

**PERAN PRODUK PEGADAIAN SYARIAH DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT SIDRAP**



Oleh

**NURHIDAYAH**  
**NIM 14.2300.062**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

**2018**

**PERAN PRODUK PEGADAIAN SYARIAH DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT SIDRAP**



Oleh

**NURHIDAYAH  
NIM 14.2300.062**

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah  
dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

2018

**PERAN PRODUK PEGADAIAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN  
PENDAPATAN MASYARAKAT SIDRAP**

**Skripsi**

**sebagai salah satu syarat untuk mencapai  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

**Program Studi  
Perbankan Syariah**

**Disusun dan diajukan oleh**

**NURHIDAYAH  
NIM: 14.2300.062**

**Kepada**

**PAREPARE**  
**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**  
**JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**  
**PAREPARE**

**2018**

### PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Peran Produk Pegadaian Syariah Dalam  
Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Sidrap

Nama Mahasiswa : Nurhidayah

NIM : 14.2300.062

Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare  
B. 2975/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Disetujui Oleh

Pembimbing Utama : Rusnaena, M.Ag. 

NIP : 19680205 200312 2 001

Pembimbing Pendamping : Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.  (.....)

NIP : 19730129 200501 1 004

Mengetahui:

Plt. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam



**Budiman, M.HI.**

NIP. 19730627 200312 1 004

SKRIPSI

PERAN PRODUK PEGADAIAN SYARIAH DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT SIDRAP

Disusun dan diajukan oleh

**NURHIDAYAH**  
**NIM: 14.2300.062**

Telah dipertahankan di depan panitia ujian munaqasyah  
pada tanggal 27 Desember 2018  
Dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama

: Rusnaena, M.Ag.



NIP

: 19680205 200312 2 001

Pembimbing Pendamping

: Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. (.....)



NIP

: 19730129 200501 1 004

Rektor IAIN Parepare

  
  
**Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si.**  
NIP: 19640427 198703 1 002

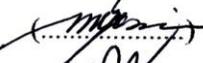
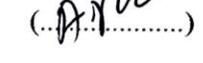
Plt. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam

  
  
**Budiman, M.HI.**  
NIP: 19730627 200312 1 004

**PENGESAHAN KOMISI PENGUJI**

Judul Skripsi : Peran Produk Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Sidrap  
Nama Mahasiswa : Nurhidayah  
NIM : 14.2300.062  
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare B. 2975/Sti.08/PP.00.01/10/2017  
Tanggal Kelulusan : 27 Desember 2018

Disahkan oleh Komisi Penguji

Rusnaena, M.Ag.	(Ketua)	
Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.	(Sekertaris)	
Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.	(Anggota)	
Dr. H. Rahman Ambo Masse. Lc., M.Ag.	(Anggota)	

Mengetahui;

Rektor IAIN Parepare

  
**Dr. Ahmad Sultra Rusan, M.Si.**  
NIP. 19640427 198703 1 002

## KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya meskipun terdapat banyak kekurangan. Shalawat dan salam semoga tercurahkan kepada junjungan baginda Rasulullah SAW, yang telah memberi petunjuk kepada umatnya menuju kehidupan yang bahagia dan terang benderang.

Penulisan skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa banyak tangan yang terulur memberikan bantuan. Ucapan rasa hormat yang setinggi-tingginya dan terima kasih yang setulus-tulusnya atas segala kepedulian mereka yang telah memberikan berbagai bentuk bantuan baik secara moril, kritik, saran, dukungan financial maupun sumbangan pemikiran dalam penulisan skripsi ini. Terkhusus kepada orang tuaku yang telah membimbing sejak kecil hingga dewasa serta saudara-saudaraku yang telah memberikan dukungan baik secara materil maupun non materil dan doa sehingga peneliti bersemangat untuk menyelesaikan penelitian ini dan studi di IAIN Parepare. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini juga penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Budiman, M.HI. sebagai Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. selaku Penanggung Jawab Program Studi Perbankan Syariah.

4. Ibu Rusnaena, M.Ag. dan Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. selaku pembimbing I dan pembimbing II, yang telah member bantuan dan bimbingan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
5. Bapak /Ibu dosen beserta admin Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Parepare yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik selama kuliah di IAIN Parepare.
6. Muh.adong dan keluarga di Parepare yang selama ini banyak memberikan dorongan, semangat serta motivasi dan bantuan baik secara moril maupun materil demi lancarnya penyusunan skripsi ini.
7. Kepada Sahabatku yang baik hati dan tidak sombong : Nugrawati, kurniasary, Masni H, Sumarni Syukri, Husna S, dan Astriani yang telah memberikan dukungan, semangat dan doanya dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Sepupuh saya Jupriadi dan Nur Rahmah yang selama ini selalu memberikan saya motivasi dan semangat dalam mengerjakan skripsi ini sampai selesai.
9. Keluarga Besar Pegadaian Syariah Cabang Sidrap yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penyususun dengan sangat terbuka dan berlapang dada mengharapkan adanya berbagai masukan dari berbagai pihak yang sifatnya membangun guna kesempurnaan skripsi in.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semua pihak atas seluruh bantuan dan amal baik yang telah diberikan kepada peulis dalam penyusunan skripsi ini.Selain itu, khusus ucapan terima kasih kepada yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Allah SWT. Semoga senantiasa memberikan sinar

terang kepada seluruh hamba-Nya dan semoga aktivitas penulis selalu diberkahi-Nya dan diberikan hidayah oleh-Nya. Aamiin.

Parepare, Desember 2018

Penulis



Nurhidayah  
NIM. 14.2300.062



## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nurhidayah  
NIM : 14.2300.062  
Tempat / Tgl. Lahir : Sidrap / 07 juli 1996  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam  
JudulSkripsi : Peran Produk Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan  
Pendapatan Masyarakat Sidrap

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apa bila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain sebagian atau keseluruhan, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 03 Desember 2018

Penulis



Nurhidayah  
NIM. 14.2300.062

## ABSTRAK

Nurhidayah : 14.2300.062 Peran Produk Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat SIDRAP. Dibimbing oleh Rusnaena selaku pembimbing utama dan Muhammad Kamal Zubair selaku pembimbing pendamping.

Awal hadirnya Pegadaian Syariah Sidrap yang terletak di Pangkajene untuk membantuh masyarakat dalam meningkatkan pendapatan, kurangnya masyarakat yang mengetahui adanya produk yang bisa mereka gunakan untuk mendapatkan modal dengan cepat dan aman. Oleh sebab itu untuk meningkatkan pendapatan masyarakat Sidrap dalam produk yang ada di Pegadaian Syariah Pangkajene, perlu melakukan upaya atau strategi untuk memperkenalkan produk Pegadaian Syariah Pangkajene gunanya untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan memperoleh keuntungan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran produk Pegadaian Syariah dan peran produk Pegadaian Syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat. Jenis penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah jenis penelitian lapangan dengan pendekatan *Fenomenologi* kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi, adapun analisis data yang digunakan yaitu menggunakan analisis data kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Dengan strategi pemasaran produk yang dilakukan dapat membantuh masyarakat mendapatkan dana pinjaman dengan cepat dan aman. 2) produk yang ada di pegadaian syariah dapat meningkatkan pendapatan masyarakat Sidrap dari tahun ketahun.

**Kata Kunci :** Peran Produk Pegadaian Syariah Mampu Meningkatkan Pendapatan Masyarakat.

**DAFTAR ISI**

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGAJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b> .....	<b>ix</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GANBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan Penelitian .....	8
1.4 Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Tinjauan Peneliti Terdahulu .....	9
2.2 Tinjauan Teoritis .....	11
2.3 Tinjauan Konseptual .....	27
2.4 Kerangka Pikir .....	33

**BAB III METODE PENELITIAN**

3.1 Jenis Penelitian.....	36
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
3.3 Fokus Penelitian.....	37
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	37
3.5 Teknik Pengumpulan data.....	38
3.6 Teknik Analisis Data.....	40

**BAB IV PEMBAHASAN PENELITIAN**

4.1 Gambar Umum Lokasi Penelitian.....	41
4.2 Strategi Pemasaran Produk Pegadaian Syariah.....	47
4.3 Peran Produk Pegadaian Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Sidrap.....	59

**BAB V PENUTUP**

5.1 Kesimpulan.....	73
5.2 Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA.....	75



## DAFTAR GAMBAR

No Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 1	Kerangka Pikir	33
Gambar 2	Struktur Organisasi PT Pegadaian Syariah Pangkajene	45



## DAFTAR LAMPIRAN

NO	JUDUL LAMPIRAN	HALAMAN
1	Surat Izin Melakukan Penelitian Dari IAIN Parepare	Terlampir
2	Surat Izin Melakukan Penelitian Dari Pemerintah Kota Sidenreng Rappang ( Sidrap )	Terlampir
3	Surat Keterangan Selesai Meneliti Dari Pegadaian Syariah Cabang Sidrap	Terlampir
4	Surat Bukti Menggunakan Gadai <i>RHAN</i> di Pegadaian Syariah Sidrap	Terlampir
4	Surat Keterangan Wawancara Dengan Pegawai Pegadaian Syariah Pangkajene	Terlampir
5	Surat Keterangan Wawancara Dengan Nasabah Pegadaian Syariah Pangkajene	Terlampir
6	Dokumentasi Bersama Pegawai Dan Nasabah Pegadaian Syariah Pangkajene	Terlampir
7	Riwayat Hidup	Terlampir

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan produk-produk berbasis syariah kian marak di Indonesia, tidak terkecuali pegadaian. Perum Pegadaian mengeluarkan produk berbasis syariah yang disebut pegadaian syariah. Pada dasarnya produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa atau bagi hasil<sup>1</sup>. Penyaluran uang pinjaman tersebut dilakukan dengan cara yang mudah, cepat, aman dan hemat sehingga tidak memberatkan bagi masyarakat yang melakukan pinjaman dan tidak menimbulkan masalah yang baru bagi peminjam setelah melakukan pinjaman di pegadaian.

*Pegadaian menurut Undang-undang Hukum perdata pasal 1150<sup>2</sup> disebutkan : “Gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang berpiutang atas suatu barang yang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berutang atau oleh seorang lain atas namanya, dan*

---

<sup>1</sup> Sigit Triandaru dan Totok Budi Santoso, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi kedua (Penerbit Salembah Empat; 2006), h. 223.

<sup>2</sup> Sigit Triandaru dan Totok Budi Santoso, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi kedua (Penerbit Salembah Empat; 2006), h. 212.

*memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang yang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah di keluarkan untuk menyelamatkannya sebelum barang itu digadaikan, biaya-biaya mana harus didahulukan”.*<sup>3</sup>

Pada masa pemerintahan RI, Dinas pegadaian yang merupakan kelanjutan dari Hindia Belanda, status pegadaian dirubah menjadi perusahaan Negara (PN) pegadaian berdasarkan Undang-Undang No.19 PRp1960jo. Peraturan pemerintah RI No.178 Tahun 1960 tanggal 3 Mei 1961 tentang pendirian perusahaan pegadaian (PN Pegadaian). Kemudian berdasarkan peraturan pemerintah RI No. 7 Tahun 1969 tanggal 11 Maret 1969 tentang perubahan kedudukan PN Pegadaian menjadi Jawatan Pegadaian jo. UU No. 9 Tahun 1969 tanggal 1 Agustus 1969 dan penjelasannya mengenai bentuk-bentuk usaha negara.

Perusahaan Jawatan (Perjan), Perusahaan Umum (Perum) dan perusahaan perseroan (Persero).Selanjutnya untuk meningkatkan efektivitas dan produktivitasnya, bentuk perjan pegadaian tersebut kemudian dialihkan menjadi perusahaan umum (perum) pegadaian berdasarkan peraturan pemerintah No. 10 Tahun 1990 tanggal 10 April 1990. Dengan perubahan status dari perjan dari perum, pegadaian diharapkan akan lebih mampu mengelola usahanya dengan lebih profesional, *business oriented* tanpa meninggalkan ciri khusus misinya, yaitu penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai dengan pasar sasaran adalah masyarakat golongan ekonomi lemah dan

---

<sup>3</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Cet 2; Jakarta: Kencana 2010). h. 387-388.

dengan cara mudah, cepat aman dan hemat, sesuai dengan motornya menyelesaikan masalah tanpa masalah.<sup>4</sup>

Indonesia yang berdasarkan hukum diperbolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai. Tugas pokok perum pegadaian adalah menjembatani kebutuhan masyarakat dengan pemberian uang pinjam berdasarkan hukum gadai. Tugas tersebut dimaksud untuk membantu masyarakat agar tidak terjebak dalam praktik-praktik lintah darat. Kantor pusat perum pegadaian berkedudukan di Jakarta dan dibantu oleh kanto daerah. Kantor perwakilan daerah dan kantor cabang. Jaringan usaha perum pegadaian telah meliputi lebih dari 500 cabang yang tersebar di wilayah Indonesia.<sup>5</sup>

Belakangan, berdasarkan dengan produk-produk berbasis syariah yang kian marak di Indonesia, sektor pegadaian juga ikut mengalaminya. Pegadaian syariah hadir di Indonesia dalam bentuk kerja sama bank syariah dengan perum pegadaian membentuk Unit Layanan Gadai Syariah di beberapa kota di Indonesia. Di samping itu, ada pula bank syariah yang menjalankan kegiatan pegadaian syariah itu sendiri.

Pegadaian syariah dalam menjalankan oprasionalnya berpegang kepada prinsip syariah. Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan / atau bagi hasil.

---

<sup>4</sup>Dahlan Siamat, Manajemen Lembaga Keuangan (Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia:Jakarta,2004), hlm.388.

<sup>5</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Cet 2; Jakarta: Kencana 2010),h. 388-389.

Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) adalah lembaga yang dibentuk oleh MUI pada tahun 1999 yang beranggotakan para ahli hukum Islam (fukaha, serta ahli dan praktisi ekonomi). Atwa DSN-MUI adalah hasil kajian, penggalian dan perumusan nilai (prinsip hukum Islam) yang mengikat DPS di masing-masing lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar tindakan hukum pihak dalam pelaksanaan kegiatan usahanya.<sup>6</sup>

Memang hal ini tidaklah terlalu diperhatikan oleh masyarakat. Tetapi, ketika mereka terjebak dengan bunga yang membengkak serta ketidak sanggupannya untuk membayar, maka di sinilah letak permasalahan itu muncul. Perum pegadaian sebagai lembaga perkreditan yang memiliki tujuan khusus yaitu penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai yang ditujukan untuk mencegah praktek ijon, pegadaian gelap, riba, serta pinjaman tidak wajar lainnya. Perum Pegadaian meningkatkan peranannya dalam penyaluran pinjaman bagi masyarakat. Nasabah Perum Pegadaian terdiri dari masyarakat golongan ekonomi lemah yang kurang mendapat pelayanan dari lembaga keuangan atau perbankan, sehingga masyarakat menengah kebawah memerlukan pinjaman secara mudah dan cepat.

Arti penting pegadaian bagi masyarakat golongan ekonomi lemah, yaitu membantu mereka yang membutuhkan modal dengan cepat sehingga tidak perlu menjatuhkan alternatif pilihan yang jauh lebih berat seperti mencari pinjaman kepada rentenir.<sup>7</sup>

Adapun dalam pegadaian syariah Dua bank umum yang ada di Indonesia, bank muamalat dan bank syariah Mandiri rupanya menunjukkan minat serius untuk

---

<sup>6</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I (Cet. 1; Jakarta: kencana, 2014), h.42.

<sup>7</sup> Martono, *Bank dan Lembaga Lainnya*, (Yogyakarta : Ekonisia, 2002), h. 48

menggarap gadai syariah. Bukan tanpa alasan mereka tertarik untuk menggarap gadai ini. Di samping alasan rasional, bahwa gadai ini memiliki potensi pasar yang besar, sistem pembiayaan ini memang memiliki landasan syariah. Apalagi terbukti di negara-negara mayoritas penduduk muslim, seperti di timur tengah dan malaysia, pegadaian syariah telah berkembang pesat.<sup>8</sup>

Pegadaian syariah merupakan sebuah lembaga yang relatif baru di Indonesia. Konsep operasi pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modern, yaitu asas rasionalitas, efisiensi, dan efektivitas yang diselarakan dengan nilai Islam. Fungsi operasi pegadaian syariah dijalankan oleh kantor-kantor cabang Pegadaian Syariah/Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) sebagai satu unit organisasi di bawah binaan Divisi Usaha Lain Perum Pegadaian.

Gadai syariah tidak menghapus bunga, melainkan mengganti bunga itu dengan biaya simpan atas dasar akad ijarah (jasa). Jadi dalam gadai syariah ada dua akad : Pertama, akad rahn, yaitu akad utang (qardh) oleh rahin (nasabah) kepada murtahin (bank/pegadaian syariah) dengan menggadaikan suatu harta tertentu sebagai jaminan utang. Kedua, akad ijarah, yaitu akad jasa di mana murtahin menyewakan tempat dan memberikan jasa penyimpanan kepada rahin.

Seirama dengan perkembangan Pegadaian Konvensional, perkembangan Pegadaian Syariah ibarat jamur pada musim hujan, walaupun secara kuantitas kantor jaringan, nasabah, omset dan laba masih belum besar. Perkembangan tersebut patut dipertimbangkan apa lagi dengan adanya kebijakan manajemen di beberapa daerah kantor jaringan konvensional dikonversi semuanya menjadi kantor jaringan

---

<sup>8</sup> Mustafa Edwin Nasution dkk. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Cet 3; Jakarta: Kencana 2010). h. 313-315.

Pegadaian Syariah sebagaimana yang ada di provinsi Sulawesi Selatan. Perkembangan yang sudah dicapai tentunya tidak lepas dari kekurangan. Namun secara umum perkembangan pegadaian syariah di Indonesia sudah cukup menggembirakan.

Selama ini banyak orang yang merasa malu dan canggung untuk datang ke kantor pegadaian terdekat. Hal ini tidak terlepas dari sejarah PT pegadaian yang awalnya merupakan sarana alternatif bagi masyarakat ekonomi lemah untuk memperoleh pinjaman uang secara aman dan praktis dengan hanya menggadaikan barang berharganya. Secara umum faktor penyebab rendahnya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa pegadaian ini, diduga salah satunya karena faktor minimnya pengetahuan masyarakat atas produk yang ditawarkan serta minimnya promosi yang dilakukan pihak manajemen perusahaan dalam memperkenalkan produk-produk yang dimaksud.

Namun belakangan ini kesan tersebut perlahan sirna seiring dengan upaya modernisasi dan profesionalisasi yang dilakukan pihak PT Pegadaian. Kini mereka mulai membangun citra barunya sebagai sebuah lembaga keuangan yang profesional dengan menyusun motto : “Mengatasi masalah tanpa masalah“. Demikian pula kalangan nasabahnya, tidak lagi terlepas dari golongan ekonomi menengah ke bawah tetapi malah menjangkau kalangan ekonomi atas. Jika dianalisa, hal ini tidak terlepas dari kebijakan pengembangan produk layanannya yang semakin komplik, yaitu tidak hanya mencakup jasa gadai tapi juga taksiran, jasa titipan dan jasa lelang. Secara umum lembaga pegadaian dimaksudkan sebagai suatu lembaga yang memberikan fasilitas bagi warga masyarakat untuk dapat memperoleh pinjaman uang secara praktis.

Dalam menyikapi Animo masyarakat Sidrap yang pada umumnya adalah pedagang, maka banyak yang membutuhkan dana pinjaman modal untuk meningkatkan usaha sehingga mampu membantu meningkatkan pendapatan masyarakat. Dalam pelaksanaannya peneliti akan memperkenalkan produk yang bisa digunakan oleh masyarakat untuk menambah modal usaha, dan juga produk yang akan ditawarkan oleh pegadaian syariah tidak membebani masyarakat dalam meningkatkan pendapatan. Produk yang sering digunakan oleh masyarakat sidrap pada pegadaian syariah yakni produk Rahn Hasan, yang mana pada pegadaian syariah produk Rahn Hasan ini tidak mempunyai bunga atau sama halnya dengan bunga 0% dengan jangka waktu pengembalian 2 bulan.

Harapan peneliti dengan adanya penelitian tentang peran produk pegadaian syariah agar masyarakat tidak akan ragu lagi menggunakan produk pegadaian syariah dikarenakan bunga yang rendah sehingga hal tersebut dapat memudahkan dan tidak membebani masyarakat.

Peneliti menulis tentang meningkatkan pendapatan dengan produk syariah di perum pegadaian syariah kota pangkajene dikarenakan penulis ingin mengetahui lebih jauh mengenai peningkatan pendapatan masyarakat. Dengan alasan itulah penulis mengambil judul " Peran produk Pegadaian Syariah dalam meningkatkan pendapatan Masyarakat Sidrap"

## **1.2 Rumusan Masalah**

1.2.1 Bagaimana Strategi pemasaran produk pegadaian syariah Sidrap ?

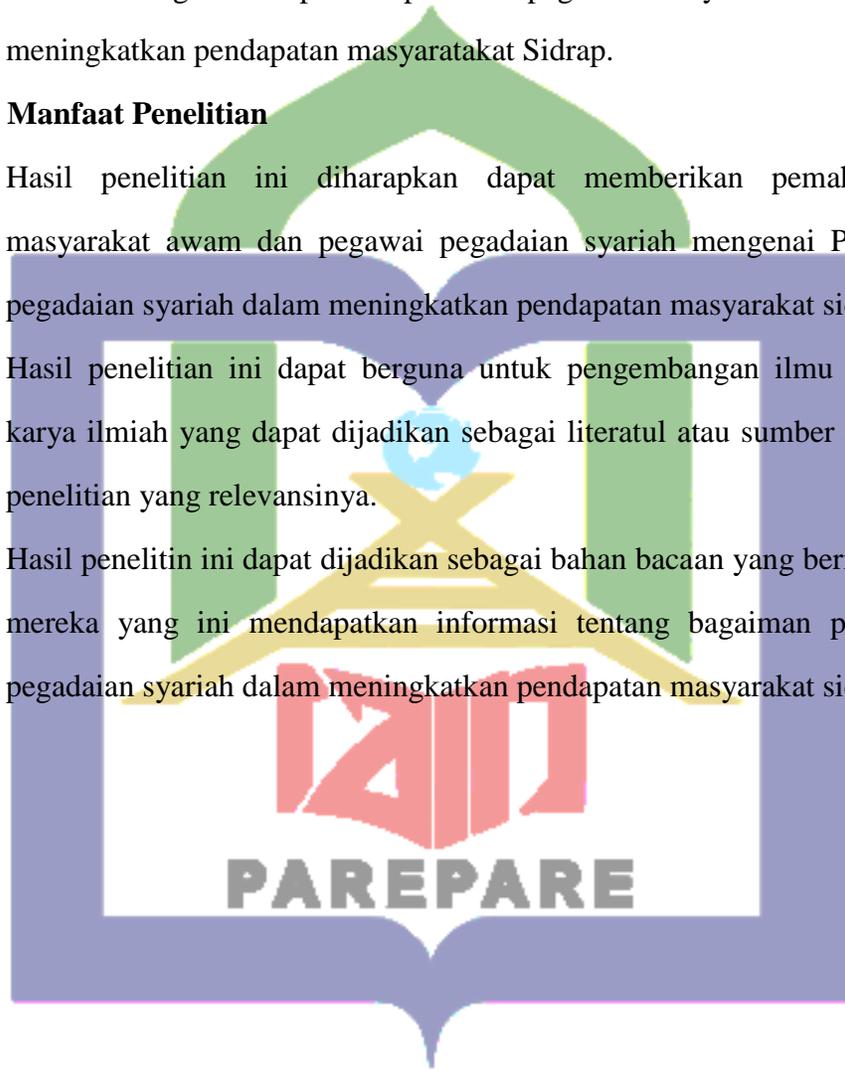
1.2.2 Bagaimana peran produk pegadaian syariah Sidrap dalam meningkatkan pendapatan masyarakat sidrap?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

- 1.3.1 Untuk mengetahui strategi pemasaran produk pegadaian syariah Sidrap terhadap nasabanya.
- 1.3.2 Untuk mengetahui peran produk pegadaian syariah Sidrap dalam meningkatkan pendapatan masyarakat Sidrap.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

- 1.4.1 Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman bagi masyarakat awam dan pegawai pegadaian syariah mengenai Peran produk pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat sidrap.
- 1.4.2 Hasil penelitian ini dapat berguna untuk pengembangan ilmu penambahan karya ilmiah yang dapat dijadikan sebagai literatur atau sumber acuan dalam penelitian yang relevansinya.
- 1.4.3 Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan bacaan yang bermanfaat bagi mereka yang ini mendapatkan informasi tentang bagaiman peran produk pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat sidrap.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Tinjauan hasil penelitian relevan digunakan sebagai pendukung terhadap penelitian yang akan dilakukan. Disatu sisi juga merupakan bahan perbandingan terhadap penelitian yang ada, baik mengenai kelebihan atau kekurangan yang ada sebelumnya, serta untuk menguatkan argument. Sehingga dalam hal ini penulis mengambil penelitian yang berkaitan dengan tema yang diangkat.

Skripsi yang berjudul “Peran Produk-produk Pegadaian Syariah Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Para Nasabah” oleh Lia Ritanita. Penelitian ini menjelaskan bahwa peneliti ingin menggambarkan bagaimana sesungguhnya mekanisme sistem peran pegadaian syariah pada pegadaian syariah pada pegadaian syariah Mlati Jl. Magelang KM 7,2 No. 197 Yogyakarta, bisa membantu program pemerintah dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah melalui kegiatan utama berupa penyaluran dana yang menuntungkan, dan menjadi selera konsumen atau nasabah. Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan (*Field Research*) pencari data secara langsung ke lapangan. Penelitian ini dilakukan penulis terhadap nasabah pegadaian yang bertempat di Jl. Pegadaian syariah Mlati Jl. Magelang KM 7,2 No. 197 Yogyakarta. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: pertama, produk pemberdayaan ditawarkan kepada nasabah pegadaian syariah, meliputi pemberian/pembiayaan. Penelitian Barang (*Ijarah*), Sosial-konsumtif, kedua. Peran

Peran pegadaian syariah terhadap pemberdayaan ekonomi kerakyatan para nasabah untuk memberdayakan sektorusaha mikro.<sup>9</sup>

Muftifiandi, dalam penelitiannya yang berjudul “peran pembiayaan produk Ar-Rum bagi UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang”. Tujuan penelitian ini adalah untuk menuraikan peran pembiayaan produk Ar-Rum pada perusahaan kecil dan menengah di PT. Pegadaian (Persero) cabang syariah simpang patal palembang, dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan wawancara terbuka, peneliti ini menemukan bahwa pembiayaan produk Ar-Rum memiliki peran yang berbeda pada perusahaan bisnis kecil dan menengah. Mekanisme pembiayaan Ar-Rum memiliki proses yaitu tahap permohonan, pemeriksaan kelengkapan persyaratan yang dilakukan oleh petugas pegadaian syaria, tahap penilaian data-data dan kondisi usaha oleh tim mikro, persetujuan atau pemutusan setelah semua persyaratan dan penilaian telah dinyatakan layak dan terakhir tahap akad dan pencairan. Setelah menggunakan pembiayaan semacam ini, sebagian besar usaha kecil dan menengah dapat meningkatkan modal mereka untuk memastikan keberlangsungan bisnis sehari-hari.<sup>10</sup>

Rosdiana, dalam peneliti ini berjudul “Peranan PT.Pegadaian.(PERSERO) CAB. Takalar dalam meningkatkan ekonomi UMMAT di KAB.Takalar”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peranan PT. Pegadaian (Persero) Cab. Takalar dalam upaya meningkatkan ekonomi ummat di Kab. Takalar dan untuk

---

<sup>9</sup> Ritanita Lia,” Peran Produk-produk Pegadaian Syariah Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Para Nasabah”( Skripsi; Perbankan Syariah; Universitas Islam Indonesia; Yogyakarta, 2015)

<sup>10</sup> Muftiandi, “Peran Pembiayaan Ar-Rum Bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang” Jurnal I-Finance, Vol. 1 No. 1 h. 93 (Juli 2015)

mengetahui faktor-faktor yang mendorong dan menghambat PT. Pegadaian Cab. Takalar dalam meningkatkan perekonomian umat di Kab. Takalar. Berdasarkan hasil penelitian bahwa PT. Pegadaian (Persero) Cab. Takalar, sangat berperan penting dalam meningkatkan perekonomian, di lihat sampai saat ini pegadaian masih merupakan suatu perusahaan yang masih diminati oleh banyak masyarakat meskipun masyarakat menyadari bahwa bunga yang diberikan oleh pegadaian masih sangat relatif lebih tinggi di bandingkan dengan perusahaan pengkreditan lainnya. Namun faktor utama yang menjadi pendorong masyarakat melakukan transaksi gadai adalah prosesnya yang mudah, cepat dan aman yang mampu memberikan pelayanan kepada masyarakat menengah ke bawah walau dengan pinjaman yang sangat kecil.<sup>11</sup>

Dari ketiga peneliti sebelumnya terdapat perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis. Dimana peneliti yang berjudul “Peran Produk Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat SIDRAP”. Dalam penelitian ini, peneliti ingin mengetahui peran produk dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dan strategi pemasaran yang dilakukan oleh pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat SIDRAP.

## 2.2 Tinjauan Teoritis

Penelitian ini akan menggunakan suatu bangunan kerangka teoritis atau konsep-konsep yang menjadi *grand* teori dalam menganalisis permasalahan yang akan diteliti atau untuk menjawab permasalahan penelitian yang telah dibangun sebelumnya. Adapun tinjauan teori yang digunakan adalah:

---

<sup>11</sup> Rosdiana, “Peranan PT.Pegadaian.(PERSERO) CAB. Takalar dalam meningkatkan ekonomi UMMAT di KAB.Takalar” .(Desember 2012).

### 2.2.1 Teori Peran

Didalam kamus besar bahasa Indonesia peran ialah perangkat tingkah laku yang diharapkan dimiliki oleh orang yang berkedudukan dimasyarakat.<sup>12</sup>

Teori peran adalah sebuah sudut pandang dalam sosiologi dan psikologi sosial yang menanggapi sebgaiian besar aktivitas harian diperankan oleh kategori-kategori yang ditetapkan secara sosial (misalnya ibu, manajer, guru). Setiap peran sosial adalah serangkaian hak, kewajiban, harapan, norma, dan perilaku seorang yang harus dihadapi dan dipenuhi.

Modal ini didasarkan pada pengamatan bahwa orang-orang bertindak dengan cara yang dapat diprediksikan, dan bahwa melakukan seseorang bergantung pada konteksnya berdasarkan posisi sosial dan faktor-faktor lain. Menurut Kozier Barbara peran adalah seperangkat tingkah laku yang diharapkan oleh orang lain terhadap seseorang sesuai kedudukannya dalam, suatu system. Peran dipengaruhi oleh keadaan sosial baik dari dalam maupun dari luar dan bersifat stabil. Peran adalah bentuk dari perilaku yang diharapkan dari seseorang pada situasi sosial tertentu.

Menurut Soekanto peran adalah aspek dinamis dari kedudukan (status). Apabila seseorang melakukan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya maka telah menjalankan suatu peran.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup>Departemen pendidikan Nasional, *Kamus Besar Indonesia Pusat Bahasa Edisi Keempat* (cet,IV;Jakarta:PT.Gramdia Pustaka Utama.2012)h.1051

<sup>13</sup> Soejono Soekanto, *Teori peranan* (Jakarta: Bumi aksara, 2002),h. 243.

Menurut *Levinson* peran menakup tiga hal, antara lain:

2.2.1.1 Peran meliputi norma-norma yang dihubungkan dengan posisi atau tempat seseorang dalam masyarakat. Peranan dalam artian ini merupakan rangkaian peraturan-peraturan yang membimbing seseorang dalam kehidupan bermasyarakat.

2.2.1.2 Peran merupakan suatu konsep tentang apa yang dapat dilakukan individu dalam masyarakat sebagai organisasi.

2.2.1.3 Peran juga dapat dikatakan sebagai perilaku individu yang penting bagi struktur sosial masyarakat.<sup>14</sup> Dalam artian setiap individu memiliki peran tersendiri.

Peran adalah bagian dari tugas utama yang harus dilaksanakan. Peran adalah seperangkat perilaku yang diharapkan dari seseorang atau dari instansi yang menduduki posisi tertentu dalam suatu kelompok sosial. Peran berarti bagaian dari tugas utama yang harus dilakukan. Menurut *J Cohen* peran merupakan suatu perilaku yang diharapkan oleh orang lain seseorang menduduki status tertentu.<sup>15</sup>

## 2.2.2 Teori Produk

Menurut kamus besar bahasa Indonesia produk adalah barang atau jasa yang dibuat dan ditambah gunanya atau nilainya dalam proses produksi dan menjadi hasil akhir dari proses produksi itu.<sup>16</sup> Produk secara umum diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Artinya apapun wujudnya, selama itu dapat memenuhi keinginan pelanggan dan kebutuhan kita katakan sebagai

<sup>14</sup> Soejono Soekanto, *sosiologi suatu pengantar* (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h. 213

<sup>15</sup> Bruce J Cohen, *sosiologi suatu pengantar* (Jakarta: PT Rineka Cipta 1992), h. 76

<sup>16</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, h. 1103

produk. Philip Kotler mendefinisikan produk sebagai suatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.<sup>17</sup>

Produk merupakan titik pusat dari kegiatan pemasaran karena produk merupakan hasil dari suatu perusahaan yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dikonsumsi dan merupakan alat dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaannya, suatu produk harus memiliki keunggulan dari produk-produk yang lain baik dari segi kualitas, desain, bentuk, ukuran, kemasan, pelayanan, garansi, dan rasa agar dapat menarik minat konsumen untuk mencoba dan membeli produk tersebut.

Philip Kotler mendefinisikan produk sebagai suatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli digunakan atau dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan nasabah.<sup>18</sup>

Dalam bisnis, produk adalah barang atau jasa yang dapat diperjual belikan. Dalam marketing, produk adalah apapun yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan.<sup>19</sup>

Dari pengertian dapat disimpulkan bahwa produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen. Produk biasanya digunakan untuk

---

<sup>17</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2000), h. 186

<sup>18</sup> Philip Kotler, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2008), h. 123.

<sup>19</sup> Philip Kotler Armstrong, G., Brown, L., and Adam, S. *Marketing*, 7th Ed. (Pearson Education Australia/Prentice Hall 2006),h.65

dikonsumsi baik itu untuk kebutuhan rohani maupun jasmani. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan akan produk, maka konsumen harus mengorbankan sesuatu sebagai balas jasanya, misalnya dengan cara pembelian.<sup>20</sup>

Ayat Al-qur'an yang dapat dijadikan dasar hukum perjanjian gadai adalah QS. Al-Baqarah ayat 283, diantaranya adalah :

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنِ مَقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴾

Terjemahnya:

Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.<sup>21</sup>

Produk-produk yang terdapat di pegadaian syariah diantaranya:

#### 2.2.2.1 *Produk Rahn*

Singkatnya, produk pegadaian syariah ini memberikan skim pinjaman dengan syarat penahanan agunan, yang bisa berupa emas, perhiasan, berlian, elektronik, dan kendaraan bermotor. Untuk penyimpanan barang selama digadai, nasabah harus

<sup>20</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2008), h. 123.

<sup>21</sup> Asy – Syifa, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Semarang: Raja Publishing, 2011).

membayar sejumlah sewa yang telah disepakati bersama antara pihak pegadaian dan nasabah. Uang sewa ini mencakup biaya penyimpanan serta pemeliharaan barang yang digadai. Proses pelunasan sewa ini dapat dibayar kapan saja selama jangka waktu yang

telah ditetapkan. Kalau tidak menyanggupi, maka barang akan dilelang.

#### 2.2.2.2 *Produk Ar-rum*

Seperti produk rahn, produk Arrum ini juga memberikan skim pinjaman. Biasanya, pinjaman ini diberikan kepada pengusaha mikro dan UKM dengan menjaminkan BPKB motor atau mobil, dengan kata lain, barang bergerak. Seperti halnya rahn, biaya gadai yang dibebankan kepada nasabah merupakan biaya penyimpanan, perawatan, dan sejumlah proses kegiatan penyimpanan lainnya, dengan jumlah yang telah disepakati antara pegadaian dan nasabah. Meskipun demikian untuk jumlah pembayaran tertentu, nasabah juga dapat mengagunkan emas sebagai jaminan pinjaman.

#### 2.2.2.3 *Program Amanah*

Skim pinjaman dari program ini sama dengan produk Arrum, tapi pinjaman ini biasanya difungsikan untuk nasabah yang ingin memiliki kendaraan bermotor. Program amanah ini mensyaratkan uang muka yang disepakati untuk kendaraan bermotor ini, biasanya berjumlah minimal 20%.

#### 2.2.2.4. *Program Produk Mulia*

Berbeda dengan produk lainnya yang memberikan pinjaman berjangka, program produk mulia merupakan produk yang berfungsi untuk melayani investasi jangka panjang untuk nasabah.

### 2.2.3 Pengertian pegadaian syariah

Menurut kitab Undang-undang Hukum perdata pasal 1150 disebutkan: “Gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berutang atau oleh seorang lain atas namanya, dan yang memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang yang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu digadaikan, biaya-biaya mana harus didahulukan.”

Pada masa pemerintah RI, Dinas Pegadaian yang merupakan kelanjutan dari pemerintah Hindia-Belanda, status pegadaian diubah menjadi Perusahaan Negara (PN) Pegadaian berdasarkan Undang-Undang No. 19 PRp 1960 jo. Peraturan Pemerintah RI No.178 Tahun 1960 tanggal 3 Mei 1961 tentang Pendirian Perusahaan Pegadaian (PN Pegadaian). Kemudian berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No.7 Tahun 1969 tanggal 11 Maret 1969 tentang Perubahan ke kedudukan PN Pegadaian menjadi Jawatan Pegadaian jo. UU No. 9 Tahun 1969 tanggal 1 Agustus 1969 dan Penjelasan mengenai bentuk-bentuk usaha negara dalam Perusahaan Jawatan (perjan), Perusahaan Umum (perum) dan Perusahaan Perseroan (persero). Selanjutnya untuk meningkatkan efektivitas dan produktivitasnya, bentuk perjan pegadaian tersebut kemudian dialihkan menjadi Perusahaan Umum (perum) Pegadaian berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 10 Tahun 1990 tanggal 10 April 1990. Dengan perubahan status dari perjan menjadi Perum, Pegadaian diharapkan akan lebih mampu mengelola usahanya dengan lebih profesional, *business oriented* tanpa meninggalkan cirri khusus misinya, yaitu penyaluran uang pinjaman atas dasar

hukum gadai dengan pasar sasaran adalah masyarakat golongan ekonomi lemah dengan cara mudah, cepat aman dan hemat sesuai dengan motornya menyelesaikan masalah tanpa masalah.<sup>22</sup>

Pegadaian sampai saat ini merupakan satu-satunya lembaga formal di Indonesia yang berdasarkan hukum diperbolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai. Tugas pokok Perum Pegadaian adalah menjabatani kebutuhan dana masyarakat dengan pemberian uang pinjaman berdasarkan hukum gadai. Tugas tersebut dimaksudkan untuk membantu masyarakat agar tidak terjarak dalam praktik-praktik lintah darat. Kantor Pusat Perum Pegadaian berkedudukan di Jakarta, dan dibantu oleh kantor daerah, kantor perwakilan dan kantor cabang. Jaringan usaha perum Pegadaian telah meliputi lebih dari 500 cabang yang tersebar di wilayah Indonesia.

Belakangan, bersamaan dengan perkembangan produk-produk berbasis syariah yang kian marak di Indonesia, sektor pegadaian juga ikut mengalaminya. Pegadaian syariah hadir di Indonesia dalam bentuk kerja sama bank syariah di beberapa kota di Indonesia. Di samping itu, ada pula bank syariah yang menjalankan kegiatan pegadaian syariah sendiri.

#### **2.2.4 Teori Peningkatan**

pengertian Peningkatan secara epistemologi adalah menaikkan derajat taraf dan sebagainya mempertinggi memperhebat produksi dan sebagainya.<sup>23</sup> Proses cara

---

<sup>22</sup> Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm, 245.

perbuatan meningkatkan usaha kegiatan dan sebagainya kini telah diadakan di bidang pendidikan menteri kesehatan menentukan perlunya pengawasan terhadap usaha perdagangan eceran obat.<sup>24</sup>

Lalu Sumayang menyatakan quality adalah tingkat dimana ranangan spesiikasi sebuah produk barang dan jasa sesuai dengan fungsi dan penggunaannya disamping itu quality adalah tingkat dimana sebuah produk barang dan jasa sesuai dengan ranangan spesifikasinya berdasarkan pendapat ahli diatas dapat disimpulkan bahwa mutu (*quality*) adalah sebuah filosofis dan metedologi tentang (ukuran) dan tingkat baik buruk suatu benda yang membantu institusi untuk merencanakan perubahan dan mengatur agenda rancangan spesifikian sebuah produk barang dan jasa sesuai dengan fungsi dan penggunaannya agenda dalam menghadapi tekanan-tekanan eksternal yang berlebihan.<sup>25</sup>

Dalam pandangan Zamroni, peningkatan adalah suatu proses yang sistematis yang terus menerus meningkatkan kualitas dan aktor-faktor yang berkaitan dengan itu, dengan tujuan agar menjadi target yang harus dicapai dengan lebih eektif dan efisien.<sup>26</sup> Peningkatan mutu berkaitan dengan target yang harus dicapai proses untuk mencapai dan faktor-faktor yang terkait dalam peningkatan mutu ada dua aspek yang perlu mendapat perhatian, yakni aspek kualitas hasil dan aspek proses mencapai hasil tersebut teori manajemen mutu terpadu atay yang lebih dikenal denagan *Total Quality*

---

<sup>23</sup> Peter Salim dan Yeni Salim, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Jakarta:Modern Press, 1995), h. 160

<sup>24</sup> Tim penyusun kamus besar bahasa indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1991), h. 677

<sup>25</sup> Lalu Sumayang, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), h.322.

<sup>26</sup> Zamroni, *Meningkatkan Mutu Sekolah*,(Jakara: PSAP Muhammadiyah, 2007), h.2.

*Management* (TQM) akhir-akhir ini banyak diadopsi dan digunakan oleh dunia pendidikan dan teori ini dianggap sangat tepat dalam dunia pendidikan saat ini.

Konsep total *qualitymanagement* pertama kali dikemukakan oleh Nancy Warren seorang, *behavioral scientist* di *United States Navy*, TQM didefinisikan sebagai sebuah pendekatan dalam menjalankan usaha yang berupaya memaksimalkan daya saing melalui penyempurnaan secara terus menerus atas produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungan organisasi.

### 2.2.5 Teori Pendapatan

Pendapatan dalam ilmu ekonomi didefinisikan sebagai hasil berupa uang atau hal materi lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa manusia bebas. Sedangkan pendapatan rumah tangga adalah total pendapatan dari setiap anggota rumah tangga dalam bentuk uang yang diperoleh baik sebagai gaji atau upah usaha rumah tangga atau sumber lain. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu.<sup>27</sup>

Pendapatan atau juga disebut juga inome dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi. Dan sektor produksi ini menari bahan faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input poses produksi dengan harga yang berlaku dipasar fakto prduksi. Harga faktor produksi dipasar faktor produksi (seperti halnya juga untuk barang-barang dipasar barang) ditentukan oleh tarik menarik, antara penawaran dan permintaan. Seara singkat pendapatan seorang warga masyarakat ditentukan oleh:

---

<sup>27</sup>Wahyu Adji, *Ekonomi SMA untuk kelas XI*. Bandung: Ganesha Exata(Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2004), h. 3.

### 2.2.5.1 Pendapatan Keluarga

Menurut T.Gilarso “pendapatan keluarga merupakan balas karya atau jasa atau imbalan yang diperoleh karena sumbangan yang diberikan dalam kegiatan produksi”.<sup>28</sup> Secara konkritnya pendapatan keluarga berasal dari:

2.2.5.1.1 Untuk itu sendiri: misalnya berdagangan, bertani, membuka usaha sebagai wiraswastawa,

2.2.5.1.2 Bekerja pada orang lain: misalnya sebagai pegawai negeri atau karyawan,

2.2.5.1.3 Hasil dari pemilihan: misalnya tanah yang disewakan dan lain-lain pendapatan bisa berupa uang maupun barang misal berupa santunan baik berupa beras, fasilitas perumahan dan lain-lain.pada umumnya pendapatan manusia terdiri dari pendapatan nominal berupa uang dan pendapatan riil berupa barang.

Apabila pendapatan lebih ditekankan pengertiannya pada pendapatan rumah tangga, maka pendapatan merupakan jumlah keseluruhan dari pendapatan formal, informasi dan pendapatan subsistem. Pendapatan formal adalah segala penghasilan baik berupa uang atau barang yang diterima biasanya sebagai balas jasa. Pendapatan informal berupa penghasilan yang diperoleh melalui pekerjaan tambahan diluar pekerjaan pokoknya.”sedangkan pendapatan subsistem adalah pendapatan yang diperoleh dari sektor produksi yang dinilai dengan uangan dan terjadi bila produksi dengan konsumsi terletak disatu tangan atau masyarakat kecil”.

Berkaitan dengan pengertian ini maka dapat disimpulkan bahwa pendapatankeluarga adalah jumlah keseluruhan pendapatan yang diterima dari pendapatan formal, informasi dan pendapatan sibsistem. Dalam penelitian ini yang dimaksud pendapatan keluarga adalah pendapatan keseluruhan yang diterima

<sup>28</sup> T.Gilarso,*Pengantar Ilmu Ekonomika*,(Bandung: Ganeca Excat,2002),h.63.

keluarga perempuan pemilik sekaligus pengelola *home industry* baik dari hasil *home industry* maupun *non-home industry*.

## 2.2.6 Teori Strategi Pemasaran

### 2.2.6.1 Teori Strategi

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, strategi adalah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu dalam perang dan damai.<sup>29</sup> Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Didalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien dalam pendanaan, dan memiliki taktik untuk menapai tujuan secara efektif.

Secara etimologi, strategi berasal dari bahasa Yunani, *stratos*: militer, dan *ag*: memimpin) artinya seni atau ilmu untuk menjadikan seorang jenderal, konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dahulu yang sering diwarnai perang, dimana jenderal dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat memenangkan perang.

Sedangkan secara terminologi strategi menurut para ahli diantaranya adalah sebagai berikut:

#### 2.2.6.1.1 Andrews

Mengemukakan, bahwa strategi adalah pola sarana, tujuan, dan kebijakan/rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, yang dinyatakan

<sup>29</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, h. 1340.

dengan mendefinisikan apa bisnis yang dijalankan oleh perusahaan, atau yang seharusnya dijalankan oleh perusahaan.<sup>30</sup>

#### 2.2.6.1.2 Teori Strategi Menurut Hamel dan Prahalad

Strategi adalah tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa mengikat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi ini (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi ini di dalam bisnis yang dilakukan.<sup>31</sup>

dapat berhasil mencapai tujuan dan sasarannya. Strategi ini digunakan sesuai dengan perubahan situasi dan kondisi lingkungan yang dihadapi terutama perubahan strategi para pesaing serta keinginan dan keputusan pelanggan disertai peraturan yang berubah.<sup>32</sup>

Selanjutnya strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut. Pengertian organisasi lainnya seperti yang diutarakan Craig & Grant adalah strategi merupakan penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan.<sup>33</sup>

<sup>30</sup> Mudrajad Kuncono, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, (Jakarta: Erlangga, 2005), h. 1.

<sup>31</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, Cet.I (Jakarta: Prenada Media, 2009) h.59-60

<sup>32</sup> Ety Rochaety dan Ratih Tresnati, *kamus Istilah Ekonomi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), Ed. Kedua, h.266.

<sup>33</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*. h.60

#### 2.2.6.1.3 Griffin

Strategi adalah sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi.<sup>34</sup>

#### 2.2.6.1.4 Teori Strategi Menurut Philip Kotler

Perencanaan strategi adalah proses manajerial untuk mengembangkan dan mempertahankan kesesuaian yang layak antara sasaran, keahlian dan sumber daya serta peluang-peluang pasar yang selalu berubah. Tujuan perencanaan strategi adalah untuk membentuk dan menyempurnahkan usaha dan produk perusahaan sehingga memenuhi target laba dan pertumbuhan.<sup>35</sup>

Apabila disimpulkan dari beberapa definisi di atas maka strategi perusahaan adalah gabungan dari kegiatan yang direncanakan dan reaksi untuk mengantisipasi persaingan dan perkembangan yang tidak terduga.

#### 2.2.6.2 Teori Pemasaran

Pemasaran dari kamus besar bahasa Indonesia diuraikan sebagai berikut: proses, cara, perbuatan memasarkan suatu barang dagangan, perihal menyebarluaskan ke tengah-tengah masyarakat, cara penawaran dan penjualan produk atau jasa melalui teknologi siaran televisi atau telepon. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan serta mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup> Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Erlangga, 2005), h. 132.

<sup>35</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller *Manajemen pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2000), h. 98.

<sup>36</sup> Philip Kotler, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2008), h. 53

Penafsiran yang sempit tentang pemasaran ini terlihat pula dari definisi *American Marketing Association 1960*, yang menyatakan pemasaran adalah prestasi kerja kegiatan usaha yang berkaitan dengan mengalirnya barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen. Di samping penafsiran ini terdapat pula pandangan yang lebih luas, yang menyatakan pemasaran merupakan proses kegiatan yang dimulai jauh sebelum barang-barang/ bahan-bahan masuk dalam proses produksi. Dalam hal ini banyak keputusan pemasaran yang harus dibuat, pasarnya, harga dan promosinya.<sup>37</sup>

Inti dari pemasaran (*marketing*) adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Salah satu definisi yang baik dan singkat dari pemasaran adalah “memenuhi kebutuhan dengan cara yang menguntungkan”.<sup>38</sup> Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang; tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan/ laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan. Melalui usaha mencari dan membina pelanggan, serta usaha menguasai pasar.<sup>39</sup>

*Marketing mix* merupakan strategi kombinasi yang dilakukan oleh berbagai bidang perusahaan dalam bidang pemasaran. Hampir semua perusahaan melakukan strategi ini guna mencapai tujuan pemasarannya apalagi dalam kondisi persaingan yang demikian ketat saat ini. Kombinasi yang terdapat dalam komponen *marketing*

<sup>37</sup> Sofjan Assauri *Manajemen Pemasaran; Dasar, Konsep dan Strategi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 3.

<sup>38</sup> Philip Kotler, Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: penerbit Erlangga, 2008), h. 5.

<sup>39</sup> Sojan Assuri, *Manajemen Pemasaran; Dasar, Konsep, dan Strategi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h.167.

*mix* harus dilakukan secara terpadu. Artinya, pelaksanaan dan penerapan komponen ini harus dilakukan dengan memerhatikan antara satu komponen dengan komponen lainnya. Karena antara suatu komponen dengan komponen lainnya saling berkaitan erat guna mencapai tujuan perusahaan dan tidak efektif jika dijalankan sendiri-sendiri.

Dalam praktiknya konsep bauran pemasaran terdiri dari bauran pemasaran untuk produk yang berupa barang maupun jasa. Kotler menyebutkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) terdiri dari 4P yaitu, *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi). Sedangkan Boom dan Bitner menambah dalam bisnis jasa, bauran pemasaran dirasikan 4P terdapat 3P yaitu, *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik), dan *process* (proses).<sup>40</sup> Perencanaan strategi pemasaran produk memberikan dasar bagi perusahaan untuk mengambil langkah yang efektif untuk masa yang akan datang. Strategi pemasaran menurut W. Y. Stanton adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli aktual maupun potensial.

### 2.2.6.3 Strategi Pemasaran

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, strategi pemasaran adalah rencana untuk membesarkan pengaruh terhadap pasar, baik dijangka pendek maupun dijangka panjang, didasari para riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi dan perencanaan penjualan, serta distribusi. Rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.<sup>41</sup> Menurut Philip Kotler, strategi pemasaran adalah pola

<sup>40</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana 2008) Ed. Revisi, h. 119-120.

<sup>41</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, h. 1341.

pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Strategi pemasara berisi strategi spesifik untuk taget pasar (*targeting*), posisi pasar (*positioning*), dan bauran pemasaran (*marketing mix*).<sup>42</sup>

Strategi pemasaran yaitu, rencana yang mnyeluruh, terpadu, dan menyatuh dibidang pemasaran, yang memberikn panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainnya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Oleh karena itu, penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisis lingkunagan dan internal perusahaan melalui analisis keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisis kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya.<sup>43</sup>

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan, bahwa strategi pemasaran merupakan suatu strategi perusahaan dalam memasarkan produknya ataupun jasa yang ditawarkan kepada masyarakat/konsumen untuk tercapainya suatu tujuan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan.

### **2.3 Tinjauan Konseptual**

Penelitian ini berjudul “*Peran Produk-produk Pegadaian Syariah dalam meningkatkan pendapatan Masyarakat Sidrap*” dan untuk lebih memahami maksud dari penelitian tersebut maka penelitian akan memberikan defenisi dari msing-masing kata yang terdapat dalam judul penelitian tersebut, yakni:

<sup>42</sup> Philip Kotler, *Manajmen Pemasaran*, (Edisi Melinium; Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia.2004), h. 81.

<sup>43</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Cet,13; Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 168.

### 2.3.1 Peran

Didalam kamus besar bahasa Indonesia peran ialah perangkat tingkah laku yang diharapkan dimiliki oleh orang yang berkedudukan dimasyarakat.<sup>44</sup>

Modal ini didasarkan pada pengamatan bahwa orang-orang bertindak dengan cara yang dapat diprediksikan, dan bahwa melakukan seseorang bergantung pada konteksnya berdasarkan posisi sosial dan faktor-faktor lain. Menurut Koziar Barbara peran adalah seperangkat tingka laku yang diharapkan oleh orang lain terhadap seseorang sesuai kedudukannya dalam, suatu system. Peran dipengaruhi oleh keadaan sosial baik dari dalam maupun dari luar dan bersifat stabil. Peran adalah bentuk dari perilaku yang diharapkan dari seseorang pada situasi sosial tertentu.

Menurut Soekanto peran adalah aspek dinamis dari kedudukan (status). Apabila seseorang melakukan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya maka telah menjalankan suatu peran.<sup>45</sup>

### 2.3.2 Produk

Phlipi Kotler mendefisikan produk sebagai suatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli digunakan atau dikonsumsi untuk memahami kebutuhan atau keinginan nasabah.<sup>46</sup>

Produk dalam pemaparan Kamus Bahasa Indonesia berarti, barang atau jasa yang dibuat dan ditambah gunanya atau nilainya dalam proses produksi dan menjadi

---

<sup>44</sup> Departemen pendidikan Nasional, *Kamus Besar Indonesia Pusat Bahasa Edisi Keempat* (cet,IV;Jakarta:PT.Gramdia Pustaka Utama.2012)h.1051

<sup>45</sup> Soejono Soekanto, *Teori peranan* (Jakarta: Bumi aksara, 2002),h. 243.

<sup>46</sup> Philip Kotler, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2008), h. 123.

hasil atau akhir dari proses produksi itu, benda atau yang bersifat kebendaan seperti barang, bahan, atau bangunan yang merupakan hasil konstruksi, hasil kerja.<sup>47</sup>

Dari pengertian dapat disimpulkan bahwa produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen. Produk biasanya digunakan untuk dikonsumsi baik itu untuk kebutuhan rohani maupun jasmani. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan akan produk, maka konsumen harus mengorbankan sesuatu sebagai balas jasanya, misalnya dengan cara pembelian.<sup>48</sup>

#### **2.3.4 Pengertian pegadaian syariah**

Pegadaian syariah merupakan sistem menjamin utang dengan barang yang dimiliki yang mana memungkinkan untuk dapat dibayar dengan uang atau hasil penjualannya. Pegadaian syariah bisa pula diartikan dengan menahan suatu barang milik pinjaman sebagai jaminan atas sejumlah pinjaman yang diberikan. Tentunya barang pinjaman harus mempunyai nilai ekonomis dan pihak penjamin harus mempunyai nilai ekonomis dan pihak penjamin mendapat jaminan bisa mengambil seluruh ataupun sebagai utangnya kembali.<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia,-

<sup>48</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2008), h. 123.

<sup>49</sup> Muhammad,,*Lembaga Keuangan Bank Syariah*,(Yogyakarta:UPP AMP YKPN,2005), hlm.17.

### 2.3.4 Peningkatan

pengertian Peningkatan secara epistemologi adalah menaikkan derajat taraf dan sebagainya mempertinggi memperhebat produksi dan sebagainya.<sup>50</sup> Proses cara perbuatan meningkatkan usaha kegiatan dan sebagainya kini telah diadakan di bidang pendidikan menteri kesehatan menentukan perlunya pengawasan terhadap usaha perdagangan eceran obat.<sup>51</sup>

Lalu Sumayang menyatakan quality adalah tingkat dimana ranangan spesiikasi sebuah produk barang dan jasa sesuai dengan fungsi dan penggunaannya disamping itu quality adalah tingkat dimana sebuah produk barang dan jasa sesuai dengan ranangan spesifikasinya berdasarkan pendapat ahli diatas dapat disimpulkan bahwa mutu (*quality*) adalah sebuah filosofis dan metedologi tentang (ukuran) dan tingkat baik buruk suatu benda yang membantu institusi untuk merencanakan perubahan dan mengatur agenda rancangan spesifikkan sebuah produk barang dan jasa sesuai dengan fungsi dan penggunaannya agenda dalam menghadapi tekanan-tekanan eksternal yang berlebihan.<sup>52</sup>

Berdasarkan penelitian diatas maka yang dimaksud dalam judul penelitian ini adalah adanya peningkatan pendapatan yang terjadi pada masyarakat dengan penggunaan produk yang ditawarkan oleh pegadaian syariah dapat membantuh dalam segihal usaha yang dimiliki oleh masyarakat. Peningkatan pendapatan juga tidak terlepas dari pemikiran yang cemarlang sehingga dapat memproleh ide untuk

---

<sup>50</sup> Peter Salim dan Yeni Salim, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Jakarta:Modern Press, 1995), h. 160

<sup>51</sup> Tim penyusun kamus besar bahasa indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1991), h. 677

<sup>52</sup> Lalu Sumayang, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), h.322.

membuat suatu usaha yang dapat memperoleh keuntungan. Perubahan dalam pendapatan masyarakat kian hari mulai berkembang dikarenakan produk yang dipilih dalam pegadaian syariah mampu mempunyai usaha sehingga memperoleh keuntungan yang cukup meningkat dari sebelumnya. Peningkatan yang dapat diartikan juga sebagai kenaikan kapasitas produk suatu pendapatan merupakan indikasi keberhasilan pembangunan ekonomi dalam kehidupan pembangunan ekonomi dalam kehidupan masyarakat.

### 2.3.5 Pendapatan

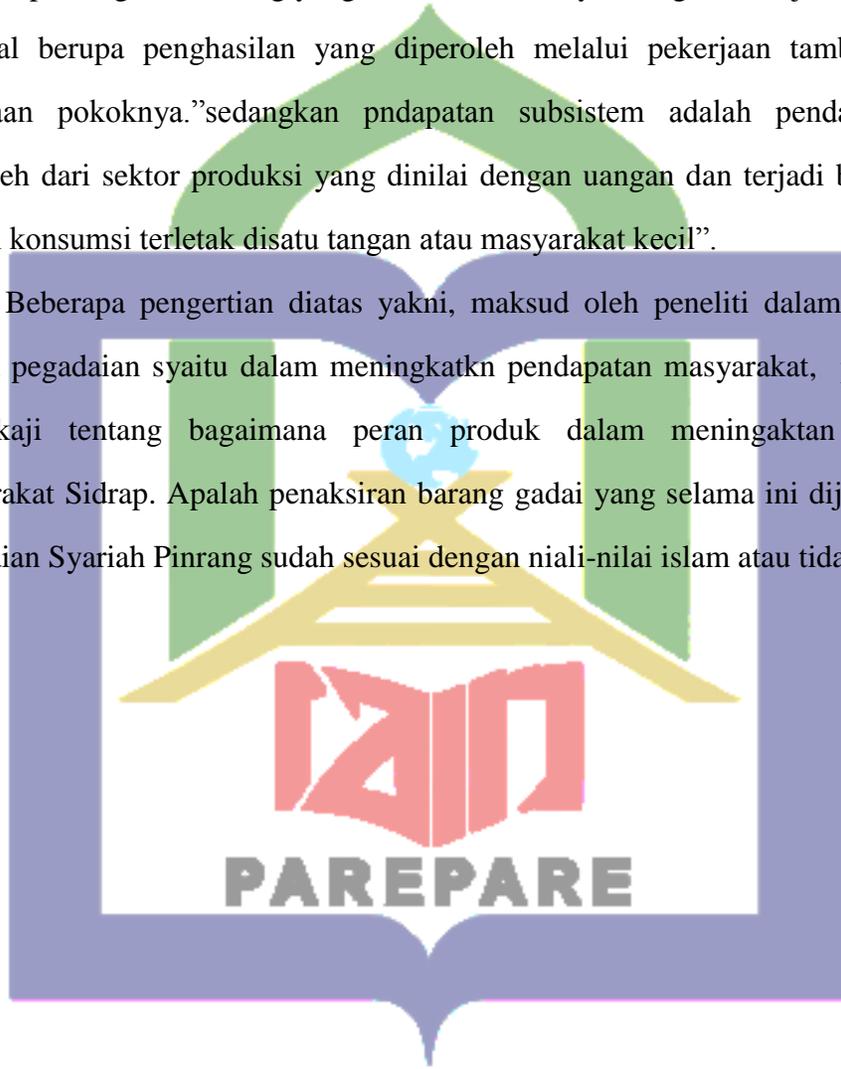
Pendapatan dalam ilmu ekonomi didefinisikan sebagai hasil berupa uang atau hal materi lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa manusia bebas. Sedangkan pendapatan rumah tangga adalah total pendapatan dari setiap anggota rumah tangga dalam bentuk uang yang diperoleh baik sebagai gaji atau upah usaha rumah tangga atau sumber lain. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu.<sup>53</sup>

Pendapatan atau juga disebut juga income dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi. Dan sektor produksi ini menari bahan faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input poses produksi dengan harga yang berlaku dipasar fakto prduksi. Harga faktor produksi dipasar faktor produksi (seperti halnya juga untuk barang-barang dipasar barang) ditentukan oleh tarik menarik, antara penawaran dan permintaan.

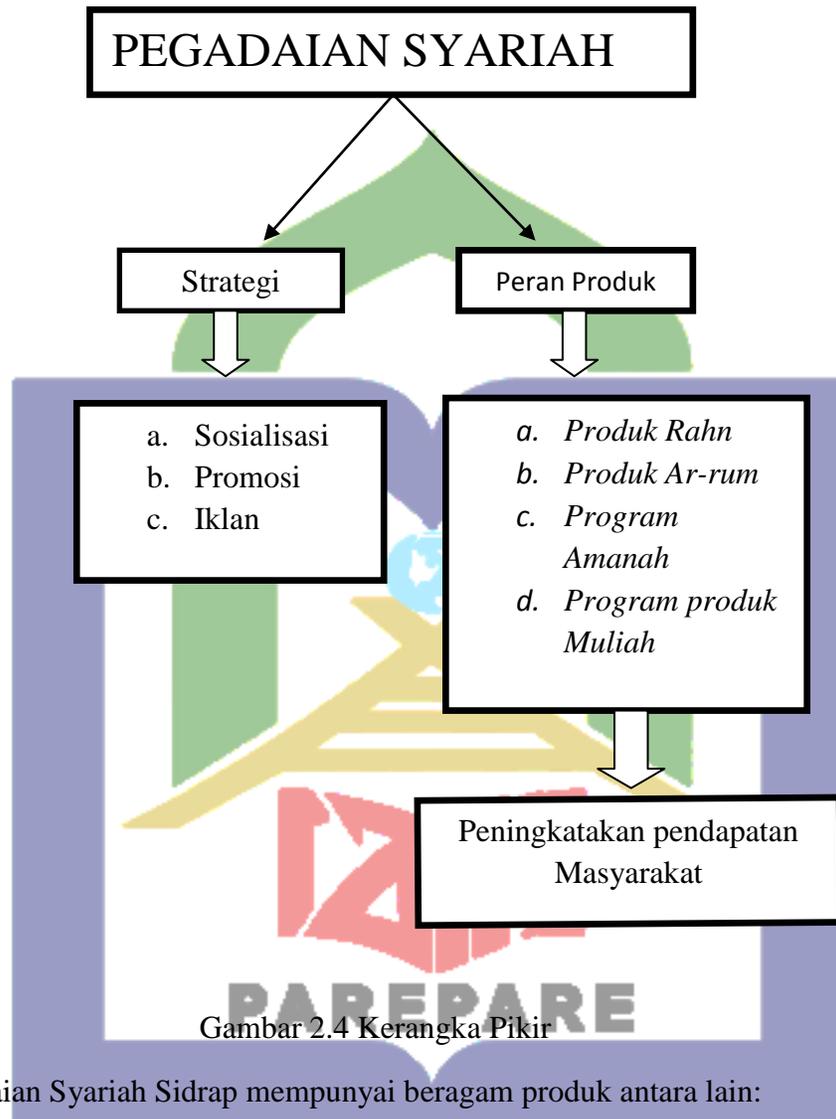
<sup>53</sup> Wahyu Adji, *Ekonomi SMA untuk kelas XI.*, h. 3.

Apabila pendapatan lebih ditekankan pengertiannya pada pendapatan rumah tangga, maka pendapatan merupakan jumlah keseluruhan dari pendapatan formal, informasi dan pendapatan subsistem. Pendapatan formal adalah segala penghasilan baik berupa uang atau barang yang diterima biasanya sebagai balas jasa. Pendapatan informal berupa penghasilan yang diperoleh melalui pekerjaan tambahan diluar pekerjaan pokoknya.”sedangkan pendapatan subsistem adalah pendapatan yang diperoleh dari sektor produksi yang dinilai dengan uangan dan terjadi bila produksi dengan konsumsi terletak disatu tangan atau masyarakat kecil”.

Beberapa pengertian diatas yakni, maksud oleh peneliti dalam judul peran produk pegadaian syaitu dalam meningkatkan pendapatan masyarakat, peneliti akan mengkaji tentang bagaimana peran produk dalam meningaktan pendapatan masyarakat Sidrap. Apakah penaksiran barang gadai yang selama ini dijalankan oleh Pegadaian Syariah Pinrang sudah sesuai dengan niali-nilai islam atau tidak.



## 2.4 Bagan Kerangka Pikir



pegadaian Syariah Sidrap mempunyai beragam produk antara lain:

1. Produk Rahn, produk Rahn yang paling sering digunakan oleh masyarakat yaitu produk Rahn Hasan. Rahn Hasan adalah produk pegadaian yang bisa menjangkau mahasiswa dan masyarakat menengah ke bawah yang selama ini belum tersentuh layanan perbankan. Pada pegadaian syariah sidrap, Produk

Rahn Hasan ini menawarkan kepada masyarakat dengan pinjaman maksimal Rp.500.000,- dalam jangka waktu 2 bulan dan bunga 0%.

2. Produk Ar-Rum, seperti produk Rahn produk Ar-Rum ini juga memberikan skim pinjaman. Biasanya pinjaman ini diberikan kepada pengusaha mikro dan UKM dengan menjaminkan BPKB motor/mobil, dengan kata lain barang bergerak. Biaya gadai yang dibebankan kepada nasabah merupakan biaya penyimpanan, perawatan, dan sejumlah kegiatan lainnya dengan jumlah yang telah disepakati oleh nasabah dan pengadaian.
3. Program amanah, pada program ini pinjaman biasanya difungsikan untuk nasabah yang ingin memiliki kendaraan bermotor. Program amanah ini mensyaratkan uang muka yang disepakati untuk kendaraan bermotor ini, biasanya berjumlah minimal 20%.
4. Program Produk Mulia, program yang berfungsi untuk melayani investasi jangka panjang untuk nasabah. Untuk program produk mulia, ada beberapa pelayanan yang diberikan oleh pengadaian syariah. Nasabah dapat membeli emas batangan secara langsung di gerai-gerai pengadaian syariah atau menabungkan emas yang dimiliki di pengadaian syariah, dengan kata lain dititipkan dengan biaya sewa yang ditentukan.

Dalam penyaluran produk-produk pengadaian syariah ini memerlukan strategi untuk dapat mengetahui peningkatan pertumbuhan ekonomi masyarakat, strategi yang dimaksud yaitu:

1. Sosialisasi, yaitu suatu proses penyampaian maksud dan tujuan yang dilakukan oleh pegawai pengadaian syariah terhadap calon konsumen yang akan menjalin kerja sama dengan pihak pengadaian syariah.

2. Promosi, merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. salah satu tujuan promosi yaitu meinormasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik alon nasabah yang baru
3. Iklan, adalah sarana promisi yang digunakan oleh pegadaian syariah guna menginormasikan, segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh pegadaian syariah. informasi yang diberikan adalah manfaat produks, harga produk serta keuntungan-keuntungan produk.



### BAB III

#### METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini merujuk pada pedoman penulisan Karya Ilmiah Skripsi yang diterbitkan STAIN Parepare, tanpa mengabaikan buku-buku metodologi lainnya. Metode penelitian dalam buku tersebut, mencakup beberapa bagian, yakni jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian fokus penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.<sup>54</sup>

##### 3.1 Jenis Penelitian

Dalam mengolah dan menganalisis data dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode kualitatif. Metode kualitatif adalah *pertama*, untuk mempermudah mendeskripsikan hasil penelitian dalam bentuk alur cerita atau teks naratif sehingga lebih mudah untuk dipahami. Pendekatan ini menurut penelitian mampu menggali data informasi sebanyakbanyaknyadan sedalam mungkin untuk keperluan peneliti. *Kedua*, pendekatan penelitian ini diharapkan mampu membangun keakraban dengan subjek peneliti atau informasi ketika mereka berpartisipasi dalam kegiatan penelitian sehingga peneliti dapat mengemukakan data berupa fakta-fakta yang terjadi di lapangan. *Ketiga*, peneliti mengharapkan pendekatan penelitian ini mampu memberikan jawaban atas rumusan masalah yang telah diajukan.<sup>55</sup>

---

<sup>54</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya, Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, Edisi Revisi (Parepare:STAIN Parepare, 2013),h.30.

<sup>55</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta:Rineka cipta, 1996), h, 115.

### 3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Peneliti dalam hal ini akan melakukan penelitian di pegadaian syariah Pangkajene, Kab. Sidrap yang terletak di Jl. Jend Ahmad Yani No. 111 kota Pangkajene, dan penelitian ini dilakukan dalam rangka waktu 2 bulan.

### 3.3 Fokus Penelitian

Fokus penelitian sebagai hal-hal yang ingin dicari jawabannya melalui penelitian. Telah ditetapkan oleh peneliti pada awal penelitian karena fokus penelitian inilah yang nantinya akan berfungsi memberi batas hal yang akan peneliti teliti. Fokus peneliti ini akan berguna dalam memberikan arah kepada peneliti selama proses penelitian, utamanya pada saat pengumpulan data, yaitu untuk membedakan antara data mana yang relevan dengan tujuan penelitian ini. Berdasarkan judul penulisan maka akan difokuskan untuk melakukan penelitian tentang peran produk pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat Sidrap.

### 3.4 Jenis dan Sumber Data

Sumber data adalah semua keterangan yang diperoleh dari responden maupun yang berasal dari dokumen-dokumen baik dalam bentuk statistik atau dalam bentuk lainnya guna keperluan penelitian tersebut.<sup>56</sup> Dalam penelitian lazimnya terdapat dua jenis data yang dianalisis, yaitu primer dan sekunder sumber data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah:

---

<sup>56</sup> Joko Subagyo, *Metode Penelitian (dalam Teori Praktek)*, (Jakarta, Rineka Cipta: 2006), h.87.

### 3.4.1 Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan di catat untuk pertama kalinya.<sup>57</sup> Dengan kata lain, data diambil oleh peneliti secara langsung dari objek penelitiannya, tanpa di perantarai oleh pihak ketiga, keempat dan seterusnya, dalam penelitian ini data primer di peroleh langsung dari lapangan baik yang berupa hasil wawancara terhadap karyawan dan nasabah. Data primer dalam hal ini di peroleh dari sumber individu atau perorangan yang terlibat langsung dalam permasalahan yang di teliti di Pegadaian Syariah di SIDRAP.

### 3.4.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data penelitian yang dapat diperoleh secara tidak langsung atau melalui perantara. Adapun data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku-buku ilmiah, pendapat-pendapat pakar dan dokumentasi serta foto yang menggambarkan kehidupan masyarakat di kabupeten Sidrap.

## 3.5 Teknik Pengumpulan data

Adapun teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data dalam ini antara lain:

3.5.1 Teknik *field research*: Teknik field research dilakukan dengan cara peneliti terjun kelapangan untuk mengadakan peneliian dan untuk memperoleh data-data kongkret berhubungan dengan pembahasan ini. Adapun teknik yang digunakan untuk memperoleh data dilapangan yang sesuai dengan data yang bersifat teknik, yakni sebagai beriku:

---

<sup>57</sup> Marzuki, *Metodologi Riset* (Jakarta: UI Press, 1983), h. 55.

### 3.5.1.1 Wawancara (*interview*)

*Interview* adalah merupakan alat pengumpulan informasi dengan cara tanya jawab. Ciri utama dari *interview* adalah kontak langsung dengan tatap muka antara pencari informasi dan sumber informasi. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait.

### 3.5.1.2 Observasi

Observasi atau yang disebut pula dengan pengamatan, meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap ses uatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera.<sup>58</sup>

Observasi atau penelitian lapangan adalah teknik pengumpulan data yang mengharuskan peneliti terjun dan berhadapan serta berinteraksi langsung dengan objek penelitian. Hal ini penting dalam usaha mendapatkan data yang valid dan akurat. Dalam pelaksanaan penelitian ini, instrumen penelitian yang telah disiapkan berupa angket dan pedoman wawancara yang diaplikasikan.

“Menurut S. Nasution observasi bisa dilaksanakan melalui dua pilihan cara, yakni melibatkan keikutsertaan penelitian dan tanpa melibatkan keikutsertaan penelitian”.<sup>59</sup>

Setelah data dari hasil penelitian kepustakaan terkumpul, penulis mengadakan penelitian dilapangan atau observasi untuk melihat langsung kenyataan yang ada. Penelitian ini dilaksanakan dalam dua tahap. Tahap pertama adalah tahap persiapan dimana penulis menyiapkan segala sesuatu untuk menunjang penelitian

---

<sup>58</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, h. 146.

<sup>59</sup> S. Nasution, *statistika Deskriptif dalam Bidang Ekonomi dan Niaga*, (Cet. Semarang: PT. Gelora Askara Pratama, 2007) , h.12.

lapangan, seperti menyiapkan angket, pedoman wawancara, serta penentuan waktu penelitian setelah sebelumnya penulis meminta surat izin penelitian dari pemerintah daerah tempat penelitian dilaksanakan.

#### 3.5.1.3 Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara pengumpulan data melalui gambaran yang lengkap tentang kondisi dokumentasi yang terkait dengan pembahasan proposal

### 3.6 Teknik Analisis Data

#### 3.6.1 Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam hal ini berupa mentah dari hasil penelitian, yaitu: hasil wawancara langsung, catatan laporan, dokumentasi dan daftar pertanyaan.

#### 3.6.2 Analisis induktif

Suatu proses menganalisis data yang berdasarkan data atau pendapat yang bersifat khusus untuk mengambil suatu kesimpulan yang bersifat umum.

#### 3.6.2 Analisis deduktif

Suatu cara yang dilakukan dengan mengumpulkan sejumlah data yang bersifat umum kemudian mengambil suatu kesimpulan yang bersifat khusus, baik dari data informasi (wawancara) maupun dari literatur digunakan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambar Umum Lokasi Penelitian

##### 4.1.1 Sejarah PT Pegadaian unit Pelayanan Syariah (UPS) SIDRAP

Sejarah pegadaian dimulai pada saat pemerintah Belanda (VOC) mendirikan *Bank van leening*, lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai. Lembaga ini pertama kali didirikan di Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746.

Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda (1811-1816), *Bank van leening* milik pemerintah dibubarkan dan masyarakat diberi keleluasan untuk mendirikan usaha pegadaian asal dapat lisensasi dari pemerintah daerah setempat (*licentia stelsel*) namun metode tersebut berdampak buruk pemegang lisensi menjalankan praktek rentenir atau lintah darat yang dirasakan merugikan pemerintah berkuasa (Inggris) oleh karena itu metode “*licentia stelsel*” diganti menjadi “*pact stelsel*” yaitu pendirian pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayar pajak yang tinggi kepada pemerintah.

Pada saat Belanda berkuasa kembali, *pact stelsel* tetap dipertahankan dan tetap menimbulkan dampak yang sama. Pemegang hak ternyata banyak melakukan penyelewengan dalam menjalankan bisnisnya. Kegiatan pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintahan agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan Staatsblad (Stbl) No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur bahwa usaha pegadaian merupakan monopoli pemerintah dan tanggal 1

April 1901 didirikan pegadaian Negara pertama di Sukabumi, Jawa Barat. Selanjutnya setiap tanggal 1 April diperingati hari pegadaian.

Pada masa pendudukan Jepang gedung kantor pusat jawatan pegadaian yang terletak di Jalan Kramat Raya 162, Jakarta dijadikan tempat tawaran perang dan kantor pusat jawatan pegadaian dipindahkan ke Jalan Kramat Raya 132. Tidak banyak perubahan yang terjadi pada masa pemerintahan Jepang baik dari sisi kebijakan maupun struktur organisasi jawatan pegadaian. Jawatan pegadaian dalam bahasa Jepang disebut “Sigi Eigeikyuku”, pimpinan jawatan pegadaian dipengani oleh orang Jepang yang bernama Ohno-san dan wakilnya orang pribumi yang bernama M Saubari.

Pada masa awal pemerintahan Republik Indonesia, kantor jawatan pegadaian setempat pindah ke Karanganyar, Kebumeh karena situasi perang yang semakin memanas Agresi Militer Belanda II memaksa jawatan kantor pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan pegadaian dikelola oleh pemerintah Republik Indonesia. Dalam masa ini, pegadaian sudah beberapa kali berubah status sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 191, kemudian berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN) dan selanjutnya berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 10/1990 (yang diperbaharui dengan Peraturan Pemerintah No. 101/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM).

Tahun 2001, omset pegadaian menebus Rp 81 triliun atau meningkat sebesar 29,9 persen dibandingkan dengan tahun 2010 lalu. Laba perusahaan yang mencapai sebesar Rp 2,087 triliun (laba sebelum pajak). Aset perusahaan tahun 2011 mencapai sebesar Rp 26,36 triliun atau meningkat hingga 30 persen dari tahun 2010 lalu. Dengan peningkatan perusahaan dari tahun ketahun semakin meningkat maka dengan

ini dikeluarkan Peraturan Pemerintah (PP) 51/2011 tanggal 13 desember 2011, bertepatan dengan HUT pegadaian ke-111. Lahirnya pegadaian Syariah pada saat terbitnya PP/10 tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tongkat awal kebangkitan pegadaian, satu hal yang perlu dicermati bahwa PP/10 menegaskan misi yang harus diemban oleh pegadaian untuk mencegah praktek riba, misi ini tidak berubah hingga terbitnya PP103/2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha pegadaian sampai sekarang.

Banyak pihak berpendapat bahwa operasionalisasi pegadaian pra Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang bunga bank, telah sesuai dengan konsep syariah meskipun harus diakui belakangan bahwa terdapat beberapa aspek yang menipis anggapan itu, berkat Rahmat Allah Saw dan setelah melakukan kajian panjang, akhirnya disusunlah suatu konsep pendirian unit layanan gadai syariah sebagai langkah awal pembentukan divisi khusus yang menangani usaha syariah.

#### 4.1.2 Visi Pegadaian Syariah

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

#### 4.1.3 Misi Pegadaian Syariah

4.1.3.1 Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman, dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah ke bawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.

4.1.3.2 Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.

4.1.3.3 Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.<sup>60</sup>

#### 4.1.4 Alamat Kantor Pusat dan Area

4.1.4.1 Kantor Pusat : Kantor Pusat: Jl.Kramat Raya 162 Jakarta Pusat 10430 INDONESIA

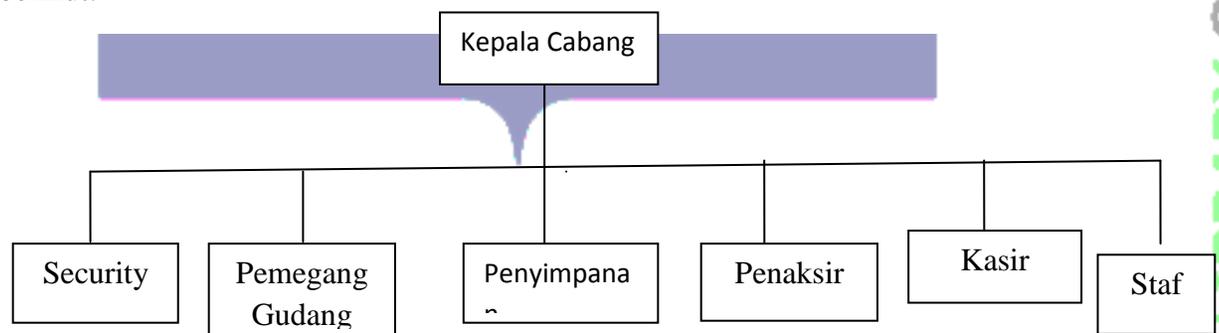
4.1.4.2 Kantor Area Sidrap : Jl.Jendral Ahmad Yani No. 72 A-B, Pangkajene, Sidrap

#### 4.1.5 Struktur Organisasi PT Pegadaian Syariah Pangkajene

Organisasi merupakan wadah kegiatan dari sekelompok manusia yang kerjasama dalam usaha mencapai tujuan yang telah diterapkan, agar kerjasama tersebut dapat berjalan dengan baik, maka peran adanya pembagian tugas wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian. Organisasi memerlukan struktur organisasi yang efektif dan efisien dalam upaya mencapai tujuan organisasi

PT. Pegadaian Syariah Pangkajene yang merupakan suatu reganisasi yang beberapa kali mengalami peralihan, perlu memiliki struktur organisasi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan perkembangan perusahaan.

Bagan struktur organisasi PT Pegadaian Syari'ah Cabang Sidrap sebagai berikut:



<sup>60</sup> PT. Pegadaian *Visi dan Misi Pegadaian*, <http://www.pegadaian.co.id/info-visi-misi.php> (24Septembaer2016).

#### 4.1.6.1 Manajer Cabang

Sebagai manajer cabang bertugas mengelola operasional cabang yaitu menyalurkan uang pinjaman (qard) secara hukum gadai yang didasarkan pada penerapan prinsip-prinsip syari'ah Islam, di samping itu pimpinan cabang juga melaksanakan usaha-usaha lain yang telah ditentukan oleh manajemen menyalurkan uang pinjaman (qard) secara hukum gadai yang didasarkan pada penerapan prinsip-prinsip syari'ah Islam, disamping itu pimpinan cabang juga melaksanakan usaha-saha lain yang dilakukan oleh manajemen serta mewakili kepentingan perusahaan dalam hubungan dengan pihak lain (eksternal).

#### 4.1.6.2 Penaksir

Seorang penaksir bertugas menaksirkan Marhun (barang jaminan) untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penetapan penaksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra baik perusahaan.

#### 4.1.6.3 Kasir

Kasir bertugas melakukan penerimaan, penyimpanan dan pembayaran serta pembuktian sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran pelaksanaan operasional kantor cabang.

#### 4.1.6.4 Pemegang Gudang

Pemegang gudang bertugas melakukan pemeriksaan, penyimpanan, pemeliharaan dan pengeluaran serta pembukuan marhun. Selain barang kantor sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka ketertiban dan keamanan serta keutuhan marhun.

#### 4.1.6.5 Penyimpan Marhun

Sebagai Penyimpan Marhun bertugas mengelola gudang marhun emas dengan menerima, menjaga, menyimpan, merawat, mengeluarkan dan mengadministrasikan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mengamankan serta menjaga keutuhan barang milik rahin (pegadai).

#### 4.1.6.6 Keamanan

Keamanan bertugas mengamankan harta perusahaan dan rahin dalam lingkungan kantor dan sekitarnya.

#### 4.1.6.7 Staf

Staf bertugas memelihara kebersihan, keindahan, kenyamanan gedung kerja, mengirim dan mengambil surat atau dokumen untuk menjaga kelancaran tugas administrasi dan tugas operasional kantor cabang.

Dalam struktur organisasi tersebut juga merupakan pembagian tugas dalam kegiatan sehari-hari di Pegadaian Syari'ah cabang Sidrap yang terbagi menjadi beberapa bagian. Masing-masing bagian mempunyai tugas dan kewenangan tersendiri. Pembagian tugas dimaksudkan untuk mendistribusikan pekerjaan secara merata sehingga tidak terjadi tumpang tindih dalam pembagian tugas. Struktur organisasi ini tidak menggambarkan jumlah SDM (sumber daya manusia) yang ada untuk tiap jabatan jumlah dan bilangan SDM (sumber daya manusia) yang menduduki jabatan yang dimaksud disesuaikan jumlah beban kerja dan keadaan kantor.

#### 4.1.7 Produk Pegadaian

##### 4.1.7.1 Produk Utama

##### 4.1.7.2 KCA

##### 4.1.7.3 Krasida

#### 4.1.7.4 Kreasi

#### 4.1.7.2 Produk Syariah

4.1.7.2.1 Rahn

4.1.7.2.2 Amanah

4.1.7.2.3 Arrum

4.1.7.2.4 Arrum Haji

#### 4.1.7.3 Investasi emas

4.1.7.3.1 Mulia

4.1.7.3.2 Tabungan emas

4.1.7.3.3 Konsinyasi Emas

#### 4.1.7.4 Produk Lainnya

4.1.7.4.1 Pegadaian *Remittance*

4.1.7.4.2 Multi Pembiayaan Online

4.1.7.4.3 Persewaan Gedung

4.1.7.4.4 Jasa Sertifikasi Batu Mulia

4.1.7.4.5 Jasa Taksira

## **4.2. Strategi Pemasaran Produk Pegadaian Syariah Pangkajene**

### 4.2.1 Sosialisasi

Sosialisasi adalah suatu proses yang dilakukan oleh pegadaian syariah dalam melakukan penanaman nilai, kebiasaan, dan aturan dalam bertingkah laku di masyarakat dari satu generasi ke generasi lainnya sesuai dengan apa yang ada dimasyarakat. Dengan adanya sosialisasi yang dilakukan oleh pegadaian syariah

Pangkajene, maka masyarakat yang belum mengetahui bahwa dipegadaian syariah ada produk yang bisa mereka gunakan untuk mendapatkan modal dengan cepat dan aman. Dalam melakukan sosialisasi kita harus bisa menempatkan diri dalam lingkungan masyarakat, karena manusia merupakan makhluk sosial yang tidak bisa hidup tanpa bantuan orang lain. Maka dari itu, melalui sosialisasi dapat membentuk keperibadian, karena lingkungan masyarakat merupakan salah satu tempat untuk melakukan sosialisasi.

Sosialisasi juga merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik minat dan mempertahankan nasabah. Karena salah satu tujuan sosialisasi adalah menginformasikan citra pegadaian syariah dimata para nasabahnya, dan hal ini tentu sangat berpengaruh pada minat nasabah untuk memilih produk pembiayaan dipegadaian syariah Pangkajene. Pelaksanaan sosialisasi yang dilakukan oleh pegadaian syariah merupakan suatu upaya untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang ingin mendapatkan dana dengan cepat dan aman.

Kurangnya pemahaman masyarakat tentang sosialisasi yang dilakukan oleh pegadaian syariah yang mengakibatkan kurangnya nasabah baru yang datang dipegadaian syariah. Oleh sebab itu, pegadaian syariah sebagai lembaga keuangan yang memberikan pemahaman lebih tentang istilah-istilah pada produk yang ada dipegadaian syariah Pangkajene, bahkan lebih sekedar istilah, melaikan untuk menyakini masyarakat terhadap pegadain syariah Pangkajene , maka praktisi pegadaian syariah Pangkajene harus melakukan sosialisasi terhadap masyarakat sebagai calon nasabah. Sosialisasi yang dimaksud bukan hanya sekedar sosialisasi keberadaan pegadaian syariah, tetapi juga sosialisasi terhadap bentuk dan oprasional pegadaian syariah serta keunggulan menggunakan produk pegadaian syariah.

Untuk mendukung perkembangan pegadaian syariah Pangkajene, maka pihak pegadaian syariah Pangkajene selalu melakukan sosialisasi, baik sosialisasi sistem operasional, jenis produk yang dimiliki, maupun keuntungan menjadi nasabah pegadaian syariah Pangkajene. Setiap pegadaian syariah memiliki sistem sosialisasi yang berbeda. Sosialisasi yang dilakukan oleh pegadaian syariah Pangkajene akan membawa dampak positif bagi pertumbuhan pegadaian syariah Pangkajene itu sendiri. Menyadari kondisi ini pegadaian syariah khususnya pegadaian syariah Pangkajene setidaknya memberikan pemahaman kepada masyarakat, atas produk yang dimiliki oleh pegadaian syariah Pangkajene lebih menarik dari perusahaan lain, sehingga dapat menarik minat nasabah untuk mencoba produk yang ditawarkan.

Adapun wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada bapak Muh. Bahrn Fathan selaku petugas administrasi mikro Pegadaian Syariah Pangkajene, dengan pertanyaan, Bagaimana sosialisasi yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah?

Soal sosialisasi yang kami lakukan dalam memperkenalkan produk yang ada dipegadaian syariah dan membantuh masyarakat yang membutuhkan modal dengan cepat, kita mendatangi perkantoran, sekolah-sekolah mulai dari SD, dan kompleks-komplek, selanjutnya kami melakukan sosialisasi dengan istilah gerebek pasar yaitu mulai dari pasar, terminal dan rumah sakit, untuk membagikan brosur kepada masyarakat, selain itu kami juga melakukan door to door kerumah nasabah/masyarakat untuk menjelaskan produk yang ada dipegadaian syariah dan keunggulan dari setiap produk. kegiatan ini dilakukan dengan 2 sampai 3 kali dalam sebulan agar target bisa tercapai, dan melakukan even sosial yang diselingi dengan literasi seperti donor darah, sunat massal, festival muharram pas dengan bulan muharram, setiap kegiatan yang dilakukan terdapat nilai sosial, Pegadaian Syariah harus menjalan kegiatan sosialnya dengan menyentuh kegiatan yang berbau syariah, berbeda dengan konvensional yang menjalan literasi atau sosialisasinya secara umum. Sumber dana yang diperoleh oleh pegadaian syariah untuk menjalankan sosialisasinya BKU (dana kemaslatan umat) dana tersebut dari pusat yang memang harus dilakukan setiap tahun , dana yang diberikan sebesar 200 juta. Dengan strategi

itu bisa membuat nasabah/masyarakat menggunakan produk dan mempertahankan nasabah yang sudah ada.<sup>61</sup>

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa ada beberapa sosialisasi yang dilakukan oleh pegadaian syariah Pangkajene untuk menarik minat nasabah. Sosialisasi yang dilakukan juga berbeda dari pegadaian konvensional pada umumnya. Sosialisasi yang dilakukan oleh pegadaian syariah Pangkajene diantaranya:

1. Mendatangi perkantoran untuk melakukan sosialisasi agar mereka yang belum mengetahui tentang produk pegadaian syariah yang dapat mereka gunakan jika sewaktu-waktu membutuhkan dana secara mendesak, ingin mencicil kendaraan roda dua, ingin menambahkan usaha yang dikelolah, dan ingin naik haji, bisa langsung kepegadaian syariah.
2. Melakukan sosialisasi disekolah-sekolah mulai dari SD, agar dapat memperluas jaringan pegadaian syariah.
3. Melakukan istilah *gerebek pasar*/ terjun langsung kepasar, terminal, dan rumah sakit, untuk membagikan brosur kepada masyarakat yang belum mengetahui adanya pegadaian syariah dan berbagai macam produk yang ada.
4. Melakukan ieven sosial yang diselingi dengan donor darah, sunat massal, ini membantuh dalam mempertahankan nasabah yang ada dipegadaian syariah. Dana yang dimiliki untuk melakukan ieven sosial ini yaitu BKU (dana kemaslahan ummat)
5. Melakukan kegiatan sosialisasi yaitu door to door/mengunjungi rumah-rumah masyarakat untuk memperkenalkan produk dan keunggulan dari pegadaian syariah Pangkajene dibandingkan dengan pegadaian konvensional.

Tidak Cuma kepada pegawai pegadaian syariah pangkajene peneliti juga melakukan wawancara kepada nasabah yang ada dipegadaian syariah Pangkajene.

---

<sup>61</sup> Muhammad Bahrhun Fathan, petugas administrasi mikro PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 29 Oktober 2018.

Kepada ibu Anti, dengan pertanyaan, dari mana ibu bisa mengetahui adanya pegadaian syariah di Pangkajene?

Saya mengetahui pegadaian syariah itu dari sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan pegadaian syariah Pengkajene, mereka langsung melakukan sosialisasi kerumah-rumah warga sehingga dari situ saya mengetahui bahwa disana juga ada produk yang bisa saya gunakan untuk mendapatkan dana jika sewaktu-waktu saya membutuhkan untuk dikonsumsi atau keperluan lain.<sup>62</sup>

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa sosialisasi yang dilakukan oleh pegadaian syariah Pangkajene itu mampu membuat masyarakat yang tidak mengetahui kalau di Pangkajene ada lembaga keuangan yang menyediakan dana pinjaman dengan cepat dan aman. Dengan begitu masyarakat yang membutuhkan dana untuk memenuhi keperluan atau untuk digunakan untuk dikonsumsi langsung bisa ke pegadaian syariah Pangkajene. Setelah selesai melakukan sosialisasi, maka pegadaian syariah juga perlu melakukan promosi agar lebih banyak masyarakat yang mengetahui adanya pegadaian syariah di Pangkajene, dan juga produk yang ada pegadaian syariah Pangkajene. Cara untuk memberitahukan kepada masyarakat adalah melalui promosi yang dilakukan pegadaian syariah untuk meningkatkan minat nasabah menggunakan produk yang ada.

#### 4.2.2 Promosi

Dalam strategi pemasaran di perusahaan jasa yang semakin berkembang untuk mendapat keuntungan yang lebih meningkat perlu adanya promosi untuk menarik minat calon nasabah menjadi nasabah di Pegadaian Syariah Pangkajene yaitu dengan menggunakan Promosi dan meningkatkan strategi promosi yang ampuh guna memenangkan pangsa pasar yang semakin lama semakin banyak pesaing bisnisnya. Dalam kegiatan ini setiap lembaga keuangan pasti melakukan strategi promosi tidak terkecuali pegadaian syariah Pangkajene dalam mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan

<sup>62</sup> Anti, Nasabah PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 28 Desember 2018.

diharapkan nasabah dapat mengenal pegadaian syariah. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh juga untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi pegadaian syariah Pangkajene adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru.

Promosi merupakan alat komunikasi yang penting bagi pegadaian syariah Pangkajene, karena dengan melaksanakan promosi dapat membantu dalam memperluas pengenalan suatu produk yang ada dipegadaian syariah Pangkajene itu sendiri. Sedangkan Strategi promosi merupakan salah satu faktor penentuan keberhasilan suatu strategi pemasaran. Betapa bekualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk itu akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan pernah membelinya. Dengan adanya promosi pegadaian syariah Pangkajene dapat memperkenalkan atau mensosialisasikan produk yang ditawarkan melalui berbagai macam media dan cara.

Promosi yang dilakukan pegadaian syariah Pangkajene dengan tujuan memberikan informasi, membujuk serta mendorong agar calon nasabah tertarik untuk menggunakan produk yang dipasarkan. Dengan adanya promosi, pegadaian syariah Pangkajene berharap dapat meningkatkan jumlah nasabah sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Agar tujuan pegadaian syariah Pangkajene dapat tercapai.

Adapun wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada bapak Muh. Bahrin Fathan selaku petugas administrasi mikro Pegadaian Syariah Pangkajene, dengan pertanyaan, Bagaimana promosi yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah?

Kami juga melakukan promosi melalui bazar akhir tahun agar masyarakat lebih tertarik untuk tetap menggunakan jasa dipegadaian syariah dengan begitu, pegadaian syariah lebih dikenal oleh masyarakat.<sup>63</sup>

Dari wawancara diatas, penulis melihat bahwa untuk meningkatkan minat nasabah menggunakan produk pegadaian syariah Pangkajene memang perlu melakukan sosialisai dan promosi, karena itu juga bisa membantuh meningkatkan minat nasabah dalam menggunkan produk yang ditawarkan, maka pegadaian syariah Pangkajene juga harus ada strategi yang baik agar bisa berjalan dengan lancar, sehingga omset yang ditargetkan oleh pegadaian syariah Pangkajene bisa tercapai.

#### 4.2.3 Iklan

Iklan adalah bagian dari promosi pemasaran (marketing mix). Secara sederhana iklan didefinisikan pesan yang menawarkan suatu produk lewat suatu media. Iklan juga merupakan informasi yang isinya membujuk khalayak banyak atau orang banyak supaya tertarik kepada barang atau jasa yang ditawarkan. Dengan kata lain, iklan memberitahu kepada banyak orang mengenai barang dan jasa yang dijual, dipasang di media massa seperti tv dan majalah atau di tempat-tempat umum.

Dengan adanya iklan ini juga bisa memberikan informasi kepada masyarakat yang belum mengetahui tentang pegadaian syariah, bahwa dipegadaian ada produk yang bisa mereka gunakan jika sewaktu-waktu memerlukan dana secara mendesak. Karena periklanan juga membuat konsumen sadar akan merek-merek baru, mendidik mereka tentang berbagai fitur dan manfaat merek, serta memfasilitasi penciptaan merek yang positif. Iklan yang efektif akan mampu membujuk pelanggan untuk mencoba produk yang diklankan. Terkadang persuasi berbentuk mempengaruhi permintaan primer, yakni menciptakan permintaan bagi keseluruhan kategori produk. Dengan melakukan iklan maka produk menjadi lebih terkenal di mata

---

<sup>63</sup> Muhammad Bahrn Fathan, petugas administrasi mikro PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 29 Oktober 2018.

masyarakat dan Keuntungan yang diperoleh dalam bisnis dapat melonjak naik karena produk dipromosikan.

Peneliti melakukan wawancara dengan bapak Muh. Bahrhun Fathan selaku petugas administrasi mikro Pegadaian Syariah Pangkajene, dengan pertanyaan, Bagaimana iklan yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah?

Kami melakukan iklan untuk memasarkan produk pegadaian syariah melalui tv lokal (Mctv) agar masyarakat bisa mengetahui tentang produk yang ada dipegadaian syariah, dengan begini juga masyarakat yang tidak bisa kami jangkau bisa mengetahui informasi tentang pegadaian syariah melalui iklan di tv lokal.<sup>64</sup>

Dari wawancara diatas, peneliti melihat bahwa iklan yang dijalankan oleh pegadaian syariah juga sangat membantuh masyarakat untuk mendapatkan infomasi yang terbaru dari pegadaian syariah dengan begitu pegadaian syariah dikenal oleh masyarakat awam yang belum mengetahui tentang produk dan keunggulan produk yang ada dipegadaian syariah dan masyarakat juga bisa mendatapkan dana pinjam dengan cepat dan aman.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu nasabah atas nama Kurniasari, dengan pertanyaan, Bagaimana ibu bisa mendapatkan infomasi bahawa dipegadaian syariah Pangkajene ada produk yang bisa mendapatkan dana pinjam dengan cepat dan aman?

Informasi itu saya dapatkan waktu sedang nonton tv bersama keluarga, eh tidak segaja salah satu keluarga saya memindahkan siaran dan langsung kesiaran MNCT TV (lokal). Kebetulan iklan yang ditayangkan itu tentang pegadaian syariah Pangkajene, dari situ saya mengetahui bahwa ada pegadaian syariah di Pangkajene. Mereka juga membahas kalau di pegadaian syariah Pangkajene ada produk yang bisa digunakan untuk mendapatkan dana pinjaman dengan cepat dan aman.<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup> Muhammad Bahrhun Fathan, petugas administrasi mikro PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 29 Oktober 2018.

<sup>65</sup> Kurniasari, Nasabah PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 28 Desember 2018.

Dalam strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing - masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keberadaan persaingan yang selalu berubah. Oleh karena itu, penentuan strategi pemasaran harus dilakukan atas analisis lingkungan dan internal perusahaan, serta analisis kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya. Di samping itu strategi pemasaran yang telah ditetapkan dan dijadikan, harus dinilai kembali, apakah masih sesuai kondisi/keadaan pada saat ini. Hasil penelitian dan evaluasi digunakan sebagai dasar untuk menentukan apakah strategi yang sedang dijalankan perlu diubah, sekaligus digunakan sebagai landasan untuk menyusun atau menentukan strategi yang akan dijalankan pada masa yang akan datang.

Semua strategi pemasaran dibuat berdasarkan, Segmen pasar (*Segmentation*), penentuan pasar sasaran (*Targeting*), dan posisi pasar (*positioning*).perusahaan menemukan beragam kebutuhan dan kelompok di pasar, membidik mana yang dapat dipenuhi oleh perusahaan secara superior, dan kemudian memposisikan penawarannya agar pasar sasaran mengenali kelebihan dari penawaran dari citra perusahaan. Jika perusahaan melakukan *positioning* dengan buruk, maka pasar akan bingung.<sup>66</sup>

Dalam sebuah tahapan pemasaran, posisi pasar menempati posisi yang penting karena menjadi faktor utama dalam meningkatkan kekuatan posisi pasar perusahaan disuatu pasar tertentu dibidang para pesaingnya, karena pada tahap ini setiap perusahaan mensegmentasi pasar dan membuat target pasar, maka pada tahap inilah perusahaan membuat sebuah sistem pemasaram atau sebuah produk yang berbeda dari yang lainnya sehingga lebih dapat dikenali dan masuk ke dalam hati para nasabah.

---

<sup>66</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran, jilid 1 (Jakarta: Erlangga, 2008)*. h 292

Dikarenakan persaingan yang begitu ketat dan biaya operasional yang terus meningkat, untuk meningkatkan pendapatan nasabah terhadap produk yang ditawarkan pegadaian syariah. Oleh karena itu pegadaian syariah tidak memberi *Mu'nah Bih* yang terlalu tinggi sehingga tidak membebani masyarakat. Kegiatan strategi pemasaran ini merupakan salah satu keinginan yang penting dalam suatu perusahaan terkhususnya pada pegadaian syariah dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah yang pada akhirnya akan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Pemasaran merupakan usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabah terhadap produk dan jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan yang telah ditetapkan.

Pemasaran juga merupakan suatu proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan/nasabah dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan/nasabah dengan tujuan untuk menangkap serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai kepada nasabah dan untuk mengelolah hubungan nasabah dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku keuntungan.

Banyak perusahaan berlomba-lomba membuat strategi pemasaran untuk menarik pelanggannya. Hal tersebut juga terjadi pada industri pegadaian. Demikian juga halnya pegadaian syariah Pangkajene terus melakukan kegiatan pemasaran secara terpadu. Terutama melalui pengembangan produk dan beragam kegiatan strategi pemasaran guna memacu pertumbuhan permintaan terhadap produknya, termasuk terhadap produk yang ada di pegadaian syariah sehingga nasabah atau masyarakat dapat berminat terhadap produk tersebut. Strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh pegadaian syariah yaitu strategi yang dapat mempertahankan nasabah yang telah ada, dan menggarap nasabah potensial baru agar jangan sampai nasabah meninggalkan pegadaian syariah menjadi nasabah pegadaian atau bank lain. Salah satu sasaran dari setiap perusahaan, khususnya dalam produk pegadaian syariah

adalah meningkatkan jumlah nasabah dengan melihat omset setiap tahunnya meningkat.

Hal ini dimaksudkan guna dapat memperoleh usaha yang lebih optimal. Oleh karena itu, dalam menunjang pencapaian tujuan dan sasaran dalam perusahaan, maka perlu ada strategi-strategi yang dilakukan oleh pegawai pegadaian syariah, sebab dengan adanya strategi yang dibuat dengan akurat maka akan mempengaruhi kelancaran usaha bisnis. Dengan adanya strategi yang dirancang sebelumnya itu akan memudahkan sebuah perusahaan dalam menjalankan strategi-strategi yang diinginkan. Dalam menjalankan sebuah bisnis tidak terlepas dari yang namanya strategi sehingga dalam setiap perusahaan mempunyai dasar berjalannya sesuatu yang diinginkan. Pegadaian Syariah juga perlu melakukan sosialisasi kepada masyarakat awam yang belum mengetahui adanya Pegadaian Syariah Pangkajene.

Peneliti melakukan wawancara ketiga dengan bapak Muh. Bahrhun Fathan selaku petugas administrasi mikro Pegadaian Syariah Pangkajene, dengan pertanyaan, Bagaimana strategi pemasaran produk dalam meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk pegadaian syariah?

Dalam sebuah perusahaan pasti ada yang namanya strategi atau perencanaan, karena dengan adanya strategi yang diterapkan dapat dijadikan sebagai acuan dalam menjalankan usaha, adapun strategi yang diterapkan oleh pegadaian syariah Pangkajene yaitu dari pelayanan yang dilakukan di loket atau yang dikenal dengan pelayanan *ponlener*, dengan menerapkan istilah 3S senyum, sapa, dan salam. Jika pelayan yang berikan kepada nasabah kurang baik itu juga bisa berdampak pada perusahaan, karena kami berfikir yang gaji kami itu nasabah, jika nasabah meningkat maka pendapatan juga meningkat, selain dari itu kami juga memebrikan informasi kepada nasabah melakukai aplikasih whatsApp jika ada informasi yang baru tentang produk dipegadaian syariah.<sup>67</sup>

Dari wawancara diatas, penulis melihat bahwa untuk meningkatkan minat nasabah menggunakan produk Pegadaian Syariah harus ada strategi yang baik agar

---

<sup>67</sup> Muhammad Bahrhun Fathan, petugas administrasi mikro PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 29 Oktober 2018.

bisa berjalan dengan lancar, sehingga omset yang di targetkan oleh Pegadaian Syariah Pangkajene bisa tercapai. Adapun strategi yang dilakukan pegadaian syariah Pangkajene:

1. Melakukan Pelayanan yang dilakukan pegadaian syariah guna tetap menjaga agar nasabah merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan jika nasabah kurang nyaman dengan pelayanan yang diberikan maka itu akan berdampak pada perusahaan itu.
2. Melakukan informasi juga dengan menggunakan aplikais WhatsApp, agar masyarakat/nasabah yang sudah ada dipegadain syariah tidak ketinggalan informasi, mengingatkan nasabah tentang produknya mereka gunakan telah jatuh tempoh, dan ingin perpanjang masa perpinjaman dipegadaian syariah.

Dari uraian diatas, peneliti melihat ada beberapa strtegi yang dilakukan oleh pegadaian syariah dalam menarik minat nasabah menggunakan produk-produk Pegadaian Syariah Pangkajene, karena dengan adanya strategi yang dibuat untuk meningkatkan minat nasabah atau masyarakat, oleh karena itu Pegadaian Syariah Pangkajene memberikan pelayanan yang terbaik kepada masyarakat salah satunya memberikan slogan 15 menit pada proses pelayanan, dan juga melakukan door to door atau *personal sharing*.

Peneliti dapat menyimpulkan strategi pemasaran produk yang di terapkan oleh pengadaian syariah Pangkajene, ternyata mampu meningktakan jumlah nasabah di lihat dari banyaknya nasabah baru yang melakukan transaksi gadai syariah dan nasabah yang lama pindah kembali ke pengadaian syariah. Peneliti juga dapat menarik kesimpulan bahwa strategi yang diterapkan oleh Pegadain Syariah Pangkajene berupa sosialisasi/literasi, promosi, iklan, door to door/mengunjungi rumah-rumah warga, mengadakan even-even serta pemberian info terkini mengenai produk-produk terbaru melalui group aplikasi whatsapp. Strategi pemasaran ini sangat mendapatkan respon yang sangat baik dari masyarakat, inilah strategi yang

diterapkan untuk menarik minat nasabah. Adapun nasabah yang belum mengetahui adanya produk-produk yang dapat membantu dalam hal meningkatkan usaha, meningkatkan pendapatan, nasabah yang membutuhkan dana yang cepat dan aman, nasabah dapat langsung mendatangi pegadaian syariah untuk melakukan transaksi dengan syarat tergantung dari produk yang mereka gunakan. Mu'nah yang diberikan juga tidak membebani nasabah, sehingga nasabah yang pernah pindah dapat kembali lagi ke pegadaian syariah untuk kembali transaksi di pegadaian syariah. Dalam penerapan produk pegadaia syariah tidak merugikan masyarakat untuk melakukan transaksi tanpa unsur riba di dalamnya dan tidak ada penipuan dan paksaan yang dilakukan di pegadaian syariah Pangkajene kepada masyarakat karena pegadaian syariah Pangkajene mengedapankan nilai-nilai islam dengan adanya konsep rahmat dan ridhoi, baik dari karyawan atau personal dan nasbaah sampai dari Allah SWT, aktivitas masyarakat pemasaran harus didasari pada etika dalam baruan pemasaran.

#### **4.2.2 Peran Produk Pegadaian Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Sidrap**

Peran produk yang ada dipegadaian syariah Pangkajene itu tidak terlepas dari strategi yang dijalankan, sehingga dapat membuat peningkatan terhadap jumlah nasabah yang ada dipegadaian syariah Pangkajene. Setiap produk yang ada pasti memiliki peran yang lebih penting untuk membantu meningkatkan pendapatan nasabah/masyarakat.

Pegadaian mengeluarkan berbagai macam produk berbasis syariah disebut dengan *Ar-rahn/gadai syariah*, *Arrum*, *Muliah*, dan *Amanah*. Yang mana beroperasi berdasarkan prinsip syariah sehingga tidak mengenakan bunga tetapi menggunakan pendekatan bagi hasil yang dikenal dengan istilah *mudharabah*. Tujuannya adalah suatu waktu ketika membutuhkan dana maka alternative pegadaian

dapat menjadi sarana yang efektif dan efisien dalam memperoleh pendanaan jangka pendek. Lembaga gadai syariah perusahaan bertindak sebagai penyanggah dana sedang nasabahnya bisa bertindak sebagai *rahin* atau bisa juga bertindak sebagai *mudharib*, tergantung alternative yang dipilih.

Aspek-aspek penting yang perlu diperhatikan pada lembaga gadai perusahaan adalah aspek legalitas, aspek permodalan, aspek sumber daya manusia, aspek kelembagaan, aspek system dan prosedur, aspek pengawasan dan lain-lain. Peran produk pegadaian syariah ini tidak terlepas dari strategi yang ada, sehingga masyarakat yang belum mengetahui tentang peran produk dan keunggulan setiap produk.

#### 4.2.2.1 Produk Ar-Rahn

Dalam kehidupan sehari-hari seringkali kita dihadapkan pada masalah keperluan yang mendesak. Cukup gadaikan saja barang berharga anda diprogram *rahn* dari pegadaian syariah seperti emas, berlian, peralatan elektronik atau kendaraan dapat menjadi solusi bagi anda. *Rahn* adalah prooduk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah, dimana nasabah hanya akan dibebani administrasi dan biaya jasa simpan dan pemeliharaan barang jamin (*ijarah*), dengan mengacu pada system administrasi modern dengan besar kredit yang dipinjamkan sama dengan gadai Konvensional/KCA.

KCA atau *kredit Cepat dan Aman* adalah pinjaman berdasarkan hukum gadai yang diberikan kepada semua golongan nasabah, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan produktif dengan prosedur palayanan mudah, cepat dan aman. Dalam rangka untuk bisa menjangkau berbagai strata sosial masyarakat, maka

barang jaminan yang menjadi agunan juga dibuat suluas mungkin, yakni meliputi perhiasan emas/permata, kendaraan, dan elektronik. *Rahn* adalah sekema pinjaman untuk memenuhi kebutuhan dana bagi masyarakat dengan sistem gadai. Hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*, tanggal 26 juni 2002, dan No. 25/DSN-MUI/III2002 tentang *Rahn Emas*, tanggal 28 Maret 2002. Dimana *Rahin* menyerahkan harta bergerak/ tidak bergerak sebagai jaminan sekaligus meberikan kuasa kepada pegadaian syariah untuk menjual/meleleng (secara syariah) jika setelah jatuh tempoh *Rahin* tidak mampu/bersedia melunasinya. Hasil lelang digunakan untuk melunasi pinjaman pokok ditambah jasa simpan dan biaya lelang. Kelebihannya diserahkan kepada *rahin*, sedangkan kalau kurang menjadi resiko pegadaian.

Pembiayaan RAHN (Gadai Syariah) dari Pegadaian Syariah juga memberikan solusi tepat kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah. Prosesnya cepat hanya dalam waktu 15 menit dana cair dan aman penyimpanannya. Nasabah tidak dikenakan bunga pinjam. Nasabah tidak dikenal bunga pinjaman atapun sewa modal atas pinjaman yang diberikan. Jangka waktu pinjaman 120 hari dikalender atau setara dengan 4 bulan dan jika jatuh tempoh bisa diperpanjang. Pelayanan prouk *rahn* dipegadaian syariah di 605 outlet yang tersebar di Indonesia.

Wawancara pertama yang dilakukan dengan nasabah yang bernama ibu Kurniasari, pertanyaannya yakni apakah selama anda menggunakan produk *Ar-Rahn* itu sangat berperan penting dalam membantu meningkatkan pendapatan anda ?

Menurut saya selama menggunakan produk *Ar-Rahn* sangat berperan berperan penting membantu pendapatan saya dan mampu meningkatkan usaha yang saya kelola, apa lagi produk ini tidak perlu waktu lama untuk mendapatkan dana pinjam, dan pelayan pegadaian syariah juga membuat kita measa

nyaman , makanya saya bertahan menggunakan produk *rahn* . keunggulan dari produk *rahn* juga memang terbukti mampu membantu saya dalam mendapatkan dana dengan cepat.<sup>68</sup>

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa peran produk *rahn* itu memang sangat berperan dalam membantuh masyarakat mendapatkan modal dengan cepat, dan ini juga mampu untuk meningkatkan usaha yang dimiliki oleh nasabah/masyarakat. Tidak dipungkiri bahwa kebanyakan nasabah menggunakan produk *rahn*, digunakan untuk dikonsumsi dan di produksi, karena kebanyakan nasabah itu berprofesi sebagai pedagang. Adapun persyaratan peminjam terhadap produk *rahn* yang digunakan oleh nasabah yakni:

1. Menyerahkan fotoopy KTP atau identitas resmi lainnya (SIM,paspor, dll).
2. Menyerahkan barang jaminan.
3. Untuk kendaraan bermotor membawa BPKB atau STNK asli.
4. Nasabah menandatangani Surat Bukti *Rahn* (SBR)

#### Keunggulan produk *Ar-Rahn*

1. Layanan RAHN tersedia di Outlet Pegadaian Syariah di seluruh Indonesia.
2. Prosedur pengajuannya sangat mudah. Calon nasabah atau debitur hanya perlu membawa agunan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya ke outlet Pegadaian.
3. Proses pinjaman sangat cepat, hanya butuh 15 menit.
4. Pinjaman (Marhun Bih) mulai dari 50 ribu rupiah sampai 200 juta rupiah atau lebih.

<sup>68</sup>Kurniasary, Nasabah PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 29 Oktober 2018. .

5. Jangka waktu pinjaman maksimal 4 bulan atau 120 hari dan dapat diperpanjang dengan cara membayar ijarah saja atau mengangsur sebagian uang pinjaman.
6. Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan perhitungan ijarah selama masa pinjaman.
7. Tanpa perlu membuka rekening.
8. Nasabah menerima pinjaman dalam bentuk tunai.
9. Barang jaminan tersimpan aman di Pegadaian.<sup>69</sup>

Bahwa dipegadaian syariah ini kebanyak masyarakat yang menggunakan produk *rahn*, karan produk *rahn* ini membantuh mendapatkan dana pinjaman dengan cepat dan aman, dari keunggulan produk *rahn* ini kita bisa melihat bahwa sangat membantuh masyarakat . Selain itu masyarakat juga tidak terbebani atas *Mu'nah* yang diberikan oleh pegadaian syariah.

#### 4.2.2.2 Produk Arrum ( Ar-Rahn Untuk Usaha Mikro Kecil)

Pegadaian syariah merupakan suatu institusi yang mengelola usaha gadai, tetapi lebih luas dari itu menjadi institusi yang mengelolah usaha pembiayaan mikro kecil berbasi sistem syariah. sebagai langkah awal untu mengimplementasikan gagasan ini, maka skim pembiayaan dengan sistem *Ar-Rahn*, kini mulai dicoba untuk dikembangkan dengan konsep pelunasan pinjaman secara angsuran baik dengan cara gadai (menahan agunan) maupun fidusia (hanya dokumen kepemilikan barang yang ditahan).

<sup>69</sup> Www. Pegadaian Syariah. Co. Id. Diakses pada 29 Oktober 2018.

*Ar-Rahn* untuk usaha mikro kecil, selanjutnya disebut skim *Arrum* adalah skim pemberian pembiayaan berprinsip syariah bagi para pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan usaha yang didasarkan atas kelayakan usaha. Surat Edaran No.14/US.200/2008 tentang penyaluran pembiayaan *Arrum*. Tujuan diluncurkannya pembiayaan *Arrum* disamping sebagai sebuah upaya diversifikasi produk pegadaian syariah juga dengan maksud meningkatkan pemberdayaan para pengusaha mikro kecil yang membutuhkan pembiayaan modal kerja atau investasi secara syariah pembiayaan diberikan dalam jangka waktu tertentu dengan pengembalian pinjaman dilakukan secara angsuran dengan menggunakan kontribusi penjaminan secara gadai maupun fidusia, skim *Arrum* ini merupakan pinjaman kepada individual pengusaha mikro kecil. Produk *Arrum* sangat membantu masyarakat yang ingin mendapatkan modal untuk menambah usaha, tetapi menjaminkan kendaraan.

Peneliti juga berhasil melakukan wawancara dengan salah satu nasabah yang menggunakan produk *ARRUM BPKB*, nasabah yang bernama ibu Sitiyah Dewiyanti Noor, dengan pertanyaan dalam menggunakan produk *ARRUM BPKB*, apakah meningkatkan usaha yang anda kelolah?

Menurut saya produk *ARRUM BPKB* ini sangat membantu saya pada usaha yang saya kelola, saya dapat mendapatkan modal dengan menggadaikan surat BPKB kendaraan. Kebijakan dari pegadaian terhadap penggunaan produk ini yakni kendaraan yang saya miliki masih tetap dapat saya gunakan untuk mendukung usaha sehari-hari.<sup>70</sup>

Peneliti melihat dari hasil wawancara yang dilakukan, bahwa produk *Arrum* juga memiliki peran dalam meningkatkan usaha yang dimiliki oleh

<sup>70</sup> Sitiyah Dewiyanti Noor, Nasabah PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 29 Oktober 2018.

masyarakat/nasabah. Tetapi produk *Arrum* ini banyak digunakan oleh nasabah yang sudah memiliki usaha yang dikelola selama 1 tahun. Adapun persyaratan yang harus di penuhi oleh nasabah yang menggunakan produk *Arrum* yakni:

1. Memiliki usaha yang memenuhi kriteria kelayakan seta telah berjalan 1 tahun.
2. Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga.
3. Menyerahkan dokumen kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB asli, fotocopy STNK, dan faktur pembayaran).
4. Memiliki usaha produktif minimal 1 tahun.

#### Keunggulan produk *Arrum*

1. Proses transaksi berprinsip syariah yang adil dan menenteramkan sesuai fatwa DSN-MUI.
2. Proses pembiayaan dilayani di lebih dari 600 outlet Pegadaian Syariah.
3. Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh outlet pegadaian syariah.
4. Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24 dan 36 bulan.
5. Pegadaian memberikan tarif menarik dan kompetitif.
6. Prosedur pelayanan sederhana, cepat dan mudah.
7. Pegadaian hanya menyimpan BPKB, kendaraan dapat digunakan nasabah.<sup>71</sup>

Selain produk *Ar-Rahn* yang ditawarkan pada pegadaian syariah Pangkajene, adapula produk *ARRUM BPKB*. Dimana produk ini tidak semua masyarakat bisa menggunakan produk tersebut, karena masyarakat yang ingin menggunakan produk ini harus memiliki usaha yang sudah dikelola selama 1 tahun lamanya.

<sup>71</sup> Www. Pegadaian Syariah. Co. Id.

#### 4.2.2.3 Produk MULIA (*Murabahah Logam Mulia* untuk Investasi Abadi)

MULIA adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. MULIA dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi. Mulia memfasilitasi kepemilikan emas batangan melalui penjualan logam mulia oleh pegadaian kepada masyarakat secara tunai dan pola angsuran dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang fleksibel.

Peneliti juga berhasil melakukan wawancara dengan salah satu nasabah yang menggunakan produk *Muliah*, nasabah yang bernama ibu Hesti, dengan pertanyaan, Apa benar selama anda menggunakan produk Muliah ini, berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan anda?

Ya kalau dibilang membantuh dalam meningkatkan pendapatan saya, ya memang membantuh, soalnya saya gunakan program produk *Mulia* ini untuk masa depan saya bersama keluarga, jika sewaktu-waktu saya ingin menunaikan ibadah haji bersama keluarg, dan membiayai pendidikan anak saya. Maka dari itu saya memilih program produk *Mulia* ini untuk masa depan yang saya inginkan bersama keluarga.<sup>72</sup>

Dari wawancara diatas peneliti melihat, bahwa tidak banyak nasabah yang menggunakan produk *Mulia* ini, karena mayoritas nasabah pegadaian syariah ini menggunakan produk *rahn*, dan *arrum*. Karena proses untuk menggunakan produk *Mulia* tidak seperi dengan produk *rahn* dan *arrum*. Makanya masih kurang

<sup>72</sup>Hesti, Nasabah PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 29 Oktober 2018.

masyarakat yang menggunakan produk tersebut, paling yang menggunakan produk ini seperti pegawai, dan pebisnis, karena bisa melakukan investasi waktu jangka panjang. Persyaratan untuk menggunakan produk ini:

1. untuk pembelian secara tunai, nasabah cukup datang ke Outlet pegadain (Galeri 24) membayar nilai Logam Mulia yang akan dibeli.
2. Untuk pembelian secara angsuran, nasabah dapat menentukan pola pembayarn angsuran sesuai dengan keinginan.<sup>73</sup>

#### Keunggulan produk Mulia

1. Proses mudah dengan layanan professional.
2. Alternatif investasi yang aman untuk menjaga portofolio aset.
3. Sebagai aset, emas batangan sangat likuid untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak.
4. Tersedia pilihan emas batangan dengan berat mulai dari 5 gram s.d. 1 kilogram.
5. Emas batangan dapat dimiliki dengan cara pembelian tunai, angsuran, koletif (kelompok), ataupun arisan.
6. Uang muka mulai dari 10% s.d. 90% dari nilai logam mulia.
7. Jangka waktu angsuran mulai dari 3 bulan s.d. 36 bulan.<sup>74</sup>

Berbeda dengan produk *rahn* dan *arrum* dimana produk Mulia ini masyarakat yang ingin melakukan investasi yang aman untuk mengwujudkan masa depan yang baik, seperti ingin menunikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, dan memiliki rumah idaman, dan juga berbeda dengan produk lainnya yang

<sup>73</sup> Www. Pegadaian Syariah. Co. Id.

<sup>74</sup> Www. Pegadaian Syariah. Co. Id.

memberikan pinjaman berjangka, program produk mulia merupakan produk yang berfungsi untuk melayani investasi jangka panjang untuk nasabah.

#### 4.2.2.4 Amanah (*Murabahah* untuk Kepemilikan Kendaraan Bermotor)

Memiliki kendaraan pribadi menjadi impian semua orang, pegadaian syariah mengeluarkan produk *Amanah*, dalam produk pegadaian syariah ini memberikan pinjaman untuk kepemilikan kendaraan bermotor. Produk ini menerapkan sistem syariah dengan akad *Murabahah*, yaitu pemberian pinjaman. Pembiayaan berprinsip syariah kepada Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan karyawan swasta untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran dan proses pembiayaan mudah. Kendaraan yang kita inginkan juga bisa kendaraan yang baru atau seken. Uang muka kendaraan roda dua yaitu DP 10% dan kendaraan roda empat yaitu DP 20%, pembiayaan dalam jangka waktu fleksibel mulai dari 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan, 36 bulan, 48 bulan, dan 60 bulan. Dengan tarif *Mu'nah* yang menarik dan kompotitif.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan salah satu nasabah yang menggunakan produk *Amanah*, nasabah yang bernama ibu Nur Rahmah dengan pertanyaan, Apa manfaat dari produk *amanah* ini, apa dapat meningkatkan pendapatan yang anda miliki?

Manfaat yang saya dapat dari produk *amanah* ini, seperti saya bisa menggunakan kendaraan yang saya miliki untuk mendapatkan sampingan atau untuk menambah-nambah dari hasil pendapatan gaji saya, yakni memanfaatkan kendaraan dengan cara merentalkan mobil yang saya miliki, agar bisa meningkatkan pendapatan saya.<sup>75</sup>

Dari wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa produk *amanah* ini sama seperti produk *arrum*, cuma produk ini memberikan bantuan kepada nasabah yang

<sup>75</sup> Nur Rahmah, Nasabah PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 29 Oktober 2018.

ingin mendapatkan kendaraan bermotor dan mobil, itu bisa mmbantuh masyarakat dalam meningktkan pendaptan. Tapi tidak semua nasabah menggunakan produk ini, karena ada Persyaratan menggunakan produk ini:

1. Karyawan tetap masa kerja minimal 2 tahun.
2. Usia minimal 21 tahun, atau sisa masa kerja 1 tahun sebelum pensiun.
3. Usia saat jatuh tempo maksimal 70 tahun.
4. Kendaraan digunakan di wilayah pemohon.
5. Memiliki usaha poduktif yang sh dan berjalan minimal 1 tahun.
6. Memiliki tempat tinggal.<sup>76</sup>

Keunggulan produk *Amanah*

- 1 Proses transaksi berprinsip syariah yang adil dan menenteramkan sesuai fatwa 92/DSN-MUI/IV/2014.
- 2 Proses pembiayaan dilayani di lebih dari 4400 outlet Pegadaian di seluruh Indonesia
- 3 Uang muka pembelian sepeda motor mulai 10%
- 4 Uang muka pembelian mobil mulai 20%
- 5 Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24, 36, 48 dan 60 bulan
- 6 Pegadaian memberikan tarif (Mu'nah) menarik dan kompetitif
- 7 Pembiayaan dapat diberikan untuk kendaraan baru maupun second
- 8 Prosedur pelayanan sederhana, cepat dan mudah.<sup>77</sup>

<sup>76</sup> Www. Pegadaian Syariah. Co. Id.

<sup>77</sup> Www. Pegadaian Syariah. Co. Id.

Skim pinjaman dari program ini sama dengan produk *Arrum*, tapi pinjaman ini biasanya difungsikan untuk nasabah yang ingin memiliki kendaraan bermotor dan mobil. Program *amanah* ini mensyaratkan uang muka yang disepakati untuk kendaraan bermotor dan mobil, biasanya berjumlah minimal 10 % dan 20%.

Peran produk yang ada dipegadaian syariah ini tidak terlepas dari strategi yang ada dan keunggulan setiap produk ini juga sangat dirasakan oleh nasabah yang menggunakan produk tersebut.

Adapun wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada bapak Muh. Bahrn Fathan selaku petugas administrasi mikro Pegadaian Syariah Pangkajene, dengan pertanyaan, produk apakah yang lebih berperan dalam meningkatkan pendapatan nasabah/masyarakat?

Kalau berbicara tentang produk yang lebih berperan dipegadaian syariah itu produk gadai/*rahn*, karena produk ini sangat membantu masyarakat jika membutuhkan dana secara mendesak, cukup dengan mengadaikan barang berharga, sudah bisa mendapatkan dana pinjam. Syarat dan ketentuan dari produk *rahn* ini juga tidak membebankan masyarakat/nasabah yang menggunakan produk tersebut dan *Mu'nah* (biaya) yang diberikan juga tidak terlalu tinggi sehingga nasabah yang menggunakan produk *rahn* tidak merasa terbebankan.<sup>78</sup>

Dari hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa produk gadai/*rahn* yang sering digunakan nasabah untuk keperluan hari-hari, dan untuk menambah modal usaha. Produk gadai/*rahn* juga termasuk sangat berperan penting dalam Pegadaian Syariah Pangkajene, karena cara mendapatkan dana pinjam cuma dengan membawa identitas dan barang berharga, prosesnya hanya dengan 15 menit dana cair dan aman penyimpanannya.

---

<sup>78</sup> Muh. Bahrn Fathan, petugas administrasi mikro PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 29 Oktober 2018.

Pegadaian Syariah turut serta membantu masyarakat/nasabah, terutama dalam hal penyediaan atau memberikan pendanaan untuk dijadikan sebagai modal dalam melakukan usaha yaitu lewat produk-produk yang ada. Pegadaian Syariah Pangkajene mempunyai peranan penting dalam penyaluran unag pinjam atas dasar hukum gadai/*rahn* kepada masyarakat/nasabah. Oleh karena itu, dalam rangka upaya peningkatan pendapatan kepada nasabah dan pengembangan usaha diperlukan dana yang cukup besar.

Selain peneliti melakukan wawancara kepada pegawai dan staff pada pegadain syariah Pangkajene, peneliti juga melakukan wawancara dengan nasabah. Yakni ibu Nugrawati selaku nasabah pegadaian syariah Pangkajene dengan pertanyaan, Bagaimana peran produk yang anda gunakan, apakah membantu dalam meningkatkan pendapatan atau tidak?

Menurut saya selama menggunakan produk yang ada dipegadaian syariah itu sangat membantu dalam memenuhi kebutuhan saya, Pegadaian syariah memberikan bantuan yang sangat berarti buat kami, karena disaat kami membutuhkan dana yang mendesak pegadaian syariah siap melayani kami dan prosesnya juga sangat cepat.<sup>79</sup>

Dapat disimpulkan dari wawancara diatas, bahwa peran produk yang ada dipegadaian syariah itu memang mampu meningkatkan pendapatan masyarakat/nasabah dan sangat membantu nasabah dikarenakan proses yang cepat dan itu tidak terlepas dari strategi pemasaran produk yang baik. Masyarakat tidak lagi merasa risau jika mereka membutuhkan dana dengan cepat dan aman, keunggulan yang dimiliki setiap produk itu memang terbukti.

<sup>79</sup>Nugrawati, Nasabah PT. Pegadaian Syariah Pangkajene, tanggal 29 Oktober 2018.

Dari proses wawancara terhadap karyawan dan nasabah peneliti dapat menyimpulkan bahwa produk pengadaian syariah sangat berperan dalam peminjaman modal usaha, peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Dalam hal ini produk yang di tawarkan oleh pengadaian syariah sangat membantu masyarakat. Dari beberapa produk yang ditawarkan oleh pengadaian syariah Pangkajene, produk *Ar-Rahn* yang sangat berperan dalam membantu masyarakat, karena sebagian besar masyarakat tidak memiliki usaha sendiri. Karena pegadaian syariah mampu memberikan pinjaman dari yang terkecil Rp. 50.000,00 sampai terbesar yang dibutuhkan nasabah dengan persyaratan yang sangat memudahkan nasabah.

Dalam peningkatan pendapatan masyarakat atas produk yang digunakan. Produk *Ar-Rhan* adalah produk yang paling berperan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat, karna caranya juga tidak terlalu lama untuk mendapatkan dana pinjaman sehingga banyak masyarakat yang menggunakan produk *Ar-Rhan*.Tapi ini tidak terlepas dari strategi pemasaran produk yang digunakan, sehingga banyak nasabah yang mengetahui tentang peran setiap produk dan keunggulannya. Ini juga disebabkan karena kesadaran masyarakat atas pegadaian yang berbasis syariah semakin meningkat, karena dirasakan lebih adil, jujur, transparan, dan biaya lebih ringan dari konvensional.

## BAB V

### PENUTUP

#### 4.1 Kesimpulan

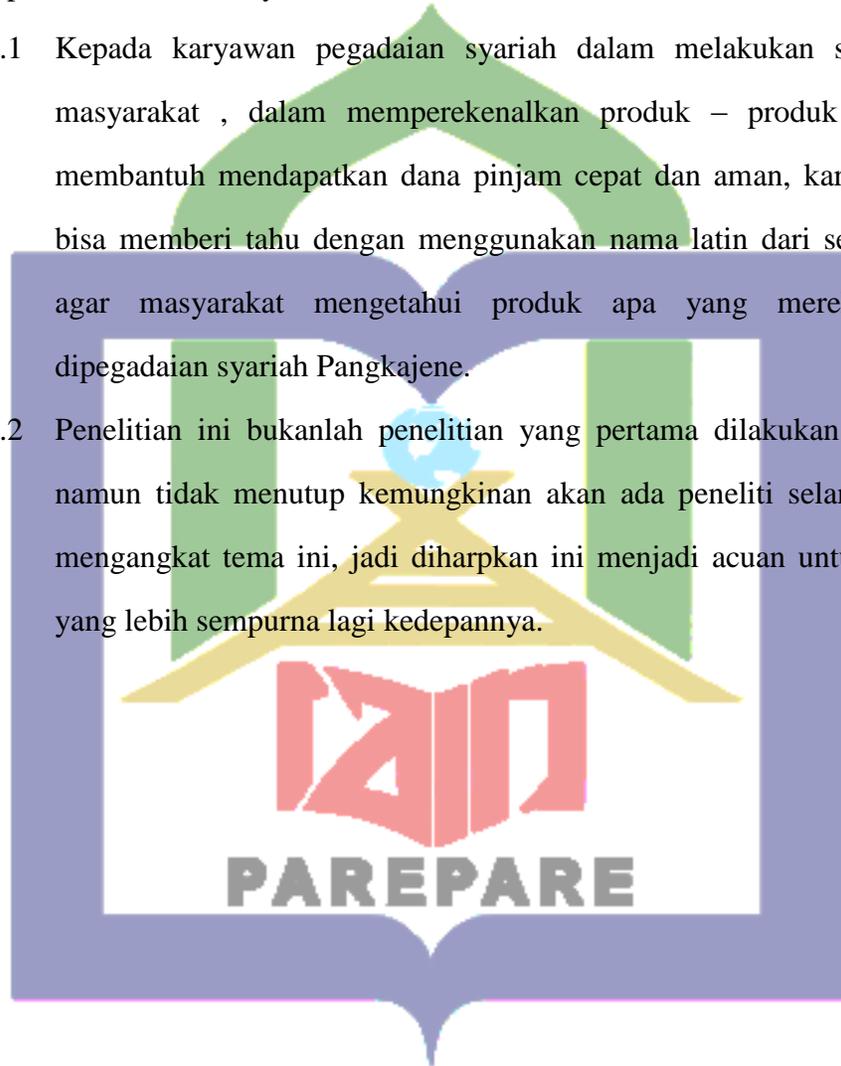
Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan dalam BAB IV, maka disajikan beberapa kesimpulan dari keseluruhan hasil penelitian yang sebagai berikut:

- 4.1.1 Strategi pemasaran produk yang dipasarkan dapat meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk yang ada dipegadaian syariah, karena strategi pemasaran yang disampaikan kepada nasabah memang terbukti kebenarannya dari mulai melakukan sosialisasi, promosi, dan iklan.
- 4.1.2 Peran produk pegadaian syariah Pangkajene juga sangat berperan penting dalam meningkatkan pendapatan nasabah, setiap produk yang ada dipegadaian syariah itu sangat membantuh jika nasabah ingin menambah modal untuk meningkatkan usaha yang dikelola, dan *Mu'nah* yang terdapat disetiap produk itu tidak membebani nasabah jika ingin menebus barang yang digadaikan. Adapun produk yang lebih berperan dalam meningkatkan pendapatan nasabah yaitu produk *Ar-Rahn*, karena cara mendapatkan dana pinjam cuma dengan membawa identitas dan barang berharga, prosesnya hanya dengan 15 menit dana cair dan aman penyimpanannya.

## 4.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian peran produk pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat SIDRAP, maka saran yang dapat penulis kemukakan yaitu:

- 4.2.1 Kepada karyawan pegadaian syariah dalam melakukan sosialisasi di masyarakat , dalam memperkenalkan produk – produk yang dapat membantu mendapatkan dana pinjam cepat dan aman, karyawan harus bisa memberi tahu dengan menggunakan nama latin dari setiap produk, agar masyarakat mengetahui produk apa yang mereka gunakan dipegadaian syariah Pangkajene.
- 4.2.2 Penelitian ini bukanlah penelitian yang pertama dilakukan leh penulis, namun tidak menutup kemungkinan akan ada peneliti selanjutnya yang mengangkat tema ini, jadi diharpkan ini menjadi acuan untuk penelitian yang lebih sempurna lagi kedepannya.



## DAFTAR PUSTAKA

### Referensi Buku

- Arikunto. Suharismi: 1996. *Prosedur Penelitian*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Assauri, Sofjan. 2014. *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep dan strategi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Asy-syifa. 2011. *al-Qur'an dan Terjemahnya*. Semarang: Raja Publishing.
- Adji, Wahyu. 2004. *Ekonomi SMA untuk kelas XI*. Bandung: Ganesha Exata Yogyakarta:Pustaka Pelajar.
- Departemen pendidikan Nasional. 2012. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi keempat* (cet,IV;Jakarta:PT.Gramedia Pustaka Utama).
- Edwin Mustafa Nasution dkk. 2010. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Cet 3) Jakarta: Kencana.
- Gary Amstrong dan Philip, Kotler, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: penerbit prenhalindo, 2002),
- Kasmir.2002. *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- .....2008. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- ..... 2009. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Prenada Media.
- Kotler, Philip, Kevin Lane Keller. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kotler, Philip. 2004. *Manajmen Pemasaran*. Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia.
- Kotler, Philip, Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

- Kotler Philip. 2008. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Prenada Media.
- Kuncono, Mudrajad. 2005. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Jakarta: Erlangga.
- Muhammad. 2005. *Lembaga Keuangan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Martono. 2002. *Bank dan Lembaga Lainnya*, Yogyakarta : Ekonisia.
- Marzuki. 1983. *Metodologi Riset* Jakarta: UI Press.
- Joko, Subagyo. 2006. *Metode Penelitian (dalam Teori Praktek)*. Jakarta: Rineka Cipta.
- J Chen, Bruce. 1992. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Rochaety, Ety, Ratih Tresnati. 2015. *Kasir Istilah Ekonomi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Salim, Peter dan Yeni Salim. 1995. *Kamus Bahasa Indonesia Kontempore*. Jakarta: Modern Press.
- Soerjono, Soekanto. 2009. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Soerjono, Soekanto. 2002. *Teori Peranan*. Jakarta: Bumi aksara.
- Sofyan Ade Mulazid. *Kedudukan sistem Pegadaian Syariah*. Jakarta: Grafindo Persada.
- Soemitra, Andri. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I. Cet. 1; Jakarta: Kencana.
- Siamat, Dahlan. 2004. *Manajemen Lembaga Keuangan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia*. Jakarta.
- Siamat, Dahlan 2004. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Edisi Keempat. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Universitas Indonesia. *Perbankan*. Edisi Kesatu. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

- S. Nasution. 2007. *statistika Deskriptif dalam Bidang Ekonomi dan Niaga*, Cet. Semarang: PT. Gelora Askara Pratama.
- Soemitra, Andri. 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Cet 2 Jakarta : Kencana.
- Subagyo, Joko. 2006. *Metode Penelitian dalam Teori Praktek*. Jakarta, Rineka Cipta.
- Sumayang, Lalu. 2003. *Manajemen Produksi dan Operasi*, Jakarta: Salembang Empat.
- Tisnawati, Ernie Sule dan Kurniawan Saefullah. 2005. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Triandaru, Sigit dan Totok Budi Santoso.2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi kedua Penerbit Salembah Empat.
- T.Gilarso. 2002 *Pengantar Ilmu Ekonomika*. Bandung: Ganeca Excat.
- Tim penyusun kamus besar bahasa indonesia.1991. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Tim Penyusun. 2013. *Pedoman Penulisan Karya, Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, Edisi Revisi (Parepare:STAIN Parepare).
- Yusanto, Muhammad Ismail, Muhammad Karebet Widajakusuma. 2002. *Menggagas Bisnis Islam*. Jakarta: Gema Insani.
- Zamroni.2007. *Meningkatkan Mutu Sekolah*. Jakara: PSAP Muhammadiyah.

#### **Referensi Skripsi**

- Lia, Ritanita,” Peran Produk-produk Pegadaian Syariah Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Para Nasabah”(Skripsi; Perbankan Syariah; Universitas Islam Indonesia; Yogyakarta, 2015.

Muftiandi, “Peran Pembiayaan Ar-Rum Bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang” Jurnal I-Finance, Vol. 1 No. 1.

Rosdiana, “Peranan PT.Pegadaian.(PERSERO) CAB. Takalar dalam meningkatkan ekonomi UMMAT di KAB.Takalar”.Desember 2012.

### Referensi Internet

Aplikasi pegadaian syariah, Mengatasi masalah tanpa masalah. <https://pegadaiansyariah.co.id>.

Makalah ini disajikan dalam rangka dialog ekonomi syariah yang diselenggarakan oleh Pusat Studi Perbankan Syariah (PSPS) “SBI”Yogyakarta, tanggal 25 Agustus 1997, yang kemudian dimasukkan sebagai artikel Jurnal *Bulletin Ekonomi Moneter*, vol.2,31999.

Johari dan Sanusi. 2016. The Demand of Pawnbroking. Service:<http://ibacnet.org/bai2016/proceeding>.

PT. Pegadaian *Visi dan Misi Pegadaian.2016* <http://www.pegadaian.co.id/info-visi-misi.php>.

Www. Pegadaian Syariah. Co. Id, Diakses Pada 29 Oktober 2018.



**LAMPIRAN-LAMPIRAN**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE PAREPARE

Alamat : JL. Amal Bakti No. 8 Soreang Kota Parepare 91132 ☎ (0421)21307  
Po Box : Website : www.iainparepare.ac.id Email: info.iainparepare.ac.id

Nomor : B 2543 /In.39/PP.00.9/10/2018  
Lampiran : -  
Hal : Izin Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth.  
Kepala Daerah KAB. SIDENRENG RAPPANG  
Cq. Badan Kesatuan Bangsa dan Politik  
di  
KAB. SIDENRENG RAPPANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE PAREPARE :

Nama : NURHIDAYAH  
Tempat/Tgl. Lahir : SIDRAP, 07 Juli 1995  
NIM : 14.2300.062  
Jurusan / Program Studi : Syari'ah dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah  
Semester : IX (Sembilan)  
Alamat : JL. PANCA SAKTI, DESA TEPPPO, KEC. TELLU LIMPOE

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah **KAB. SIDENRENG RAPPANG** dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

**"PERAN PRODUK PEGADAIAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT SIDRAP "**

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan **Oktober** sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut diharapkan kiranya yang bersangkutan diberi izin dan dukungan seperlunya.

Terima kasih,

12 Oktober 2018

A.n Rektor

Pt. Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (APL)



Muh. Djunaidi



## BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

Alamat : Jl. Harapan Baru (Kompleks SKPD) Blok A No 7 Pangkajene Sidenreng

### REKOMENDASI

Nomor. 800/663/Kesbangpol/2018

- Dasar :
1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 41 Tahun 2010 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Dalam Negeri ( Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2010, Nomor 316), sebagaimana telah di ubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 14 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 41 Tahun 2010 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Dalam Negeri (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 168).
  2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian.

Menimbang : Surat Ketua Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pare Pare, Nomor : B2543/In.19/LP2M/07/2018, tanggal 12 Oktober 2018 perihal Permohonan Rekomendasi Penelitian

Setelah membaca maksud dan tujuan kegiatan yang tercantum dalam proyek proposal, maka pada prinsipnya Pemerintah Kabupaten Sidenreng Rappang tidak keberatan memberikan rekomendasi kepada :

- Nama Peneliti : **NURHIDAYAH**  
Pekerjaan : Mahasiswa (i)  
Alamat : Desa Teppo, Tellu Limpoe  
Untuk :
1. Melakukan Penelitian dengan judul " Peran Produk Pengadaian Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kab. Sidrap ".
    - 2. Tempat : Pengadaian Syariah Sidrap
    - 3. Lama Penelitian : ± 2 ( dua ) Bulan
    - 4. Bidang Penelitian : Perbankan Syariah
    - 5. Status/Metode : Kualitatif

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk digunakan seperlunya.

Pangkajene Sidenreng, 15 Oktober 2018

Pit. Kepala Badan Kesbang dan Politik,



**Drs. H. ANDI BAHARUDDIN, M. Adm. Pemb**

Pangkat : Pembina

Nip : 19670505 200212 1 005

#### Tembusan Kepada Yth:

1. Bupati Sidenreng Rappang (sebagai Laporan) di Pangkajene Sidenreng
2. Ka. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kab. Sidrap
3. Ka. Kantor Pengadaian Syariah Kab Sidrap
4. Ketua Institut IAIN Pare Pare
5. Mahasiswa yang bersangkutan
7. Pertinggal



**PEMERINTAH KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG**  
**DINAS PENANAMAN MODAL & PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
JL. HARAPAN BARU KOMPLEKS SKPD BLOK A NO. 5 KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG  
PROVINSI SULAWESI SELATAN  
Telepon (0421) - 3590005 Email : ptp\_sidrap@yahoo.co.id Kode Pos : 91611

### IZIN PENELITIAN

**Nomor : 788/IP/DPMPTSP/10/2018**

- DASAR
1. Peraturan Bupati Sidenreng Rappang No. 1 Tahun 2017 Tentang Pendelegasian Kewenangan di Bidang Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Sidenreng Rappang
  2. Surat Permohonan **NURHIDAYAH** Tanggal **15-10-2018**
  3. Berita Acara Telaah Administrasi / Telaah Lapangan dari Tim Teknis **BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG** Nomor **800/663/KesbangPol/2018** Tanggal **15-10-2018**

### MENGIZINKAN

KEPADA  
NAMA : **NURHIDAYAH**  
ALAMAT : **JL. PANCA SAKTI, DESA TEPPO, KEC. TELLU LIMPOE**  
UNTUK : melaksanakan Penelitian dalam Kabupaten Sidenreng Rappang dengan keterangan sebagai berikut :  
NAMA LEMBAGA / UNIVERSITAS : **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI ( IAIN ) PAREPARE**  
JUDUL PENELITIAN : **" PERAN PRODUK PENGADAIAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT SIDRAP "**

LOKASI PENELITIAN : **PENGADAIAN SYARIAH KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG**

JENIS PENELITIAN : **KUALITATIF**

LAMA PENELITIAN : **16 Oktober 2018 s.d 16 Desember 2018**

Izin Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung

Dikeluarkan di : Pangkajene Sidenreng

Pada Tanggal : 15-10-2018

An. **BUPATI SIDENRENG RAPPANG**



**SAHRIYAH ANAN, SE**  
Pembina : **Pembina Utama Muda**  
NIP : **193902021987021005**

**Biaya : Rp. 0,00**

Tembusan :

- KEPALA KANTOR PENGADAIAN SYARIAH KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG
- KETUA IAIN PAREPARE
- PERTINGGAL

**PEGADAIAN SYARIAH**



**CABANG PEGADAIAN SYARIAH PANGKAJENE**

Jl. Jend. Ahmad Yani No. 111 SIDRAP

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Nomor:

Yang bertanda tangan dibawah ini Pimpinan Pegadaian Syariah Pangkajene Kab. Sidenreng Rappang, Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Nurhidayah  
JenisKelamin : Perempuan  
NomorStambuk/Nim : 14.2300.062  
Pekerjaan/Program Studi : Mahasiswi/S1  
IAIN Parepare  
Alamat : Jl. Panca Sakti, Keb. Tellu Limpoe, Kab. SIDRAP

Yang bersangkutan tersebut diatas benar telah mengadakan/melaksanakan penelitian di Pegadaian Syariah Pangkajene Kab.SIDRAP dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“PERAN PRODUK PEGADAIAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT SIDRAP”** pelaksanaannya pada tanggal 16 Oktober 2018. Dengan demikian keterangan surat ini kami buat dengan sebenarnya dalam mengingat sumpah jabatan dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

SIDRAP, November 2018

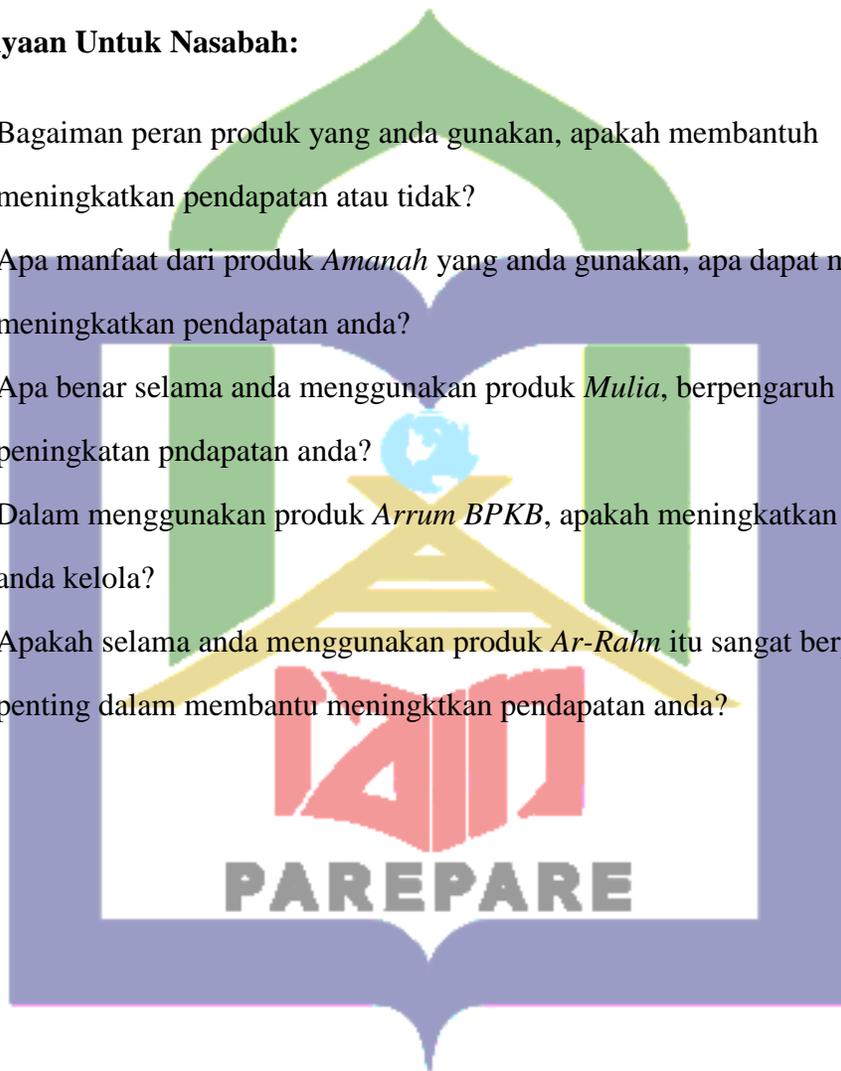
Pimpinan Pegadaian Syariah Pangkajene

## INSTRUMEN PENELITIAN

### PERAN PRODUK PEGADAIAN SYARIAH DALAM MENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT SIDRAP

#### Pertanyaan Untuk Nasabah:

1. Bagaimana peran produk yang anda gunakan, apakah membantuh meningkatkan pendapatan atau tidak?
2. Apa manfaat dari produk *Amanah* yang anda gunakan, apa dapat membantuh meningkatkan pendapatan anda?
3. Apa benar selama anda menggunakan produk *Mulia*, berpengaruh terhadap peningkatan pndapatan anda?
4. Dalam menggunakan produk *Arrum BPKB*, apakah meningkatkan usaha yang anda kelola?
5. Apakah selama anda menggunakan produk *Ar-Rahn* itu sangat berperan penting dalam membantu meningktkan pendapatan anda?

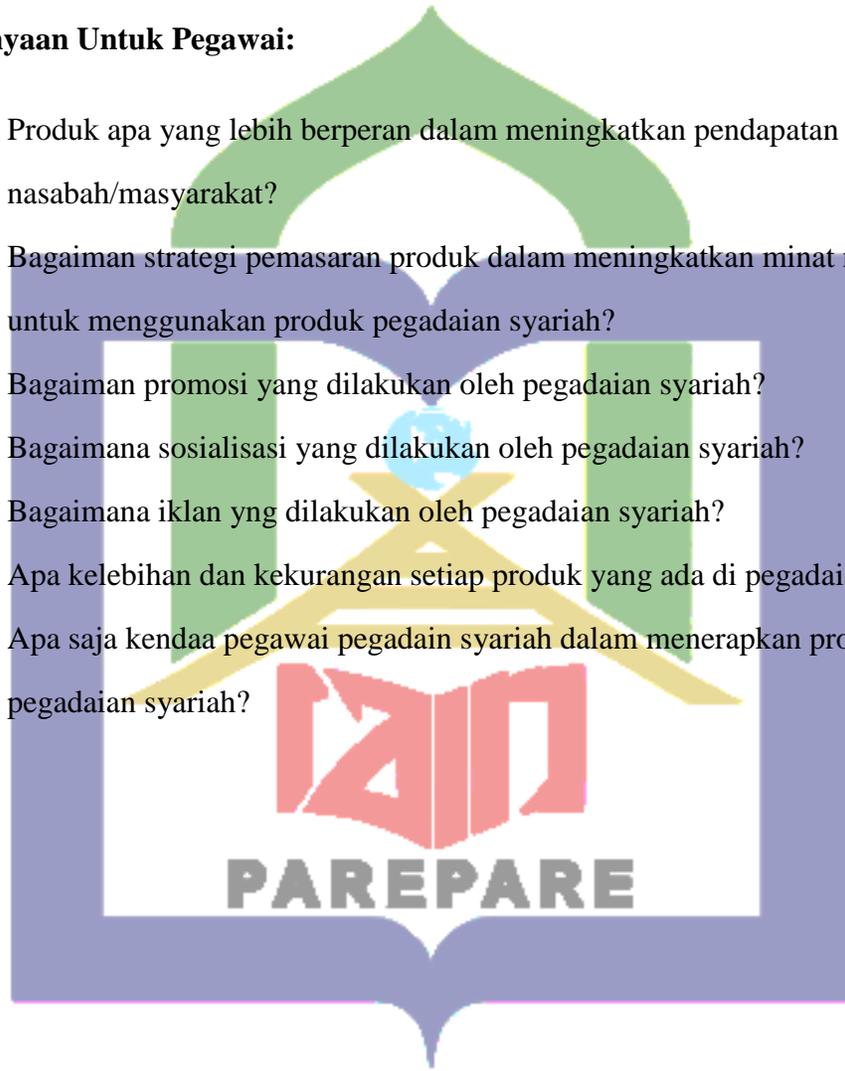


## INSTRUMEN PENELITIAN

### PERAN PRODUK PEGADAIAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT SIDRAP

#### Pertanyaan Untuk Pegawai:

1. Produk apa yang lebih berperan dalam meningkatkan pendapatan nasabah/masyarakat?
2. Bagaiman strategi pemasaran produk dalam meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk pegadaian syariah?
3. Bagaiman promosi yang dilakukan oleh pegadaian syariah?
4. Bagaimana sosialisasi yang dilakukan oleh pegadaian syariah?
5. Bagaimana iklan yng dilakukan oleh pegadaian syariah?
6. Apa kelebihan dan kekurangan setiap produk yang ada di pegadaian syarih?
7. Apa saja kendaan pegawai pegadain syariah dalam menerapkan produk pegadaian syariah?



## KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MUH. BARKAN FATMAN  
Alamat : Jl. Jendral Ahmad Yani No. 11.  
Jabatan : Petyas Administrasi Mikro

Menerangkan bahwa:

Nama : Nurhidayah  
Nim : 14.2300.02  
Perguruan tinggi : IAIN Parepare  
Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/PS  
Alamat : Desa TEPPU.

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Peran produk pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat SIDRAP"

Dengan keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 29-10-2018

  
(MUH. BARKAN FATMAN)

### KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Kurniasari

Alamat : Corawali

Jabatan : -

Menerangkan bahwa :

Nama : Nurhidayah

Nim : 14.2300.062

Perguruan tinggi : IAIN Parepare

Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/PS

Alamat : Desa TEPPA

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam melakukan penyusunan skripsi yang berjudul "peran produk pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat Sidrap"

Dengan keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare ..... 2018



( Kurniasari )

### KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nugrawati

Alamat : Belokka

Jabatan : -

Menerangkan bahwa :

Nama : Nurhidayah

Nim : 14.2300.062

Perguruan tinggi : IAIN Parepare

Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/PS

Alamat : Desa TEPPPO

Benar telh melakukan wawancara dengan saya dalam melakukan penyusunan skripsi yang berjudul “ peran produk pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat Sidrap”

Dengan keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare.....2018

  
( Nugrawati )

### KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sitiyah dan Yanti ~~AF~~ ROOR  
Alamat : AMPARITA  
Jabatan : CS

Menerangkan bahwa:

Nama : Nurhidayah  
Nim : 14.2300.02  
Perguruan tinggi : IAIN Parepare  
Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/PS  
Alamat : Desa TEPPU.

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Peran produk pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat SIDRAP"

Dengan keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare... 29 OKTOBER 2018



Sitiyah

### KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anhi  
Alamat : Tanru Tedong  
Jabatan : -

Menerangkan bahwa :

Nama : Nurhidayah  
Nim : 14.2300.062  
Perguruan tinggi : IAIN Parepare  
Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/PS  
Alamat : Desa TEPPPO

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam melakukan penyusunan skripsi yang berjudul "peran produk pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat Sidrap"

Dengan keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare ..... 2018



( )

### KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : NUR RAHMATI

Alamat : MASSEPE

Jabatan : -

Menerangkan bahwa:

Nama : Nurhidayah

Nim : 14.2300.02

Perguruan tinggi : IAIN Parepare

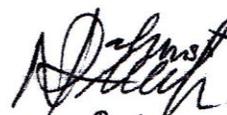
Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/PS

Alamat : Desa TEPPU.

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Peran produk pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat SIDRAP"

Dengan keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare...29 - 10... 2018

  
(Nur. Rahmati)

### KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : E Hesti  
Alamat : JL. SONINGALG  
Jabatan : MAS

Menerangkan bahwa:

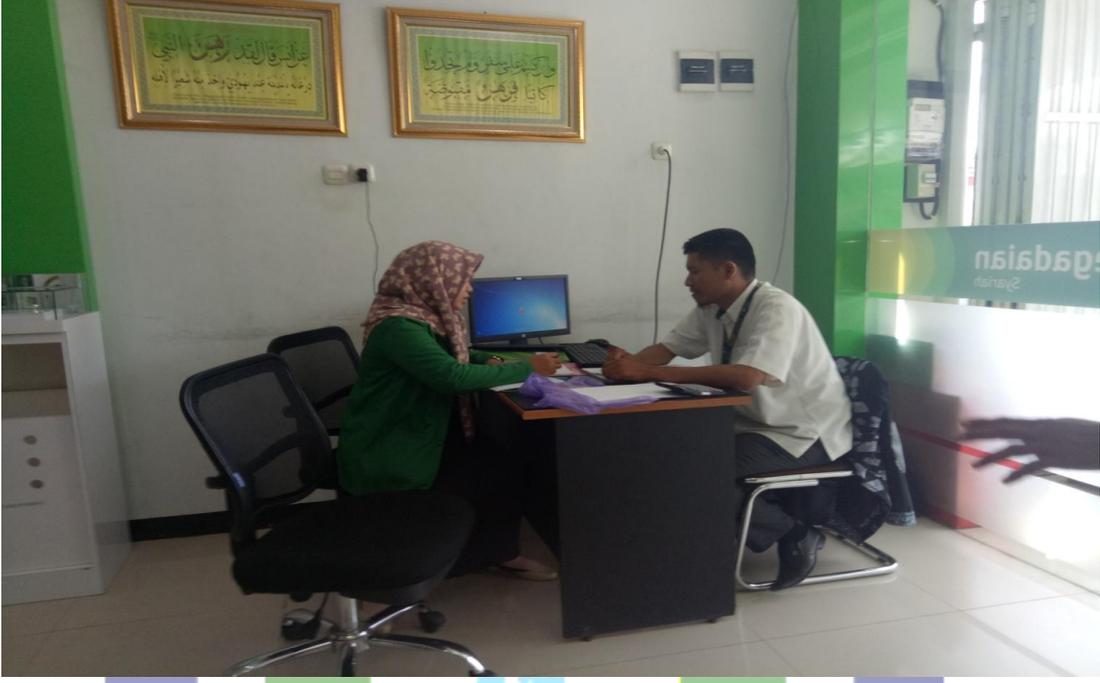
Nama : Nurhidayah  
Nim : 14.2300.02  
Perguruan tinggi : IAIN Parepare  
Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/PS  
Alamat : Desa TEPPU.

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Peran produk pegadaian syariah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat SIDRAP"

Dengan keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 20-10-2018

  
(.HESTI.....)





### RIWAYAT HIDUP



**Nurhidayah (14.2300.062)**, Lahir di Sidrap, Kecamatan TELLU LIMPOE, Kabupten Sidenreng Rappang, Provinsi Sulawesi Selatan, Lahir Pada Tanggal 07 Juli 1995, merupakan anak ke-5 dari lima bersaudarah, anak dari pasangan Mahmud dan Hj Moni. Telah menyelesaikan pendidikan di SDN 018 Tarakan, lulus pada tahun 2008, SMP 2 Tellu Limpoe setelah itu saya pindah sekolah di Tarakan di SMP Muhammadiyah,

karena waktu mengurus pindah sekolah di Tarakan memakan waktu yang cukup lama hingga saya menggantung sampai 2 bulan lebihnya baru masuk sekolah, dan akhirnya saya memutuskan untuk tidak lanjutkan sekolah SMP, tapi saya menggunakan Paket B pada Tahun 2011 untuk bisa melanjutkan sekolah menengah atas (SMAN), SMA Negeri 1 Panca Lautang, Lulus 2014. Dan penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, penulis sekarang mengajukan dengan judul Skripsi *“Peran Produk Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Sidrap”*.

