3. Visi dan Misi Pegadaian Syariah	53
4. Tujuan PT. Pegadaian Syariah	54
5. Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah	56
B. Gambaran Umum Pasar Inpres Sadabuan	57
1. Lokasi Pasar Inpres Sadabuan	57
2. Ciri-ciri UKM di Pasar Inpres Sadabuan	57
3. Sarana dan Prasarana yang ada di Pasar Inpres Sadabuan	58
C. Deskriptif Hasil Penelitian	59
1. Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk <i>Arrum</i> pada Pegadaian Syariah	59
a. Persepsi UKM Terhadap Keberadaan Produk <i>Arrum</i>	59
b. Persepsi UKM yang Menggunakan Produk <i>Arrum</i> Terhadap Perkembangan Usahanya	61
c. Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Prosedur pada Produk <i>Arrum</i>	64

d. Persepsi Pedagang di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Keunggulan dan Kelemahan Produk <i>Arrum</i>	67
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan	70
a. Faktor Internal	70
b. Faktor Eksternal	72
c. Faktor Situasi	73
BAB V PENUTUP	75
A. Kesimpulan	75
B. Saran.....	76

DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
PENUNJUK PEMBIMBING SKRIPSI	
MOHON IZIN RISET	
BALASAN RISET	
PENUTUP RISET	
PEDOMAN WAWANCARA	
LEMBAR IDENTITAS INFORMAN	
DOKUMENTASI PENELITIAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	: Jumlah Nasabah Produk Arrum	3
Tabel 2.1	: Kelebihan dan Kekurangan Usaha Kecil Menengah	38
Tabel 2.2	: Penelitian Terdahulu	41

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Daftar Riwayat Hidup
- Lampiran 2 : Permohonan Ketersediaan Menjadi Pembimbing Skripsi
- Lampiran 3 : Surat Izin Meneliti Dari Iain Padangsidempuan
- Lampiran 4 : Surat Balasan Dari PT. Pegadaian Syariah
- Lampiran 5 : Surat Keterangan Penutup Dari PT. Pegadaian Syariah
- Lampiran 6 : Pedoman Observasi
- Lampiran 7 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 8 : Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pegadaian adalah lembaga keuangan non bank yang termasuk dalam klasifikasi perantara investasi (*investment intermediary*). Pegadaian merupakan lembaga perkreditan dengan sistem gadai.¹ 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 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata pasal 1150.

Sejak pegadaian berdiri pada tahun 1901, perusahaan yang bernaung di bawah Kementerian Keuangan ini tidak hanya berfokus pada kegiatan bisnis semata, namun dituntut pula untuk menjalankan misi sosial sebagai lembaga yang menjadi sandaran warga masyarakat dikala susah. Fungsi operasional pegadaian syariah dijalankan oleh kantor-kantor cabang Pegadaian Syariah/ Unit Layanan ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional.²

Pegadaian Cabang Syariah di Kota Padangsidimpuan pertama dibuka pada tahun 2005 yaitu PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak. Produk pada Pegadaian Cabang Syariah ada lima yaitu, *Rahn*,

¹ Ktut Silvanita Mangani, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (PT. Gelora Aksara Pratama, 2009), hlm. 64.

² M. Habiburrahman, dkk., *Mengenal Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Kuwais, 2012), hlm. 219.

Amanah, Mulia, *Arrum* dan MPO (Multi Pembayaran Online). Kemudian berkembang membuka Unit Pelayanan Syariah (UPS) yang berada di Sadabuan. Pemerintah bersama DPR merumuskan rancangan peraturan perundang-undangan yang kemudian disahkan pada bulan Mei menjadi UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan. Undang-undang dimaksud memberi peluang untuk diterapkan praktik perekonomian sesuai syariah dibawah perlindungan hukum positif.³

Produk *Arrum*, (Ar-Rahn untuk usaha mikro/kecil) adalah merupakan pembiayaan bagi para pengusaha mikro kecil, untuk pengembangan usaha dengan berprinsip syariah.⁴ Dengan persyaratan yang tidak merepotkan dan mudah maka pedagang kecil dan menengah bisa memiliki pembiayaan dari Pegadaian Syariah dengan dua jaminan yaitu emas dan BPKB (Buku Pemilik Kendaraan Bermotor) dan bukti usaha dari beberapa pihak sebagai pembuktian atas usaha mikro yang dilakukan oleh pedagang tersebut. Produk ini ada untuk membantu para UKM yang kesulitan atas permodalan yang cepat dan mudah agar usaha kecil menengah (UKM) dapat mengembangkan usahanya.

Usaha kecil menengah (UKM) merupakan kategori bisnis berskala kecil yang dipercaya mampu memberikan kontribusi terhadap perekonomian Indonesia, terutama saat krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998 sampai

³ Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 15.

⁴ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 394.

dengan periode 2000 UKM dianggap mampu bertahan pada krisis dimana puluhan perusahaan besar mengalami kebangkrutan.⁵

Bagi dunia perekonomian usaha kecil menengah (UKM) masalah keterbatasan modal selalu dirasakan sebagai salah satu kendala utama yang selalu dikeluhkan. Dengan adanya keterbatasan modal sendiri diharapkan adanya akses serta terjangkaunya pembiayaan dengan biaya yang relatif terjangkau, syarat yang terjangkau, dan prosedur yang mudah dan tepat waktu. Sesuai dengan sifat kebutuhannya UKM membutuhkan sumber pembiayaan yang mudah dan cepat serta murah.

Menurut Ina Primiana (2009: 53) salah satu yang menjadi pokok permasalahan bagi UMKM adalah permodalan, yaitu kesulitan akses bank dikarenakan ketidakmampuan dalam hal menyediakan persyaratan *bankable*. Sesuai dengan pernyataan Mudrajad Kuncoro dalam Harian Bisnis Indonesia 21 Oktober 2008 bahwa ada tujuh tantangan yang harus dihadapi UKM dalam krisis global. Salah satu tantangan tersebut adalah akses industri kecil terhadap lembaga keuangan formal rendah.

Usaha kecil menengah (UKM) yang ada semakin berkembang sehingga membutuhkan permodalan yang mudah diperoleh. Demi kelangsungan usahanya para UKM banyak melakukan pinjaman kepada lembaga keuangan bank atau lembaga keuangan non bank yang dapat

⁵ Isnaini Nurrohmah, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringin Harjo Yogyakarta)"(Skripsi-Universitas Negeri Yogyakarta, 2015), 1.

menyediakan permodalan dan dapat membantu kelangsungan usaha yang sedang berlangsung. Maka, Pegadaian Syariah salah satunya lembaga keuangan non bank mempunyai pembiayaan untuk para UKM yang dapat membantu permodalan.

Setelah masyarakat mengetahui adanya produk *Arrum* yang bisa membantu mereka dalam hal permodalan maka perlu diteliti apakah hal tersebut mempengaruhi pandangan mereka terhadap keberadaan produk *Arrum* tersebut. Apakah produk *Arrum* dapat diterima oleh UKM atau malah sebaliknya. Persepsi merupakan pandangan para UKM mengenai produk *Arrum* di Pegadaian Syariah Sadabuan, karena UKM di Pasar Inpres Sadabuan memiliki persepsi yang berbeda-beda terkait produk *Arrum*.

Berdasarkan pengamatan peneliti dari hasil wawancara dengan para pedagang usaha kecil menengah (UKM) ada yang beranggapan bahwa produk *Arrum* berdampak baik dalam membantu permodalan usaha.⁶ Dan sebagian lagi para UKM beranggapan menggunakan produk *Arrum* hanya menjadi beban dikarenakan kondisi pasar yang tidak selalu ramai sehingga membuat pedagang kesulitan dalam membayar angsurannya.⁷ Serta kurangnya pengetahuan para pedagang UKM Pasar Inpres Sadabuan tentang produk *Arrum* tersebut.

⁶ Wawancara dengan pedagang pasar inpres sadabuan, Bapak Sultan Simatupang, Tanggal 09 September 2019, Pukul 11:30 WIB.

⁷ Wawancara dengan pedagang pasar inpres sadabuan, Ibu Nur Aminah, Tanggal 09 September 2019, Pukul 12.00 WIB.

Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ini dengan judul **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi UKM Di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk *Arrum* Pada PT. Pegadaian Syariah Sadabuan”**.

B. Batasan Masalah

Mengingat cakupan permasalahan yang cukup luas, dan dengan keterbatasan kemampuan waktu yang dimiliki penulis serta untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam memahami permasalahan, maka penulis memberi batasan dalam penelitian ini. Batasan masalah yang dimaksud adalah:

1. Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan terhadap produk pembiayaan *Arrum* pada Pegadaian Syariah Sadabuan.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan terhadap produk pembiayaan *Arrum* di Pegadaian Syariah Sadabuan.

C. Batasan Istilah

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam mengartikan istilah yang ada dalam penelitian ini, maka penulis memberikan batasan istilah sebagai berikut:

1. Persepsi diartikan sebagai tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui pengindraannya. Dengan demikian yang dimaksud persepsi adalah proses dari seseorang

dalam memahami lingkungannya yang melibatkan pengorganisasian dan penafsiran sebagai rangsangan dalam suatu pengalaman psikologi.⁸

2. Persepsi yang dimaksudkan pada penelitian ini sebagai pandangan sekelompok manusia terhadap sesuatu.
3. Usaha kecil yaitu kegiatan ekonomi rakyat yang berdiri sendiri usaha produktif milik perorangan dengan kekayaan bersih Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dan maksimum Rp.200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.⁹
4. Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Usaha menengah adalah unit usaha yang dilakukan oleh perorangan dan badan usaha yang bukan anak cabang perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp 10 miliar tidak termasuk tanah dan bangunan.
5. Arrum adalah *Arrum* (*Ar-Rahn* untuk usaha mikro/ kecil) adalah sistem pinjaman dengan sistem syariah bagi para pengusaha mikro/ kecil untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran, menggunakan jaminan emas dan berlian.¹⁰

⁸ Veithal Rivai, *Kepemimpinan Dan Perilaku Organisasi*, (Jakarta, Rajawali Pers : 2010), hlm. 326.

⁹ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2009), hlm. 45.

¹⁰ Brosur PT. Pegadaian Syariah Cabang Padangsidempuan Tentang Produk Arrum.

6. Pegadaian syariah adalah lembaga keuangan non bank yang termasuk dalam klasifikasi perantara investasi (*investment intermediary*). Pegadaian merupakan lembaga perkreditan dengan sistem gadai dengan prinsip.¹¹

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan di atas, maka rumusan masalah penelitian adalah:

1. Bagaimana persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan terhadap produk *Arrum* pada Pegadaian Syariah Sadabuan.
2. Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan terhadap produk *Arrum* pada Pegadaian Syariah Sadabuan.

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan terhadap produk *Arrum* pada Pegadaian Syariah Sadabuan.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan terhadap produk *Arrum* pada Pegadaian Syariah Sadabuan.

¹¹ Ktut Silvanita Mangani, *Op. Cit.*, hlm. 362.

F. Manfaat Penelitian

1. Bagi Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak kampus sebagai pengembangan keilmuan, khususnya bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Serta menambah referensi pada perpustakaan IAIN Padangsidempuan dan sebagai bahan referensi untuk pengembangan penelitian berikutnya.

2. Bagi perusahaan

Memberikan masukan sebagai bahan mengenai persepsi para usaha kecil dan menengah (UKM) di Pasar Inpres Sadabuan terhadap produk *Arrum* pada Pegadaian Syariah Sadabuan.

3. Bagi Peneliti

Sebagai sarana untuk mengaplikasikan berbagai teori yang diperoleh di bangku kuliah, menambah pengalaman dan sarana latihan dalam memecahkan masalah-masalah yang ada di masyarakat sebelum terjun dalam dunia kerja yang sebenarnya serta sebagai sarana untuk menambah wawasan peneliti terutama yang berhubungan dalam bidang kajian yang ditekuni selama kuliah.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan terdiri dari lima bab, yang masing-masing bab terbagi menjadi beberapa sub bab dengan rincian sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah yang menjelaskan pentingnya penulisan skripsi ini. Kemudian dikemukakan juga batasan masalah untuk menguraikan seluruh aspek yang berhubungan dengan masalah yang menjadi objek penelitian. Kemudian batasan istilah dalam penelitian ini mengemukakan istilah-istilah dalam penelitian ini. Selanjutnya batasan masalah dalam penelitian ini agar pembahasannya lebih terarah, lalu rumusan masalah dan tujuan penelitian dalam penelitian sehingga penelitian ini lebih terfokus dan jelas. Selanjutnya manfaat penelitian, untuk menjelaskan manfaat yang hendak diperoleh dari hasil penelitian. Serta sistematika pembahasan yang terdapat dalam penelitian ini agar penelitian yang dilakukan sistematis.

BAB II Landasan Teori yang terdiri dari kerangka teori yaitu pengertian persepsi, faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi, proses terjadinya persepsi, pengertian Pegadaian Syariah, dasar hukum Gadai, pengertian produk *Arrum* dan jenis-jenis produk *Arrum*. Kemudian pengertian usaha kecil menengah (UKM), dan ciri-ciri usaha kecil menengah (UKM). Selanjutnya terdapat penelitian terdahulu dan peneliti juga menguraikan perbedaan dan persamaan penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu.

BAB III Metode Penelitian yang terdiri dari lokasi dan waktu penelitian yang dilakukan peneliti yaitu di Pasar Inpres Sadabuan, dan Pegadaian Syariah Sadabuan. Kemudian jenis penelitian yang akan dilakukan

jenis penelitian kualitatif. Selanjutnya sumber data yang diperoleh peneliti yaitu data wawancara, observasi dan dokumentasi.

BAB IV berisikan Hasil Penelitian, yang terdiri dari gambaran umum Pegadaian Syariah Sadabuan, Sejarah berdirinya Pegadaian Syariah Sadabuan, Produk Pegadaian Syariah Sadabuan, Visi dan Misi Pegadaian Syariah Sadabuan, Struktur Organisasi perusahaan, Gambaran umum Pasar Inpres Sadabuan, Ciri-ciri usaha kecil dan menengah (UKM), serta Sarana dan Prasarana Pasar Inpres Sadabuan.

BAB V merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran yang merupakan akhir dari keseluruhan uraian yang telah dikemukakan di atas.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Landasan Teori

1. Persepsi

a. Pengertian Persepsi

Persepsi berasal dari bahasa latin *percipere*, menerima, *parceptio*, pengumpulan, penerimaan, pandangan dan pengertian. Yang pertama kesadaran intuitif (berdasarkan firasat) terhadap kebenaran atau kepercayaan langsung terhadap sesuatu, Kedua proses dalam mengetahui objek-objek dan peristiwa-peristiwa objek melalui pencapaian. Dan ketiga suatu proses psikologis yang memproduksi bayangan sehingga dapat mengenal objek melalui berpikir dengan cara inderawi sehingga kehadiran bayangan itu dapat disadari dan disebut juga wawasan.

Persepsi diartikan sebagai tanggapan (penerimaan) langsung dari suatu proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui pengindraannya. Dengan demikian yang dimaksud dengan persepsi adalah proses dari seseorang dalam memahami lingkungannya yang melibatkan pengorganisasian dan penafsiran sebagai rangsangan dalam suatu pengalaman psikologi.¹ Persepsi dapat pula dirumuskan dengan berbagai cara, tetapi dalam ilmu perilaku khususnya psikologi, istilah

¹ Veithal Rivai, *Op. Cit.*, hlm. 326.

itu dipergunakan untuk mengartikan perbuatan yang lebih dari sekedar mendengarkan, melihat, dan merasakan sesuatu.

Firman Allah SWT dalam surah Al-Mu'min ayat 19 sebagai dasar untuk memahami persepsi adalah sebagai berikut:

يَعْلَمُ خَائِنَةَ الْأَعْيُنِ وَمَا تُخْفِي الصُّدُورُ ﴿١٩﴾

Artinya : Dia mengetahui (pandangan) mata yang khianat dan apa yang disembunyikan oleh hati.²

Pada dasarnya persepsi lebih kompleks dan luas dibandingkan dengan penginderaan, ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pengembangan persepsi seseorang, yaitu :

- a) Psikologi persepsi seseorang mengenai sesuatu yang terjadi di dunia ini sangat dipenuhi oleh keadaan psikologi.
- b) Keluarga memberikan pengaruh yang besar terhadap anak-anaknya.
- c) Kebudayaan yang di lingkungan merupakan satu faktor yang kuat di dalam mempengaruhi sikap nilai dan cara seseorang memandang dan memahami dunia ini.

² M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm.347.

Karakter seseorang yang dilihat dari persepsi sosial :³

- a) Status orang yang dinilai akan mempunyai pengaruh yang besar bagi persepsi orang yang menilai.
- b) Orang yang dinilai biasanya ditempatkan dalam kategori tertentu.
- c) Karakter seseorang akan memberikan pengaruh yang besar terhadap persepsi orang lain pada dirinya.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persepsi

Ada beberapa pendapat para ahli antara lain David Krench dan Richad S. Cruthfield membagikan faktor-faktor yang menentukan persepsi menjadi dua, yaitu :

- a) Faktor Fungsional, adalah faktor yang berasal dari kebutuhan, pengalaman masa lalu. Faktor personal yang menentukan persepsi adalah objek-objek yang memenuhi tujuan individu yang melakukan persepsi.
- b) Faktor Struktural, adalah faktor yang berasal semata-mata dari sifat. Stimulasi fisik efek-efek syaraf yang ditimbulkan pada sistem syaraf individu. Faktor struktural yang menentukan persepsi menurut teori Gestalt "bila kita ingin mempersepsikan sesuatu, kita mempersepsikannya sebagai keseluruhan".

³*Ibid.*, hlm. 330.

Pengembangan persepsi dipengaruhi beberapa faktor-faktor yaitu sebagai berikut :⁴

1) Psikologi

Persepsi seseorang mengenai segala sesuatu yang terjadi didalam dunia ini sangat dipengaruhi oleh keadaan psikologi.

2) Keluarga

Pengaruh besar terhadap anak-anak adalah keluarganya, orangtua yang telah mengembangkan suatu cara yang khusus di dalam memahami dan melihat kenyataan di dunia ini.

3) Kebudayaan

Kebudayaan dan lingkungan masyarakat tertentu juga merupakan salah satu faktor yang kuat di dalam memengaruhi sikap nilai dan cara seseorang memandang dan memahami keadaan di dunia ini.

c. Indikator Persepsi

Sebagaimana telah diungkapkan di awal, jika seorang individu tidak hanya dikenai satu stimulus saja, melainkan banyak stimulus yang muncul di lingkungan sekitar. Namun tidak semua stimulus mendapatkan perhatian dari individu untuk kemudian dinilai atau

⁴ Alex Sobur, *Psikologi Umum*, (Bandung: Pustaka Setia, 2003), hlm. 445.

dipersepsikan. Menurut Bimo Walgito (2010: 102-104), persepsi memiliki indikator-indikator sebagai berikut:

- 1) Penyerapan terhadap rangsangan atau objek dari luar individu. Rangsang atau objek diterima dan diserap oleh panca indera sendiri-sendiri maupun bersama-sama. Hasil penyerapan oleh panca indera tersebut akan memberikan gambaran, tanggapan atau kesan didalam otak.
- 2) Pengertian atau pemahaman terhadap objek. Setelah terjadi gambaran-gambaran didalam otak, maka gambaran tersebut diorganisir, digolongkan, dan diinterpretasikan sehingga terbentuk pengertian atau pemahaman terhadap suatu objek.
- 3) Penilaian atau evaluasi individu terhadap objek. Setelah terbentuk pengertian atau pemahaman, selanjutnya terbentuk penilaian dari individu. Individu membandingkan pemahaman yang baru diperoleh dengan kriteria atau norma yang dimiliki individu secara subjektif. Penilaian individu berbeda-beda meskipun objeknya sama. Oleh karena itu persepsi bersifat individual.

Dari pemaparan tersebut dapat disimpulkan bahwa persepsi memiliki 3 indikator, yaitu penyerapan terhadap rangsang atau objek dari luar individu, pengertian atau pemahaman terhadap objek, dan penilaian atau evaluasi individu terhadap objek. Pada indikator pertama rangsangan atau objek diterima dan diserap oleh panca indera yang menghasilkan gambaran dalam otak. Pada indikator kedua, gambaran dalam otak diinterpretasikan sehingga terbentuk pemahaman terhadap suatu objek. Pada indikator ketiga setelah terbentuk pemahaman dalam otak selanjutnya muncul penilaian dari individu tersebut.

d. Proses Terjadinya Persepsi

Persepsi merupakan sebuah proses yang terdiri dari seleksi, organisasi dan interpretasi terhadap stimulus. Proses persepsi terdiri dari:⁵

- a) Seleksi *perceptual* ini terjadi ketika konsumen menangkap dan memilih stimulus yang berdasarkan pada psikologis set yang dimiliki. Yaitu, berbagai informasi yang ada dalam memori konsumen. Oleh karena itu dua proses yang termaksud ke dalam defenisi seleksi adalah perhatian (*attention*) dan persepsi selektif (*selectif perception*).
- b) Organisasi persepsi berarti bahwa konsumen mengelompokkan informasi dari berbagai sumber ke dalam pengertian yang menyeluruh untuk memahami lebih baik dan bertindak dalam pemahaman itu. Prinsip yang penting dalam integritasi persepsi itu yaitu penutupan, pengelompokan, dan konteks.

Persepsi konsumen adalah sebagai proses yang dilakukan individu untuk memilih, mengatur dan menafsirkan ke dalam gambaran yang berarti dan masuk akal, proses ini dapat dijelaskan sebagai “Bagaimana kita melihat dunia di sekeliling kita”.⁶ Persepsi ini

⁵ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan Dan Keinginan Konsumen*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 98.

⁶ Leon Schiffman dan Les Lie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2008), hlm. 72.

merupakan suatu proses yang timbul akibat adanya sensasi. Sensasi ini merupakan dimana kita merasakan atau yang membuat kita terasa menggembirakan ataupun sebaliknya.

2. Pegadaian Syariah

a. Pengertian Pegadaian Syariah

Transaksi hukum gadai dalam hukum fikih islam disebut *Ar-rah*. *Ar-rah* adalah suatu jenis perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai tanggungan utang. Pengertian *Ar-Rahn* dalam bahasa arab adalah *ats-tsubut wa ad-dawam* yang berarti “tetap” dan “kekal”, seperti dalam kalimat *maun rahin* yang berarti air yang tenang.⁷

Pengertian gadai (*rah*) secara bahasa seperti diungkapkan diatas adalah tetap, kekal, dan jaminan; sedangkan dalam pengertian istilah adalah sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, dan dapat diambil kembali sejumlah harta yang dimaksud sesudah ditebus.

Menurut Muhammad Syafi’I Antonio *Rahn* adalah perjanjian menahan sesuatu barang sebagai tanggungan utang, atau menjadikan sesuatu benda bernilai menurut pandangan *syara*’ sebagai tanggungan utang itu seluruh atau sebagian utang dapat diterima.⁸

Jadi, berdasarkan pengertian gadai yang dikemukakan di atas, penulis berpendapat bahwa gadai (*rah*) adalah menahan barang

⁷ Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 1.

⁸ Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2010), hlm. 128.

jaminan yang bersifat materi milik si peminjam (*rahin*) sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, dan barang yang diterima tersebut bernilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan (*murtahin*) memperoleh jaminan untuk mengambil seluruh atau sebagian utangnya dari barang gadai yang dimaksud, bila pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar utang pada waktu yang telah ditentukan.

Karena itu, tampak bahwa gadai syariah merupakan perjanjian antara seseorang untuk menyerahkan harta benda berupa emas, perhiasan, BPKB kendaraan atau harta benda lainnya sebagai jaminan dan agunan kepada seseorang atau lembaga pegadaian syariah berdasarkan hukum gadai syariah; sedangkan lembaga pegadaian syariah menyerahkan uang dengan jumlah maksimal 90% dari nilai taksir terhadap barang yang diserahkan oleh penggadai. Gadai dimaksud, ditandai dengan mengisi dan menandatangani Surat Bukti Gadai (*Rahn*).

a. Dasar Hukum Gadai

1) Al-qur'an

Qs. Al- Baqarah (2) ayat 283 yang digunakan sebagai dasar dalam membangun konsep gadai adalah sebagai berikut :

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ
بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنُ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا
تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.⁹

Ayat tersebut secara eksplisit menyebutkan “barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)”. Dalam dunia finansial barang tanggungan bisa dikenal sebagai jaminan (*collateral*) atau objek pegadaian.

2) Al-Hadist

Hadist yang diriwayatkan oleh Syekh Zakaria Al-Anshary yang berbunyi:

وشرعا جعل عين مال وثيقة بدين يستوفى منها عند تعذر وفائه

⁹ M. Quraish Shihab *Op. Cit.*, hlm. 739.

Artinya: Secara syara' (gadai adalah) menjadikan barang/harta sebagai kepercayaan akan dilunasinya utang dengannya ketika ditemui adanya udzur dalam pelunasan.¹⁰

Berdasarkan definisi ini, maka syarat dari gadai adalah sama dengan syarat barang dalam jual beli, ada barang wujud yang berupa harta sebagai jaminan kepercayaan sebagai jaminan, maka harta harus memiliki nilai manfaat syarat barang harus berupa barang yang suci barang yang digadaikan merupakan hak kuasa / milik dari orang yang menggadaikan barangnya bisa diserahkan terimakan.

3) Ijtihad Ulama

Para ulama telah sepakat bahwa gadai hukumnya boleh. Para ulama tidak pernah mempertentangkan kebolehan, demikian pula landasan hukumnya. Jumhur ulama berpendapat bahwa gadai disyari'atkan pada waktu tidak bepergian ataupun pada waktu bepergian.¹¹

b. Ketentuan Hukum Gadai Syariah

Transaksi gadai menurut syariah haruslah memenuhi rukun dan syarat tertentu, yaitu:

¹⁰ Syekh Muhyiddin, *Fathu al-Wahab bi Syarhi Manhaji al- Thullab*, (Kediri: Pesantren Fathul Ulum 2007), hlm. 192.

¹¹ M. Habiburrahmim, dkk, *Mengenal Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Penerbit Kuwais, 2012), hlm. 100.

1. Rukun Gadai:

- a. Adanya ijab dan qabul.
- b. Adanya pihak yang berakad (*aqid*).
- c. Adanya pihak yang menggadaikan (*rahn*).
- d. Adanya pihak yang menerima gadai (*murtahin*).
- e. Adanya jaminan (*marhun*) berupa barang atau harta.
- f. Adanya utang (*marhun bih*).¹²

2. Syarat sah gadai :

- a. *Rahn dan Murtahin* dengan syarat-syarat : kemampuan juga berarti kelayakan seseorang untuk melakukan transaksi pemilikan, setiap orang yang sah melakukan jual beli sah melakukan gadai.
- b. *Sighat* dengan syarat tidak boleh terkait dengan masa yang akan datang dan syarat-syarat tertentu.
- c. Utang (*marhun bih*) dengan syarat harus merupakan hak yang wajib diberikan atau diserahkan kepada pemiliknya, memungkinkan pemanfaatannya bila sesuatu yang menjadi utang itu tidak bisa dimanfaatkan maka tidak sah, harus dikuantifikasi atau dapat dihitung jumlahnya, bila tidak dapat diukur atau tidak dikuantifikasi, *rahn* tidak sah.

¹² Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah* , (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 107.

- d. Barang (*Marhun*) dengan syarat harus bisa diperjual belikan, harus berupa harta yang bernilai, *marhun* harus bisa dimanfaatkan secara syariah, harus diketahui keadaan fisiknya, harus dimiliki oleh rahn setidaknya harus seizin pemiliknya.

Pada dasarnya Pegadaian Syariah berjalan diatas dua akad transaksi syariah yaitu:

1. Akad *Rahn*

Rahn adalah menahan harta milik sipeminjam 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.

2. Akad *Ijarah*

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri, melalui akad ini dimungkinkan bagi Pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad.¹³

¹³ Andri Soemitra, *Op. Cit.*, hlm. 392.

c. Tujuan Gadai

Tujuan dari pegadaian adalah sebagai berikut:

1. Turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pembiayaan/pinjaman atas dasar hukum gadai.
2. Pencegahan pegadaian gelap, dan pinjaman tidak wajar lainnya.
3. Pemanfaatan gadai bebas bunga pada gadai syariah memiliki efek jaring pengaman sosial karena masyarakat yang butuh dana mendesak tidak lagi dijerat pinjaman/pembiayaan bebas bunga.

d. Tugas Gadai

Tugas pokok Pegadaian yaitu sebagai berikut:

1. Menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai dan usaha-usaha lain yang berhubungan dengan tujuan pegadaian atas dasar materi.
2. Memberi pinjaman kepada masyarakat atas dasar hukum gadai agar masyarakat tidak dirugikan oleh kegiatan lembaga keuangan non formal yang cenderung memanfaatkan kebutuhan dana mendesak dari masyarakat.

e. Fungsi Gadai

Fungsi pokok Pegadaian yaitu sebagai berikut:

1. Mengelola penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai dengan cara mudah, cepat, aman dan hemat.
2. Menciptakan dan mengembangkan usaha-usaha lain yang menguntungkan bagi pegadaian dan masyarakat.
3. Mengelola keuangan perlengkapan, kepegawaian, pendidikan dan pelatihan.
4. Mengelola organisasi, tata kerja dan tata laksana pegadaian.
5. Melakukan penelitian dan pengembangan serta mengawasi pengelolaan pegadaian.

f. Jenis-Jenis Barang Yang Dapat Dan Tidak Dapat Digadaikan

1. Jenis barang yang dapat digadaikan:

- a) Barang perhiasan

Perhiasan yang terbuat dari emas, perak, platina, intan, mutiara dan batu mulia.

- b) Kendaraan

Mobil, sepeda motor, sepeda, becak, bajai, dan lain-lain.

- c) Barang elektronik

Kamera, lemari es, freezer, radio, televisi, komputer laptop, telepon genggam, dan lain-lain.

- d) Barang rumah tangga
Perlengkapan dapur, peralatan makan, dan lain-lain.
 - e) Mesin-mesin
Mesin jahit dan mesin kapal motor
 - f) Tekstil
Pakaian, permadani atau kain batik/sarung.
 - g) Barang lain yang dianggap bernilai oleh perum pegadaian seperti surat-surat berharga baik dalam bentuk saham, obligasi, maupun surat-surat berharga lainnya.¹⁴
2. Jenis barang yang tidak dapat digadaikan:
- a) Binatang ternak, karena memerlukan tempat penyimpanan khusus dan memerlukan cara pemeliharaan khusus.
 - b) Hasil bumi karena mudah busuk atau rusak.
Barang dagangan dalam jumlah besar, karena memerlukan tempat penyimpanan sangat besar yang tidak dimiliki oleh pegadaian.
 - c) Barang yang cacat atau rusak, busuk atau susut.
 - d) Barang yang amat kotor.
 - e) Kendaraan yang sangat besar.
 - f) Barang-barang seni yang sangat sulit ditaksir.

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 397.

- g) Barang yang sangat mudah terbakar.
- h) Senjata api, amunisi dan mesin.
- i) Barang yang disewa belikan.
- j) Barang milik pemerintah.
- k) Barang ilegal.¹⁵

3. Produk *Arrum* (*Ar-Rahn* Untuk Usaha Mikro/Kecil)

a. Pengertian Produk *Arrum*

Arrum (*Ar-Rahn* untuk usaha mikro/kecil) adalah sistem pinjaman dengan sistem syariah bagi para pengusaha kecil dan menengah untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran, menggunakan jaminan emas dan BPKB kendaraan bermotor. Namun, dalam prosedur produk ini nasabah wajib mengangsur kepada pihak yang bersangkutan setiap bulannya dan jaminan tersebut tidak dapat diambil sebagian apabila pinjaman nasabah sudah berkurang.

Produk *Arrum*, (*Ar-Rahn* untuk usaha mikro/kecil) merupakan pembiayaan bagi para pengusaha mikro kecil, untuk pengembangan usaha dengan berprinsip syariah.¹⁶ Atau skim pinjaman dengan sistem syariah bagi pengusaha mikro/kecil untuk keperluan pengembangan

¹⁵ Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Yogyakarta: Salemba Empat, 2006), hlm. 218.

¹⁶ Andri Soemitra, *Op. Cit.*, hlm. 394.

usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran, menggunakan jaminan emas, dan BPKB mobil atau motor.

b. Jenis-jenis Produk *Arrum*

1. *Arrum* Haji

Dalam menggunakan *Ar-rum* haji prosesnya cepat, dan persyaratan ringan, dengan menyerahkan foto copy KTP dan jaminan emas, Surat Biaya Penyelenggaraan Ibadah haji (SPBIH) dan Surat Pendaftaran Pergi Haji (SPPH) dan buku tabungan, jangka waktu fleksibel pinjaman dapat diangsur mulai dari 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan dan 36 bulan, biaya pemeliharaan barang jaminan per bulan $0.95\% \times$ nilai taksiran jaminan.

2. *Arrum* BPKB

1) *Marhun Bih* dan Jangka Waktu

- a) Besarnya pembiayaan (*marhun bih*) yang dapat diberikan per rahin adalah minimal Rp 3.000.000,00 juta dan maksimal Rp 200 juta.
- b) Jangka waktu pembiayaan yang diberikan : 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan dan 36 bulan.

2) Biaya administrasi

- a) Kendaraan bermotor Rp 70.0000 Mobil sebesar Rp 200.000,00

- b) Biaya notaris, materi, biaya cek fisik & blokir kendaraan menurut tarif yang berlaku di daerah setempat ditanggung oleh *rahin*.
- c) Ijarah dibayar setiap bulan bersamaan dengan pembayaran angsuran bulanan dengan tarif yang dihitung berdasarkan :

$$\frac{Taksiran}{Rp. 100.000, -} \times Rp. 700$$

Keunggulan Produk *Arrum* :

- a) Proses tidak berbelit-belit.
- b) Maksimal tiga hari *Inshaallah* sudah cair.
- c) *Ijarah* murah.
- d) Tidak perlu membuka rekening.
- e) *Rahin* masih bisa memanfaatkan barang jaminannya.

c. Syarat-Syarat Pembiayaan *Ar-rum*

Untuk memperoleh pembiayaan melalui produk *Ar-rum* ini, calon nasabah harus memenuhi beberapa persyaratan :

1. Calon nasabah merupakan mikro kecil/menengah dimana usahanya telah berjalan minimal 1 tahun.
2. Memiliki kendaraan bermotor (mobil/ motor) sebagai agunan pembiayaan.
3. Calon nasabah harus melampirkan :
 - a) Fotokopi KTP dan kartu keluarga.

- b) Fotokopi KTP suami/istri.
- c) Fotokopi surat nikah.
- d) Fotokopi dokumen usaha yang sah (bagi pengusaha informal cukup menyerahkan surat keterangan usaha dari kelurahan atau dinas terkait).
- e) Asli BPKB (Buku Pemilik Kendaraan Bermotor) kendaraan bermotor.
- f) Fotokopi rekening koran/tabungan (jika ada).
- g) Fotokopi pembayaran listrik atau telepon.
- h) Fotokopi pembayaran PBB (Pajak Bumi dan Bangunan).
- i) Fotokopi laporan keuangan usaha.
- j) Memenuhi kriteria kelayakan usaha.

d. Proses Memperoleh Pembiayaan *Arrum*

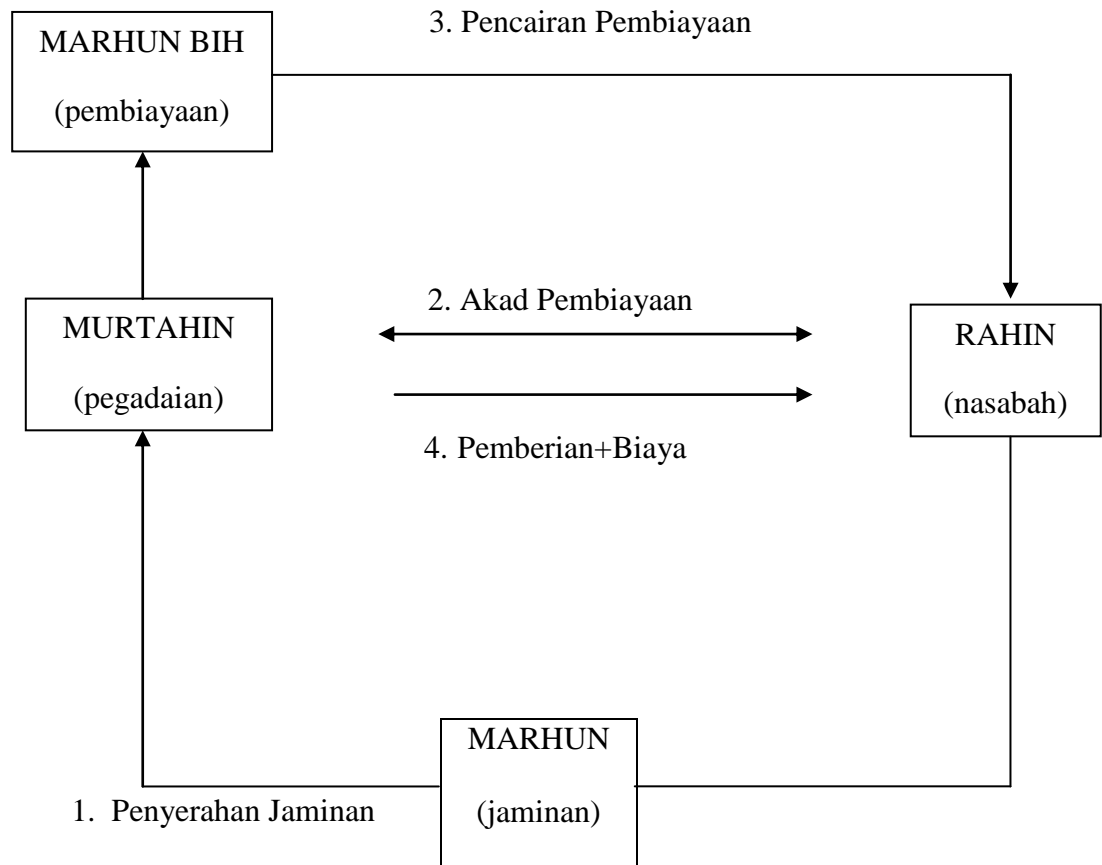
Apabila persyaratan diatas telah terpenuhi, maka proses memperoleh pembiayaan *Arrum* selanjutnya dapat dilakukan sebagai berikut:

- a) Mengisi formulir aplikasi pembiayaan *Arrum*.
- b) Lampirkan dokumen-dokumen usaha, agunan, serta dokumen pendukung lainnya yang terkait.
- c) Petugas pegadaian memeriksa keabsahan dokumen-dokumen yang dilampirkan.

- d) Petugas pegadaian melakukan survey analisis kelayakan usaha serta menaksir agunan.
- e) Penandatanganan akad dan pencairan pembiayaan *Arrum*.

e. Skema Akad Ar -Rahn

Gambar 2.1 Akad Ar-Rahn



Keterangan Skema :

- 1) Nasabah menyerahkan jaminan berupa barang emas atau BPKB kendaraan bermotor kepada pihak Pegadaian Syariah.

- 2) Jika jaminan nasabah layak maka akad pembiayaan segera dilakukan.
- 3) Pembiayaan akan segera cair setelah nasabah menanda tangani segala aturan yang berlaku terkait akad pembiayaan dari pihak Pegadaian Syariah.
- 4) Pemberian pembiayaan kepada nasabah dan biaya barang titip gadai.

f. Keuntungan dari *Arrum*

- 1) Menambah modal kerja usaha untuk memperbesar skala bisnis anda.
- 2) Kendaraan yang menjadi jaminan tetap dapat digunakan untuk faktor produksi.
- 3) Prosedur dan syarat yang mudah serta waktu dari survei sampai pencairan cepat.
- 4) Biaya *Ijarah* yang relatif ringan dan biaya administrasi yang tidak memberatkan.
- 5) Jangka waktu pembiayaan fleksibel, serta bebas menentukan pilihan pembayaran (angsuran atau sekaligus).

4. Usaha Kecil Menengah (UKM)

a. Definisi Usaha Kecil Menengah (UKM)

UKM adalah Departemen kantor Menteri Negara koperasi dan usaha kecil menengah (UKM) UU No. 9 Tahun 1995: UKM adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional, dengan

kekayaan bersih Rp 50.000.000,00 juta sampai Rp 200.000.000,00 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dalam UU UMKM/2008 dengan kekayaan bersih Rp 50.000.000,00 juta sampai Rp 500 juta dan penjualan bersih tahunan Rp 300 juta.¹⁷ Usaha kecil menengah (UKM) merupakan kategori bisnis berskala kecil yang dipercaya mampu memberikan kontribusi terhadap perekonomian Indonesia, terutama saat krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998 sampai dengan periode 2008 UKM dianggap mampu bertahan pada krisis dimana puluhan perusahaan besar mengalami kebangkrutan.

Menurut Purdi E. Chandra menyatakan bahwa:

“Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan”.¹⁸ Sedangkan menurut

Soeharto Prawira Kusumo menyatakan bahwa:

“Perkembangan usaha dapat dibedakan menjadi lima tahap, yaitu tahap *conceptual*, *start up*, *stabilisasi*, pertumbuhan (*growth stage*), dan kedewasaan”.¹⁹

Pengembangan usaha kecil menengah (UKM) di Indonesia merupakan salah satu upaya yang dapat membuka kesempatan kerja yang lebih luas serta meningkatkan kesejahteraan rakyat secara berkelanjutan. Hal ini ditunjang oleh beberapa kondisi yang merupakan ciri UKM itu sendiri, yaitu:²⁰

¹⁷ Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), hlm. 21.

¹⁸ *Ibid.*, 35.

¹⁹ *Ibid.*, 36.

²⁰ Nasroen Yasabari dan Nina Kurnia, *Mengantar UKMK Mengakses Pembiayaan*, (Bandung: PT. Alumni, 2007), hlm. 81.

1. Jumlah UKM merupakan bagian terbesar dari jumlah unit usaha atau perusahaan di Indonesia.
2. UKM merupakan usaha yang menyerap banyak tenaga kerja atau padat karya sehingga berpotensi menampung dan menciptakan lapangan kerja.
3. Lokasi tersebar di wilayah Tanah Air.
4. Sistem produksi UKM bersifat sederhana dan umumnya tidak dibutuhkan teknologi tinggi.
5. Memiliki fleksibilitas usaha yang tinggi dan tahan terhadap perubahan kondisi ekonomi karena kemampuannya “menyesuaikan” tingkat keuntungan yang diperoleh.

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung.

Sesuai dengan Undang-Undang No. 9 Tahun 1995 usaha kecil kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan bersifat tradisional, dengan kekayaan bersih Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dan maksimum Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Adapun kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:²¹

- a. Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.
- b. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- c. Milik Warga Negara Indonesia.
- d. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasai, atau baik langsung maupun tidak langsung.
- e. Modal disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik modal.

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak

²¹ <https://dayintapinasthika.wordpress.com/2011/04/12/usaha-kecil-menengah-ukm/> hari senin tgl 06 juni 2014 jam 14:29.

perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar.

Usaha menengah menurut Inpres No. 10 Tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah adalah: Unit usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan.

Adapun kriteria usaha menengah ini adalah sebagai berikut:

- a. Sistem produksi usaha menengah bersifat sederhana dan umumnya tidak dibutuhkan teknologi tinggi.
- b. Usaha menengah merupakan usaha yang menyerap banyak tenaga kerja (*labour intensive*) atau padat karya sehingga berpotensi menampung dan menciptakan lapangan kerja.
- c. Modal disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik modal.
- d. Memiliki fleksibilitas usaha yang tinggi dan tahan terhadap perubahan kondisi ekonomi karena kemampuannya menyesuaikan tingkat keuntungan yang diperoleh.
- e. Jumlah usaha menengah merupakan bagian terbesar dari jumlah unit usaha atau perusahaan di Indonesia.

Meski UKM mempunyai peran yang cukup besar dalam pembangunan nasional, sektor ini selalu mendapat kendala dalam pengembangannya. Permasalahan klasik dan mendasar yang dihadapi UKM, antara lain: keterbatasan modal, SDM, pengembangan produk dan akses pemasaran.

Permasalahan lanjutan yang dihadapi UKM, antara lain pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman terhadap desain produk yang sesuai dengan kriteria pasar, permasalahan hukum yang menyangkut hak paten, prosedur kontrak penjualan serta peraturan yang berlaku di negara tujuan ekspor.

Permasalahan antara *intermedia problems*, yaitu permasalahan dari instansi terkait untuk menyelesaikan masalah dasar agar mampu menghadapi persoalan lanjutan secara lebih baik. Permasalahan tersebut antara lain, dalam hal manajemen keuangan, agunan, dan keterbatasan dalam kewirausahaan.²²

²² Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), hlm. 4.

Tabel 2.1
Kelebihan dan Kekurangan UKM

No.	Kelebihan	Kekurangan
1	Dasar pengembangan kewirausahaan	Keterbatasan keuangan
2	Organisasi internal sederhana	Ketidakmampuan aspek pasar
3	Mampu meningkatkan ekonomi rakyat/ lapangan kerja	Keterbatasan pengetahuan produksi dan teknologi
4	Aman bagi perbankan dalam memberi kredit	Tidak terorganisasi dalam jaringan dan kerja sama
5	Bergerak di bidang usaha yang cepat menghasilkan	Ketidakmampuan menguasai informasi
6	Mampu memperpendek rantai distribusi	Sering tidak memenuhi standar
7	Fleksibilitas dan adaptabilitas dalam pengembangan usaha	Belum memenuhi kelengkapan aspek legalitas

Sumber: Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis 2009

b. Ciri-ciri Usaha Kecil Menengah (UKM)

Usaha mikro disebut sangat jelas menunjukkan bahwa apabila kita perhatikan lingkungan kita terdapat sangat banyak jenis usaha yang memenuhi kriteria UKM. Misalnya seperti: koperasi, warung nasi, toko sembako, pedagang kaki lima, home industri tahu tempe, dan para pedagang di pasar tradisional. Usaha-usaha tersebut memiliki

tipe dan cara pengelolaan yang cenderung sama. Untuk mengenali usaha mikro ada beberapa ciri khusus yang dapat dijadikan rujukan. Usaha mikro tidak menggunakan sistem yang formal, biasanya tergantung kepercayaan. Lebih mengutamakan hubungan secara emosional, seringkali logika aturan kurang diperhatikan. Hampir semuanya bersifat estimasi, tidak dihitung secara pasti.

Umumnya usaha yang dijalankan memiliki lebih dari satu jenis produk cenderung tidak fokus pada satu bidang usaha. Hampir semua perputaran usahanya bersifat harian, berapa pun hasilnya yang didapat dalam satu hari, uangnya akan dibelanjakan barang dagangan lagi. Usaha yang dijalankan sangat tergantung pada pemilik usaha, biasanya keputusan dalam berbisnis diambil langsung oleh pemilik usaha karena usaha dikelola sendiri oleh pemiliknya.

Semua pelaku UKM menggunakan *mindset* yang sederhana, tidak suka hal-hal yang bersifat rumit. Transaksi jual beli biasanya tunai, bukan menggunakan cek atau giro. Pencatatan pembukuan usaha hampir tidak ada, walaupun ada sifatnya hanya sementara dan setelah digunakan catatan itu tidak disimpan. Pencatatan berupa tulisan sederhana pada kertas seadanya, bukan menggunakan komputerisasi. Dan yang paling penting diperhatikan bahwa jika

dikelola dengan benar dan disiplin, bisnis disegmen ini bisa sangat menguntungkan.²³

Perkembangan usaha merupakan dalam melakukan kegiatan usaha dan mengelola investasi atau modal. Sehingga setiap kegiatan usaha yang dilakukan akan mengalami peningkatan. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan UKM adalah sebagai berikut:²⁴

- a) Kebutuhan: merupakan kondisi yang alami oleh individu sebagai suatu kekuatan internal yang memandu manusia untuk menciptakan tujuan.
- b) Kompetensi: manusia pada dasarnya memiliki keinginan untuk memperoleh keuntungan yang sebanyak-banyaknya untuk mencapai kesejahteraan dari hasil keuntungan usaha.
- c) Kemampuan: semakin besar keuntungan maka semakin besar kemampuan investor untuk mengembangkan kegiatan usahanya.
- d) Sumber daya: merupakan hal dimana manusia memperdayakan lingkungan dalam mengoptimalkan usahanya.

²³ Bendi Linggau dan Hamidah, *Bisnis Kredit Usaha Mikro*, (Jakarta: Papas Sinar Sinanti, 2010), hlm. 17-18.

²⁴ *Ibid.*, hlm. 25.

B. Penelitian Terdahulu

Sebagai pertimbangan dari acuan perbandingan untuk landasan atau referensi penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, maka penelitian ini menggunakan acuan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya.

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Ida Lailatul Rohmah (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang 2015).	Persepsi Pedagang Kecil di Pasar Bintaro Terhadap Pembiayaan Mudharabah BMT Made Demak.	Hasil penelitian pedagang di pasar bintaro sangatlah membantu dengan adanya pembiayaan mudharabah di BMT Made Demak pedagang bisa memajukan usahanya menjadi lebih baik.
2.	Mellina Efendi Nasution (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan 2014).	Persepsi Nasabah Terhadap Pegadaian Syariah Pada Unit Pegadaian Syariah Sadabuan Padangsidempuan.	Persepsi para nasabah diperkuat oleh adanya promosi langsung pihak karyawan Pegadaian Syariah Sadabuan seperti menyebarkan brosur dan memberikan penjelasan mengenai produk Pegadaian Syariah Sadabuan.
3.	Irma Suryani (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam	Persepsi Masyarakat Terhadap Gadai Syariah pada Kantor Cabang Pegadaian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian masyarakat

	Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta 2017).	Syariah Margonda Depok.	mengetahui keberadaa Pegadaian Syariah cabang margonda Depok tetapi tidak memanfaatkannya dengan baik dengan alasan tidak tau prosedur gadai syariah.
4.	Junita Manda Sari (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan2016).	Persepsi Masyarakat Desa Huta Padang Terhadap Produk-Produk PT. Pegadaian Syariah Sadabuan.	Persepsi masyarakat desa huta padang terhadap produk-produk di PT. Pegadaian Syariah Sadabuan adalah positif dan sangat membantu mereka terutama untuk keperluan sehari-hari maupun untuk keperluan mengembangkan usaha.
5	Nasrah (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut, Agama Islam Negeri Padangsidempuan2014).	Persepsi Masyarakat Terhadap Produk Gadai dengan Akad Rahn di Pegadaian Syariah Cabang Padangsidempuan.	Hasil penelitiannya adalah produk gadai dengan akad <i>Rahn</i> sudah sesuai dengan prinsip syariah, dan banyak nasabah yang menggunakan produk gadai tersebut. Dimana nilai taksirannya sudah sesuai dengan nilai taksiran di pasar.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini yang bertempat di Pasar Inpres Sadabuan, yang beralamat di Jl. Merdeka No. 432, Kota Padangsidimpuan dan di Pegadaian Syariah Sadabuan, yang beralamat di Jl. Sudirman Sadabuan Kota Padangsidimpuan. Peneliti memilih tempat ini karena ada para usaha kecil menengah (UKM) yang berada di Pasar Inpres tersebut menggunakan Produk *Arrum*. Sehingga peneliti mudah memperoleh data saat penelitian dan informasi. Waktu penelitian ini dimulai sejak bulan September sampai Desember tahun 2019.

B. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*fieldresearch*) dengan menggunakan analisis kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan mengamati fenomena atau gejala-gejala yang ada di lapangan serta menganalisisnya dengan logika ilmiah.¹ Penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial secara fundamental (fakta dan nyata) bergantung pada pengamatan manusia dalam pengawasannya sendiri berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.²

¹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Rosda Karya, 2000), hlm. 5.

² *Ibid* ., hlm. 3.

Dalam makna lain penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik, atau bentuk hitungan lainnya.³ Penelitian ini bersifat deskriptif yaitu mencatat secara teliti segala gejala (fenomena) yang dilihat dan didengar serta dibacanya (via wawancara atau bukan) catatan lapangan, foto, videotape, dokumen pribadi, catatan atau memo, dokumen resmi atau bukan, dan lain-lain yang dianggap dapat menguatkan penelitian.⁴

C. Unit Analisis/ Subjek Penelitian

Unit analisis/ subjek penelitian merupakan suatu yang diperhitungkan sebagai subjek penelitian. Dalam hal ini, subjek penelitian dapat berupa benda, manusia atau penelitian lain berupa sekolah, lembaga, bank atau desa. Dalam menganalisa data, banyaknya satuan menunjukkan banyak subjek penelitian inilah yang dimaksud pengertian unit analisis.⁵

Dapat disimpulkan bahwa subjek dari penelitian ini adalah Pegadaian Syariah, sedangkan objek dari penelitian ini adalah pihak Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pasar Inpres Sadabuan. UKM di Pasar Inpres Sadabuan berjumlah 148 pedagang. Sampel yang akan diteliti dalam penelitian ini menggunakan rumus Slovin.

³ STAIN Padangsidimpuan, *Panduan Penulisan Skripsi*, (Padangsidimpuan: 2012), hlm.. 41.

⁴ Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif Aktualisasi Metodologi Ke Arah Ragam Varian Kontemporer*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 14.

⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT. Remaja Cipta, 2002), hlm. 121-122.

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

$$n = \frac{148}{1 + 148(10\%)^2}$$

$$n = \frac{148}{1 + 148(0,1)^2}$$

$$n = \frac{148}{1 + 1,48} = \frac{148}{2,48}$$

$$n = 59,67 = 60 \text{ orang}$$

Keterangan :

n = Sampel

N = Populasi

e = Standar error (10%)

Jumlah sampel yang akan diteliti oleh peneliti sebanyak 60 pedagang UKM di Pasar Inpres Sadabuan.

D. Sumber Data

Berdasarkan metode penelitian di atas, maka sumber data dalam penelitian ini terdiri dari dua sumber, yaitu data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Menurut Amruddin dan Zainal Asikin, “Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama”.⁶ Yakni merupakan sumber data pokok yang dibutuhkan dalam penelitian.

⁶ Amruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 402.

Sedangkan menurut Sugiyono, “sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.”⁷

Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari informan melalui wawancara dengan menggunakan pedoman wawancara terstruktur yang akan ditanyakan langsung kepada pedagang usaha kecil menengah (UKM).

b. Data Sekunder

Menurut P. Joko Subagyo, “Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari atau berasal dari bahan kepustakaan”.⁸ Selain itu, data sekunder merupakan data yang diperoleh atau di kumpulkan dari sumber-sumber yang telah ada yang disebut dengan data pendukung. Dalam hal ini data diperoleh dari buku-buku, dokumen-dokumen resmi dan hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan yang membahas tentang pokok permasalahan penelitian ini.⁹ Jadi data sekunder penelitian ini adalah data yang diperoleh dari dokumen dan laporan tahunan yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu dari pihak PT. Pegadaian Syariah Sadabuan.

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2005, hlm. 402.

⁸ P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004), hlm. 88.

⁹ Amruddin dan Zainal Asikin. *Op., Cit.* hlm. 30

E. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara mengumpulkan data yang dibutuhkan dari lapangan dengan menggunakan beberapa teknik :

1. Pengamatan (*observation*)

Pengamatan (*observation*) yaitu mengamati, melihat, meninjau objek penelitian yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Metode pengumpulan data dengan *observation* artinya mengumpulkan data atau penyaringan data dengan melakukan pengamatan terhadap subjek atau objek penelitian secara seksama (cermat dan teliti) dan sistematis. Peneliti melakukan observasi terstruktur terhadap lokasi, gedung, dan ciri-ciri pedagang UKM di Pasar Inpres Sadabuan Kota Padangsidempuan.

2. Wawancara (*interview*)

Wawancara (*interview*) yaitu suatu bentuk komunikasi verbal seperti percakapan untuk memperoleh informasi. Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dengan tanya jawab kepada pegawai Pegadaian Syariah Sadabuan tentang masalah yang diteliti. Peneliti melakukan wawancara dengan para pedagang UKM di Pasar Inpres Sadabuan Kota Padangsidempuan.

3. Dokumentasi (*documentation*)

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen biasa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya

monumental dari seseorang.¹⁰ Dalam artian lain teknik dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek. Dalam hal ini peneliti melakukan dokumentasi berupa catatan secara tertulis dan dokumentasi gambar.

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

a. Teknik Pengolahan Data

Penelitian ini dilakukan dalam bentuk deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek sesuai dengan apa adanya dan sering disebut dengan penelitian non eksperimen. Maka proses atau teknik pengolahan data yang digunakan adalah analisis data kualitatif dalam bentuk deskriptif. Karena pada penelitian ini, peneliti tidak melakukan manipulasi data penelitian. Tujuan utama penelitian ini adalah menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek atau subjek yang diteliti secara tetap.¹¹

b. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan satuan uraian sehingga dapat ditemukan tema yang disarankan oleh data. Data yang terkumpul

¹⁰ Sugiyono, *Op. Cit.*, hlm. 240.

¹¹ Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003), hlm. 157-158.

sangat banyak mulai dari catatan lapangan dan komentar peneliti, gambar, dokumen berupa laporan dan hasil wawancara. Data-data tersebut selanjutnya dianalisis yaitu mengatur, mengurutkan, mengelompokkan dan mengategorikannya.¹²

Adapun proses analisis data dalam penelitian ini adalah:

- 1) Mempelajari dan mengumpulkan seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari wawancara, observasi, dokumen resmi dan gambar.
- 2) Reduksi data yaitu mengidentifikasi bagian terkecil yang ditemukan dalam data yang memiliki makna bila dikaitkan dengan fokus dan masalah penelitian. Yakni memeriksa kelengkapan dan untuk mencari kembali yang masih kurang dan mengesampingkan yang tidak dibutuhkan.
- 3) Menyusun data dalam satu-satuan yaitu menyusun data menjadi suatu susunan kalimat yang sistematis.
- 4) Mengkategorikan atau klasifikasi data yakni mengelompokkan data dari observasi mengelompokkan langsung wawancara, berdasarkan jawaban responden terhadap pertanyaan yang diberikan peneliti.
- 5) Mengadakan pemeriksaan keabsahan data agar data yang dihasilkan valid (benar).

¹² Lexy J. Moleong, *Op. Cit.*, hlm. 103.

- 6) Tahap penafsiran data yaitu menafsirkan data untuk diambil makna atau gambaran yang sesungguhnya.
- 7) Penarikan kesimpulan, yakni merangkum pembahasan data menjadi beberapa kalimat yang singkat, padat dan dimengerti.

G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Pemeriksaan keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini berdasarkan teknik yang dikemukakan Lexy J. Moleong :

a. Perpanjangan Keikutsertaan

Perpanjangan keikutsertaan penelitian bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan data yang dikumpulkan. Dalam hal ini, peneliti akan terjun langsung ke lokasi penelitian guna mendeteksi dan memperhitungkan distorsi yang mungkin mengotori data.

b. Ketekunan pengamatan

Ketekunan pengamatan bertujuan untuk menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci. Dalam hal ini, peneliti akan mengadakan pengamatan dengan teliti dan rinci secara berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol secara tentatif.

c. Triangulasi

Menurut Lexy J. Moleong, “Triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain

diluar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding data itu”.¹³ Peneliti menggunakan triangulasi sumber, dengan cara melakukan pengecekan data melalui beberapa narasumber yang di wawancarai yaitu pedagang usaha kecil menengah (UKM).

d. Pemeriksaan Sejawat Melalui Diskusi

Teknik ini dilakukan dalam bentuk diskusi analitik dengan rekan-rekan sejawat. Tujuan dari teknik ini adalah untuk membuat agar peneliti tetap mempertahankan sikap terbuka dan kejujuran.¹⁴ Peneliti mengadakan dengan cara mengumpulkan rekan-rekan sebaya yang memiliki pengetahuan umum tentang apa yang sedang diteliti, sehingga peneliti dapat memperoleh persepsi, pandangan dan analisis deskriptif yang dilakukan.

Berdasarkan teknik yang dikemukakan Lexy J. Moleong tersebut, dalam hal ini peneliti melakukan teknik pengecekan keabsahan data dengan cara ketekunan pengamatan yang disertai dengan ketelitian, keteguhan, dan merupakan proses mengetahui beberapa hal melalui penginderaan di dalam melakukan pengamatan untuk memperoleh hasil analisis deskriptif penelitian.

¹³ Lexy J. Moleong, *Op. Cit.*, hlm. 175-176.

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 179.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Pegadaian Syariah Sadabuan

1. Sejarah Berdirinya Pegadaian Syariah Sadabuan

Dengan berkembangnya pegadaian syariah di Indonesia pada tahun 2009 Pegadaian Syariah membuka unitnya di Sadabuan dengan nama Unit Pelayanan Syariah (UPS) Sadabuan Padangsidimpuan. Tujuannya untuk lebih memudahkan masyarakat mendapatkan dana yang cepat, mudah dan aman. Sebelum Pegadaian Syariah Sadabuan dibuka memang sudah ada Pegadaian yang berdiri di Padangsidimpuan yang berlokasi di Jl. Stombol dengan nama Pegadaian Syariah Cabang Padangsidimpuan.

2. Produk Pegadaian Syariah Sadabuan

Letak lokasi Pegadaian Syariah Sadabuan tidak jauh dengan lokasi Pasar Inpres dan merupakan lembaga keuangan non bank yang berbasis syariah. Adapun produk-produk yang ada di Pegadaian Syariah Sadabuan adalah sebagai berikut.

- a. *Rahn* (Gadai) adalah menahan salah satu harta milik nasabah (*Rahn*) sebagai barang jaminan (*marhun*) atas hutang/pinjaman (*marhun bih*) yang diterimanya.
- b. Amanah adalah pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor yang diberikan kepada karyawan. Program amanah berprinsip syariah dari

pegadaian melayani karyawan swasta dan pegawai negeri untuk memiliki motor atau mobil idaman.

- c. Logam Mulia (Investasi Emas Batangan) merupakan produk mulia tunai atau penjualan tunai logam mulia. Penjualan logam mulia emas batangan berkadar 99.9% (24 k) bersertifikat Internasional secara tunai dan cara pembayaran 100% baik serah terima barang langsung (*cash and carry*) ataupun penyerahan tunda,
- d. *Arrum* (Ar-Rahn Untuk usaha Mikro/ Menengah) merupakan pembiayaan bagi para pengusaha mikro kecil dan menengah dengan jaminan BPKB (Buku Kepemilikan Kendaraan Bermotor). Untuk pengembangan usaha dengan berprinsip syariah.¹
- e. Multi pembayaran Online (MPO) yang dapat digunakan untuk membayarkan rekening listrik, telepon, internet pembelian pulsa elektronik semua operator dan TV Prabayar.

3. Visi dan Misi Pegadaian Syariah Sadabuan

a. Visi:

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi *market leader* dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah ke bawah.

¹ Rizky Fahrizal, Kasir Pegadaian Syariah Sadabuan, Wawancara tanggal 19 November 2019.

b. Misi:

- 1) Membantu program pemerintah meningkatkan kesejahteraan rakyat khususnya golongan menengah ke bawah dengan memberikan solusi keuangan yang terbaik melalui penyaluran pinjaman skala mikro kecil dan menengah atas dasar hukum gadai dan fidusia.
- 2) Memberikan manfaat kepada pemangku kepentingan dan melaksanakan tata kelola perusahaan yang baik secara konsisten.
- 3) Melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya.
- 4) Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah ke bawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- 5) Memastikan pemerataan pelayanan dan pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.

4. Tujuan PT. Pegadaian Syariah Sadabuan

Tujuan PT. Pegadaian Syariah Sadabuan menggambarkan apa yang ingin dicapai oleh PT. Pegadaian Syariah Sadabuan yang akan mendatang dan mewujudkan hal-hal sebagai berikut :

- a. Sebagai pedoman yang berisi panduan dalam melaksanakan standar etika perusahaan dan panduan perilaku bagi seluruh insan pegadaian

yang harus dipatuhi dalam berinteraksi sehari-hari dengan semua pihak.

- b. Sebagai landasan etis dalam berfikir dan mengambil keputusan yang terkait dengan perusahaan.
- c. Sebagai sarana untuk meningkatkan kepekaan perusahaan dan insan pegadaian terhadap nilai-nilai etika bisnis dengan mengembangkan diskusi-diskusi atau pengembangan wacana mengenai etika.

5. Struktur Organisasi Perusahaan

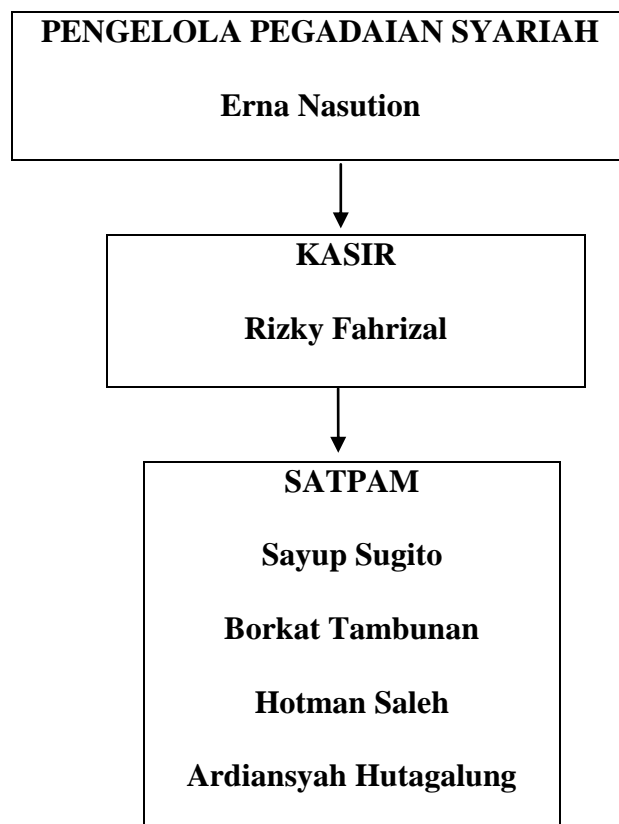
Struktur organisasi merupakan gambaran suatu perusahaan secara sederhana, memperlihatkan gambaran tentang satuan-satuan kerja dalam suatu organisasi, dan menjelaskan hubungan-hubungan yang ada untuk membantu pimpinan atau ketua umum dalam mengidentifikasi mengkoordinir tingkatan-tingkatan dan seluruh fungsi yang ada dalam suatu organisasi.

Struktur organisasi Pegadaian Syariah Unit Sadabuan senantiasa menyesuaikan diri dengan perkembangan bisnis, sekaligus juga mengantisipasi dinamika perubahan lingkungan bisnis. Adapun struktur organisasi pada Pegadaian Syariah Unit Sadabuan, yaitu sebagai berikut:

- a. Pengelola Pegadaian Syariah Sadabuan Erna Nasution. Bertugas sebagai pengelola kegiatan yang ada dalam Pegadaian Syariah Sadabuan dan menaksirkan jumlah taksiran yang akan didapatkan oleh nasabah.

- b. Kasir Pegadaian Syariah Sadabuan Rizky Fahrizal. Bertugas sebagai yang melayani kegiatan transaksi keuangan yang berbasis tunai dan laporan harian perusahaan.
- c. Satpam ada empat orang yaitu Sayup Sugito, Borkat Tambunan, Hotman Saleh, dan Ardiansyah Hutagalung. Bertugas sebagai menjaga keamanan Pegadaian Syariah Sadabuan selama 24 jam.

Gambar 4.1
STRUKTUR ORGANISASI PADA PEGADAIAN SYARIAH
SADABUAN



Sumber: Pegadaian Syariah Sadabuan 2019

B. Gambaran Umum Pedagang Pasar Inpres Sadabuan

1. Lokasi Pasar Inpres Sadabuan

Lokasi penelitian ini dilakukan di Pasar Inpres Sadabuan Kota Padangsidimpuan secara geografis Pasar Inpres Sadabuan memiliki luas 200 M persegi dengan rincian sebagai berikut:

- a. Sebelah timur dan sebelah barat berbatasan dengan Sadabuan.
- b. Sebelah utara berbatasan dengan Sadabuan, Grosir pakaian.
- c. Sebelah selatan berbatasan dengan Panyanggar Baru.
- d. Batas sudut sebelah kiri depan Pasar Inpres Sadabuan berbatasan dengan penjual pasir sitong, dan batas sebelah kiri belakang Pasar Inpres Sadabuan berbatasan dengan Toko Sembako.
- e. Batas sudut sebelah kanan depan Pasar Inpres Sadabuan adalah WC umum, dan batas sebelah kanan belakang Pasar Inpres Sadabuan adalah Mesjid.

2. Ciri-ciri Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pasar Inpres Sadabuan

Berikut ini adalah karakteristik yang menunjukkan ciri-ciri khas UKM yang ada di Pasar Inpres Sadabuan:

- a. Para pedagang memiliki modal yang relatif kecil karena usaha ini dilakukan dari modal sendiri. Minimal Rp 8.000.000,00(delapan juta rupiah) dan maksimal Rp 45.000.000,00(empat puluh lima juta rupiah).

- b. Para pedagang berjualan di luar gedung pasar inpres dan berada di emperan sekitar pasar inpres.
- c. Para pedagang harus membayar ongkos tempat jualan kepada kepala pengelola pasar inpres yang dikutip setiap hari.
- d. Para pedagang telah memiliki No. izin usaha, dan No. izin tempat.
- e. Para pedagang pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia/ karyawan yang terlatih dan terdidik.
- f. Para pedagang sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.

3. Sarana dan Prasarana yang ada di Pasar Inpres Sadabuan

Adapun sarana dan prasarana yang tersedia di Pasar Inpres Sadabuan sebagai berikut:

- a. Bangunan yang disediakan untuk tempat berjualan.
- b. Angkutan umum yang berada di lokasi Pasar Inpres Sadabuan mempermudah para konsumen.
- c. Masjid yang tidak terlalu jauh dari Pasar Inpres Sadabuan.

C. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan terhadap Produk *Arrumpada* Pegadaian Syariah Unit Sadabuan

a. Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan terhadap Keberadaan Produk *Arrum*.

Pada prakteknya pembiayaan *Arrum* di PT. Pegadaian Syariah Sadabuan adalah prosedur pinjaman berprinsip syariah bagi para pengusaha mikro, kecil dan menengah untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran dan menggunakan jaminan BPKB motor/mobil.²

Berdasarkan hasil wawancara peneliti kepada para pedagang yang ada di Pasar Inpres Sadabuan, Ibu Aminah selaku pedagang buah-buahan menyatakan bahwa pembiayaan *Arrum* adalah³.

Peminjaman uang yang menggunakan jaminan baik berupa BPKB sepeda motor, mobil ataupun jaminan lainnya seperti emas dan surat kepemilikan tanah.

Dalam hal ini terlihat bahwasanya persepsi UKM di pasar inpres sadabuan terhadap pembiayaan *Arrum* telah cukup luas. Karena berdasarkan dari penjelasan beberapa pedagang mereka mengetahui pembiayaan *Arrum* ini melalui karyawan Pegadaian Syariah Sadabuan yang turun langsung untuk memberikan brosur dan penjelasan

² Brosur Pembiayaan *Arrum* PT. Pegadaian Syariah.

³ Ibu Aminah, Pedagang Buah-Buahan, Umur 38 Tahun, Alamat Sabungan, Wawancara Tanggal 01 Desember 2019.

mengenai pembiayaan *Arrum*. Pegadaian itu tempat untuk menggadaikan barang kita untuk mendapatkan pembiayaan. Ungkap Ibu Rizky selaku pedagang Kerupuk Sambal yang telah di wawancarai oleh peneliti.⁴

Namun, dari beberapa para pedagang yang ada di Pasar Inpres Sadabuan setelah peneliti melakukan wawancara, para pedagang yang tidak mengetahui keberadaan produk *Arrum* ini masih mendominasi dikarenakan kebanyakan para pedagang masih menggunakan produk-produk Bank Konvensional sehingga para pedagang tidak terlalu mengetahui apa dan bagaimana produk *Arrum*.

Dalam hal ini berdasarkan hasil penelitian di atas terlihat bahwa hasil tersebut di dukung oleh penelitian terdahulu yang telah di cantumkan peneliti pada bab sebelumnya dimana penelitian tersebut adalah Mellina Efendi Nasution “Persepsi Nasabah Terhadap Pegadaian Syariah Pada Pegadaian Syariah Sadabuan Padangsidempuan” Skripsi FEBI, IAIN Padangsidempuan 2014. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa persepsi para nasabah diperkuat oleh adanya promosi langsung pihak karyawan Pegadaian Syariah Sadabuan seperti menyebarkan brosur dan memberikan penjelasan mengenai produk Pegadaian Syariah Sadabuan.

⁴ Rizky Siregar, Pedagang Kerupuk Sambal, Umur 44 Tahun, Alamat Sitataring, Wawancara Tanggal 01 Desember 2019.

Hal tersebut sesuai dengan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti bahwa para UKM yang ada di Pasar Inpres Sadabuan mengetahui produk *Arrum* melalui promosi yang dilakukan pihak karyawan Pegadaian Syariah Sadabuan seperti menyebarkan brosur dan memberikan penjelasan kepada para pedagang yang ada di Pasar Inpres Sadabuan mengenai produk *Arrum*.

- b. Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan yang Menggunakan Produk *Arrum* terhadap Perkembangan Usahanya.

Para pedagang yang telah menggunakan produk *Arrum* hampir sebagian besar bertujuan untuk memperluas usaha ataupun untuk kebutuhan perlengkapan barang dagangan sebagai modal untuk berdagang.

Dari beberapa pedagang yang telah menggunakan pembiayaan *Arrum* peneliti telah melakukan wawancara kepada salah seorang pedagang terkait mengenai apakah ada pengaruhnya terhadap perkembangan usaha para pedagang setelah menggunakan pembiayaan *Arrum*. Ibu Nur Hani selaku pedagang sayuran menjelaskan bahwa⁵

Setelah menggunakan pembiayaan *arrum* perkembangan usaha yang dijalankan sangat mengalami perkembangan, dimana modal yang telah di dapatkan melalui pembiayaan *arrum* dapat digunakan untuk membeli barang berupa sayuran lainnya yang dibutuhkan untuk di dagangkan. “Dan Ibu Yanti juga mengungkapkan”

⁵Nur Hani, Pedagang Sayuran, Umur 50 Tahun, Alamat Panyanggar, Wawancara Tanggal 01 Desember 2019.

Pegadaian Syariah sangat baik dalam membantu permodalan saya karena saya sudah menggunakan produk *Arrum* yang ada di Pegadaian Syariah Sadabuan, dengan persyaratan yang cukup mudah saya bisa menambah modal usaha saya.

Melihat dari persepsi pedagang terhadap pembiayaan *Arrum* yang dominan memberikan tanggapan positif terhadap pembiayaan *Arrum*, peneliti telah melakukan wawancara kepada salah seorang pedagang terkait keinginannya ingin terus menggunakan pembiayaan *Arrum* apabila sewaktu waktu ingin membutuhkan modal. Ibu Salma selaku grosir makanan di Pasar Inpres menjelaskan bahwa:⁶

Semua tergantung kondisi ekonomi, dan kondisi pasar jika sewaktu waktu ekonomi sedang krisis dan kondisi pasar sedang sunyi dan barang dagangan banyak yang tidak terjual kemungkinan untuk melakukan pinjaman lagi akan sulit.

Berdasarkan pemaparan dari hasil wawancara peneliti kepada para pedagang Pasar Inpres Sadabuan terlihat persepsi para pedagang terhadap produk *Arrum* dipengaruhi oleh psikologi, pengalaman dan ingatan, minat, kebutuhan. Namun jika dilihat dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti faktor yang paling mendominasi adalah faktor kebutuhan karena para pedagang akan menggunakan produk *Arrum* jika saat keadaan ekonomi semakin sulit tetapi kebutuhan barang untuk dagangan harus dipenuhi, untuk itu para

⁶Salma, Grosir Makanan, Umur 29 Tahun, Alamat Tano Bato, Wawancara Tanggal 01 Desember 2019.

pedagang akan membutuhkan modal yang cukup dalam memenuhi kebutuhan tersebut.

Hasil penelitian tersebut juga di dukung oleh gagasan dari hasil penelitian terdahulu yang telah dicantumkan oleh peneliti pada bab sebelumnya dimana penelitian tersebut adalah Ida Lailatul Rohmah “Persepsi Pedagang Kecil di Pasar Bintaro Terhadap Pembiayaan Mudharabah BMT Made Demak “Skripsi FEBI, UIN Walisongo Semarang 2015. Yang menjelaskan bahwa pedagang kecil di pasar bintaro akan menggunakan kembali pembiayaan mudharabah apabila ada hal yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha ataupun penambahan modal namun dilihat juga berdasarkan kondisi ekonomi dan kondisi pasar.

Dengan demikian dapat disimpulkan oleh peneliti bahwa persepsi UKM yang ada di Pasar Inpres Sadabuan terhadap produk *Arrum* sebagian kecil hanya berasal dari karyawan PT. Pegadaian Syariah Sadabuan yang turun langsung untuk mempromosikan ataupun menyebar brosur produk *Arrum* kepada para pedagang namun, sebagian besar para pedagang tidak mengetahui seperti apa produk *Arrum*, dan sebagian lagi mengetahui tapi tidak ingin menggunakan produk *Arrum*.

Dalam hal ini jelas terlihat bahwa hasil penelitian ini, memiliki kesesuaian dengan hasil penelitian terdahulu yang telah dicantumkan

oleh peneliti pada bab sebelumnya. Penelitian Irma Suryani “Persepsi Masyarakat Terhadap Gadai Syariah Pada Kantor Cabang Pegadaian Syariah Mergonda Depok” pada penelitian Irma Suryani persepsi masyarakat terhadap gadai syariah sebagian besar telah mengetahui produk gadai syariah namun tidak dapat memanfaatkannya dengan baik dengan alasan banyak masyarakat yang tidak mengetahui prosedur yang ada pada produk gadai syariah. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian peneliti yang mana telah di jelaskan sebelumnya bahwa para pedagang yang ada di Pasar Inpres Sadabuan hanya sebagian kecil yang mengetahui produk *Arrum* namun sebagian besar tidak mengetahui dan tidak ingin menggunakannya.

c. Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan terhadap Prosedur Produk *Arrum*.

Dalam memperoleh dana pada produk *Arrum* Pegadaian Syariah Sadabuan ada beberapa proses ataupun yang harus dipenuhi antara lain:

- 1) Mengisi formulir aplikasi pembiayaan *Arrum*.
- 2) Lampirkan dokumen-dokumen usaha, agunan, serta dokumen pendukung lainnya yang terkait.
- 3) Petugas Pegadaian memeriksa keabsahan dokumen-dokumen yang dilampirkan.

- 4) Petugas Pegadaian melakukan survey analisis kelayakan usaha serta menaksir agunan.
- 5) Penandatanganan akad pembiayaan *Arrum*.
- 6) Pencairan pembiayaan.

Dalam hal ini peneliti telah melakukan wawancara kepada salah seorang pedagang UKM terkait prosedur produk *Arrum* pada bagian angsuran, beberapa dari pedagang yang telah di wawancarai peneliti terkait mengenai angsuran pada pembiayaan *Arrum* mengatakan bahwasanya angsuran yang ada pada pembiayaan *Arrum* sangat terjangkau namun peneliti menemukan salah satu pedagang yang memiliki opini berbeda mengenai angsuran pada pembiayaan *Arrum*, ibu Nairas selaku pedagang kosmetik menjelaskan bahwa:⁷

Terjangkaunya angsuran pada pembiayaan *arrum* tergantung pada naik turunnya ekonomi setiap pedagangnya, karena yang namanya berdagang tak selamanya barang dagangan itu selalu habis terjual. Jika saat barang dagangan lagi sunyi pembeli maka kemungkinan besar biaya angsuran akan terasa sulit.

Dari penjelasan Ibu Nairas tersebut, bahwa dengan berubahnya pendapatan penjualan yang berubah-ubah juga berpengaruh terhadap angsuran perbulannya. Akan tetapi, ada beberapa pedagang yang tidak mengetahui tentang produk *Arrum* ini. Seperti salah satunya Ibu Ros, mengatakan bahwa tidak mengetahui produk pembiayaan *Arrum* ini.

⁷Ibu Nairas, Pedagang Kosmetik, Umur 27 Tahun, Alamat Huta Puli, Wawancara Tanggal 01 Desember 2019.

Pada pembiayaan *Arrum* jangka waktu pinjaman yang diberikan sangat fleksibel, serta nasabah bebas menentukan pilihan pembayaran masa angsuran. Dalam hal ini kesulitan yang dialami para pedagang dalam melakukan angsuran pada pembiayaan *Arrum* adalah sunyinya pembeli ataupun banyaknya barang dagangan yang tidak laku terjual. Peneliti telah melakukan wawancara kepada salah seorang pedagang Pasar Inpres Sadabuan, Ibu Kusuma pedagang Baju menyatakan bahwa:⁸

Angsuran dapat tertunda jika para pembeli sedang sunyi. Hal itu menyebabkan barang dagangan akan sulit terjual. Sebagai pedagang baju tidak selalu baju yang di pasarkan selalu habis, untuk itu demi mengantisipasi saat pembeli sedang sunyi baju akan di dagangkan bukan hanya di pasar inpres sadabuan melainkan di rumah sendiri karena posisi rumah berada di jl. Lintas umum.

Dalam hal ini terlihat Ibu Kusuma telah melakukan antisipasi agar angsuran tidak tertunda dengan memasarkan barang dagangannya bukan hanya di Pasar Inpres Sadabuan melainkan di rumah, ini dilakukan Ibu Kusuma pada saat pembeli sedang sunyi di Pasar Inpres Sadabuan.

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa pedagang Pasar Inpres Sadabuan bahwasanya terlihat pembiayaan *Arrum* pada Pegadaian Syariah Sadabuan memiliki andil dalam membantu

⁸Kusuma Panjaitan, Grosir Pakaian, Umur 26 Tahun, Alamat Pangkal Dolok, Wawancara Tanggal 01 Desember 2019.

permodalan para pedagang, namun sebahagian besar masih banyak yang belum mengetahui dan sebahagian kecil lagi mengetahui dan sebahagian kecil lagi mengetahui, namun tidak ingin menggunakannya.

d. Persepsi UKM terhadap Keunggulan dan Kelemahan Produk *Arrum*.

Produk *Arrum* pada PT. Pegadaian Syariah Sadabuan memiliki beberapa keunggulan yang cukup menarik antara lain adalah:

- 1) Prosedur pengajuan *Marhun Bih* sangat cepat dan mudah.
- 2) Agunan cukup emas dan BPKB kendaraan bermotor.
- 3) Proses *Marhun Bih* hanya butuh 3 hari, dan dana dapat segera cair.
- 4) Ijarah relatif murah dengan angsuran tetap per bulan.

Peneliti telah melakukan wawancara kepada salah satu pedagang yang berada di Pasar Inpres Sadabuan, berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pedagang Pasar Inpres Sadabuan terkait persepsi para pedagang mengenai keunggulan produk *Arrum*, Ibu Lelliani menjelaskan bahwa pembiayaan *Arrum* ini sangat besar dampaknya bagi para pedagang terutama bagi pedagang yang membutuhkan modal dengan waktu yang cepat dan mudah di dapatkan.⁹

⁹Lelliani, Pedagang Sembako, Umur 54 Tahun, Alamat Gg Man, Wawancara Tanggal 01 Desember 2019.

Pembiayaan *Arrum* ini merupakan pembiayaan yang mudah dalam memenuhi persyaratannya dan juga memiliki biaya yang relatif lebih murah. Selain dari itu dalam mendapatkan pembiayaan *Arrum* ini pihak PT. Pegadaian Syariah Sadabuan akan melakukan tinjauan ataupun survey ke lokasi pedagang, setelah tinjauan selesai di lakukan oleh pihak PT. Pegadaian Syariah Sadabuan pedagang akan dapat mengambil langsung modal pembiayaan *Arrum* yang diajukan kepada PT. Pegadaian Syariah Sadabuan. Ungkap Bapak Sahnun selaku pedagang ikan laut yang telah di wawancarai peneliti.¹⁰

Selain ibu Lelliani peneliti telah melakukan wawancara kepada beberapa pedagang lainnya untuk memperkuat hasil dari penelitian ini. Bapak Agus salah satu pedagang yang berada di Pasar Inpres Sadabuan yang telah di wawancarai oleh peneliti terkait keunggulan yang dimiliki produk *Arrum* di bidang nilai taksiran jaminan.

Dalam mengajukan pembiayaan *Arrum* jaminan yang diberikan oleh nasabah akan di taksir secara cermat dan akurat sehingga akan tetap memiliki nilai ekonomis yang wajar karena nilai taksiran yang optimal. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan salah satu pedagang di Pasar Inpres Sadabuan, Ibu Linda selaku pedagang sepatu menjelaskan bahwa:¹¹

Nilai taksiran barang jaminan yang telah diberikan kepada pihak PT. Pegadaian Syariah Sadabuan memiliki nilai taksiran yang wajar dan berbeda di bandingkan dengan taksiran harga pasar, selain itu barang jaminan yang diberikan kepada pihak

¹⁰Bapak Sahnun, Pedagang Ikan Laut, Umur 28 Tahun, Alamat Sadabuan, Wawancara Tanggal 01 Desember 2019.

¹¹ Linda Rahmadani, Pedagang Sepatu, Umur 29 Tahun, Alamat Jl. Serasi, Wawancara Tanggal 01 Desember 2019.

PT. Pegadaian Syariah Sadabuan akan lebih memiliki tingkat keamanan yang terpercaya dan telah di jamin oleh asuransi.

Melalui hasil wawancara di atas terlihat bahwa hasil tersebut di dukung adanya penelitian terdahulu yang telah di cantumkan peneliti pada bab sebelumnya penelitian terdahulu tersebut adalah Nasrah “Persepsi Masyarakat Terhadap Produk Gadai dengan Akad Rahn di Pegadaian Syariah Cabang Padangsidimpuan” Skripsi FEBI, IAIN Padangsidimpuan 2014. Berdasarkan hasil penelitian tersebut menjelaskan bahwa persepsi masyarakat terhadap gadai syariah memiliki sisi positif dimana masyarakat sangat menyukai nilai taksiran yang dimiliki oleh Pegadaian Syariah Cabang Padangsidimpuan karena nilai taksiran yang dimiliki Pegadaian Syariah berbeda dengan nilai taksiran yang berada di pasaran.

Sebagian kecil dari pedagang yang berada di Pasar Inpres Sadabuan berpendapat bahwa kelemahan dari produk *Arrum* ini terdapat pada biaya administrasinya yang mencapai Rp. 200.000 namun, sebagian lagi para pedagang mengatakan bahwa keunggulan produk *Arrum* ini bahwasanya dalam mendapatkan dana yang dibutuhkan tidak perlu membuka rekening seperti di lembaga keuangan lainnya.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi Persepsi UKM di Pasar Inpres

Sadabuan

Persepsi seseorang dalam menentukan pilihannya terhadap suatu hal dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Berikut ini faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar inpres Sadabuan terhadap produk pembiayaan *Arrum*:

a. Faktor Internal

Faktor internal yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan, yaitu faktor-faktor yang terdapat dalam diri individu, yang mencakup beberapa hal antara lain:

- 1) Sikap merupakan pemikiran dan perasaan yang mendorong kita bertingkah laku ketika kita menyukai atau tidak menyukai sesuatu. Dari sebagian mereka kebanyakan belum mengetahui apa yang dimaksud dengan produk *Arrum*. Jadi mereka hanya acuh tak acuh terhadap produk tersebut. Seperti yang dikatakan Ibu Pasaribu.¹²“Saya belum pernah mendengar produk *Arrum* ini, jadi saya tidak pernah menggunakan produk ini”.
- 2) Motivasi merupakan dorongan dalam diri manusia yang timbul dikarenakan adanya kebutuhan-kebutuhan yang ingin dipenuhi manusia. Motivasi dari UKM untuk menggunakan produk ini tidak

¹² Pasaribu, Pedagang Sembako, Umur 49 Tahun, Alamat Sabungan, Wawancara Tanggal 25 November 2019.

begitu kuat, karena produk ini sangat asing dalam kehidupan mereka. “Saya tidak tertarik untuk menggunakan produk itu”¹³
Ujar Ibu Risma.

- 3) Minat merupakan suatu keadaan dimana seseorang mempunyai perhatian terhadap sesuatu dan disertai keinginan untuk mengetahui dan mempelajari atau membuktikan lebih lanjut.

Pedagang UKM kurang mempunyai minat yang banyak untuk menggunakan produk *Arrum* ini karena diantara mereka hanya sedikit yang menggunakannya. Ibu Dewi mengatakan¹⁴ “Saya tidak berminat dengan produk yang kamu tawarkan kepada saya, karena saya beranggapan bahwa produk itu sulit untuk saya terapkan”.

- 4) Pengalaman merupakan kejadian yang pernah dialami, dijalani baik yang sudah lama atau baru dan bisa dijadikan hikmah atau pelajaran.

Sebagian besar dari mereka tidak mempunyai pengalaman dalam menggunakan Jasa Pegadaian Syariah dan Produk *Arrum*. Seperti

¹³Risma Pane, Toko Emas, Umur 39 Tahun, Alamat MAN 1, Wawancara Tanggal 25 November 2019.

¹⁴ Dewi, Pedagang Baju, Umur 42 Tahun, Alamat Sadabuan, Wawancara Tanggal 25 November 2019.

yang dikatakan Bapak Rafli¹⁵ “Saya tidak membutuhkan Jasa Pegadaian, karena yang ingin saya gadaikan pun tidak ada”.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan:

- 1) Sesuatu yang baru merupakan sesuatu yang belum pernah ada dan baru pertama kalinya dikenal atau dirasakan.

Pegadaian Syariah Unit Sadabuan selalu melakukan inovasi baru dalam melakukan pelayanan kepada masyarakat. Jadi, pegadaian syariah unit sadabuan mengembangkan produk *Ar-Rahn* (Gadai) dan membuat produk baru yaitu *Arrum* (*Ar-rah*n untuk Usaha Mikro) yang ditujukan membantu permodalan usaha mikro.

Seperti yang diungkapkan oleh ibu Erna Nasution selaku Pengelola Unit Sadabuan¹⁶ “Pegadaian Syariah selalu melakukan inovasi untuk memajukan kehidupan masyarakat dan membantu mengangkat perekonomian negara khususnya ekonomi menengah ke bawah”.

- 2) Gerakan merupakan sebuah perilaku yang menunjukkan perilaku yang dapat mempengaruhi dalam diri target.

¹⁵Rafli, Pedagang Plastik, Umur 17 Tahun, Alamat Panyanggar, Wawancara Tanggal 25 November 2019.

¹⁶Erna Nasution., Pengelola UPS Sadabuan, Wawancara Tanggal 20 Oktober 2019.

Gerakan yang dimaksudkan adalah pemasaran yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Unit Sadabuan dalam memasarkan produk *Arrum*. Wawancara yang dilakukan kepada Bapak Rizky Fahrizal selaku Kasir Unit Sadabuan mengatakan bahwa¹⁷ “Pegadaian Syariah Unit Sadabuan melakukan pemasaran berupa *Personal Selling* dan membagi-bagikan brosur kepada para UKM di Pasar Inpres Sadabuan”. Dan bapak Rudi Harahap selaku pedagang baju juga mengatakan¹⁸ “Memang Pegadaian Syariah melakukan pemasaran dengan cara menyebarkan brosur tapi tidak melakukan sosialisasi kepada para pedagang, saya hanya membaca brosur nya sekilas tanpa memahami isi brosur nya”.

c. Faktor Situasi

Faktor situasi yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan:

- 1) Waktu merupakan seluruh rangkaian saat terjadinya proses, perbuatan atau keadaan berada atau berlangsung.

Waktu yang tepat dapat mempengaruhi persepsi seseorang seperti yang di ungkapkan Ibu Erna¹⁹ “Saat ini saya belum membutuhkan

¹⁷Rizky Fahrizal., Kasir UPS Sadabuan Wawancara Tanggal 20 Oktober 2019.

¹⁸ Rudi Harahap, Pedagang Baju, Umur 30 Tahun, Alamat Jl. Angrek, Wawancara Tanggal 28 November 2019.

¹⁹ Erna Wati, Pedagang Buah, Umur 42 Tahun, Alamat Man 1, Wawancara Tanggal 28 November 2019.

bantuan modal dan tidak menutupi kemungkinan suatu saat nanti saya akan membutuhkannya”.

Dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan karena Faktor Internal yaitu minat UKM terhadap Pegadaian Syariah terhadap produk *Arrum* dan pengetahuan yang kurang tentang produk tersebut. Sedangkan Faktor Eksternal yang mempengaruhi UKM di Pasar Inpres Sadabuan yaitu kurangnya pemasaran atau promosi yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah tentang produk *Arrum* yang ada di Pegadaian Syariah Unit Sadabuan. Pegadaian memang melakukan pemasaran yang dilakukan tidak signifikan. Seharusnya Pegadaian Syariah harus melakukan sosialisasi tentang produk *Arrum* yang ditujukan untuk UKM khususnya usaha kecil menengah yang berada di Pasar Inpres Sadabuan. Misalnya mengundang para UKM Pasar Inpres Sadabuan untuk mensosialisasikan produk yang ada di Pegadaian Syariah Unit Sadabuan, memberikan penyuluhan bahaya berhubungan dengan rentenir, lembaga keuangan non syariah dan menawarkan produk yang sesuai dengan syariah.

Di dukung dengan hasil wawancara dengan salah satu pedagang faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan untuk menjadi nasabah pembiayaan produk *Arrum*. Seperti Ibu Nora mengatakan “Minatnya terhadap Pegadaian Syariah

sangat kurang karena keinginannya untuk melakukan pinjaman ke Pegadaian Syariah Sadabuan tidak ada”. Ibu Nora juga memaparkan²⁰“Untuk apa meminjam jika tidak membutuhkannya, lebih baik tidak meminjam agar tidak memiliki hutang”. Ibu Roslaini juga mengatakan²¹, “Tidak mengetahui produk *Arrum* yang ada di Pegadaian Syariah dan tidak mengetahui bahwa produk ditujukan untuk pinjaman pembiayaan pengembangan usaha khususnya yang memiliki modal relatif kecil”.

Hasil Penelitian ini sejalan dengan teori Tambunan (2002: 73) perkembangan UKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah. Ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh usaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja atau modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, informasi pasar, dan kesulitan dalam pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antarsektor atau jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan atau sektor yang sama.

²⁰ Nora Harahap, Pedagang Ikan, Umur 35 Tahun, Alamat Singali, Wawancara Tanggal 28 November 2019.

²¹ Roslaini, Pedagang Jam, Umur 45 Tahun, Alamat Kayuombun, Wawancara Tanggal 28 November 2019.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan peneliti tentang Persepsi Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pasar Inpres Sadabuan terhadap Produk *Arrum* pada PT. Pegadaian Syariah Sadabuan dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk *Arrum* yang ada di Pegadaian Syariah Unit Sadabuan adalah:
 - a. Persepsi para pedagang yang ada di Pasar Inpres Sadabuan terhadap keberadaan produk *Arrum* berdasarkan dari penjelasan beberapa pedagang mereka mengetahui pembiayaan *Arrum* ini melalui karyawan PT. Pegadaian Syariah Unit Sadabuan yang turun langsung untuk memberikan brosur dan penjelasan mengenai pembiayaan *Arrum*.
 - b. Para pedagang Pasar Inpres Sadabuan yang telah menggunakan produk *Arrum* sebagian untuk keperluan modal berdagang dan sebagian lagi untuk pengembangan memperluas usahanya. Dimana para pedagang membutuhkan modal untuk mengembangkan atau menambah barang dagangan mereka dalam memenuhi permintaan masyarakat yang semakin lama semakin meningkat. Untuk itu para

pedagang yang ada di Pasar Inpres Sadabuan membutuhkan produk *Arrum* untuk mencukupi kebutuhan modalnya.

- c. Menurut para pedagang Pasar Inpres Sadabuan terhadap prosedur pada produk *Arrum* memiliki tanggapan yang positif karena untuk memperoleh produk *Arrum* sangat terjangkau mudah dan cepat.
 - d. Para pedagang Pasar Inpres Sadabuan memberikan tanggapan positif terhadap nilai taksiran yang dimiliki oleh produk *Arrum* sebagaimana nilai taksiran yang dimiliki oleh produk *Arrum* berbeda dengan nilai taksiran yang ada di pasaran.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan karena Faktor Internal yaitu minat UKM pada Pegadaian Syariah terhadap produk *Arrum* dan pengetahuan yang kurang tentang produk tersebut. Faktor Eksternal yang mempengaruhi UKM di Pasar Inpres Sadabuan yaitu kurangnya pemasaran atau promosi yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah tentang produk *Arrum* yang ada di Pegadaian Syariah Unit Sadabuan. Sedangkan yang mempengaruhi persepsi UKM karena Faktor Situasi yaitu keadaan waktu yang dimiliki seseorang.

B. Saran

Dari kesimpulan yang ditarik melalui hasil penelitian maka peneliti memberikan saran sebagai berikut :

Unit Pegadaian Syariah semakin aktif lagi dalam meningkatkan inovasi dalam pembiayaan untuk usaha mikro yang ada di Indonesia, telah terbukti bahwa pedagang usaha kecil menengah (UKM) sangat membutuhkan pembiayaan dan pendanaan usaha yang dapat membantu usaha mereka. Namun para karyawan harus lebih giat lagi dalam memperkenalkan dan menjelaskan produk-produk gadai yang ada di Pegadaian Syariah Unit Sadabuan. Misalnya memberikan sosialisasi tentang Pegadaian Syariah sebagai alternatif bagi pedagang untuk keluar dari lembaga keuangan non syariah, karena berdasarkan hasil penelitian peneliti masih ada para pedagang Pasar Inpres Sadabuan yang masih belum mengetahui apa itu produk *Arrum*.

Dan diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi bahan pengetahuan dan bahan referensi bagi peneliti sendiri maupun bagi peneliti selanjutnya serta bagi perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ktut Silvanita Mangani, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Gelora Aksara Pratama, 2009.
- M. Habiburrahman, dkk., *Mengenal Pegadaian Syariah*, Jakarta: Kuwais, 2012.
- Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009.
- Vheitzal Rivai, *Kepemimpinan dan Perilaku Organisasi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2009.
- Brosur PT. Pegadaian Syariah Cabang Padangsidempuan Tentang Produk Arrum.
- M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah*, Jakarta: Lentera Hati, 2002.
- Alex Sobur, *Psikologi Umum*, Bandung: Pustaka Setia, 2003.
- Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan Dan Keinginan Konsumen*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Leon Schiffman dan Les Lie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen*, Bandung: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2008.
- Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Pers, 2010.
- Syekh Muhyiddin, *Fathu al-Wahab bi Syarhi Manhaji al-Thullab*, Kediri: Pesantren Fathul Ulum 2007.
- M. Habiburrahmim, dkk, *Mengenal Pegadaian Syariah*, Jakarta: Penerbit Kuwais, 2012.
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Yogyakarta: Salemba Empat, 2006.

- Nasroen Yasabari dan Nina Kurnia, *Mengantar UKMK Mengakses Pembiayaan*, Bandung: PT. Alumni, 2007.
- Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009.
- Bendi Linggau dan Hamidah, *Bisnis Kredit Usaha Mikro*, Jakarta: Papas Sinar Sinanti, 2010.
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Rosda Karya, 2000.
- STAIN Padangsidimpuan, *Panduan Penulisan Skripsi*, Padangsidimpuan: 2012.
- Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif Aktualisasi Metodologi Ke Arah Ragam Varian Kontemporer*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT. Remaja Cipta, 2002.
- Amruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2005.
- P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004.
- Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. DATA PRIBADI

Nama : Enni Novia Harahap
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/Tgl. Lahir : Padangsidempuan, 05 Juni 1998
Agama : Islam
Alamat : Jl. Zubeir Ahmad Sadabuan
No. Hp : 0852 7715 8383
E-mail : enninoviaoppy712@gmail.com

2. PENDIDIKAN

Tahun 2004-2010 : SD Negeri 200117 Padangsidempuan
Tahun 2010-2012 : SMP Negeri 4 Padangsidempuan
Tahun 2012-2016 : SMA Negeri 6 Padangsidempuan
Tahun 2016-2020 : Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan

3. IDENTITAS ORANG TUA

Nama Ayah : H. Zainal Abidin Harahap
Nama Ibu : Hj. Erna Wati Lubis
Pekerjaan : Wiraswasta

PEDOMAN OBSERVASI

Panduan observasi tentang UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk

Arrum Pada PT. Pegadaian Syariah Sadabuan sebagai berikut:

1. Lokasi
2. *Lay Out* Gedung dan Ruangan
3. Kenyamanan Ruangan
4. Kelengkapan Fasilitas
5. Ciri-ciri UKM Pasar Inpres Sadabuan
6. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap produk *Arrum*
7. Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap produk *Arrum*

LEMBAR IDENTITAS INFORMAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, telah memberikan waktu dan informasi serta mengisi identitas dan menjawab pertanyaan dalam lembar wawancara sesuai dengan kebutuhan data penelitian saudara Enni Novia Harahap. Berikut deskripsi identitas diri dan kebutuhan data dari informan :

1. Nama :
2. Alamat :
3. Umur :
4. Agama :
5. Jenis kelamin :
6. Usaha dagangan :

Demikianlah pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya, sehingga dapat digunakan dalam menganalisis data penelitian.

Padangsidempuan, Desember 2019

Informan Penelitian

()

PEDOMAN WAWANCARA
PERSEPSI UKM DI PASAR INPRES SADABUAN
TERHADAP PRODUK *ARRUM*
PADA PEGADAIAN SYARIAH UNIT SADABUAN

1. Wawancara dengan UKM di Pasar Inpres Sadabuan

A. Persepsi UKM Pasar Inpres Sadabuan

1. Apakah yang Bapak/Ibu ketahui tentang produk *Arrum* yang ada di Pegadaian Syariah Sadabuan?
2. Pernahkah Bapak/Ibu mendapatkan informasi mengenai produk *Arrum*?
3. Bagaimana tanggapan Bapak/Ibu tentang Pegadaian Syariah yang ada di Sadabuan?
4. Darimanakah informasi yang Bapak/Ibu ketahui mengenai produk *Arrum* ini?
5. Bagaimanakah menurut Bapak/Ibu persyaratan dalam mengajukan pembiayaan *Arrum*?
6. Bagaimanakah menurut Bapak/Ibu mengenai biaya administrasi pada produk *Arrum*?
7. Bagaimanakah menurut Bapak/Ibu proses dalam memperoleh pembiayaan *Arrum*?
8. Apakah menurut Bapak/Ibu angsuran pada produk *Arrum* terjangkau?

9. Apakah menurut Bapak/Ibu nilai jaminan yang Bapak/Ibu berikan sesuai dengan jumlah pembiayaan yang diperoleh dari Pegadaian Syariah?
10. Apakah cukup berpengaruh pembiayaan *Arrum* yang Bapak/Ibu dapatkan terhadap perkembangan usaha Bapak/Ibu?
11. Hal apakah yang membuat Bapak/Ibu tertarik kepada produk *Arrum*?
12. Apakah menurut Bapak/Ibu kelemahan dan kelebihan produk *Arrum* yang ada di Pegadaian Syariah?
13. Adakah hal yang membuat Bapak/Ibu ingin terus menggunakan produk *Arrum* jika sewaktu waktu Bapak/Ibu membutuhkan dana?

B. Faktor-Faktor yang mempengaruhi persepsi UKM

1. Apakah Bapak/Ibu tahu produk *Arrum*?
2. Apakah Bapak/ibu tertarik menggunakan produk *Arrum*?
3. Bagaimana minat Bapak/Ibu terhadap Pegadaian Syariah?
4. Bagaimana minat Bapak/Ibu terhadap produk *Arrum* di Pegadaian Syariah Unit Sadabuan?
5. Bagaimana sikap Bapak/Ibu terhadap Pegadaian Syariah?
6. Bagaimana sikap Bapak/Ibu terhadap produk *Arrum* di Pegadaian Syariah?
7. Apakah harapan Bapak/Ibu pada Pegadaian Syariah?
8. Apakah Ibu sudah pernah menggunakan Pegadaian Syariah?
9. Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu terhadap Pegadaian Syariah?

10. Apakah gerakan pemasaran Pegadaian Syariah sangat baik di Pasar Inpres Sadabuan ini?
11. Apakah menurut Bapak/Ibu Pegadaian Syariah dapat membantu permodalan Bapak/Ibu?
12. Apakah dalam setiap waktu Bapak/Ibu membutuhkan pembiayaan produk Arrum?

DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara dengan Ibu Nur Hani



Wawancara dengan Bapak Sahan



Wawancara dengan Ibu Etrin Simatupang



Wawancara dengan Bapak Rafli



Wawancara dengan Ibu Kusuma Panjaitan



Wawancara dengan Ibu Linda Rahmadani



Wawancara dengan Ibu Risma Pane



Wawancara dengan Ibu Salma

HASIL DOKUMENTASI PT. PEGADAIAN SYARIAH UNIT SADABUAN





Pegadaian

Nomor : 001/60069/02/2020
Hal : -

08 Februari 2020

Assalamu alaikum wr wb

Dengan hormat, PT.Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Sadabuan menerangkan bahwa :

Nama : Enni Novia Harahap
NIM : 1640100143
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah selesai melakukan penelitian di PT.Pegadaian (Persero) UPS Sadabuan untuk menyelesaikan skripsi dengan judul : "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk Arrum pada PT.Pegadaian Syariah Sadabuan".

Demikianlah surat ini kami sampaikan agar dapat dipergunakan seperlunya.

Pengelola Unit UPS Sadabuan

Heri Syurianto,SE
P84423





Pegadaian

Nomor : 001/60069/02/2020
Hal : -

08 Februari 2020

Assalamu alaikum wr wb


Dengan hormat, PT.Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Sadabuan menerangkan bahwa :

Nama : Enni Novia Harahap
NIM : 1640100143
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah mendapatkan izin melakukan riset di PT.Pegadain (Persero) UPS Sadabuan untuk menyelesaikan skripsi dengan judul : "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk Arrum pada PT.Pegadaian Syariah Sadabuan".

Demikianlah surat ini kami sampaikan agar dapat dipergunakan seperlunya.

Pengelola Unit UPS Sadabuan



Heri Syurianto, SE
P84423





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 305 /In. 14/G. 1/G. 4b/TL.00/01/2020
Hal : Mohon Izin Riset

24 Januari 2020

Yth; Pegadaian Syariah Sadabuan.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan menerangkan bahwa:

Nama : Enni Novia Harahap
NIM : 1640100143
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: " Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk Arrum pada PT. Pegadaian Syariah Sadabuan ".

Sehubungan dengan itu, atas bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.



Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan



Scanned with
CamScanner



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 150 /In.14/G.1/G.4b/PP.00.9/01/2020
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

20 Januari 2020

Yth. Bapak/Ibu:

1. Nofinawati : Pembimbing I
2. Damri Batubara : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Enni Novia Harahap
NIM : 1640100143
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Persepsi UKM di Pasar Inpres Sadabuan Terhadap Produk Arrum pada PT. Pegadaian Syariah Sadabuan.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.



an Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

