



**PERAN INTERNET TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG
ALAMAN BOLAK KOTA PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

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

Oleh:

RIZKI KHAIRANI
NIM. 16 401 00096

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2021



**PERAN INTERNET TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG
ALAMAN BOLAK KOTA PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

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

Oleh:

RIZKI KHAIRANI
NIM. 16 401 00096

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2021



**PERAN INTERNET TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG
ALAMAN BOLAK KOTA PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

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

Oleh:

RIZKI KHAIRANI
NIM. 16 401 00096

PEMBIMBING I

Windari SE., M.A
NIP. 19830510 201503 2 003

PEMBIMBING II

Damri Batubara, M.A
NIDN. 2019108602

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2021



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan, 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **RIZKI KHAIRANI**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 02 September 2021
Kepada Yth:
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. **RIZKI KHAIRANI** yang berjudul "**Peran Internet Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang ilmu 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.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

**Windari SE., M.A.,
NIP: 19830510 201503 2 003**

PEMBIMBING II

**Damri Batubara, M.A
NIDN: 2019108602**

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : RIZKI KHAIRANI
NIM : 16 401 00096
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Peran Internet Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian 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 IAIN Padangsidimpuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 02 September 2021
Saya yang Menyatakan,



Rizki
RIZKI KHAIRANI
NIM. 16 401 00096

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : RIZKI KHAIRANI
NIM : 16 401 00096
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
JenisKarya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **“Peran Internet Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah PT. Pegadaian Syariah Tahun Cabang Alaman Bolak”**. Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal, 02 Desember 2021
Yang menyatakan,



Rizki

RIZKI KHAIRANI
NIM. 16 401 00096



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

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan, 22733

Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA : RIZKI KHAIRANI
NIM : 16 401 00096
FAKULTAS/PROGRAM STUDI : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah - 3
JUDUL SKRIPSI : Peran Internet Terhadap Pengembangan Usaha
Mikro Kecil Dan Menengah PT. Pegadaian Syariah
Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan

Ketua

Sekretaris

Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 1984051 2201403 1 002

Nurul Izzah, M.Si
NIP. 199001 22201801 2 003

Anggota

Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 1984051 2201403 1 002

Nurul Izzah, M.Si
NIP. 199001 22201801 2 003

Rini Hayati Lubis, M.P
NIP. 1987041 3201903 2 011

Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M
NIP. 1979072 0201101 1 005

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Rabu/08 Desember 2021
Pukul : 09.00 WIB s/d 12.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus/ 70 (B)
Index Prestasi Kumulatif : 3,20
Predikat : Sangat Memuaskan



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN

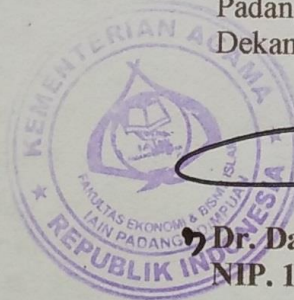
**JUDUL SKRIPSI : PERAN INTERNET TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH PT. PEGADAIAN SYARIAH
CABANG ALAMAN BOLAK KOTA PADANGSIDIMPUAN**

NAMA : RIZKI KHAIRANI
NIM : 16 401 00096

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

Padangsidimpuan, Januari 2022

Dekan,



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

ABSTRAK

Nama : Rizki Khairani

NIM : 16 401 00096

Judul Skripsi : Peran Internet Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh sebuah fenomena dimana para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan mengalami penurunan signifikan pada tahun 2020, yaitu pada tahun 2015 hingga 2019 jumlah nasabah stagnan di angka 177 nasabah dan pada tahun 2020 hanya tersisa 56 nasabah. Sehingga peneliti berusaha menganalisis bagaimana peran internet dalam meningkatkan jumlah nasabah UMKM.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan ilmu lembaga keuangan bank dan analisis dengan metode penelitian kualitatif, sehingga pendekatan yang dilakukan adalah dengan menyandingkan teori-teori yang berkaitan dengan hasil observasi yang terjadi di lapangan dan menjabarkannya.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Instrumen pengumpulan data menggunakan data primer dan data sekunder yang diperoleh dari karyawan PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak. Analisis data dilakukan dengan menyeleksi data, menyusun redaksi, mendeskripsikan data, dan menarik kesimpulannya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa Penggunaan internet akan membuat segala transaksi yang dilakukan nasabah akan menjadi mudah dan cepat hal ini disebabkan nasabah dapat melakukan pengajuan pembiayaan UMKM di manapun dan kapan pun berada tanpa harus berada di outlet Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak. Cukup dengan menginstal aplikasi Pegadaian Digital Service pada gadget nasabah sudah mendapatkan layanan yang hampir sama dengan melakukan kunjungan ke outlet – outlet pegadaian syariah, sehingga peran penggunaan internet dalam meningkatkan jumlah nasabah UMKM dapat dikatakan cukup penting. Hanya saja terdapat faktor-faktor yang dapat menghambat penggunaan internet ini dalam mengembangkan ataupun meningkatkan nasabah UMKM pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak seperti kurangnya pemahaman tentang internet, jauhnya lokasi nasabah dari jangkauan provider, serta faktor lainnya.

Kata Kunci : *UMKM, Internet.*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Syukur alhamdulillah peneliti ucapkan kehadiran Allah SWT atas curahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Kemudian shalawat dan salam peneliti haturkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW dimana kelahirannya menjadi anugerah bagi umat manusia serta rahmat bagi seluruh alam, sehingga terciptanya kedamaian dan ketinggian makna ilmu pengetahuan di dunia ini.

Sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Peran Internet Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan.”**. Melalui kesempatan ini pula, dengan kerendahan hati peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL Rektor IAIN Padangsidimpuan, serta Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.A Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si, selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, 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, S.E.I, M.A., Ketua Program studi Perbankan Syariah yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidimpuan, Bapak Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag, selaku dosen pembimbing akademik peneliti yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan kepada peneliti.
4. Windari SE., M.A selaku pembimbing I yang telah menyediakan waktu dan tenaganya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dari Allah SWT.
5. Damri Batubara, M.A selaku pembimbing II, yang telah menyediakan waktu dan tenaganya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dari Allah SWT.
6. Bapak Yusri Fahmi, M. Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak serta Ibu Dosen IAIN Padangsidimpuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidimpuan
8. Teristimewa kepada keluarga tercinta yaitu kepada ayah saya Alm Erlin Azhari siregar yang selalu berkorban dan berjuang untuk anak-anaknya,

memberikan kasih sayang dan do'a yang senantiasa mengiringi langkah peneliti. dan yang paling istimewa kepada ibunda Limartini Tambunan beliau adalah salah satu semangat saya agar menjadi anak yang berguna bagi sendiri, keluarga dan bagi nusa dan bangsa sekaligus mendorong saya menjadi anak yang selalu mempunyai akhlakul kharimah. Dan terima kasih kepada kakak dan abang saya saya Indah sri utami Dan Mustanil Zahri yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

9. Teristimewa kepada teman – teman seperjuangan saya yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Terima kasih seluruh informan yang bersedia meluangkan waktu untuk peneliti dan terima kasih atas kerjasamanya.
11. Sahabat seperjuangan Perbankan Syariah-3 Angkatan 2016 yg tidak dapat peneliti sebutkan namanya satu persatu yang telah berjuang bersama meraih gelar sarjana, Semoga kita semua sukses dan berhasil meraih cita-cita.

Bantuan, bimbingan dan motivasi yang telah Bapak/Ibu dan saudara-saudari berikan amat sangat berharga, peneliti mungkin tidak dapat membalasnya dan tanpa kalian semua peneliti bukan siapa-siapa. Semoga Allah SWT dapat memberi imbalan dari apa yang telah Bapak/Ibu dan saudara-saudari berikan kepada peneliti.

Peneliti menyadari dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan pengetahuan dan ilmu yang dimiliki peneliti, sehingga peneliti masih perlu mendapat bimbingan serta arahan dari berbagai pihak demi untuk kesempurnaan penelitian ilmiah ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Padangsidempuan,
Peneliti,

Juni 2021

RIZKI KHAIRANI
NIM. 16 401 00096

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tandasekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan Transliterasinya dengan huruf lain.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	bā`	b	Be
ت	tā`	t	te
ث	sā`	ś	es (dengan titik di atasnya)
ج	jīm	j	je
ح	hā`	h	ha(dengan titik di bawahnya)
خ	khā`	kh	ka dan kha
د	dal	d	de
ذ	zal	ż	zet (dengan titik di atasnya)
ر	rā`	r	er
ز	zai	z	zet
س	sīn	s	es
ش	syīn	sy	es dan ye
ص	şād	ş	es (dengan titik di bawahnya)
ض	dād	d	de (dengan titik di bawahnya)
ط	ṭā`	ṭ	te (dengan titik di bawahnya)
ظ	zā`	z	zet (dengan titik di bawahnya)
ع	‘ain	...‘...	koma terbalik (di atas)
غ	gain	g	ge
ف	fā`	f	ef

ق	qāf	q	qi
ك	kāf	k	ka
ل	lām	l	el
م	mīm	m	em
ن	nūn	n	en
و	wāwu	w	we
هـ	hā`	h	ha
ء	hamzah	'	<i>apostrof</i> , tetapi lambing ini tidak dipergunakan untuk hamzah di awal kata
ي	yā`	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 harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	Fathah	a	a
— /	Kasrah	i	i
— و	Dammah	u	u

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

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf Latin	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 harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا.....ئ	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ئ.....ئ	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
و.....و	Dammah dan Wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta'Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

- Ta marbutahhidup yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah /t/.
- Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat 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

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem 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 diberi tanda syaddah itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال. Namun, dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- Kata sandang yang diikuti oleh hurufsyamsiah ditransliterasikan sesuai

dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandangitu.

- b. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf syamsiah maupun huruf qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung/hubung.

6. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal 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 dua cara; bisa dipisah per kata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital

tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penyuksian itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

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

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan, *Pedoman Tranliterasi Arab-Latin*, Cetakan Kelima, 2003. Jakarta: Proyek Pengajian dan pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	8
C. Batasan Masalah	8
E. Batasan Istilah	8
D. Rumusan Masalah	9
F. Tujuan Penelitian	10
G. Kegunaan Penelitian	10
H. Sistematika Pembahasan	11
BAB II LANDASAN TEORI	
1. Kerangka Teori	13
a. Usaha Mikro Kecil dan Menengah	13
1). Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	13
2). Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Mengah	14
3). Faktor Yang Mempengaruhi UMKM.....	15
4).Indikator Usaha Mikro Kecil dan Mengah	16
5). Kebijakan Pemerintah Terhadap UMKM.....	17
6). Fungsi dan Peran UMKM Terhadap Perekonomian	19
7). Usaha Mikro Kecil dan Mengah dalam Perspektif Islam.....	20
b. Internet	22
1). Pengertian <i>E- Commerce</i>	22
2). Teknologi.....	23
3). <i>Internet Banking</i>	24
4). <i>Financial Technology</i>	26
2. Penelitian Terdahulu	29
BAB III METODE PENELITIAN	
1. Lokasi dan waktu penelitian	32
2. Jenis Penelitian	32
3. Subjek Penelitian	32
4. Sumber Data	33
a. Data Primer	33
b. Data Sekunder.....	33
5. Instrumen Pengumpulan Data	33
a. Observasi/Pengamatan	33
b. Wawancara.....	34
c. Dokumentasi	34

6. Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	34
7. Teknik Pengecekan Dan Keabsahan Data	35
a. Triangulasi	35
b. Menggunakan Bahan Referensi	36
c. Meningkatkan Ketekunan	36
 BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum PT. Pegadaian Syariah	37
1. Sejarah PT. Pegadaian Syariah.....	37
2. Sejarah PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak	39
3. Visi, Misi, dan Slogan PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak.....	40
4. Tujuan dan Budaya PT. Pegadaian Syariah	41
5. Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak	43
6. Produk PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak	43
B. Pembahasan Hasil Penelitian	47
1. Peran Internet Terhadap UMKM Pegadaian Syariah Alaman Bolak.....	47
2. Hambatan Penggunaan Internet Dalam Mengembangkan UMKM	57
3. Efektifitas Penggunaan Internet Dalam Mengembangkan UMKM	60
 BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	65
B. Saran.....	66
 DAFTAR PUSTAKA	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan bisnis di Indonesia sangat ketat khususnya di sektor usaha mikro kecil menengah. Banyak usaha-usaha baru bermunculan di berbagai bidang seperti pada bidang produksi, pertanian, perdagangan dan jasa. Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dapat di jadikan sebagai tolak ukur atas kemajuan kondisi perekonomian suatu negara. Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki peran baik di negara berkembang maupun negara maju.¹ Dalam perkembangannya tentunya para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah terutama yang bertempat tinggal di Kota Padangsidimpuan memiliki lembaga keuangan gadai yaitu PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan. Lembaga keuangan ini terletak di pusat Kota Padangsidimpuan tepatnya di Jl. Serma Liang Kosong, Kec. Padangsidimpuan Utara Kota Padangsidimpuan, dimana lokasi ini merupakan lokasi yang sangat strategis menarik minat nasabah dalam melakukan pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah karena terletak pusat keramaian ataupun di tengah kota, fasilitas yang memadai, juga berdampingan dengan lokasi kantor lembaga keuangan lainnya seperti Bank BRI, dan Bank Mandiri.

Menurut Talukder dan Yeow sebagaimana dikutip Koko Nakulo Djatikusumo berpendapat bahwa Internet memungkinkan organisasi untuk mentransfer keterampilan, informasi dan pengetahuan dengan cara yang efektif dan efisien. Internet telah menyebabkan munculnya media sosial seperti

¹Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan* (Jakarta: Jakarta Kencana, 2010), hlm. 388–389.

Facebook, Twitter, MySpace dan LinkedIn. Sedangkan Kaplan, Johnson, Pearce, George dan Coccia berpendapat bahwa terutama untuk organisasi yang lebih kecil inovasi Internet memberikan beberapa keuntungan yang sangat penting seperti mencapai pasar baru, mempromosikan bisnis mereka, merilis produk baru, meningkatkan kualitas komunikasi dan jaringan sosial online, menggunakan data dari daerah lain dan membangun hubungan yang kuat dengan mitra bisnis baru. Saat ini, ada satu miliar lebih pengguna aktif *Facebook* yang secara teratur menggunakan akun Facebook dan menjadikan *facebook* merupakan alat yang potensial untuk meningkatkan kinerja bisnis.²

Kegiatan komunikasi pemasaran yang terpadu, tidak lepas dari bauran promosi (*promotional mix*) yang ada. Bauran promosi terdiri dari periklanan (*advertising*), penjualan personal (*personal selling*), penjualan promosi (*promotional selling*), hubungan masyarakat (*public relation*), dan pemasaran langsung (*direct marketing*). Ada satu elemen yang masuk sebagai elemen bauran promosi ini, yaitu pemasaran digital (*digital marketing*). Untuk kelima elemen bauran promosi lainnya, keberadaanya masing-masing dan secara bersama-sama menunjang terciptanya suatu kegiatan komunikasi pemasaran yang efektif.³ Sedangkan pegadaian syariah alaman bolak selain dari media sosial mereka juga menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital.

Adapun hasil penelitian terdahulu yang menjelaskan bagaimana efektivitas penggunaan internet dalam meningkatkan UMKM. Menurut

²Koko Nakulo Djatikusumo, 'Pengaruh Penggunaan Teknologi Informasi Dan Komputer Terhadap Kinerja Organisasi (Studi Kasus Di UMKM Kota Malang)', *Industri Research Workshop and National Seminar: IRONIS*, 2016, 66–71 (hlm. 66).

³Andi Hendrawan and others, 'Pengaruh Marketing Digital Terhadap Kinerja', 4 (2019), 50–61 (hlm. 51).

Rodame Monitorir Napitupulu bahwa “Manusia berkesempatan untuk memanfaatkan teknologiyang ada terutama teknologi informasi yang memungkinkan kelancaran bisnis seperti jual beli online untuk tujuan memenuhi kebutuhan hidupnya.”⁴ Muhammad Isa dalam jurnalnya mengatakan:

“Seiring dengan perkembangan teknologi informasi yang makin pesat maka banyak bank yang memanfaatkannya untuk meningkatkan taraf pelayanan kepada nasabah. Dampaknya adalah terciptanya sistem transaksi *on-linedan real time* disusul dengan munculnya teknologi ATM (*Automatic Teller Machine*), *mobile banking*, *internet banking* dan lain-lain”.⁵

Budi Gautama Siregar dalam jurnalnya mengatakan:

“Salah satu upaya meningkatkan jumlah nasabah adalah dengan menerapkan strategi fokus, diantaranya adalah dengan bagi hasil pembiayaan yang lebih murah dibandingkan dengan perbankan syariah lainnya maupun dengan bank konvensional, menerapkan sistem jaringan *online* sehingga memudahkan pelayanan kepada pelanggan dan menyediakan kendaraan operasional melalui *mobile branch* yakni layanan yang dilakukan dengan menjumpai nasabah secara langsung”.⁶

Kemudian Windari dalam hasil penelitiannya “Salah satu faktor yang paling mendominasi dalam menentukan permintaan pembiayaan pedagang mikro muslim adalah administrasi yang lebih mudah dan ringan.”⁷ Adapun Menurut Miftahul Huda dan Anton ia mengatakan “Untuk lebih menarik perhatian dikalangan masyarakat sebagai calon konsumen, promosi di media

⁴Rodame Monitorir Napitupulu, ‘Pandangan Islam Terhadap Jual Beli Online Rodame Monitorir Napitupulu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan’, *At-Tijarah*, 1.2 (2015), 122–40 (hlm. 138).

⁵Muhammad Isa, ‘Gambaran Umum Pemasaran Produk Dan Jasa Perbankan Syariah’, *Al-Masharif: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman*, 4.1 (2016), 40–58 (hlm. 42).

⁶Budi Gautama Siregar, ‘Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pt. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan’, *FITRAH: Jurnal Kajian Ilmu-Ilmu Keislaman*, 3.1 (2017), 39 (hlm. 52)

⁷Windari Windari Windari, ‘Analisis Diterminan Permintaan Pembiayaan Pedagang Mikro (Studi Kasus Pedagang Tradisional Kota Padangsidimpuan’, *Jurnal Al-Qardh*, 4.2 (2020), 142–55 (hlm. 61)

sosial dapat dilakukan dengan menyampaikan informasi yang berhubungan dengan atribut-atribut produk yang dapat menjadi daya tarik bagi konsumen”⁸.

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa internet dapat menjadi sarana bagi organisasi untuk menyalurkan mentransfer keterampilan, informasi dan pengetahuan dengan cara yang efektif dan efisien. Serta mencapai pasar baru, mempromosikan bisnis mereka, merilis produk baru, meningkatkan kualitas komunikasi dan jaringan sosial online, menggunakan data dari daerah lain dan membangun hubungan yang kuat dengan mitra bisnis baru.

Sehingga dalam menghadapi saingan ekonomi global para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kota Padangsidempuan perlu untuk terus menerapkan strategi-strategi baru dalam memajukan usahanya mengingat PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Pdangsidempuan merupakan salah satu lembaga keungan yang terletak di pusat keramaian sehingga mampu menyerap pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah untuk terus dapat mengembangkan usahanya. Dalam perkembangannya terdapat sebuah fenomena dimana para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan mengalami penurunan dan kenaikan setiap tahunnya, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

⁸Miftahul Huda and Anton Prasetyo, ‘Efektivitas Promosi Melalui Media Sosial Pada Umkm Di Kabupaten Kebumen’, *Jurnal Ekonomi Dan Teknik Informatika*, 8.2 (2020), 14–24 (hlm. 24).

Tabel 1
Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah PT. Pegadaian Syariah
Cabang Alaman Bolak Periode 2015-2020

NO.	Tahun	Jumlah Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Nasabah)
1	2015	177 Nasabah
2	2016	
3	2017	
4	2018	
5	2019	
6	2020	56 Nasabah
Total		233 Nasabah

Sumber: PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak

Dari tabel 1 di atas dapat dilihat bahwa pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan tidak mengalami perkembangan yaitu sebesar 177 nasabah. Dimana mulai dari tahun 2015 hingga 2019 jumlah nasabah UMKM stagnan di angka 177 nasabah, perlu diketahui juga bahwa nasabah yang aktif di tahun 2020 hanya sebanyak 56 nasabah aktif selebihnya telah melunasi pembiayaannya. Hal ini disebabkan oleh berbagai macam faktor salah satunya yaitu terjadinya pandemi Covid-19 sejak setahun yang lalu tepatnya awal tahun 2020, sehingga penurunan nasabah terjadi sangat signifikan pada tahun 2020. Dari fenomena di atas peneliti tertarik bagaimana peran internet dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan.⁹

Selain itu juga penggunaan internet pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan dapat meningkatkan keuangan inklusif pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Padangsidimpuan. Hal

⁹Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 15 Februari 2021 Pukul 08.00 WIB.

inidapat terjadi karena saat ini perkembangan teknologi sangat pesat dan sudah masuk ke berbagai jenis sektor, salah satunya sektor keuangan. Dengan masuknya teknologi ke sektor keuangan akan mengubah arah industri keuangan ke era *digital*. Implementasi Penggunaan internet pada industri lembaga keuangan syariah akan memudahkan dan mendekatkan pelaku bisnis, khususnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam mengakses produk-produk layanan keuangan syariah yang ditawarkan untuk mengajukan pembiayaan tanpa harus datang ke kantor cabang. Model seperti ini mempermudah pelaku bisnis sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam mendapatkan akses keuangan, juga dapat meningkatkan keuangan inklusif serta dapat meningkatkan kinerja lembaga keuangan syariah.¹⁰

Kantor PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan ini melayani berbagai keperluan terkait transaksi gadai melalui aplikasi Pegadaian Digital yang tersedia di *Playstore* dan *App Store*, adapun layanan yang diberikan yaitu tabungan emas, tabungan emas pada aplikasi tersebut memiliki banyak fitur salah satunya dapat melakukan *top up* dana, *buyback*, *transfer* dan cetak emas. Kemudian pada aplikasi tersebut nasabah dapat melakukan gadai *online*, gadai tabungan emas, bayar gadai, bayar taguhan bulanan, pembiayaan emas batangan, dan yang terakhir adalah pengejuan pembiayaan usaha, dimana pengajuan ini dapat dilakukan hanya melalui *smartphone*.

¹⁰Irma Muzdalifa, Inayah Aulia Rahma, and Bella Gita Novalia, 'Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM Di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah)', *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3.1 (2018), hlm. 2

Berikut adalah tata cara yang dapat dilakukan dalam mengajukan pembiayaan usaha melalui aplikasi Pegadaian Digital, yaitu sebagai berikut:¹¹

1. Pengguna dapat mengajukan permintaan pinjaman usaha melalui skim fidusia secara *online* pada Aplikasi Pegadaian Digital;
2. Pengguna wajib melengkapi CDD Secara Elektronik;
3. Pengguna melengkapi data usaha Pengguna dengan benar;
4. Pengguna melengkapi data barang yang akan dijadikan agunan dan memastikan bahwa data yang diinput adalah benar;
5. Pengguna memilih kantor layanan Pegadaian yang akan melakukan proses survei kegiatan usaha Pengguna;
6. Pengguna setuju terhadap prosedur yang Pegadaian tetapkan terkait dengan survey dan persetujuan pengajuan pinjaman pembiayaan usaha.

Berdasarkan hasil pemikiran diatas peneliti berusaha menganalisis bagaimana efektivitas penggunaan internet dalam memajukan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan. Sehingga hal ini dapat menjadi sinyal bahwa pertumbuhan pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada lembaga keuangan syariah yang semakin baik juga dalam menghadapi persaingan ekonomi nasional. Maka dari itu melihat dari permasalahan yang ada di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Peran Internet Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan”**.

¹¹Pegadaian, ‘Pegadaian Digital’ <<https://digital.pegadaian.co.id/ban>> [accessed 10 March 2021].

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Internet tidak mempengaruhi bagi nasabah PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak dalam melakukan transaksi.
2. Nasabah PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak cukup stagnan dan pada tahun 2020 mengalami penurunan.
3. Aplikasi Pegadaian Digital Service yang dimiliki PT. Pegadaian Cabang Alaman Bolak tidak digunakan oleh nasabah.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka peneliti membatasi masalah hanya pada peran internet dalam mengembangkan usaha kecil mikro dan menengah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan.

D. Batasan Istilah

Berdasarkan batasan masalah, maka peneliti menjabarkan istilah pada penelitian ini agar pembaca lebih mudah memahami istilah-istilah yang jarang di ketahui umum. Maka peneliti membatasi istilah sebagai berikut.

4. Internet

Internet adalah hubungan berbagai jenis komputer yang terhubung dalam satu jaringan di dunia dan memiliki sistem operasi yang berbeda- beda pula dalam memanfaatkan kemajuan komunikasi tersebut.

5. Peran Internet

Peran Internet adalah mendukung komunikasi dengan menggunakan TCP/IP dan menyediakan, akses baik secara umum dan khusus.

6. *Internet Banking*

Internet banking merupakan pemanfaatan teknologi yang dilakukan oleh bank dalam mempromosikan dan melakukan transaksi secara daring, baik dari produk yang sifatnya konvensional maupun produk yang baru.

7. Pengembangan

Pengembangan adalah usaha meningkatkan kemampuan teknis teoritis, konseptual, dan moral sesuai dengan kebutuhan dirinya melalui pelatihan dan pendidikan.

8. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan bentuk usaha yang dimiliki perorangan atau badan usaha dan memenuhi kriteria sebagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan batasan masalah, maka dapat dirumuskan yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Bagaimana peran internet terhadap usaha mikro kecil dan menengah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan?
2. Apa hambatan penggunaan internet dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan?

3. Bagaimana efektifitas penggunaan internet dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah nasabah PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan?

F. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana peran internet terhadap pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan.
2. Untuk mengetahui bagaimana hambatan pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan.
3. Untuk mengetahui efektifitas penggunaan internet dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah nasabah menengah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan.

G. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan tujuan penelitian ini. Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti

Penelitian ini bermanfaat untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan menambah wawasan peneliti tentang bagaimana peran internet dalam mengembangk Usaha Mikro Kecil dan Menengahkhususnya pada wilayah Kota Padangsidempuan.

2. Bagi IAIN Padangsidimpuan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan kajian dan referensi bagi mahasiswa yang memiliki di bidang yang sama dan juga dapat di jadikan perbendaharaan perpustakaan IAIN Padangsidimpuan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini dapat di jadikan bahan perbandingan bagi penelitian selanjutnya. Semoga penelitian penelitian selanjutnya dapat meneiliti di bidang yang sama dengan menambah variabel-variabel yang di teliti.

4. Sebagai salah satu syarat memenuhi gelar sarjana

Penelitian ini merupakan salah satu syarat bagi peneliti dalam memenuhi gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan digunakan peneliti untuk mempermudah peneliti dalam menyusun proposal skripsi. Peneliti mengklasifikasikan sistematika pembahasan kedalam tiga bab sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN, merupakan bab pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, batasan masalah, batasan istilah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian. Secara umum, seluruh sub bahasan yang ada dalam pendahuluan membahas tentang yang melatar belakang suatu masalah untuk di teliti.

BAB II LANDASAN TEORI, merupakan bab yang membahas tentang teori (Tinjauan Umum) tentang landasan teori, penelitian terdahulu, kerangka pikir. Secara umum, seluruh sub bahasan yang terdapat dalam landasan teori

ini membahas tentang penjelasan mengenai variable penelitian secara teori yang dijelaskan dalam kerangka teori.

BAB III METODE PENELITIAN, merupakan bab yang membahas tentang metode penelitian, lokasi penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data. Secara Umum seluruh sub bahasan yang ada dalam metode penelitian serta membahas tentang lokasi serta jenis penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

1. Landasan Teori

1. Kerangka Teori

a. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

1) Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah dituangkan melalui UU No. 9 Tahun 1999 dan karena perkembangan yang terus berubah dan semakin dinamis maka diubahlah ke dalam UU No. 20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Maka pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah sebagai berikut:¹²

- a) Usaha Mikro ialah usaha produktif yang dimiliki perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro.
- b) Usaha Kecil ialah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.
- c) Usaha menengah adalah usaha ekonomi kreatif yang dilakukan perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak

¹²UU No. 20 Tahun 2008, 1, 2008, 1–31 (hlm. 2).

langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan atau hasil penjualan tahunan.

- d) Usaha Besar adalah usaha ekonomi kreatif produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah aset bersih atau penjualan bersih lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.
- e) Dunia Usaha adalah Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

2) Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Pasal 6 UU No. 20 Tahun 2008 tentang kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam bentuk permodalan adalah sebagai berikut:¹³

- a) Kriteria Usaha Mikro ialah memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b) Kriteria Usaha Kecil ialah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

¹³*Ibid.*, hlm. 5-6.

sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

- c) Kriteria Usaha Menengah ialah memiliki kekayaan lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usah atau memiliki hasil penjualan Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50. 000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

3) Faktor yang Mempengaruhi UMKM

Banyak faktor yang mempengaruhi prestasi perusahaan kecil diantaranya adalah pengaruh faktor internal dan eksternal. Keberhasilan tergantung dari kemampuan dalam mengelola kedua faktor ini melalui analisis faktor lingkungan serta pembentukan dan pelaksanaan strategi usaha.¹⁴

Menurut Haeruman sebagaimana dikutip Eka Sudiarta dkk mengatakan:

“Tantangan internal bagi UMKM terutama dalam pengembangannya mencakup aspek yang luas yakni peningkatan kualitas sumber daya manusia, kemampuan manajemen, organisasi dan teknologi, kompetensi kewirausahaan, akses yang lebih luas terhadap permodalan, informasi pasar yang transparan, faktor input produksi lainnya, dan iklim usaha yang sehat yang mendukung inovasi, kewirausahaan, dan praktek bisnis serta persaingan yang sehat.”

¹⁴I Putu Eka Sudiarta Lanang, I Ketut Kirya, and I Wayan Cipta, ‘Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bangli’, *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*, 2.1 (2014), 11–21 (hlm. 4).

Dengan adanya peningkatan nilai kewirausahaan, kemampuan pemasaran, teknologi dan pengelolaan keuangan maka tentunya prestasi usaha kecil akan meningkat. Faktor eksternal meliputi jaringan sosial, legalitas, dukungan pemerintah, pembinaan, teknologi, dan akses kepada informasi. Keberhasilan akan tercapai jika adanya kesesuaian antara faktor internal dengan faktor eksternal melalui penerapan cara yang tepat.¹⁵

4) Indikator Usaha Mikro Kecil dan Mengah

Kontribusi ekonomi kreatif dapat dilihat dari beberapa indikator baik secara ekonomi maupun non ekonomi sebagai berikut:

a) Dampak terhadap aspek sosial

Selain berkontribusi terhadap perekonomian, industri kreatif berkontribusi terhadap sosial ekonomi lainnya. Misalnya, terhadap peningkatan kualitas hidup, peningkatan toleransi sosial, bahkan peningkatan citra dan identitas bangsa.

b) Dampak terhadap pelestarian budaya

Peran penting nonekonomi dari industri kreatif adalah berperan dalam membangun budaya, warisan budaya, dan nilai-nilai lokal. Industri kreatif yang berbasis budaya menciptakan landasan karakter budaya lokal yang kuat. Industri kreatif mampu memperjuangkan hak kekayaan intelektual (HAKI) bagi warisan budaya, dan kearifan budaya. Jamu-jamuan, makanan tradisional, obat-obatan tradisional, seni tradisional,

¹⁵*Ibid.*, hlm. 5.

dan pakaian tradisional adalah warisan budaya yang dapat dilindungi HAKI-nya. Di bidang teknologi sangat beragam, seperti irigasi subak, sistem pelestarian hutan suku pedalaman dan warisan budaya kerajinan lainnya, semua warisan budaya tersebut.

c) Tingkat Pendidikan

Tentunya tingkat pendidikan sangat diperlukan dalam daya saing, untuk melakukan suatu inovasi tentunya digunakan pemikiran yang sangat kreatif sehingga dapat memunculkan ide-ide yang cemerlang sehingga dapat bersaing dengan yang lainnya.

5) Kebijakan Pemerintah Terhadap UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia telah menjadi bagian penting dari sistem ekonomi perekonomian nasional. Hal ini disebabkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan unit-unit usaha yang lebih banyak jumlahnya dibandingkan usaha industri dalam skala besar dan memiliki keunggulan dalam menyerap tenaga kerja lebih banyak dan juga mampu mempercepat proses pemerataan sebagai bagian dari pembangunan. Berdasarkan kenyataan diatas sudah seharusnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah dilindungi oleh Undang-Undang dan peraturan yang terkait dalam kegiatan operasional dan pengembangannya. Adapun pemerintah telah mengeluarkan beberapa aturan mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah diantaranya UUD 1945 merupakan pondasi dasar hukum di

Indonesia Pasal 5 ayat (1), Pasal 20, Pasal 27 ayat (2), Pasal 33, UU No. 9 Tahun 1995, ketetapan Majelis Permusyawaratan Rakyat Republik Indonesia Nomor XVI/MPR-RI/1998 tentang Politik Ekonomi dalam Rangka Demokrasi Ekonomi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diperdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan. Perpres No. 5 Tahun 2007 mengenai program Kredit Usaha Kecil bagi pembiayaan operasional Usaha Mikro Kecil dan Menengah, UU No. 20 Tahun 2008 tentang pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah bagi perekonomian di Indonesia.

Hal ini merupakan instrumen dalam menyikapi kebutuhan bagi pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Pemerintah menyadari bahwa pertumbuhan kredit perbankan cenderung melambat. Pada pertengahan tahun 2014, pertumbuhan kredit masih sebesar 16,65% yang selanjutnya turun menjadi 11,6% pada akhir tahun 2014 dan 10,4% pada akhir semester I tahun 2015. Kecenderungan tersebut juga terjadi pada kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang hanya tumbuh sebesar 9,2% (*year on year*) pada akhir juni tahun 2015. Kecenderungan atau melambatnya penyaluran kredit karena melemahnya pertumbuhan ekonomi. Oleh sebab itu, untuk mendorong gerak roda ekonomi masyarakat khususnya

kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah, pemerintah memberikan subsidi bunga yang lebih besar melalui KUR.¹⁶

6) Fungsi dan Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah terhadap Perekonomian Indonesia

Fungsi dan peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia cukup baik secara ekonomi, sosial, budaya, dan politik. Fungsi dan peran secara ekonomi, sosial, dan politik misalkan untuk meningkatkan penghasilan masyarakat, mengurangi pengangguran dan kemiskinan serta arus urbanisasi. Hingga saat ini belum ada definisi dan teori untuk menyelesaikan semua persoalan yang ada pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia. Namun demikian, ada beberapa ciri-ciri spesifik, yaitu Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagai salah satu organisasi ekonomi bisnis yang memiliki struktur sederhana, sedikit aktivitas yang diformalkan, teknologinya sederhana, manajemennya lentur, sulit untuk membedakan kekayaan pribadi dengan aset usahanya, administrasinya sederhana serta tanpa elaborasi.

Dalam struktur perekonomian di Indonesia, Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang cukup produktif, dimana keberadaannya mendominasi lebih dari 99% dalam struktur perekonomian nasional. Jika dicermati secara mendalam keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah cukup dilematis. Di satu sisi

¹⁶Yuli Rahmini Suci, Sekolah Tinggi, and Ilmu Ekonomi, 'Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Di Indonesia', *Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi*, 6.1 (2017), 51–58 (hlm. 55).

keberadaannya dianggap sebagai penolong karena lebih mampu bertahan di masa krisis ekonomi serta menjadi tumpuan harapan masyarakat. Karena keberadaannya mampu banyak menyediakan kesempatan kerja, mengurangi kemiskinan, pengangguran, dan arus urbanisasi serta motor penggerak pembangunan nasional dan daerah. Di sisi lain, keberadaannya juga masih banyak menghadapi kendala dan keterbatasan baik secara internal maupun eksternal.

Secara internal, keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah banyak menghadapi berbagai keterbatasan seperti modal, teknik produksi, pangsa pasar, manajemen, dan teknologi, juga lemah dalam pengambilan keputusan dan pengawasan keuangan serta rendahnya daya saing nasional. Sedangkan, secara eksternal lebih banyak menghadapi masalah seperti persoalan perizinan, bahan baku, lokasi pemasaran, sulitnya memperoleh kredit bank, iklim usaha yang kurang kondusif, kepedulian masyarakat, dan kurang pembinaan.¹⁷

7) Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Perpektif Islam

Islam mewajibkan setiap umatnya bekerja. Bekerja merupakan salah satu pokok yang memungkinkan manusia mencari nafkah (rezeki). Allah melapangkan bumi dan seisinya dengan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan oleh manusia untuk mencari rezeki. Allah SWT berfirman dalam al-Qur'an surah al-Mulk ayat 15:

¹⁷P. Eko Prasetyo, 'Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Kebijakan Penanggulangan Kemiskinan Dan Pengangguran', *AKMENIKA UPY*, 2 (2008), hlm. 3.

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمْ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَأَمْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

Artinya: “Dialah yang menjadikan bumi ini mudah bagi kamu, dan berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya.” (QS. Al Mulq ayat 15).¹⁸

Demikian pula firman Allah SWT dalam al-Qur’an surah Hud ayat

61:

﴿وَإِلَىٰ تَمُودَ أَخَاهُمْ صَالِحًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ ۖ هُوَ أَنْشَأَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوهُ ثُمَّ تَوْبُوا إِلَيْهِ ۚ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٌ مُجِيبٌ﴾

Artinya: “Dan kepada Tsamud (kami utus) saudara mereka Shaleh. Shaleh berkata: “Hai kaumku, Sembahlah Allah, Sekali-kali tidak ada bagimu Tuhan selain Dia. Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya, karena itu mohonlah ampunan-Nya, kemudian bertobatlah kepada-Nya, sesungguhnya Tuhanku amat dekat (rahmat-Nya) lagi memperkenankan (hamba-Nya).” (QS. Hud ayat 61).¹⁹

Dalam buku tafsir ibnu katsir menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan Tsamud adalah orang-orang yang tinggal di di Kota Hajar yang terletak di antara kota Tabuk dan Madinah. Mereka hidup sesudah kaum “Ad lalu Allah mengutus seorang rasul kepada mereka yang juga dari kalangan mereka. Lalu nabi saleh memerintah kan mereka agar menyembah Allah semata, maksudnya, dia memulai penciptaan kalian dari tanah dan menciptakan nenek moyang kalian

¹⁸Departemen agama RI, *Al-Qur’an Dan Terjemahannya* (Jakarta: Maktabah Al-fatih Rasyid Media, 2016), hlm. 562.

¹⁹*Ibid.*, hlm. 221.

yaitu Adam. Dan kemudian menjadikan kalian menjadi para pembangun dan memakmurkan bumi dan menggarap pemanfaatannya. Dalam menjalankan masa depan kalian janganlah kalian ulangi dosa yang telah lalu dimasa yang akan datang.²⁰

b. Internet

1) Pengertian *E-Commerce*

Electronic Commerce (e-commerce) adalah konsep baru yang bisa digambarkan sebagai proses jual-beli barang atau jasa pada *World Wide Web*, atau proses jual-beli melalui informasi jaringan termasuk internet, internet dapat digolongkan berdasarkan sifat transaksinya. Adapun tipe-tipe bisnis melalui internet dapat dilihat sebagai berikut:²¹

- a) *Business to Business (B2B)*, adalah model *e-commerce* dimana pelaku bisnisnya adalah perusahaan, sehingga proses transaksi dan interaksinya adalah antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya.
- b) *Business to Consumer (B2C)*, adalah model *e-commerce* dimana pelaku bisnisnya melibatkan langsung antara pihak penjual dengan pihak individual atau pembeli.
- c) *Consumer to Consumer (C2C)*, adalah model *e-commerce* dimana perorangan atau individu sebagai penjual berinteraksi dengan dan bertransaksi dengan individu lain sebagai pembeli.

²⁰ Ibnu Katsir, *Tafsir Ibnu Katsir Juz 12*, Juz 12 (Jakarta: Sinar Baru Algesindo, 2015), p. 85.

²¹ M. Suyanto, *Strategi Periklanan Pada E Commerce Perusahaan Top Dunia* (Yogyakarta: Andi Offset, 2003), hlm. 45.

d) *Consumer to Business (C2B)*, adalah model *e-commerce* dimana pelaku bisnis perorangan atau individual melakukan transaksi atau interaksi dengan suatu atau beberapa perusahaan.

2) Teknologi

Adapun teknologi terdiri dari beberapa indikator, seperti manfaat yang dirasakan, biaya dan kesesuaian yang mempengaruhi adopsi *e-commerce*. Manfaat yang dirasakan adalah tingkat penerimaan keuntungan yang akan diperoleh bagi perusahaan. Semakin baik pemahaman pihak manajerial terkait keuntungan tarif dari pengadopsian *e-commerce* akan membuat perusahaan mengalokasikan beberapa sumber daya manajerial, keuangan dan teknologi. Kesesuaian adalah sejauh mana *e-commerce* sesuai dengan infrastruktur teknologi, budaya, nilai dan praktik kerja yang sudah ada sebelumnya pada perusahaan. Sebuah inovasi akan mudah untuk di terima oleh sebuah organisasi jika sudah sesuai dengan nilai yang berlaku dalam organisasi, dapat memahami kebutuhan dan sesuai dengan kebudayaan dan organisasi. Pada kasus ini, biaya menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia dalam mengadopsi *e-commerce*. Dimana semakin murah biaya teknologi yang digunakan, akan semakin cepat di adopsi dan diimplementasikan dalam sebuah organisasi.²²

3) Internet Banking

²²Ayu Noviani Hanum and Andwiani Sinarasri, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Adopsi e Commerce Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Umkm (Studi Kasus Umkm Di Wilayah Kota Semarang)', *Maksimum Media Akuntansi*, Vol. 1.No. 1 (2017), 1–15 (hlm. 2).

Menurut Surat Edaran Bank Indonesia No.6/18/DPNP Tahun 2004 internet banking merupakan salah satu layanan jasa Bank yang memungkinkan nasabah untuk memperoleh informasi, melakukan komunikasi dan melakukan transaksi perbankan melalui jaringan internet. *Internet banking* merupakan layanan perbankan yang beroperasi 24 jam sehari. Dengan adanya komputer dan internet nasabah sudah dapat melakukan segala transaksi termasuk salah satunya transaksi keuangan dengan mudah dan nyaman. *Internet banking* tidak hanya memberikan kenyamanan namun juga kemudahan karena menu-menu *internet banking* dapat digunakan tanpa harus memiliki keterampilan khusus. Serta aman karena sistem keamanannya berlapis dimana dilengkapi dengan token (alat yang mengeluarkan angka-angka *password* yang selalu berganti setiap kali melakukan transaksi keuangan).

Internet banking merupakan suatu bentuk pemanfaatan teknologi oleh bank untuk mempromosikan dan melakukan transaksi secara daring, baik dari produk yang sifatnya konvensional maupun baru. *Internet banking* merupakan bentuk pelayanan perbankan melalui internet dengan kehadiran teknologi ini berdampak pada efisiensi penyelenggaraan kegiatan usaha bank menjadi sangat tinggi. *Internet banking* memiliki tiga tahapan pelayanan yang ditawarkan yaitu layanan informasi (*informational*) dimana bank hanya menyediakan informasi jasa keuangan dalam *platform* nya, komunikasi dimana dalam *website* tersebut juga memungkinkan nasabah untuk dapat

berkomunikasi dengan bank, kemudian ada transaksi dimana memungkinkan nasabah dalam melakukan transaksi secara *virtual* baik transfer, dana, pengecekan saldo ataupun jenis pembayaran.

Bank Indonesia juga telah menerapkan produk-produk *internet banking* sebagai berikut:²³

- a) *ATM (Automatic Teller Machine)* atau anjungan tunai mandiri adalah terminal elektronik yang di sediakan oleh bank yang memungkinkan nasabah untuk mengetahui informasi saldo dan melakukan penarikan tunai. Fitur yang terus bertambah semakin memungkinkan untuk melakukan pemindah bukuan antar rekening, pembayaran, pembelian, dan transfer ke bank lain.
- b) *Phone Banking* adalah saluran yang memungkinkan nasabah untuk melakukan transaksi menggunakan telepon. Lazimnya di akses melalui telepon rumah dan telepon genggam, maka tersedia pula nomor akses khusus via telepon bertarif panggilan *flat* dari manapun lokasi nasabah berada. Pada awalnya, layanan *Phone Banking* hanya bersifat informasi, yaitu untuk informasi jasa/produk bank dan informasi saldo rekening serta di layani oleh *Customer Service Operator/ CSO*. Fasilitas ini termasuk lebih praktis ketimbang ATM untuk transaksi non tunai, karena cukup menggunakan telepon genggam dimana pun kita berada, dan melakukan berbagai transaksi termasuk transfer ke bank lain.

²³Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Supervisi Audit Intern Bank* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 56–58.

- c) *Internet Banking*, dengan *internet banking* nasabah dapat melakukan transaksi via internet dengan menggunakan Komputer/PC. Fitur transaksi yang dapat dilakukan juga dengan *Phone Banking*. Kelebihan dari saluran ini adalah kenyamanan bertransaksi dengan tampilan menu dan informasi yang lebih lengkap pada layar komputer / PC.
- d) SMS/ *M-Banking* adalah evolusi lebih lanjut dari *phone banking*, yang memungkinkan nasabah untuk transaksi via telepon genggam dengan perintah SMS. Fitur transaksi ini tergantung pada akses yang dapat diberikan bank. Saluran ini sebenarnya praktis namun dalam praktiknya sedikit merepotkan karena nasabah harus menghafal kode-kode transaksi dalam pengetikan sms.
- e) *Electronic Fund transfer* (EFT) adalah metode utama yang melibatkan pembayaran dan dalam jumlah yang sangat besar yang dilakukan oleh perbankan dan nasabah bisnisnya. EFT di definisikan sebagai dana yang diawali dari terminal elektronik, instrument telepon, komputer, atau *magnetic* tape untuk memesan dan memerintahkan, atau memberikan kewenangan kepada lembaga keuangan untuk mendebit atau mengkredit rekening. Kemampuan lembaga keuangan untuk menyediakan jasa-jasa tersebut seiring dengan perkembangan teknologi komputer dan teknologi komunikasi data.

Secara umum dalam penyedia layanan *internet banking*, bank tidak memberi informasi mengenai produk dan jasanya via portal internet.

Memberikan akses pada para nasabah untuk bertransaksi dengan melakukan update data pribadinya. Persyaratan dari *internet banking* antara aplikasi mudah dipahami, mudah digunakan layanan dapat dijangkau dimana saja, murah, aman, dan dapat diandalkan.

4) *Financial Technology (Fintech)*

Financial technology atau teknologi keuangan atau yang biasa disebut dengan *fintech*, didefinisikan sebagai inovasi teknologi dalam layanan keuangan yang dapat menghasilkan model –model bisnis, aplikasi, proses atau produk – produk dengan efek material yang terkait dengan penyediaan layanan keuangan juga turut membantu masyarakat untuk lebih mudah mendapatkan akses terhadap produk keuangan dan literasi keuangan. Industri *financial technology* merupakan salah satu metode layanan jasa keuangan yang mulai naik daun di era digital seperti saat ini.

Pembayaran digital menjadi salah satu sektor dalam industri fintech yang paling berkembang di Indonesia. Sehingga pemerintah dan masyarakat berharap pembayaran digital bisa mendorong jumlah masyarakat yang memiliki akses kepada layanan keuangan. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat ada sekitar 63 perusahaan financial technology yang sudah terdaftar hingga Juni 2018 dan pada Agustus terdapat sekitar 64 perusahaan yang terdaftar dengan 6 perusahaan yang terdaftar dan 5 ada pembatalan pendaftaran.

Fintech terbagi dalam beberapa jenis dimana ada 4 jenis *fintech* yang ada, yaitu sebagai berikut:²⁴

a) *Crowdfunding* dan *peer to peer lending*

Crowdfunding adalah teknik pendanaan unit usaha atau proyek usaha yang melibatkan manusia secara luas. *Peer to peer lending* (*P2P Lending*) adalah praktik atau metode memberikan pinjaman uang kepada individu atau bisnis dan juga sebaliknya, mengajukan pinjaman pada pemberi pinjaman yang menghubungkan antara pemberi pinjaman dengan peminjam atau investor secara online.

b) *Market Aggregator*

Market aggregator yaitu mengumpulkan dan mengelola data yang bisa dimanfaatkan konsumen untuk membantu pengambilan keputusan.

c) *Risk and Investment Management*

Risk and investment management atau biasa yang disebut dengan risiko dan investasi manajemen dalam *financial technology* digunakan sebagai perencanaan dalam bentuk digital.

d) *Payment, Settlement and Clearing*

Payment, settlement dan clearing adalah sektor *fintech* yang dengan layanan sistem pembayaran baik yang diselenggarakan oleh industri perbankan atau lembaga Bank Indonesia.

2. Penelitian Terdahulu

²⁴Dkk Evy Nur Sugiarti, 'Peran *Fintech* Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Malang', *E-JRA*, 08.04 (2019), hlm. 93.

Penelitian-penelitian sebelumnya yang relevan dan menjadi rujukan bagi landasan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, maka penelitian ini menggunakan acuan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya, dapat dilihat pada tabel 2 berikut:

Tabel 2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Angraini. (Skripsi IAIN Padangsidempuan, 2017)	Strategi pemasaran melalui peran internet terhadap pengembangan usaha mikro kecil menengah pada Bank syariah Mandiri.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang di terapkan pegadain syariah sangat berpengaruh dalam meningkatkan minat nasabah untuk bertransaksi di bank syariah mandiri
2.	Ardianto. (Skripsi IAIN Padangsidempuan, 2018)	Analisis penggunaan media sosial dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah.	Dengan strategi pemasaran produk pembiayaan yang di gunakan di pegadaian dewu sartika mengalami peningkatan pada omset yang menyebabkan pertumbuhan jumlah nasabah semakin meningkat
3.	Dedy Harto, dkk. (Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat, Vol 3, No. 1 Maret 2019)	Penerapan Internet <i>Marketing</i> dalam meningkatkan pendapatan pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah.	Terdapat peningkatan pemahaman pentingnya teknologi terhadap usaha, meningkatnya kemampuan dalam pengelolaan internet, peningkatan dalam penyerapan pasar, peningkatan komunikasi bagi mitra dalam mengelola <i>website</i> dan <i>social media marketing</i> .

4.	Irma Muzdalifa, dkk. (Jurnal <i>Masharif al-Syariah</i> , Vol. 3, No. 1, 2018).	Peran <i>Fintech</i> dalam meningkatkan keuangan inklusif pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah).	Kehadiran sejumlah perusahaan <i>fintech</i> turut berkontribusi terhadap pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Tidak hanya sebatas membantu pembiayaan modal usaha, peran <i>Fintech</i> juga sudah merambah ke berbagai aspek seperti layanan pembayaran digital dan pengaturan keuangan.
----	---	---	--

Berdasarkan tabel 2 di atas terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu, yaitu:

1. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Anggrainiyaitu sama-sama menggunakan variabel internet dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagai variabel yang di teliti. Adapun model penelitiannya sama-sama penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya adalah studi kasus yang di teliti sedangkan peneliti memilih studi kasus di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan.
2. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ardiantoyaitu sama-sama menggunakan variabel Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagai variabel yang di teliti. Dan sama-sama menggunakan metodologi penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitian salah satu variabel yang di teliti yaitu penggunaan media sosial.

3. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dedy Harto sama-sama menggunakan variabel Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagai variabel yang diteliti. Sedangkan perbedaannya terdapat pada lokasi penelitian dan salah satu variabel yang diteliti yaitu penerapan *internet marketing*. Dan teknik analisis data yang digunakan yaitu eksperimen.
4. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Irma Muzdalifa, dkk sama-sama menggunakan variabel Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagai variabel yang diteliti. Sedangkan perbedaannya terdapat pada lokasi penelitian dan salah satu variabelnya yaitu *Fintech*.

BAB III

METODE PENELITIAN

1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpua. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret sampai dengan Mei 2021.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang sifatnya deskriptif karena data yang di analisis tidak untuk menerima atau menolak hipotesis melainkan hasil analisis itu berupa deskripsi dari gejala-gejala yang diamati.²⁵Berdasarkan penjelasan diatas maka peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dalam memahami masalah dalam penelitian ini.

3. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan. Untuk memperoleh data atau informasi maka dibutuhkan informan. Informan adalah orang yang akan diwawancarai dan dimintai informasi oleh si pewawancara. Adapun informan yang dimaksud adalah orang yang memahami dan menguasai data atau objek penelitian.²⁶

²⁵M.Subana dan Sudrajat, *Dasar-Dasar Penelitian Ilmiah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2005), hlm. 17.

²⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kualitatif Dan Kuantitatif R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 7–8.

4. Sumber Data

a. Data primer

Langsung di peroleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian. Untuk penelitian data primer bersumber dari pengelola Usaha Mikro Kecil dan Menengah PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan.

b. Data sekunder

Data sekunder berperan membantu mengungkap data yang di harapkan, data sekunder di peroleh dari referensi-referensi yang berkaitan dengan masalah yang di teliti. Adapun data sekunder diperoleh dari catatan-catatan dan pegawai PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan.

5. Instrumen Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dari penelitian lapangan ini, digunakan instrument untuk memperoleh data-data penelitian sebagai berikut:

a. Observasi/ Pengamatan

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang mengharuskan peneliti turun kelapangan mengamati hal-hal yang berkaitan dengan ruang, tempat pelaku, kegiatan, waktu, peristiwa, tujuan dan perasaan. Dalam penelitian ini akan menggunakan alat bantu pencatat dan alat bantu mekanik (*camera*). Peneliti akan mencoba turun langsung kelapangan melihat dan mengamati di lapangan, dengan tujuan mendapatkan informasi untuk menyempurnakan penelitian ini. Adapun

observasi akan dilakukan di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan.

b. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan atau data untuk tujuan pengumpulan data awal penelitian, untuk memperoleh informasi dan data terkait variabel yang akan diteliti dalam penelitian ini, yaitu dengan mengadakan tanya jawab baik secara langsung maupun tidak langsung bertatap muka dengan responden.²⁷ Adapun responden yang dimaksud adalah Pengelola Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan data pribadi responden yang dilakukan seorang psikolog dalam meneliti perkembangan seorang klien melalui catatan pribadinya.²⁸

6. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Data yang diperoleh melalui kepustakaan maupun data yang diperoleh melalui penelitian lapangan akan dianalisis secara kualitatif. Analisis secara kualitatif yaitu analisis data dengan mengelompokkan dan menyelidiki data yang diperoleh dari penelitian lapangan menurut kualitas dan kebenarannya kemudian di hubungkan dengan teori-teori kepustakaan, sehingga diperoleh jawaban atas permasalahan yang diajukan. Selanjutnya penulis menggunakan metode skriptif yaitu metode penyampaian dari hasil

²⁷Sugiyono, *Op., Cit.*, hlm. 194.

²⁸Sukardi, *Metodelogi Penelitian Pendidikan Kompetensi Dan Prakteknya* (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hlm. 157–158.

analisis dengan memilih data yang menggambarkan keadaan sebenarnya dilapangan. Analisa dilakukan secara kualitatif, berlaku bagi kasus yang diteliti dan hasil analisa tersebut dilaporkan dalam bentuk proposal.

Teknik pengolahan dilaksanakan secara kualitatif. Langkah-langkah yang dilaksanakan dalam pengelolaan data secara kualitatif adalah:

- a. Menyeleksi data dan mengelompokkannya sesuai dengan topik-topik pembahasan
- b. Menyusun redaksi data dalam kata-kata dengan kalimat yang jelas
- c. Mendeskripsikan data secara sistematis dan mengkaitkannya dengan hasil pengolahan secara kualitatif sesuai dengan pembahasan.
- d. Menarik kesimpulan dari pembahasan.

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Penelitian kualitatif harus mengungkapkan kebenaran yang objektif. Karena itu keabsahan data dalam sebuah penelitian kualitatif sangat penting. Melalui keabsahan data *kredibilitas* (kepercayaan) penelitian kualitatif dapat tercapai. Dalam penelitian ini menggunakan tiga teknik pengecekan keabsahan data yang didasarkan pada pendapat sugiyono, antara lain :

a. Triangulasi

Menurut Sugiyono yang dimaksud riangulasi adalah “Data dari berbagai sumber dengan berbagai pengecekan dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu”.²⁹ Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber yaitu triangulasi yang digunakan untuk menguji kredibilitas data yang diperoleh melalui beberapa sumber,

²⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: CV. Alfabeta, 2006), hlm. 464.

data tidak bisa dirata-rata kan seperti dalam penelitian kuantitatif, tetapi dideskripsikan, dikategorikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda dan mana spesifik dari tiga sumber data tersebut. Tiga sumber data yang dimaksud adalah hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi.

b. Menggunakan Bahan Referensi

Menurut Sugiyono yang dimaksud menggunakan bahan referensi adalah “Adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti.”³⁰ Dan dalam penelitian ini, alat bantu perekam data yang peneliti gunakan adalah alat perekam suara berupa handphone.

c. Meningkatkan Ketekunan

Menurut Sugiyono “Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan.” Sebagai bekal peneliti untuk meningkatkan ketekunan adalah dengan cara membaca berbagai referensi, buku, hasil penelitian atau dokumentasi-dokumentasi yang terkait dengan peran internet dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah nasabah PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan.

³⁰*Ibid*, hlm. 467.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Pegadaian Syariah

1. Sejarah Pegadaian Syariah

Pegadaian syariah dimulai pada saat pemerintahan Penjajahan Belanda (VOC) yang mendirikan Bank Van Leening yaitu sebuah lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai, lembaga ini pertama kali didirikan di kota Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746. Dimana pada saat itu Inggris sedang mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda. Akhirnya, Bank Van Leening di bubarkan, dan masyarakat diberikan keleluasaan dalam mendirikan usaha pegadaian asal mendapatkan lisensi dari pihak pemerintah daerah setempat (*license stelsel*).

Namun, efek dari metode ini sangat buruk, dan pemegang lisensi telah menerapkan praktik rentenir atau lintah darat, yang kurang menguntungkan bagi pemerintah yang berkuasa (Inggris). Oleh karena itu, metode sistem *licentie stelsel* diubah menjadi *pacth stelsel*, yaitu didirikan pegadaian yang dapat membayar pajak tinggi kepada pemerintah.

Ketika Belanda berkuasa kembali, model atau metode *pacth stelsel* tetap dipertahankan dan berdampak sama, karena pemegang hak rupanya telah banyak melakukan tindak pidana penipuan dalam usahanya. Kemudian pemerintahan Hindia Belanda menerapkan *culture stelsel* yaitu pemerintah harus menangani Pegadaian itu sendiri agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar kepada masyarakat.

Kemudian pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan *Staatsblad* (Stbl) No. 131 yang dikeluarkan pada tanggal 12 Maret 1901, yang menyatakan bahwa usaha Pegadaian merupakan monopoli dari pemerintah. Dan tanggal 1 April 1901 didirikan Pegadaian milik negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat). Kemudian pada tanggal 1 April diperingati sebagai ulang tahun Pegadaian. Pada masa pendudukan Jepang, kantor pusat pegadaian di Jalan Kramat Raya 162 digunakan sebagai tempat tinggal tawanan perang, dan kantor pusat pegadaian dipindahkan ke Jalan Kramat Raya 132.

Pada masa awal pemerintahan Republik Indonesia, Kantor Jawatan Pegadaian sempat pindah ke Karang Anyar (Kebumen) karena situasi perang yang kian terus memanas. Agresi militer Belanda yang kedua memaksa Kantor Jawatan Pegadaian dipindah lagi ke Magelang. Selanjutnya, pasca perang kemerdekaan Kantor Jawatan Pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan Pegadaian kembali dikelola oleh Pemerintah Republik Indonesia. Dalam masa ini Pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, kemudian berdasarkan PP.No.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN), selanjutnya berdasarkan PP.No.10/1990 (yang diperbaharui dengan PP.No.103/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM). Hingga pada tahun 2011, berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia nomor 51 tahun 2011 tanggal 13 Desember 2011, bentuk badan hukum Pegadaian berubah menjadi Perusahaan Perseroan (Persero).

Pegadaian Syariah awalnya didirikan di Jakarta pada bulan Januari 2003 dengan nama Kantor Pegadaian Syariah cabang Dewi Sartika. Menyusul pendirian Pegadaian Syariah di Surabaya, Makassar, Semarang, Surabaya dan Yogyakarta pada September 2003. Kemudian empat cabang Pegadaian di Provinsi Aceh menjadi Pegadaian Syariah pada tahun yang sama.³¹

2. Sejarah PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak

PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak mulai membuka cabang di Kota Padangsidempuan pada tahun 1998. Kehadiran PT. Pegadaian Syariah ini di tengah-tengah masyarakat diharapkan dapat membantu mengatasi berbagai masalah keuangan yang sedang dialami oleh masyarakat Padangsidempuan. Dan juga masyarakat terhindar dari praktik-praktik yang dilarang oleh syariah yang dapat merugikan masyarakat.

Masyarakat tentu sudah tidak asing lagi dengan perusahaan Pegadaian Syariah di Indonesia terutama di Kota Padangsidempuan hal ini disebabkan karena pegadaian syariah menjadi solusi bagi masyarakat dalam mengatasi masalah keuangannya. Pada tanggal 15 November PT. Pegadaian Syariah mulai mengembangkan sayap bisnisnya hingga ke Sadabuan dan Sipirok.³²

³¹PT.Pegadaian, 'Sejarah Pegadaian', 2021 <<https://www.pegadaian.co.id/profil/sejarah-perusahaan>> [accessed 5 April 2021].

³²Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 13 Maret 2021 Pukul 08.25 WIB.

3. Visi, Misi, dan Slogan PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak

a) Visi Pegadaian Syariah

“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”.

b) Misi Pegadaian Syariah

Untuk mencapai visi pegadaian syariah, maka yang menjadi misi dari Pegadaian Syariah yaitu:

- 1) Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman, dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah ke bawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- 2) Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh kantor pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.
- 3) Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah ke bawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.³³

c) Slogan Pegadaian Syariah

Untuk menambah semangat kerja seluruh pegawainya, PT. Pegadaian Syariah mempunyai slogan yang dipegang kuat, yaitu “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”. Slogan ini mencerminkan ciri utama pelayanan pegadaian, yaitu:

³³Hasil Wawancara dengan Hotman Pandapotan Selaku Marketing Pada Tanggal 13 Maret 2021 Pukul 09.40 WIB.

- 1) Memberikan solusi dalam mengatasi masalah keuangan atau kebutuhan dana dengan waktu yang relatif singkat.
- 2) Persyaratan administrasi yang cukup sederhana dan tidak menyulitkan nasabah.

Slogan hanya digunakan untuk keperluan yang bersifat promosi seperti yang dipakai dalam media iklan , brosur, spanduk, dan lain sebagainya. Selain itu slogan atau semboyan tidak digunakan dalam keperluan resmi atau dinas seperti kop surat, kartunama, papan nama kantor, amplop dinas dan sebagainya.³⁴

4. Tujuan dan Budaya Pegadaian Syariah.

a) Tujuan Pegadaian Syariah

Sifat usaha pegadaian pada prinsipnya menyediakan pelayanan bagi pemanfaatan umum, dan sekaligus menumpuk keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan. Maka dari itu, pegadaian memiliki tujuan sebagai berikut:³⁵

- 1) Turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintahan di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pinjaman/pembiayaan atas dasar hukum gadai.
- 2) Untuk mengatasi agar masyarakat yang sedang membutuhkan uang tidak jatuh ke tangan pelepas uang atau tukang ijon atau tukang rentenir yang bunganya relatif tinggi.

³⁴Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 14 Maret 2021 Pukul 08.30 WIB.

³⁵Hasil Wawancara dengan Hotman Pandapotan Selaku Marketing Pada Tanggal 14 Maret 2021 Pukul 09.00 WIB.

3) Mencegah praktik pegadaian gelap dan pinjaman yang tidak wajar.

b) Budaya Pegadaian Syariah

Budaya perusahaan diaktualisasikan dalam bentuk simbol/maskot si “INTAN”. Adapun makna dari bentuk simbol maskot si “INTAN” yang terdiri dari:

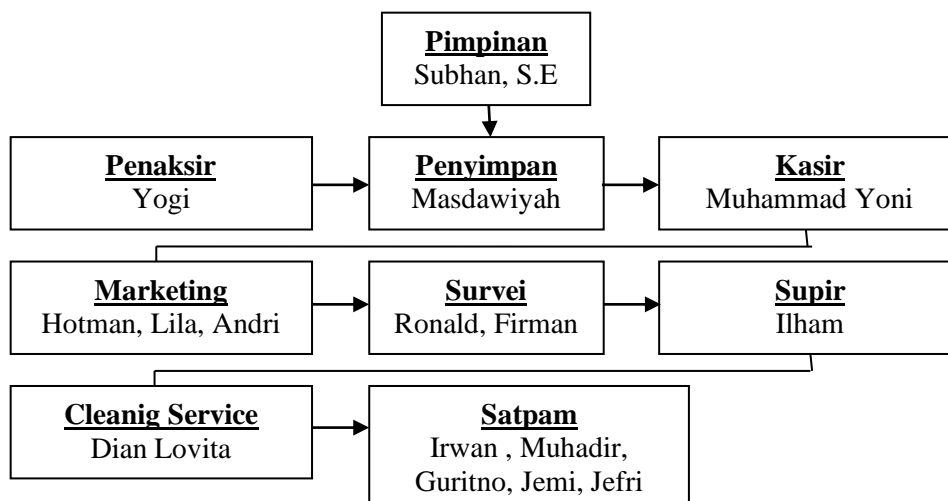
- 1) Inovatif, artinya insan pegadaian harus berinisiatif, kreatif, prouktif, dan aktif pada solusi bisnis.
- 2) Nilai Moral Tinggi, insan pegadaian harus taat beribadah, jujur, dan berpikir positif.
- 3) Terampil, artinya insan pegadaian harus kompeten di bidang tugasnya dan selalu mengembangkan diri.
- 4) Adil, layanan insan pegadaian harus peka, cepat tanggap, empati, santun dan ramah.
- 5) Nuansa Citra, bangga sebagai insan pegadaian dan bertanggung jawab pada reputasi perusahaan.

Arti maskot "INTAN" (kepala berlian) berarti bahwa pegadaian memiliki sejarah berlian selama beberapa dekade, dan berlian hanyalah sebuah batu yang dibuat oleh alam selama ratusan tahun. Kekerasannya berarti tidak dapat tergores oleh benda lain. Tapi itu juga bisa membentuk permata (berlian) yang sangat cerah. Karena bakatnya itulah dia disebut berlian. Ciri-ciri berlian diharapkan muncul di setiap pegawai pegadaian. Sikap tubuh dengan tangan yang terbuka dan tersenyum memberi makna sikap seorang pelayan yang selalu siap memberikan

pelayanan prima kepada siapa saja. Rompi warna hijau bermakna memberikan keteduhan sebagai insan pegadaian.

5. Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak

Adapun struktur organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak dan *job description* nya pada tahun 2021 adalah sebagai berikut:³⁶



6. Produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak³⁷

a) Arrum Haji

Arum haji adalah jenis pembiayaan untuk melaksanakan ibadah haji nasabah yang memiliki emas minimal 15 gram dapat mengajukan pembiayaan. Keunggulan pada produk ini adalah:

- 1) Berangkat haji, cepat, murah, dan mudah.
- 2) Tidak ada batas waktu.
- 3) Produk *arum haji* dilayani di seluruh cabang dan unit pegasaian syariah di seluruh Indonesia.

³⁶Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 15 Maret 2021 Pukul 09.30 WIB.

³⁷Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan dan Hotman Pandapotan Selaku Marketing Pada Tanggal 19 Maret 2021 Pukul 08.00 WIB.

b) Arrum BPKB

Merupakan jenis pembiayaan yang berprinsip syariah dalam mengembangkan Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM), sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 68/DSN.MUI/III/2008. Adapun keunggulan yang ditawarkan pada produk ini adalah:

- 1) Proses pembiayaan ini dapat dilayani seluruh outlet pegadaian syariah di seluruh Indonesia.
- 2) Pembayaran Angsuran dapat dilakukan seluruh outlet pegadaian syariah.
- 3) Pembiayaan berjangka dengan waktu yang fleksibel mulai dari 12, 18, 24, dan 36 bulan yang dilakukan pelunasannya sewaktu-waktu.
- 4) Biaya pengelolaan yang menarik dan kompetitif.
- 5) Layanan yang mudah dan cepat.
- 6) Pegadaian hanya menyimpan BPKB, sedangkan kendaraan masih dapat digunakan oleh nasabah.

c) Produk Amanah

Produk ini merupakan pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor kepada karyawan tetap dan pengusaha mikro yang sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulan dari produk ini adalah:

- 1) Prinsip transaksi yang sesuai dengan syariah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 68/DSN.MUI/III/2008.
- 2) Pelayanan dapat dilakukan di seluruh outlet pegadaian syariah.
- 3) Pembiayaan dengan mulai dari 20%.

- 4) Pembiayaan dengan waktu yang berjangka mulai dari 12, 18, 24, 36, 48, hingga 60 bulan.
- 5) Menggunakan biaya pengelolaan yang cukup kompetitif yaitu $0,9\% \times$ taksiran.
- 6) Pelayanan yang cukup cepat dan mudah.

d) Arrum Emas

Produk ini adalah pembiayaan gadai dengan sistem angsuran dengan jaminan emas. Peserta hanya menyertakan foto copy KTP/SIM/Passport dan memberikan jaminan berupa emas atau berlian yang dimiliki. Keunggulan yang ditawarkan produk ini adalah:

- 1) Proses transaksi yang sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 26/DSN.MUI/III/2008. Plafon pinjaman sebesar 95% dari nilai taksiran.
- 2) Pinjaman dengan jangka waktu fleksibel mulai 12, 18, 24, hingga 36 bulan.
- 3) Pinjaman hingga Rp. 200.000.000
- 4) Proses cepat hanya sekitar 15 menit hingga 30 menit.
- 5) Perlindungan yang maksimal atas risiko yang mungkin terjadi terhadap barang yang di agunkan.
- 6) Biaya pemeliharaan sebesar $0,95\% \times$ nilai taksiran perhiasan \times jangka waktu.

e) Rahn Bisnis

Adalah produk pembiayaan dengan fitur layanan pemberian pinjaman cepat dan aman sebagai pendanaan bisnis nasabah dengan emas sebagai agunan.

f) Tabungan Emas

Merupakan produk yang memberikan layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Produk memberikan manfaat bagi masyarakat yang berminat untuk melakukan investasi emas.

g) Rahn

Merupakan produk yang tepat bagi nasabah yang membutuhkan dana cepat tetapi sesuai dengan prinsip syariah, proses yang dibutuhkan hanya sekitar 15 menit hingga dana dapat dicairkan. Adapun jaminan yang dapat diberikan dapat berupa perhiasan, elektronik ataupun kendaraan bermotor.

h) Mulia

Merupakan jenis produk yang menawarkan penjualan emas batangan kepada masyarakat baik secara tunai maupun angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang cukup fleksibel. Mulia dapat dijadikan alternatif pilihan investasi yang cukup aman dalam mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti ibadah haji, biaya pendidikan anak, memiliki rumah serta membeli kendaraan pribadi.

i) Multi Pembayaran Online

Produk ini melayani berbagai jenis pembayaran seperti tagihan listrik, telepon/pulsa, air minum pembelian tiket kereta api, dan lain sebagainya melalui jaringan internet, layanan ini menjadi solusi pembayaran cepat yang memberikan kemudahan kepada nasabah dalam bertransaksi tanpa harus mempunyai rekening di bank tertentu.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1) Peran Internet Terhadap Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada PT.

Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan

a) Peran Internet Terhadap UMKM

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Lila Santi Hasibuan di PT.

Pegadaian Syariah cabang alaman bolak beliau menjelaskan bahwa:

Pegadaian memiliki aplikasi yang dapat terhubung ke internet dengan Nama Pegadaian Digital Service. Hal ini dilakukan oleh PT. Pegadaian agar setiap nasabah dapat selalu terhubung dengan perusahaan dimana pun dan kapan pun berada. Sehingga internet berperan cukup penting dalam meningkatkan nasabah UMKM di Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak³⁸

Hotman Pandapotan selaku marketing pegadaian syariah cabang alaman bolak mengatakan bahwa:³⁹

Internet memiliki peran yang cukup penting dan dapat dijadikan media bagi masyarakat sebagai media informasi, dan juga dijadikan sebagai tempat memperoleh informasi baik produk ataupun harga produk yang tersedia, dimanapun dan kapanpun berada.

Muhammad Yoni Masyardi selaku Kasir pegadaian syariah cabang alaman bolak mengatakan bahwa:⁴⁰

³⁸ Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 21 Maret 2021 Pukul 08.00 WIB.

³⁹ Hasil Wawancara dengan Hotman Pandapotan Pada Tanggal 21 Maret 2021 Pukul 08.30 WIB.

Internet berperan cukup penting di dalam sebuah perusahaan, dengan adanya internet akan menawarkan kesempatan bagi semua orang untuk memperkenalkan produk dan memasarkannya. *E-marketing* memberikan beberapa manfaat bagi perusahaan seperti perluasan daerah pemasaran.

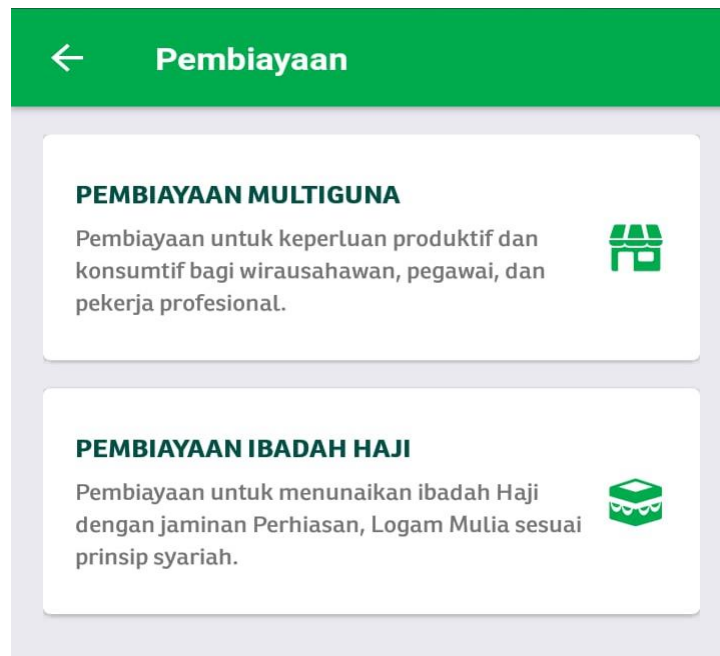
Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pegadaian syariah cabang alaman bolak memiliki aplikasi dalam menjangkau nasabah di seluruh Indonesia. Dimana digital service ini merupakan suatu alat tempur yang wajib dimiliki oleh setiap perusahaan, karena dengan cara ini nasabah pegadaian syariah tidak perlu datang ke kantor cabang untuk dapat melakukan transaksi sehingga berdasarkan dari hasil wawancara di atas bahwa dapat disimpulkan bahwa internet berperan penting dalam meningkatkan nasabah terutama nasabah UMKM yaitu dengan menggunakan aplikasi Pegadaian Digital Service. Penjelasan tentang aplikasi Pegadaian Digital Service dijelaskan selanjutnya.

b) Aplikasi Pegadaian Digital Service Dalam Mengembangkan Nasabah UMKM

Dengan menggunakan aplikasi ini nasabah UMKM pada PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak dapat melakukan pengajuan kredit mikro yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Selain itu, aplikasi ini melayani nasabah UMKM Kota Padangsidimpuan jika ingin membuka tabungan emas, membayar angsuran, melakukan top-up tabungan emas,

⁴⁰ Hasil Wawancara dengan M. Yoni Masyardi Pada Tanggal 22 Maret 2021 Pukul 09.00 WIB.

dan melakukan pembelian emas batangan. Adapun fitur aplikasi Pembiayaan pada Pegadaian Digital dapat dilihat pada gambar berikut:⁴¹



Sumber: Aplikasi Pegadaian Digital 2021

⁴¹*Ibid.*,

Adapun dalam melakukan pembiayaan usaha, pegawai dan pekerja profesional dapat dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:⁴²

(1)Pertama, klik menu pembiayaan pada aplikasi Pegadaian Digital Service. Kemudian akan muncul dua pilihan yaitu pembiayaan yang Multiguna dan Pembiayaan Ibadah Haji, Pilih pembiayaan Multiguna maka akan di arahkan pengisian form PDS. Seperti gambar berikut:

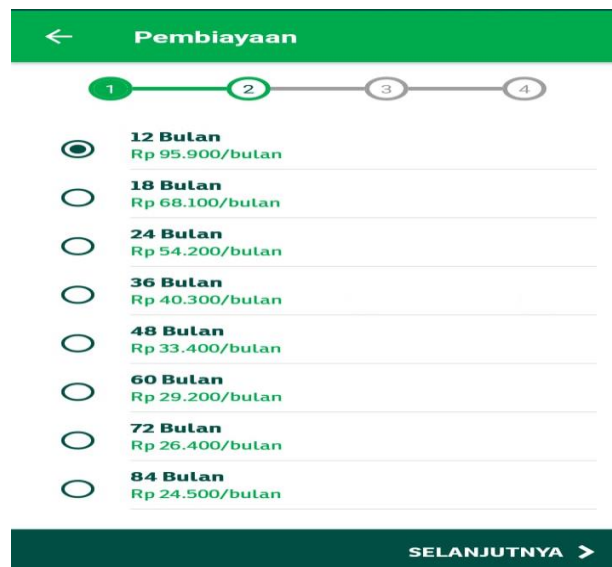
Sumber: Aplikasi Pegadaian Digital 2021

Kemudian, calon nasabah pembiayaan akan diarahkan untuk mengisi agunan utama yang akan diajukan, jumlah agunan juga dapat ditambahkan lebih dari satu agunan, calon nasabah juga diharuskan mengisi berapa jumlah perkiraan yang akan di ajukan. Kemudian klik selanjutnya.

(2)Kedua, akan muncul simulasi pembiayaan yang akan dibayarkan oleh nasabah mulai dari jangka waktu 12 bulan hingga 84 bulan. Calon nasabah dapat memilih jangka waktu yang akan di bayarkan. Adapun

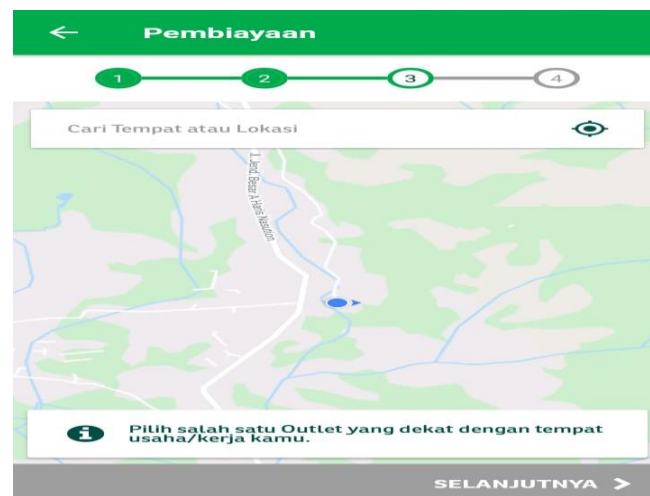
⁴²*Ibid.*,

jumlah pembayaran per bulan tergantung dari jumlah pembiayaan yang diajukan. Kemudian klik selanjutnya.



Sumber: Aplikasi Pegadaian Digital 2021

(3)Ketiga, maka akan muncul peta lokasi untuk nasabah mengambil pembiayaan di Cabang atau Outlet PT. Pegadaian Terdekat.



Sumber: Aplikasi Pegadaian Digital 2021

(4)Keempat, maka di form terakhir akan muncul simulasi pembiayaan yang diajukan mulai dari jumlah pengajuan pinjaman hingga jangka

waktu dan jumlah cicilan yang harus dibayarkan perbulannya. Kemudian klik selanjutnya.

Sumber: Aplikasi Pegadaian Digital 2021

c) Pegadaian Digital Service Melalui Browser

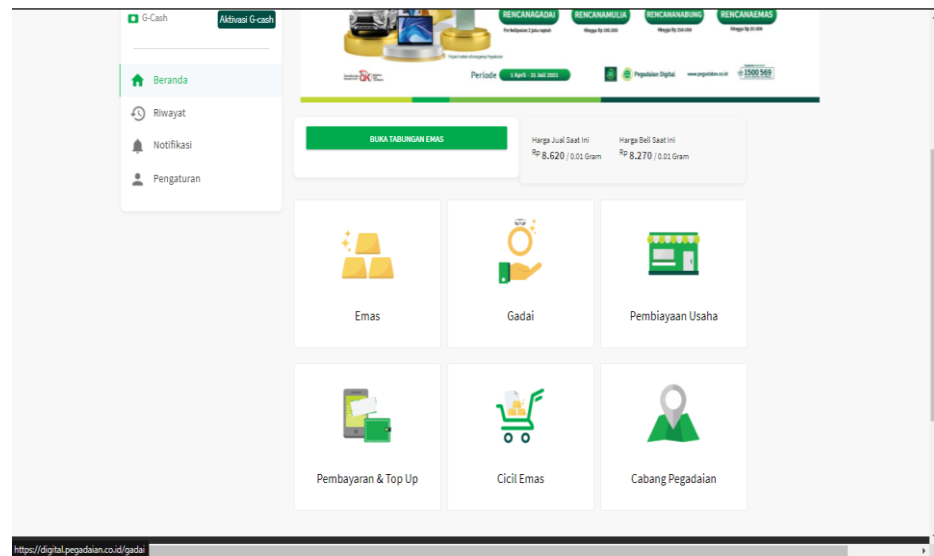
Selain melalui aplikasi *smartphone* Pegadaian Digital Service juga dapat diakses melalui browser pada laptop ataupun komputer PC yaitu dengan mengakses <https://digital.pegadaian.co.id/beranda> maka akan muncul tampilan seperti gambar di bawah ini.⁴³



Dimana nasabah akan diarahkan pada halaman depan login pegadaian digital service dengan memasukkan email/ no. telepon dan juga password

⁴³*Ibid.*,

yang sudah di daftarkan sebelumnya. Kemudian nasabah akan di bawa masuk ke beranda pegadaian digital service untuk melakukan transaksi, seperti gambar berikut:



Pada pilihan transaksi yang akan ditampilkan juga akan sama dengan yang ditampilkan pada aplikasi pegadaian syariah digital versi *smartphone* sehingga tata cara yang dilakukan untuk melakukan pembiayaan pada pegadaian digital service versi web juga sama dengan langkah-langkah yang dilakukan pada versi *smartphone*.

d) Syarat-syarat yang Harus Dipenuhi dalam Mengajukan Pembiayaan UMKM. Adapun dalam mengajukan pembiayaan UMKM di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak harus memenuhi beberapa syarat sebelum mengajukan pembiayaan sebagai berikut:⁴⁴

(1) BPKB asli kendaraan yang akan dijadikan agunan baik sepeda motor ataupun mobil dengan atas nama sendiri.

⁴⁴Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan dan Hotman Pandapotan Selaku Marketing Pada Tanggal 20 Maret 2021 Pukul 08.30 WIB.

- (2) Pajak kendaraan yang dimiliki masih aktif dengan tahun produksi kendaraan minimal tahun 2015.
- (3) Jarak lokasi tempat tinggal maksimal 15 km dari kantor pegadaian syariah cabang alaman bolak.
- (4) Memiliki tempat tinggal yang kepemilikannya secara pribadi, hal ini dimaksudkan agar calon nasabah tidak memiliki kewajiban yang cukup banyak dalam memenuhi kebutuhannya.
- (5) Memiliki usaha sendiri.

Kemudian setelah syarat-syarat di atas terpenuhi maka selanjutnya calon nasabah harus memenuhi syarat-syarat administrasi sebagai berikut.⁴⁵

- (1) Fotocopy KTP Suami/Istri.
- (2) Kartu Keluarga.
- (3) Buku Nikah.
- (4) BPKB dan STNK kendaraan yang akan dijadikan agunan.
- (5) Surat Izin Usaha asli
- (6) Dan yang terakhir, pas photo 3x4 sebanyak 1 lembar.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dengan penggunaan internet akan membuat segala transaksi yang dilakukan nasabah akan menjadi mudah dan cepat hal ini disebabkan nasabah dapat melakukan pengajuan pembiayaan UMKM di manapun dan kapan pun berada tanpa harus berada di outlet Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak. Cukup dengan menginstal aplikasi Pegadaian Digital Service pada gadget

⁴⁵Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 23 Maret 2021 Pukul 10.00 WIB.

nasabah sudah mendapatkan layanan yang hampir sama dengan melakukan kunjungan ke outlet–outlet pegadaian syariah, sehingga peran penggunaan internet dalam meningkat jumlah nasabah UMKM dapat dikatakan cukup penting.

Hanya saja terdapat faktor-faktor yang dapat menghambat penggunaan internet ini dalam mengembangkan ataupun meningkatkan nasabah UMKM pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak seperti kurangnya pemahaman tentang internet, jauhnya lokasi nasabah dari jangkauan provider, serta faktor lainnya.

Dalam melakukan bisnis melalau internet juga berkaitan dengan firman Allah SWT dalam al-Qur'an surah Hud ayat 61:

﴿وَإِلَىٰ تَمُودَ أَخَاهُمْ صَالِحًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ هُوَ أَنْشَأَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوا لَهُ ثُمَّ تُوْبُوا إِلَيْهِ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٌ مُّجِيبٌ

Artinya: “Dan kepada Tsamud (kami utus) saudara mereka Shaleh. Shaleh berkata: “Hai kaumku, Sembahlah Allah, Sekali-kali tidak ada bagimu Tuhan selain Dia. Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya, karena itu mohonlah ampunan-Nya, kemudian bertobatlah kepada-Nya, sesungguhnya Tuhanku amat dekat (rahmat-Nya) lagi memperkenankan (hamba-Nya).” (QS. Hud ayat 61).⁴⁶

Dari penjelasan di atas, bisnis dapat diartikan sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya (tidak dibatasi), namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayaan hartanya (halal dan haram). Dalam arti, pelaksanaan bisnis harus tetap berpegang pada ketentuan syariat (aturan-aturan dalam al-Qur'an dan al-Hadist). Dengan kata lain,

⁴⁶*Ibid.*, hlm. 221.

syariat merupakan nilai utama yang menjadi payung strategis maupun taktik bagi pelaku kegiatan ekonomi (bisnis). Berbisnis merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran agama Islam. Bahkan Rasulullah SAW telah menyatakan, bahwa 9 dari 10 pintu rezeki adalah melalui pintu berdagang. Artinya, melalui jalan perdagangan inilah, pintu-pintu rezeki akan dapat dibuka, sehingga karunia Allah SWT terpancar daripadanya.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat aplikasi untuk menghubungkan antara perusahaan dengan nasabah yaitu Pegadaian Digital Service. Sehingga dengan diluncurkan aplikasi ini akan memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi terutama pada nasabah UMKM. Adapun syarat yang harus dipenuhi seperti, Foto Copy KTP, KK, Buku Nikah, BPKB, Surat Izin Usaha dan yang terakhir pas photo 1 lembar dapat dibawa pada saat pengajuan atau verifikasi berkas ke kantor pegadaian syariah cabang alaman bolak.

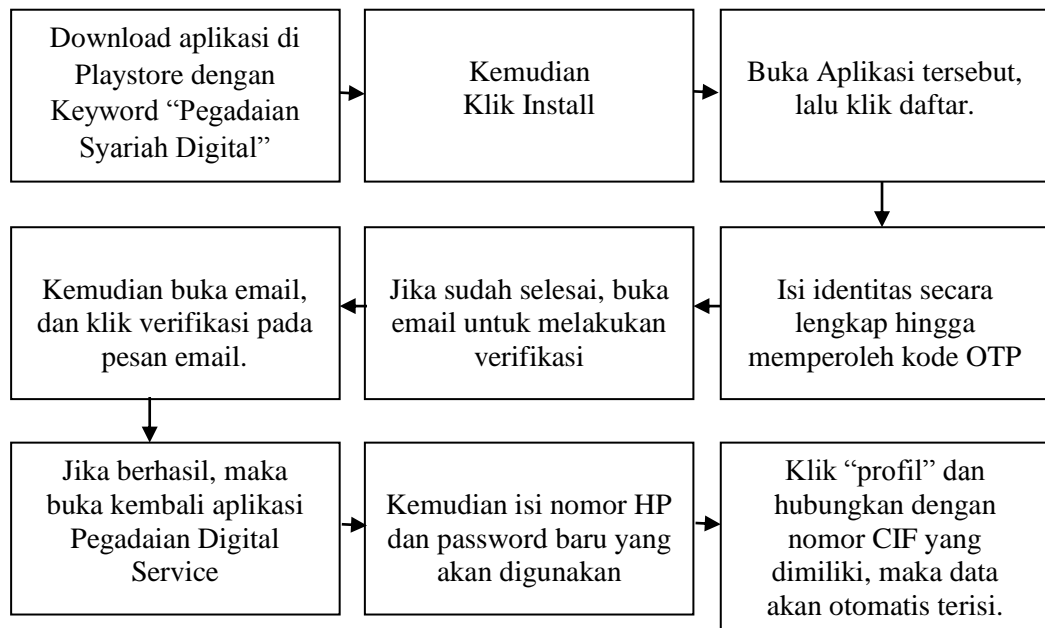
e) Skema Pembuatan Akun di Aplikasi Pegadaian Digital Service

Berdasarkan hasil wawancara peneliti terhadap pegawai PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak bahwa Pegadaian digital service merupakan aplikasi berbasis online yang menggunakan jaringan internet yang dapat digunakan oleh nasabah dalam melakukan segala kegiatan transaksi tanpa harus datang ke Kantor cabang. Adapun keunggulan dari aplikasi pegadaian digital ini adalah nasabah tetap mendapatkan layanan sama seperti datang ke outlet konvensional. Dimana nasabah nantinya cukup meluangkan beberapa menit saja untuk mengisi formulir di

aplikasi pegadaian digital service tersebut. Berikut merupakan prosedur dalam melakukan pendaftaran aplikasi Pegadaian Syariah Service:⁴⁷

Skema

Pembuatan Akun di Pegadaian Digital Service



Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa nasabah mengisi data diri pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital. Kemudian nasabah datang ke cabang atau agen pegadaian terdekat untuk pelaksanaan prosedur *Know Your Customer* (KYC). Nasabah melengkapi dokumen pembukuan tabungan emas dan mengambil buku tabungan emas. Setelah itu, mendapatkan nomor *Cost Insurance and Freight* (CIF) yang tertera di buku tabungan untuk melakukan *linking* CIF.⁴⁸

⁴⁷Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 21 Maret 2021 Pukul 10.30 WIB.

⁴⁸Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 24 Maret 2021 Pukul 08.00 WIB.

2) Hambatan Penggunaan Internet Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan

3) Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti bahwa hambatan dalam menggunakan internet sebagai sarana dalam mengajukan pembiayaan UMKM adalah:⁴⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Lila Santi Hasibuan di PT.

Pegadaian Syariah cabang alaman bolak beliau menjelaskan bahwa:

Masih banyak nasabah yang masih belum memahami dengan benar tentang penggunaan teknologi, seperti, smartphone, laptop atau pun komputer, penyebabnya nasabah yang datang ke pegadaian syariah cabang alaman bolak adalah orang-orang yang sudah tua dan kurang memahami teknologi⁵⁰

Hotman Pandapotan selaku marketing pegadaian syariah cabang alaman bolak mengatakan bahwa:

Hambatan penggunaan internet ini terjadi disebabkan tempat tinggal nasabah yang jauh dari jangkauan jaringan provider telepon. Nasabah pegadaian syariah cabang alaman bolak berasal dari berbagai daerah di Kota Padangsidempuan yang terkadang tidak terjangkau internet.⁵¹

Muhammad Yoni Masyardi selaku Kasir pegadaian syariah cabang alaman bolak mengatakan bahwa

Hambatan dalam penggunaan internet di pegadaian syariah cabang alaman bolak kebanyakan nasabah yang datang tersebut belum mempunyai gadget seperti smartphone, komputer ataupun laptop sehingga hal ini menjadi salah satu penghambat dalam menggunakan

⁴⁹Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan dan Hotman Pandapotan Selaku Marketing Pada Tanggal 27 Maret 2021 Pukul 09.00 WIB.

⁵⁰ Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 21 Maret 2021 Pukul 08.00 WIB.

⁵¹ Hasil Wawancara dengan Hotman Pandapotan Pada Tanggal 21 Maret 2021 Pukul 08.30 WIB.

aplikasi pegadaian syariah digital dalam bertransaksi dan sosialisasi yang kurang terhadap nasabah.⁵²

Sehingga dapat disimpulkan bahwa yang menjadi hambatan penggunaan internet dalam mengembangkan UMKM adalah sebagai berikut:⁵³

a) Kurangnya Pengetahuan Nasabah Menggunakan Internet

Kurangnya pemahaman nasabah yang sudah lanjut usia dengan teknologi yang ada. Hal ini disebabkan nasabah UMKM yang melakukan pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah telah berusia lanjut. Maka nasabah lebih memilih untuk datang langsung ke kantor cabang atau outlet terdekat untuk mengajukan pembiayaan.

b) Tergantung Jaringan dan Internet

Dalam hal ini, seseorang tidak dapat melakukan transaksi pada Aplikasi Pegadaian Digital Service jika di kawasan tempat tinggal nasabah belum memiliki jaringan internet ataupun sedikitnya pancaran sinyal yang diberikan oleh *provider* pada suatu wilayah. Sehingga hal ini juga menjadi salah satu kendala dalam menggunakan aplikasi Pegadaian Digital Service dalam melakukan transaksi. Jika jaringan yang digunakan tidak ada atau kurang maka akan menyebabkan transaksi menjadi gagal.

c) Tidak Memiliki *Smartphone* atau *Gadget*.

Tidak sedikit juga nasabah yang melakukan pembiayaan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak justru tidak memiliki *smartphone* sehingga hal ini menjadi salah satu hambatan perusahaan

⁵² Hasil Wawancara dengan M. Yoni Masyardi Pada Tanggal 22 Maret 2021 Pukul 09.00 WIB.

⁵³ Hasil Wawancara dengan Hotman Pandapotan Selaku Marketing Pada Tanggal 26 Maret 2021 Pukul 08.45 WIB.

dalam menarik calon nasabah yang lebih luas.⁵⁴ Adapun perangkat yang dapat terhubung ke internet adalah sebagai berikut:

- (1) Desktop/Pc adalah jenis PC yang berukuran besar, biasanya digunakan di rumah atau kantor, dengan menggunakan *case* (kotak CPU) dan diletakkan di atas meja.
- (2) Laptop, adalah komputer portabel yang mudah dibawa-bawa. Laptop juga dapat diartikan sebagai komputer jinjing yang dapat dipindahkan dengan mudah, ukurannya relatif kecil dan ringan dengan berat 1-6 kg, tergantung dari ukuran dan bahan spesifikasi laptop tersebut. Karena laptop dapat digunakan di mana saja, laptop memiliki baterai dan dapat beroperasi tanpa tersambung ke stopkontak.
- (3) Notebook, adalah jenis komputer yang sama seperti laptop hanya saja ukurannya lebih kecil dengan spesifikasi yang lebih rendah dari laptop.
- (4) PDA (*Personal Data Assistant*) adalah jenis perangkat genggam yang dapat menggunakan pena sebagai pengganti keyboard. Dan beberapa PDA telah dilengkapi dengan keyboard yang dapat dilipat. PDA juga berfungsi seperti buku catatan untuk mencatat janji ataupun telephone.
- (5) *Smartphone*, Telepon pintar (*Smartphone*) adalah telepon genggam dengan kegunaan dan fungsi yang mirip dengan komputer. Ponsel pintar menyediakan fungsi-fungsi lanjutan, seperti e-mail, Internet, dan membaca e-book.

⁵⁴Hasil Wawancara dengan Hotman Pandapotan Selaku Marketing Pada Tanggal 25 Maret 2021 Pukul 09.30 WIB.

d) Kurangnya Sosialisasi Tentang Aplikasi Pegadaian Digital Service

Tidak sedikit dari nasabah yang masih belum mengetahui tentang adanya aplikasi yang telah diluncurkan oleh PT. Pegadaian. Sejak tahun 2018 ini. Berdasarkan jumlah pengguna yang mendownload aplikasi ini di *playstore* masih sekitar lebih kurang 1.000.000 terakhir update di bulan februari 2021. Dari hal ini dapat disimpulkan masih banyak nasabah yang belum mengetahui aplikasi yang sudah dirilis sejak 2 tahun lalu. Sehingga perlu bagi PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak untuk lebih menyosialisasikan aplikasi Pegadaian Digital Service ini lebih luas lagi baik melalui Iklan, surat kabar, radio, televisi, dan lainnya.

4) Efektifitas Penggunaan Internet Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Lila Santi Hasibuan di PT. Pegadaian Syariah cabang alaman bolak beliau menjelaskan bahwa:

Penggunaan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital masih terbilang sedikit dimana hal ini dapat dilihat dari jumlah unduhan yang berkisar 1 juta download semenjak diluncurkan tahun 2018 yang lalu. Dan menandakan penggunaan internet dalam meningkatkan nasabah UMKM di Kota Padangsidimpuan masih dapat dikatakan belum efektif dan menjangkau seluruh masyarakat. Hal ini terjadi kerna adanya hambatan yang sudah dijelaskan sebelumnya.⁵⁵

Hotman Pandapotan selaku marketing pegadaian syariah cabang alaman bolak mengatakan bahwa:

Penggunaan Internet masih belum efektif, karena nasabah lebih memilih untuk datang langsung ke kantor cabang karena mereka lebih mudah

⁵⁵ Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 21 Maret 2021 Pukul 08.00 WIB.

memahami tentang prosedur dan persyaratan yang harus dipenuhi ketimbang memahami syarat administrasi melalui smartphone.⁵⁶

Muhammad Yoni Masyardi selaku Kasir pegadaian syariah cabang alaman bolak mengatakan bahwa

Jika dilihat dari segi keefektifannya, dapat dikatakan masih belum efektif saya selaku kasir di pegadaian syariah lebih sering menjumpai nasabah yang sudah berusia tiga puluh tahun ke atas atau sudah memiliki keluarga sehingga mereka tidak familiar dengan penggunaan smartphone dalam melakukan transaksi di pegadaian syariah, ada juga beberapa nasabah yang pernah saya tanyai apakah memiliki aplikasi pegadaian digital service di smartphonanya rata-rata dari mereka mengatakan tidak memiliki dan juga tidak tahu tentang aplikasi tersebut.⁵⁷

Sehingga penerapan aplikasi Pegadaian Digital Service di Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak merupakan aplikasi berbentuk mobile yang nantinya diharapkan dapat memudahkan nasabah untuk bertransaksi. Adapun tujuan dari adanya aplikasi Pegadaian Digital Service adalah sebagai berikut:

1. Mampu bersaing secara global.
2. Menyasar pada generasi khususnya millennial.
3. Mampu membantu nasabah yang memiliki sedikit waktu untuk pergi ke outlet.

Digital service merupakan pelayanan yang diberikan kepada nasabah melalui jaringan internet mobile sebagai perluasan dari kemampuan suatu situs untuk memfasilitasi kegiatan nasabah secara efektif dan efisien. Pegadaian Digital Service adalah aplikasi mobile untuk memudahkan melakukan transaksi seperti perpanjangan, pelunasan, top up tabungan emas

⁵⁶ Hasil Wawancara dengan Hotman Pandapotan Pada Tanggal 21 Maret 2021 Pukul 08.30 WIB.

⁵⁷ Hasil Wawancara dengan M. Yoni Masyardi Pada Tanggal 22 Maret 2021 Pukul 09.00 WIB.

dll, yang bisa diakses kapan pun dan dimana pun. Aplikasi PDS menggunakan teknologi dengan keamanan yang cukup memadai dan memastikan keamanan dan kenyamanan pengguna. Pegadaian Syariah Digital Service ini merupakan aplikasi mobile yang telah dirilis oleh PT. Pegadaian pada bulan Agustus 2018 dan telah di download lebih dari 10.000 nasabah se-Indonesia.⁵⁸

Sejak diluncurkannya Pegadaian Digital Service dari bulan Agustus 2018 baru terdapat masalah pada bulan Januari 2019, yaitu terdapat kendala pada playstore sehingga harus *dimaintenance*, dan juga mendapat peringatan dari google, sehingga pada waktu itu aplikasi Pegadaian Digital Service untuk sementara tidak bisa digunakan dan juga untuk sementara tidak terdapat pada playstore. Jadi, penerapan aplikasi PSDS pada Pegadaian Syariah ini memang sedikit terlambat dibandingkan dengan Pegadaian yang konvensional yang telah lebih dulu mempunyai aplikasi digital. Dan perlu usaha juga dalam mengedukasi nasabah agar mau menggunakan aplikasi Pegadaian Digital Service tersebut.

Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak melakukan pendekatan kepada nasabah dengan upaya agar nasabah mau menggunakan aplikasi PSDS dengan cara tetap memperhatikan kenyamanan nasabah, apabila nasabah sudah tua ataupun ada nasabah yang tidak membawa ponsel nya, maka kita cukup memberi tahu bahwa pada saat ini sudah terdapat aplikasi yang lebih memudahkan dalam bertransaksi dan tak lagi perlu datang ke outlet untuk

⁵⁸*Ibid.*,

melakukan perpanjangan *rahn*, dan hanya perlu transaksi melalui *handphone* saja.⁵⁹

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa penggunaan internet masih belum cukup efektif dilakukan di terapkan di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak dimana nasabah telah berusia lanjut dan masih kurang dalam memahami perkembangan internet saat ini. Selain itu juga internet yang masih belum merata di seluruh wilayah kota Padangsidempuan sehingga ada beberapa nasabah yang bertempat tinggal jauh dari jangkauan internet tidak menggunakan Pegadaian Digital Service dalam melakukan transaksi baik membayar kredit, gadai, pembelian emas, pengajuan pembiayaan dan lain-lain. Lalu cukup sedikit juga nasabah yang menggunakan perangkat yang dapat terhubung ke Internet seperti laptop, *smartphone*, PC komputer, *notebook*, PDA, dan gadget lainnya. Sehingga hal ini lah menjadi penggunaan Internet dalam mengembangkan nasabah UMKM tidak berdampak signifikan.⁶⁰

Jadi, nasabah yang menggunakan aplikasi Pegadaian Digital Service ini sudah cukup puas dengan fitur-fitur yang ada, dan mereka pun sudah merekomendasikan aplikasi tersebut pada orang-orang terdekat. Namun alangkah baiknya sistem terus diperbaiki dan menambah mitra dengan bank-bank lain. Kemudian kurangnya sosialisasi yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak dalam memperkenalkan aplikasi Pegadaian Digital Service. Tentunya PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak memiliki Divisi Pada Bagian Marketing sehingga dengan adanya divisi ini

⁵⁹*Ibid.*,

⁶⁰*Ibid.*,

diharapkan mampu memperkenalkan kepada nasabah tentang kehadiran Pegadaian Digital Service dan Pegadaian Digital Service melalui web. Ataupun melakukan pemasaran melalui media cetak, audio visual, promosi, *personal selling, sponsor*, dan media periklanan lainnya.⁶¹

⁶¹*Ibid.*,

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dapat disimpulkan bahwa peran internet terhadap peningkatan nasabah UMKM adalah cukup penting. Hal ini disebabkan penggunaan internet akan membuat segala transaksi yang dilakukan nasabah akan menjadi mudah dan cepat hal ini disebabkan nasabah dapat melakukan pengajuan pembiayaan UMKM di manapun dan kapan pun berada tanpa harus berada di outlet Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak. Cukup dengan menginstal aplikasi Pegadaian Digital Service pada gadget nasabah sudah mendapatkan layanan yang hampir sama dengan melakukan kunjungan ke outlet –outlet pegadaian syariah, sehingga peran penggunaan internet dalam meningkat jumlah nasabah UMKM dapat dikatakan cukup penting.
2. Dapat disimpulkan bahwa hambatan yang dapat terjadi dalam penggunaan internet dalam meningkatkan jumlah nasabah UMKM adalah kurangnya pemahaman tentang internet, jauhnya lokasi nasabah dari jangkauan provider. Tidak sedikit juga dari nasabah yang masih belum mengetahui tentang adanya aplikasi yang telah diluncurkan oleh PT. Pegadaian. Sejak tahun 2018 ini. Berdasarkan jumlah pengguna yang mendownload aplikasi ini di *playstore* masih sekitar lebih kurang 1.000.000 terakhir update di bulan februari 2021.

3. Dapat disimpulkan bahwa keefektifan penggunaan internet dalam meningkat nasabah UMKM adalah penggunaan internet masih belum cukup efektif dilakukan di terapkan di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak dimana nasabah telah berusia lanjut dan masih kurang dalam memahami perkembangan internet saat ini. Selain itu juga internet yang masih belum merata di seluruh wilayah kota Padangsidempuan sehingga ada beberapa nasabah yang bertempat tinggal jauh dari jangkauan internet tidak menggunakan Pegadaian Digital Service dalam melakukan transaksi baik membayar kredit, gadai, pembelian emas, pengajuan pembiayaan dan lain-lain. Lalu cukup sedikit juga nasabah yang menggunakan perangkat yang dapat terhubung ke Internet seperti laptop, *smartphone*, PC komputer, *notebook*, PDA, dan gadget lainnya. Sehingga hal ini lah menjadi penggunaan Internet dalam mengembangkan nasabah UMKM tidak berdampak signifikan.

B. Saran

Berikut adalah beberapa saran bagi Pegadaian Syariah guna mengembangkan nasabah UMKM melalui internet, yaitu:

1. Bagi Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak diharapkan dapat terus melakukan pemasaran aplikasi Pegadaian Digital Service kepada nasabah, terkhusus kepada nasabah yang masih cukup muda yang tentunya mengerti tentang penggunaan internet. Pegadaian Syariah juga diharapkan terus memperbaiki sistem aplikasi untuk menjaga privasi nasabah.

2. Bagi Masyarakat Umum, disarankan agar lebih dapat memahami tentang penggunaan internet sehingga dapat memudahkan dan memberikan kenyamanan bagi nasabah yang akan mengajukan pembiayaan UMKM.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya, penelitian ini masih jauh dari kata sempurna, maka peneliti berharap bagi peneliti selanjutnya untuk dapat lebih mengupas lebih dalam tentang bagaimana peran internet dalam mengembangkan nasabah UMKM. Sehingga kekurangan-kekurangan yang ada dapat menjadi kajian bagi peneliti berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

- Departemen agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Jakarta: Maktabah Al-fatih Rasyid Media, 2016)
- Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Supervisi Audit Intern Bank* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016)
- Katsir, Ibnu, *Tafsir Ibnu Katsir Juz 12*, Juz 12 (Jakarta: Sinar Baru Algesindo, 2015)
- Soemitra, Andri, *Bank Dan Lembaga Keuangan* (Jakarta: Jakarta Kencana, 2010)
- Sudrajat, M. Subana, *Dasar-Dasar Penelitian Ilmiah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2005)
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: CV. Alfabeta, 2006)
- , *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kualitatif Dan Kuantitatif R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012)
- Sukardi, *Metodelogi Penelitian Pendidikan Kompetensi Dan Prakteknya* (Jakarta: Bumi Aksara, 2003)
- Suyanto, M, *Strategi Periklanan Pada E Commerce Perusahaan Top Dunia* (Yogyakarta: Andi Offset, 2003)

Sumber Jurnal dan Website:

- Djatikusumo, Koko Nakulo, 'Pengaruh Penggunaan Teknologi Informasi Dan Komputer Terhadap Kinerja Organisasi (Studi Kasus Di UMKM Kota Malang)', *Industri Research Workshop and National Seminar: IRONIS*, 2016, 66–71
- Evy Nur Sugiarti, Dkk, 'Peran Fintech Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Malang', *E-JRA*, 08.04 (2019)
- Hanum, Ayu Noviani, and Andwiani Sinarasri, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Adopsi e Commerce Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Umkm (Studi Kasus Umkm Di Wilayah Kota Semarang)', *Maksimum Media Akuntansi*, Vol. 1.No. 1 (2017), 1–15
- Hendrawan, Andi, Hari Sucahyowati, Kristian Cahyandi, Atril Rayendra, and Akademi Maritim Nusantara, 'Pengaruh Marketing Digital Terhadap Kinerja', 4 (2019), 50–61

- Huda, Miftahul, and Anton Prasetyo, 'Efektivitas Promosi Melalui Media Sosial Pada Umkm Di Kabupaten Kebumen', *Jurnal Ekonomi Dan Teknik Informatika*, 8.2 (2020), 14–24
- Isa, Muhammad, 'Gambaran Umum Pemasaran Produk Dan Jasa Perbankan Syariah', *Al-Masharif: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman*, 4.1 (2016), 40–58
- Lanang, I Putu Eka Sudiarta, I Ketut Kirya, and I Wayan Cipta, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bangli', *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*, 2.1 (2014), 11–21
- Muzdalifa, Irma, Inayah Aulia Rahma, and Bella Gita Novalia, 'Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM Di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah)', *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3.1 (2018) <https://doi.org/10.30651/jms.v3i1.1618>
- Napitupulu, Rodame Monitorir, 'Pandangan Islam Terhadap Jual Beli Online Rodame Monitorir Napitupulu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan', *At-Tijaroh*, 1.2 (2015), 122–40
- Pegadaian, 'Pegadaian Digital' <<https://digital.pegadaian.co.id/ban>> [accessed 10 March 2021]
- Pegadaian, PT., 'Sejarah Pegadaian', 2021 <<https://www.pegadaian.co.id/profil/sejarah-perusahaan>> [accessed 5 April 2021]
- Prasetyo, P. Eko, 'Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Kebijakan Penanggulangan Kemiskinan Dan Pengangguran', *AKMENIKA UPY*, 2 (2008)
- Siregar, Budi Gautama, 'Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pt. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan', *FITRAH: Jurnal Kajian Ilmu-Ilmu Keislaman*, 3.1 (2017), 39 <https://doi.org/10.24952/fitrah.v3i1.629>
- Suci, Yuli Rahmini, Sekolah Tinggi, and Ilmu Ekonomi, 'Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Di Indonesia', *Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi*, 6.1 (2017), 51–58
- 'UU No. 20 Tahun 2008', 1, 2008, 1–31

**PERTANYAAN WAWANCARA KEPADA PIHAK PT. PEGADAIAN
CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK**

Nama : Rizki Khairani
NIM : 1640100096
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul : Peran Internet Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak

1. Ada berapa jumlah nasabah UMKM pada tahun 2015 hingga tahun 2020 pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak?
2. Bagaimana perananan internet dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak?
3. Bagaimana ke efektifan penggunaan internet dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah nasabah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak?
4. Bagaimana sejarah berdirinya PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak?
5. Kapan PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak berdiri?
6. Bagaimana struktur organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak?
7. Bagaimana perkembangan UMKM pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak?
8. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi dalam pembiayaan UMKM pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak?
9. Apakah ada pegawai khusus yang menawarkan pembinaan UMKM?
10. Apakah ada jaminan yang harus dipenuhi dalam pembinaan UMKM, jika apa saja?

DOKUMENTASI





CURICULUM VITAE
(Daftar Riwayat Hidup)

DATA PRIBADI

Nama : Rizki Khairani
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, Tanggal Lahir : Padangsidempuan, 12 Maret 1998
Agama : Islam
Alamat Lengkap : Jl. Karya Lkmd No 23 Panyanggar Baru

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2004-2009 : SD Negeri 200101 Kota Padangsidempuan
Tahun 2010-2012 : SMP Negeri 10 Kota Padangsidempuan
Tahun 2013-2015 : SMK Negeri 3 Kota Padangsidempuan
Tahun 2015-2019 : Program S1 Perbankan Syariah IAIN Padangsidempuan

Sertifikasi

TOEFL

Enterpreurship Day

Training Banking

Magang di PT. Bank Mandiri Syariah Batang Toru

Nomor : 50/10068/2021
Lampiran : -
Urgensi : Biasa

Padangsidimpuan, 12 April 2021

Kepada Yth,
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Padangsidimpuan
Di,
Padang Sidimpuan.

Hal : **Permohonan Izin Pra Riset.**

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

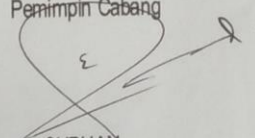
Menindaklanjuti surat Bapak No : 307/In.14/G.1/G.4c/TL.00/02/2021, tanggal 05 Februari 2021 Hal Mohon Izin Pra Riset, maka pada prinsipnya kami menyetujui kepada Mahasiswa yang akan melakukan Pra Riset di PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak, perlu kami sampaikan dalam hal-hal yang berkaitan dalam Pra Riset kepada mahasiswa akan diberikan arahan dan petunjuk oleh Petugas yang diberikan wewenang oleh Pemimpin Cabang tentang apa yang harus dilakukan agar sesuai dengan aturan yang berlaku di PT.Pegadaian (Persero). Adapun daftar nama yang melakukan Pra Riset sbb ;

No	Nama Mahasiswa	NIM	Jenis Kelamin	Jurusan/prodi
1	Rizki Khairani	1640100096	Perempuan	Perbankan Syariah

Demikian disampaikan atas perhatian dan kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pemimpin Cabang


SUBHAN
NIK.P80884

Padangsidimpuan, 13 April 2021

Nomor : 51 /60068/2021
Lampiran : -
Urgensi : Biasa

Kepada Yth,
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Padangsidimpuan
Di,
Padang Sidimpuan

Hal : **Telah Selesai Melakukan Riset.**

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan ini diberitahukan bahwa Mahasiswi di bawah ;

Nama	:RIZKI KHAIRANI
NIM	:1640100096
Judul Skripsi	: " Peran Internet Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Pada PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan".

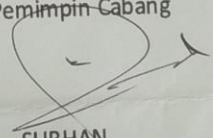
Telah selesai melakukan Riset di PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padang Sidimpuan yang dilakukan selama (7) hari terhitung mulai tanggal 03 April 2021 sampai dengan 10 April 2021

Kami atas nama Perusahaan PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padang Sidimpuan mengucapkan banyak terima kasih atas partisipasinya dalam mengenalkan Pegadaian kepada Masyarakat Umum.

Demikian disampaikan atas perhatian dan kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pemimpin Cabang


SUBHAN
NIK.P80884