

## SKRIPSI

### ANALISIS RISIKO GAGAL BAYAR PADA PRODUK PEMBIAYAAN ARRUM HAJI DI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG



PROGRAM STUDI AKUNTANSI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE

2025

**ANALISIS RISIKO GAGAL BAYAR PADA PRODUK PEMBIAYAAN  
ARRUM HAJI DI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG  
SAWITTO KABUPATEN PINRANG**



**OLEH**

**CITRA ANJELIKA  
NIM: 2120203862201062**

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Terapan Akuntansi  
(S. Tr. Ak) Pada Program Studi Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi  
Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

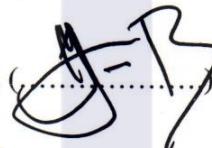
**2025**

## PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi	: Analisis Risiko Gagal Bayar Pada Produk Pembiayaan Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.
Nama Mahasiswa	: Citra Anjelika
* Nomor Induk Mahasiswa	: 2120203862201062
Program Studi	: Akuntasi Lembaga Keuangan Syariah
* Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Dasar Penetapan Pembimbing	: Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Nomor B-1233/In.39/FEBI.04/PP.00.9/04/2024

Disetujui Oleh:

: Dr. I Nyoman Budiono, M.M. (.....)  
: 19690615 202321 1 004



Mengetahui:  
Dekan,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag  
NIP. 19710208 200112 2 002

## PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi	: Analisis Risiko Gagal Bayar Pada Produk Pembiayaan Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.
Nama Mahasiswa	: Citra Anjelika
Nomor Induk Mahasiswa	: 2120203862201062
Program Studi	: Akuntasi Lembaga Keuangan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Dasar Penetapan Pembimbing	: Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Nomor B-1233/In.39/FEBI.04/PP.00.9/04/2024
Tanggal Kelulusan	: 24 Juli 2025

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. I Nyoman Budiono, M.M.

(Ketua)



Dr. Ahmad Dzul Ilmi Syarifuddin, S.E., M.M (Anggota)



Sri Wahyuni Nur, S.E., M.Ak.

(Anggota)



Mengetahui:

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Prof. Dr. Muqalifah Muhammadun, M.Ag  
NIP. 19710208/200112 2 002

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Alhamdulillahirobbil'alamin* puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena berkat dan karunia-Nya, pemulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Risiko Gagal Bayar Pada Produk Pembiayaan Arrum Hajji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang” sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Akuntansi (S.Tr.Ak.) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad Saw, Rasul pilihan yang membawa cahaya penerang dengan ilmu pengetahuan. Serta irungan doa untuk keluarga, sahabat, dan seluruh pengikutnya yang selalu setia sampai akhir zaman.

Penulis mengahturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada kedua orang tua Ibunda tercinta Hj.Rusnah dan Ayahanda tercinta Baharuddin karena selalu memberikan motivasi baik dukungan secara fisik ataupun material yang tak hentinya mengirimkan doa tulus sehingga penulis mendapat kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik. Tanpa mereka, penulis tidak bisa sampai sekarang ini.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari Bapak Dr. I Nyoman Budiono, M.M. selaku pembimbing, atas segala dedikasi, ilmu serta bimbingan yang diberikan selama penyusunan tugas akhir ini penulis haturkan terima kasih. Selain itu penulisan skripsi ini tidak dapat terlaksana tanpa adanya bantuan, kerja sama, serta dukungan dari pihak-pihak yang berbaik hati mengorbankan waktu, tenaga, maupun pikiran secara sukarela atas segala bantuandan bimbangannya yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih. Mereka diantaranya, sebagai berikut:

1. Prof. Dr. Hannani, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.

2. Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare yang telah meluangkan waktunya dan atas pengabdiannya yang telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Dr. Ahmad Dzul Ilmi Syarifuddin, S.E., M.M selaku Ketua Program Studi Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah sekaligus penguji utama yang telah banyak memberikan dukungan dan bantuannya kepada kami sebagai mahasiswa Program Studi Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah.
4. Ismayanti, M.M. selaku dosen Penasehat Akademik yang selama ini telah memberikan bebagai nasehat, motivasi dukungan dan bantuannya dalam menjalankan aktivitas akademik.
5. Ibu Sri Wahyuni Nur, S.E., M.Ak. Selaku dosen penguji kedua terimakasih atas kritik dan saran yang telah diberikan, terimakasih juga atas perhatian dan kesempatan yang telah diberikan.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu dan wawasannya kepada penulis, dan seluruh staf bagian rektorat, akademik, dan fakultas yang selalu siap melayani mahasiswa.
7. Kepala Perpustakaan IAIN Parepare yang telah melayani dan menyediakan referensi terkait dengan judul penelitian penulis.
8. Bapak Ahmad Azwar selaku pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto, yang telah memberikan izin untuk meneliti di Pegadaian Syariah Unit Watang Sawitto seluruh karyawan yang telah memberikan bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Kepada saudara penulis Suhendra dan sepupu-sepupu penulis serta keluarga besar terimakasih atas segala doa dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis. kakak ipar penulis Muhjiraturrida dan keponakan Arsyifa Almahyra. Terima kasih telah hadir ditengah keluarga memberikan kehangatan dan semangat untuk penulis menyelesaikan skripsi.

10. Teruntuk para sahabat seperjuangan penulis Winda , Syafina Syarif, Firzah Amaliah dan Nur'Ain yang telah banyak membantu dan Terimakasih atas segala motivasi, dukungan, pengalaman,meluangkan banyak waktunya dan canda tawa yang dijalani selama perkuliahan. Terima kasih selalu menjadi garda terdepan dan selalu mendengarkan keluh kesah di masa-masa sulit penulis.
11. Teruntuk sahabat-sahabat tercinta Astina, Heri, Selvia Oktavia, Arini Asnidar, Wiwi, Anatasia. B, dan teman – teman KKN posko 33 Bnato Rejo yang tidak dapat saya sebut namanya satu persatu, yang telah membersamai, memberikan doa dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Terakhir terima kasih untuk diri sendiri karena telah berusaha keras berjuang sampai sejauh ini tidak menyerah dan terus berusaha sampai akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat dan hidayah kepada mereka. Akhir kata penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna menyempurnakan skripsi ini.

Parepare, 10 Mei 2025 M  
12 Dzulqa'dah 1446 H  
Penulis,

  
Citra Anjelika  
NIM. 2120203862201062

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa	:	Citra Anjelika
Nomor Induk Mahasiswa	:	2120203862201062
Tempat/Tgl. Lahir	:	Dolanggang, 06 Juni 2003
Program Studi	:	Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Juduk skripsi	:	Analisis Risiko Gagal Bayar Pada Produk Pembiayaan Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.

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

Parepare, 10 Mei 2025

Penyusun

  
Citra Anjelika  
NIM: 2120203862201062

## ABSTRAK

CITRA ANJELIKA. *Analisis Risiko Gagal Bayar Pada Produk Pembiayaan Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto*. (Dibimbing oleh I Nyoman Budiono)

Kemauan Umat muslim yang ada di Kabupaten Pinrang untuk memenuhi rukun islam yang ke-5 sangatlah besar. Hal ini di buktikan dari lamanya daftar tunggu pemberangkatan Haji di wilayah Kabupaten Pinrang. Hal ini menjadi dasar penerbitan produk Arrum Haji oleh Pegadaian Syariah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis risiko gagal bayar pada produk pembiayaan arrum haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang. Ibadah haji merupakan keinginan setiap umat Islam, namun keterbatasan finansial sering menjadi hambatan. Produk Arrum Haji hadir sebagai solusi pembiayaan yang memungkinkan masyarakat mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data dalam penelitian ini yaitu sumber data primer dan sekunder. Adapun teknik analisis data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Analisis data dilakukan dengan menginterpretasikan informasi yang diperoleh untuk menjawab rumusan masalah penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1)Produk Arrum Haji merupakan solusi pembiayaan syariah yang memungkinkan umat muslim untuk memperoleh porsi haji dengan jaminan emas, serta proses pengajuan yang mudah dan fleksibel. 2)faktor-faktor risiko yang dapat menyebabkan nasabah gagal bayar, yaitu faktor eksternal kondisi ekonomi yang tidak stabil usaha macet, faktor kesehatan, kurangnya pemahaman tentang kewajiban pembayaran, meninggal dunia dan ada kredit lain yang harus dibayar, kemudian faktor internal prosedur monitoring pembiayaan lemah, kurangnya analisis kelayakan nasabah dan tidak menggunakan jaminan lain selain emas. 3)Upaya yang diterapkan oleh Pegadaian Syariah untuk menyelesaikan gagal bayar pada produk pembiayaan Arrum Haji yaitu komunikasi dengan nasabah atau mengunjungi langsung rumah nasabah, *rescheduling, reconditioning, restructuring*, dan lelang.

**Kata Kunci:** Analisis, Produk Pembiayaan Arrum Haji, Pegadaian Syariah

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING .....	ii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
PEDOMAN TRANSLITERASI DAN SINGKATAN .....	xiv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan penelitian .....	8
D. Kegunaan Penelitian .....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Tinjauan Penelitian Relevan .....	11
E. Tujuan penelitian .....	16
B. Tinjauan Teori.....	16
1. Analisis .....	16
2. Risiko Gagal Bayar .....	18
3. Konsep Produk Pembiayaan Arrum Haji.....	25
4. Pegadaian Syariah.....	31
C. Kerangka Konseptual.....	36
D. Kerangka Pikir .....	38
BAB III METODE PENELITIAN.....	40
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	40

B.	Lokasi dan Waktu Penelitian .....	41
C.	Jenis dan Sumber Data.....	41
D.	Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data .....	43
E.	Uji Keabsahan Data .....	46
F.	Teknik Analisis Data.....	47
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>50</b>
A.	Hasil Penelitian .....	50
1.	Produk pembiayaan arrum haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang .....	50
2.	Faktor-faktor risiko yang menyebabkan nasabah gagal bayar pada Produk Pembiayaan arrum haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang .....	66
3.	Upaya yang diterapkan untuk menyelesaikan risiko gagal bayar oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang .....	83
B.	Pembahasan.....	97
1.	Produk pembiayaan arrum haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang .....	97
2.	Faktor-faktor yang dapat menyebabkan gagal bayar pada produk pembiaaan arrum haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.....	101
3.	Upaya yang diterapkan untuk menyelesaikan risiko gagal bayar oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang .....	105
<b>BAB V PENUTUP.....</b>		<b>110</b>
A.	Kesimpulan .....	110
B.	Saran .....	111
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>112</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>		<b>115</b>
<b>BIODATA PENULIS .....</b>		<b>136</b>

## DAFTAR TABEL

NO. TABEL	NAMA TABEL	HALAMAN
1.1	Data Nasabah Produk pembiayaan arrum haji Di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto 2021-2024	5
4.1	Biaya Administrasi	59
4.2	Biaya Administrasi dan Imbalan Jasa	59
4.3	Angsuran perbulan (Browsur Arrum Haji 2025)	60
4.4	Perhitungan Mu'nah	61

## DAFTAR GAMBAR

NO. TABEL	NAMA GAMBAR	HALAMAN
2.1	Struktu Organisasi PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang	34
2.2	Bagan Kerangka Pikir	39



## DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Nama Lampiran	Halaman
1	Pedoman wawancara	115
2	Surat keterangan wawancara	118
3	Surat izin melaksanakan penelitian dari IAIN Parepare	126
4	Surat keterangan telah melakukan penelitian	127
5	Surat rekomendasi penelitian dari pemerintah daerah	128
6	SK Pembimbing	129
7	Berita Acara Revisi Judul	130
8	Dokumentasi Penelitian	131
9	Riwayat Hidup Penulis	135

## PEDOMAN TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

### A. Transliterasi

#### 1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
'	Alif	Tidakdilambangkan	Tidakdilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ه	Ha	h	ha (dengantitik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	de dan ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ṣ	es (dengantitik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengantitik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengantitik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet ((dengantitik di bawah)
ع	'ain	'	komaterbalikkeatas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun.

Jika terletak di tengah atau di akhir, ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

- a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Fathah	A	A
ي	Kasrah	I	I
و	Dammah	U	U

- b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	fathah dan ya	Ai	a dan i
ؤ	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : haula

- c. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	fathah dan ya	Ai	a dan i
ؤ	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حُوْلٌ : haula

### 3. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ـ / ـيـ	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ـيـ	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
ـُـ	dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قَبَلَ : qīla

يَمُونٌ : yamūtu

### 4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua :

- 1) *ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- 2) *ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *tamarbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha* (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْخَلَّةِ : *rauḍah al-jannahatauraudatuljannah*

الْمَدِينَةُ الْقَاضِيَّةُ : *al-madīnah al-fāḍilahatau al- madīnatulfāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

#### 5. Syaddah (Tasydid)

*Syaddah* atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (‐), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberitan dasyaddah.

Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

نَحْنُنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجَّ : *al-hajj*

نَعَّمْ : *nu ‘imā*

عَدُوٌّ : *‘aduwun*

Jika huruf ﴿bertasy diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah ( ـ ) maka literasi-literasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyyatau ‘Araby)

عَلَيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Alyyatau ‘Aly)

#### 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ـ (alif lam ma’rifah). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang

mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ :*al-syamsu* (*bukanasy-syamsu*)

الْزَلْزَالُ :*al-zalzalah* (*bukanaz-zalzalah*)

الْفَلَسْفَهُ :*al-falsafah*

الْبَلَادُ :*al-bilādu*

#### 7. Hamzah

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

Contoh:

تَأْمِرُونَ :*ta'murūna*

الْنَّوْءُ :*al-nau'*

شَيْءٌ :*syai'un*

أَمْرٌ :*Umirtu*

#### 8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar*Qur'an*), *Sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

*Fīzilāl al-qur'an*

*Al-sunnah qabl al-tadwin*

*Al-ibārat bi 'umum al-lafzlā bi khusus al-sabab*

#### 9. *Lafz al-Jalalah* (الله)

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudafilah* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

بِاللهِ دِينُ اللَّهِ *Dīnullah* بِاللهِ *billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُمْ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *Hum fīrahmatillāh*

#### 10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awalan madiri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetapi huruf awal nama diritersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*).

Contoh:

*WamāMuhammadunillārasūl*

*Inna awwalabaitinwudi 'alinnāsilalladī bi Bakkatamubārakan*

*Syahru Ramadan al-ladhīunzilafih al-Qur'an Nasir al-Din al-Tusī*

*Abū Nasr al-Farabi*

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

Contoh:

*Abū al-Walid Muhammad ibnuRusyd, ditulismenjadi: IbnuRusyd, Abūal-WalīdMuhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid MuhammadIbnu)*

*NaṣrHamīdAbū Zaid, ditulismenjadi: Abū Zaid, NaṣrHamīd (bukan: Zaid, NaṣrHamīdAbū)*

## B. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	=	<i>subḥānahūwata 'āla</i>
saw.	=	<i>ṣallallāhu 'alaihiwasallam</i>
a.s.	=	<i>'alaihi al- sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrāhīm/..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
دو	=	بُونَ مَكَانٍ
صَهْبِي	=	صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
ط	=	طبعَة

ن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها / إلى آخره
خ	=	جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor). Karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).
- et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.
- Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.
- No. : Nomor digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Ibadah haji merupakan keinginan setiap umat islam, hal ini merupakan kebanggaan tersendiri ketika sudah melaksanakan ibadah haji. Sebagian masyarakat menganggap jika ia telah melaksanakan ibadah haji mereka merasa dirinya lebih dihargai dari mereka yang belum melaksanakan ibadah haji. Meskipun bukan sepenuhnya hal-hal itu yang mendorong seseorang untuk melakukan haji, tidak diragukan lagi ada beberapa jamaah haji yang tertarik dengan situasi seperti itu. Dengan demikian, ibadah haji menarik bagi masyarakat muslim, jadi tidak mengherankan jika ada daftar tunggu calon jamaah haji. Setiap wilayah memiliki durasi yang berbeda, beberapa mencapai 15 tahun, bahkan lebih dari itu.<sup>1</sup> Untuk mewujudkan keinginan masyarakat yang memiliki keterbatasan finasial untuk melaksanakan ibadah haji, saat ini banyak lembaga keuangan syariah menawarkan pilihan pembiayaan untuk haji salah satu lembaga keuangan syariah yang menyediakan pembiayaan Produk pembiayaan arrum haji ialah PT Pegadaian Syariah.

Pinrang merupakan wilayah yang mayoritas penduduknya beragama islam, sebagian besar masyarakatnya mengikuti ajaran Islam. Hal ini menciptakan permintaan tinggi terhadap pelaksanaan ibadah haji, namun keterbatasan finansial sering kali menjadi hambatan bagi banyak Masyarakat dalam mewujudkan keinginannya untuk menunaikan ibadah haji. salah satu Lembaga keuangan syariah

---

<sup>1</sup> Budi Kisworo, ‘Ibadah Haji Ditinjau Dari Berbagai Aspek’, *Al-Istinbath : Jurnal Hukum Islam*, 2.1 (2017), p. 75, doi:10.29240/jhi.v2i1.194.

yang menyediakan pembiayaan Produk pembiayaan arrum haji ialah PT Pegadaian Syariah. Pegadaian Syariah merupakan institusi atau lembaga yang menjalankan pembiayaan berbasis gadai dengan prinsip-prinsip syariah.<sup>2</sup> Beberapa produk yang ditawarkan oleh pegadaian syariah ada gadai emas, Tabungan emas, dan konsinyasi emas serta berbagai jenis lainnya, salah satu inovasi yang dibuat oleh pegadaian syariah adalah pada produk pembiayaan arrum haji. Pertama kali dikeluarkan oleh pihak pegadaian pada bulan April 2016, Bersama dengan maksud dan tujuan untuk membantu Masyarakat muslim untuk melaksanakan haji rukun islam yang kelima.<sup>3</sup>

Arrum Haji merupakan pembiayaan untuk menerima porsi haji secara syariah dengan barang jaminan emas atau Tabungan Emas dan pengerajan yang terbilang sangat gampang serta aman. Fitur & Keunggulan, Sesuai fatwa DSN-MUI, Biaya pemeliharaan barang jaminan terjangkau, Jaminan emas dapat dipergunakan untuk pelunasan biaya haji, Emas dan dokumen haji tersimpan dengan aman. Channel Layanan yaitu Outlet Pegadaian, Agen Pegadaian BPO, Pegadaian Digital dan Pegadaian Syariah Digital. Target Nasabah Masyarakat Indonesia yang beragama Islam dan berusia minimal 12 tahun atau maksimal 65 tahun saat lunas. Proses Bisnis, Nasabah mengajukan pembiayaan Arrum Haji atau Arrum Haji Tabungan Emas, Marhun Emas/Logam Mulia/Tabungan Emas ditaksir oleh penaksir, Nasabah menandatangani Akad Perjanjian, Nasabah ke Bank untuk memperoleh SABPIH (Setoran Awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji), Nasabah ke kemenag memperoleh SPPH (Surat Pendaftaran Pergi Haji), Nasabah menyerahkan SABPIH

<sup>2</sup> Nuroh Yuniwati, Emilia Dwi Lestari, and Anis Alfiqoh, ‘Pegadaian Syariah: Penerapan Akad Rahn Pada Pegadaian Syariah’, 2 (2021), pp. 189–99.

<sup>3</sup> Suad Qurrotul Aini, ‘PEGADAIAN SYARIAH BLAURAN SURABAYA Produk Pembiayaan Yaitu Pada Produk pembiayaan arrum haji . Produk Ini Dibayar Secara Angsuran . Pegadaian Syariah Memberikan Opsi’, 10.43 (2020).

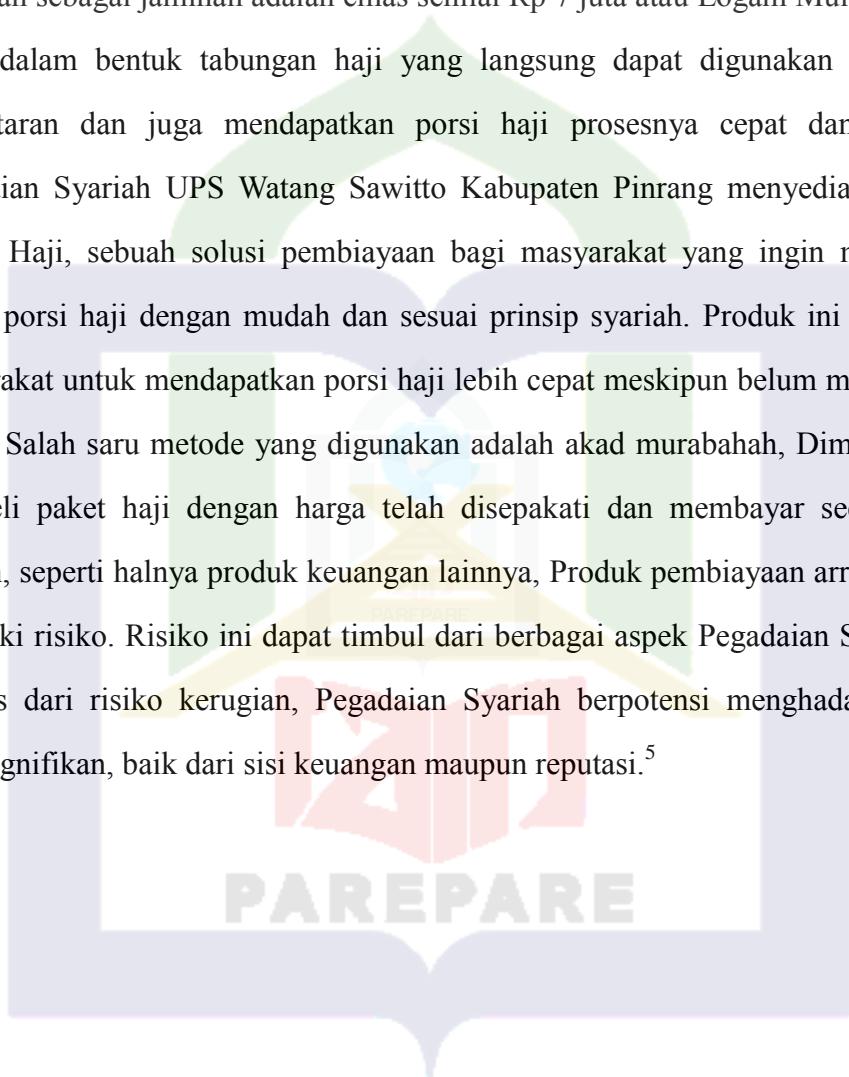
(Setoran Awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji), SPPH(Surat Pendaftaran Pergi Haji) , buku tabungan ke Pegadaian, melampirkan KTP, melampirkan kartu keluarga, pas foto 3x4, dan surat keterangan domisili.<sup>4</sup>

Lembaga yang menyediakan Produk pembiayaan arrum haji atau pembiayaan haji di Indonesia biasanya berupa bank-bank syariah, lembaga keuangan syariah dan beberapa lembaga lainnya yang bekerja sama dengan pemerintah. Lembaga-lembaga ini menyediakan produk haji untuk membantu mempermudah proses pendaftaran dan pemberangkatan jamaah haji, baik itu haji reguler, haji khusus, maupun layanan lainnya. Produk pembiayaan arrum haji merujuk pada berbagai layanan atau paket perjalanan haji yang disediakan oleh lembaga-lembaga tertentu. Produk pembiayaan arrum haji pada umumnya berbentuk pinjaman atau pembiayaan yang dapat dilunasi dalam jangka waktu tertentu Lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah Indonesia (BSI), Bank Negara Indonesia Syariah (BNI Syariah) dan beberapa Lembaga lainnya termasuk PT Pegadaian Syariah yang telah menyediakan produk semacam ini. Lembaga keuangan syariah yang menyediakan produk arrum haji biasanya bekerja sama dengan agen perjalanan haji yang terakreditasi dan memiliki izin resmi. Kerja sama ini bertujuan untuk memastikan bahwa paket haji yang ditawarkan berkualitas, sesuai dengan standar yang telah ditentukan oleh pemerintah.

PT Pegadaian Syariah Ups Watang Sawitto adalah salah satu unit Pegadaian yang berlokasi di Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan. Cabang ini menyediakan berbagai layanan keuangan berbasis syariah, termasuk Produk pembiayaan arrum haji. Arrum Haji adalah produk pembiayaan dari Pegadaian Syariah yang memudahkan masyarakat untuk mendapatkan porsi ibadah haji dengan prinsip

<sup>4</sup> Sahabat Pegadaian, ‘Apa Itu Pembiayaan Porsi Haji? Kenali Cara Pengajuannya’, *Sahabat Pegadaian*, 2024.

syariah. Dalam pembiayaan Ar-rum Haji menyediakan pinjam sebesar 25 juta rupiah dalam bentuk tabungan Haji. Cara mendapatkan produk ini adalah dengan melakukan pembukaan rekening dengan nominal sebesar Rp 500 ribu. Sementara yang dapat dijadikan sebagai jaminan adalah emas senilai Rp 7 juta atau Logam Mulia seberat 15 gram. dalam bentuk tabungan haji yang langsung dapat digunakan untuk biaya pendaftaran dan juga mendapatkan porsi haji prosesnya cepat dan aman. PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang menyediakan layanan Arrum Haji, sebuah solusi pembiayaan bagi masyarakat yang ingin mendapatkan nomor porsi haji dengan mudah dan sesuai prinsip syariah. Produk ini menjanjikan masyarakat untuk mendapatkan porsi haji lebih cepat meskipun belum memiliki dana penuh. Salah satu metode yang digunakan adalah akad murabahah, Dimana nasabah membeli paket haji dengan harga telah disepakati dan membayar secara cicilan. Namun, seperti halnya produk keuangan lainnya, Produk pembiayaan arrum haji juga memiliki risiko. Risiko ini dapat timbul dari berbagai aspek Pegadaian Syariah tidak terlepas dari risiko kerugian, Pegadaian Syariah berpotensi menghadapi kerugian yang signifikan, baik dari sisi keuangan maupun reputasi.<sup>5</sup>



---

<sup>5</sup> Sumarni Yenti Agni Aditya, Mursalin Supardi, 'Implementation of Arrum Haji Products as Hajj Bailout Funds (Study of Pegadaian Syariah Cabang Simpang Sekip Bengkulu)', 7 (2024).

**Tabel 1.1 Data Nasabah Pembiayaan Produk arrum haji Di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang**

DATA NASABAH PEMBIAYAAN PRODUK ARRUM HAJI DI PT PEGADAIAN SYARIAH  
UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG

TAHUN	JUMLAH NASABAH	JUMLAH NASABAH MACET	TENOR
2021	4 Nasabah	-	60 Bulan
2022	8 Nasabah	-	60 Bulan
2023	10 Nasabah	2 Macet	60 Bulan
2024	2 Nasabah	1 Macet	60 Bulan

Sumber : PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang

Tabel yang disajikan berisi data mengenai nasabah yang mengambil pembiayaan untuk porsi haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang 2022 hingga 2024. Dalam tabel ini, terdapat kolom-kolom yang mencakup tahun, jumlah nasabah, jumlah nasabah yang macet, dan tenor pembiayaan. Pada tahun 2021 terdapat 4 nasabah memanfaatkan pembiayaan porsi haji, pada tahun 2022, tercatat 8 nasabah yang memanfaatkan pembiayaan porsi haji, sementara pada tahun 2023, jumlah nasabah ini mengalami peningkatan menjadi 10 nasabah. Hal ini menunjukkan adanya fluktuasi dalam minat atau kemampuan masyarakat untuk mengambil pembiayaan haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang. Selain itu, data juga mencatat adanya masalah pembayaran, di mana jumlah nasabah yang macet pada tahun 2021-2022 tidak ada, menunjukkan bahwa mungkin tidak ada nasabah yang mengalami kesulitan dalam pelunasan pada tahun-tahun tersebut. Tenor pembiayaan yang ditetapkan adalah 60 bulan, yang berarti nasabah diberikan waktu 5 tahun untuk menyelesaikan pembayaran. Penetapan tenor ini penting untuk memberikan fleksibilitas kepada nasabah dalam mengelola keuangan mereka. Sumber data diambil dari PT Pegadaian

Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, yang menjamin keakuratan dan relevansi informasi yang disajikan. Data ini dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut mengenai kinerja pembiayaan haji dan risiko Pembiayaan yang terkait. Pada tabel diatas terdapat 2 (dua) nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran (macet) pada tahun 2023 dan 1 nasabah macet di tahun 2024 dengan total pinjaman yang signifikan hal tersebut terjadi karena beberapa faktor, Dimana nasabah meninggal dunia dan anaknya tidak ingin melanjutkan pembiayaan haji dan termasuk kondisi ekonomi yang tidak stabil atau kurangnya pemahaman nasabah tentang kewajiban pembayaran.

Akad yang digunakan Produk pembiayaan arrum haji akad syariah, sesuai dengan fatwa MUI No. 92/DSN- MUI/IV/2014. Dengan cara ini, nasabah bisa mendapatkan porsi haji tanpa harus menunggu lama sambil menabung untuk melunasi biayanya. Produk arrum haji ini menjadi solusi bagi mereka yang ingin mendaftar haji lebih cepat meskipun belum memiliki dana penuh.<sup>6</sup> Namun, seperti halnya produk keuangan lainnya, Produk pembiayaan arrum haji juga memiliki risiko. Risiko ini dapat timbul dari berbagai aspek, Pegadaian Syariah tidak terlepas dari risiko kerugian, maka diterapkanlah kompensasi ganti rugi (ta'widh). Penetapan ta'widh harus sesuai dengan aturan yang berlaku sesuai dengan Fatwa DSN-MUI dan Hukum Islam. Pegadaian Syariah berpotensi menghadapi kerugian yang signifikan, baik dari sisi keuangan maupun reputasi.<sup>7</sup> Risiko pembiayaan dapat terjadi karena beberapa hal termasuk kondisi ekonomi yang tidak stabil, kesulitan keuangan

<sup>6</sup> Afif Muamar Oktavia Fajrin, ‘Strategi Pemasaran Pembiayaan Arrum Hajji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Unit Pegadaian Syariah (UPS) Cirebon Bisnis Center’, *Tawazun, Journal of Shariah Economic Law*, 2 (2019).

<sup>7</sup> Agni Aditya, Mursalin Supardi, ‘Implementation of Arrum Hajji Products as Hajj Bailout Funds (Study of Pegadaian Syariah Cabang Simpang Sekip Bengkulu)’.

nasabah, atau kurangnya pemahaman nasabah tentang kewajiban pembayaran. Dalam konteks produk arrum haji, ketidakpastian dalam pendapatan atau kebutuhan mendesak lainnya dapat memicu keterlambatan dalam pembayaran. Hal ini menunjukkan perlunya evaluasi yang lebih mendalam terhadap kriteria pemberian pinjaman dan strategi manajemen risiko untuk mengurangi kemungkinan nasabah macet di masa depan.

Salah satu risiko yang ada pada Produk pembiayaan arrum haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang yaitu gagal bayar dimana nasabah tidak mampu membayar cicilan sesuai jadwal atau perjanjian. Hal ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor, seperti kesulitan finasial nasabah, ketidakmampuan untuk mengatur keuangan, atau bahkan kondisi tidak terduga seperti kehilangan pekerjaan atau keadaan darurat lainnya. Jika nasabah terus gagal bayar dan tidak ada penyelesaian, pegadaian berhak melelang emas yang dijadikan jaminan untuk menutupi utang yang masih tersisa. Ini sesuai dengan ketentuan gadai yang berlaku. Kemudian dalam skenario gagal bayar yang berlarut-larut, terutama jika ada jaminan lain yang bisa digunakan untuk melunasi pembiayaan. Ketika gagal bayar tercatat, ini dapat mempengaruhi catatan Pembiayaan nasabah dimasa mendatang, sehingga akan akan lebih sulit untuk mengajukan pembiayaan atau pinjaman dilembaga keuangan lain. Selain itu risiko ini juga berdampak pada reputasi pegadaian dalam memberikan pembiayaan yang aman dan terpercaya kepada Masyarakat.<sup>8</sup> Untuk mengatasi risiko ini pegadaian syariah menerapkan berbagai prosedur untuk meminimalkan potensi kerugian.

---

<sup>8</sup> Hasnawati, ‘Pegawai PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 12 November 2024 (Catatan: Risiko Pembiayaan Pada Produk Arrum Haji)’, 2024.

Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait **Analisis Risiko Gagal Bayar Pada Produk Pembiayaan Arrum Haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.**

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, permasalahan yang akan dibahas dalam penulisan skripsi ini yaitu:

1. Bagaimana Produk pembiayaan arrum haji yang ada di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang?
2. Apa saja faktor-faktor risiko yang menyebabkan nasabah gagal bayar pada Produk pembiayaan arrum haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang
3. Apa saja strategi yang diterapkan oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang untuk menyelesaikan nasabah yang gagal bayar pada produk Arrrum Haji?

### **C. Tujuan penelitian**

1. Untuk mengidentifikasi bagaimana Produk pembiayaan arrum haji yang ada di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang
2. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor risiko yang menyebabkan nasabah gagal bayar pada Produk pembiayaan arrum haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang
3. Untuk menganalisis strategi yang diterapkan oleh PT Pegadaian UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang untuk menyelesaikan nasabah yang gagal bayar.

## D. Kegunaan Penelitian

### 1. Kegunaan Teoritis

- a. Penelitian ini dapat mengembangkan teori terkait perilaku keuangan dalam konteks syariah, seperti bagaimana niat religius nasabah (misalnya, untuk melaksanakan ibadah haji) memengaruhi perilaku pembiayaan mereka, termasuk komitmen terhadap pembayaran. Ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori perilaku keuangan yang mempertimbangkan dimensi spiritual dalam pengelolaan risiko.
- b. Penelitian ini bisa memperkaya teori terkait pengelolaan risiko di industri gadai syariah, baik dari perspektif operasional maupun dari sisi nasabah, yang mungkin memiliki karakteristik berbeda dibandingkan dengan gadai konvensional.
- c. Penelitian ini dapat berkontribusi pada teori pengembangan produk keuangan syariah, terutama yang berhubungan dengan pembiayaan berbasis jaminan emas.
- d. Menjadi bahan referensi, acuan dan studi banding bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan topik serupa.
- e. Menambah khazanah kepustakaan program studi Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agam Islam Negeri Parepare

### 2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi Peneliti, hasil penelitian ini diharapkan sebagai sarana untuk berfikir ilmiah berdasarkan disiplin ilmu yang telah diperoleh dalam perkuliahan.
- b. Bagi PT Pegadaian Syariah Ups Watang Sawitto Kabupaten Pinrang untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan gagal bayar, lembaga keuangan dapat membuat langkah-langkah pencegahan yang lebih akurat.

- c. Bagi nasabah, Nasabah dapat lebih terlindungi dari risiko keuangan yang berat jika lembaga keuangan menerapkan langkah-langkah yang dihasilkan dari penelitian ini, seperti penyediaan solusi pembiayaan alternatif atau restrukturisasi pembayaran bagi mereka yang mengalami kesulitan.
- d. Bagi lembaga regulator pemerintah, Hasil penelitian ini dapat memberikan masukan yang berharga bagi regulator seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam merumuskan kebijakan yang lebih baik untuk produk pembiayaan syariah, terutama dalam hal pengelolaan risiko Pembiayaan dan gagal bayar. Ini akan membantu menciptakan regulasi yang mendukung kestabilan industri keuangan syariah.
- e. Bagi pengembangan bisnis Produk pembiayaan arrum haji, dengan manajemen risiko yang lebih baik, Produk pembiayaan arrum haji dapat lebih menarik bagi calon nasabah karena adanya jaminan perlindungan yang lebih tinggi terhadap risiko gagal bayar. Ini bisa membantu lembaga keuangan memperluas basis nasabah dan meningkatkan daya saing produk di pasar.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Penelitian Relevan

Pada bagian ini akan dijelaskan hasil-hasil penelitian terdahulu yang bisa dijadikan acuan dalam topik penelitian. Penelitian terdahulu telah dipilih sesuai dengan permasalahan dalam penelitian ini, sehingga diharapkan mampu menjelaskan maupun memberikan referensi bagi penulis dalam menyelesaikan penelitian ini. Berikut dijelaskan beberapa penelitian terdahulu yang telah dipilih.

Pertama, Putri Regina (2024), Analisis Strategi Pemasaran Produk pembiayaan arrum haji Dalam Meningkatkan Minat Nasabah (Studi Pada PT Pegadaian Cabang Watan Sopepeng). Untuk mengetahui strategi yang diterapkan PT. Pegadaian untuk meningkatkan nasabah di Kabupaten Soppeng dan untuk mengetahui bagaimana peningkatan nasabah pada PT. Pegadaian. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, dengan bentuk penelitian fenomenologi yang menggunakan penelitian deskriptif kualitatif, sumber data penelitian ini ialah sumber data primer dan sekunder dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis datanya menggunakan analisis reduksi dan editing. Hasil dari penelitian menyatakan bahwa untuk meningkatkan minat nasabah yaitu dengan cara menarik nasabah untuk menggunakan arrum haji pegadaian, pegadaian memberikan cashback Rp. 250.000 kepada nasabah yang sudah mendaftar, kemudian kualitas Produk pembiayaan arrum haji yang langsung dapat digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji, dan situasi pembelian dapat mempengaruhi minat nasabah dengan menggunakan strategi penjualan secara pribadi (personal selling). Perbedaan dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah penelitian ini akan membahas mengenai

risiko Pembiayaan pada pegadaian syariah sedangkan penelitian yang dilakukan Putri Regina adalah Analisis Strategi Pemasaran Produk pembiayaan arrum haji Dalam Meningkatkan Minat Nasabah (Studi Pada PT Pegadaian Cabang Watan Soppeng). Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah produk yang akan diteliti yaitu Produk pembiayaan arrum haji dan sama menggunakan metode kualitatif.<sup>9</sup>

Kedua, Putri Asalwa (2021), Analisis Mekanisme Pembiayaan Akad Produk pembiayaan arrum haji Pegadaian Di Serdang Bedagai (Studi Kasus Pegadaian Cabang Perbaungan). Tujuan penelitian ini untuk mengetahui mekanisme produk pembiayaan Arrum Haji pada Pegadaian cabang Perbaungan dan untuk mengetahui kesesuaian mekanisme produk pembiayaan Arrum Haji pada Pegadaian Cabang Perbaungan terhadap fatwa DSN-MUI Nomor 92 Tahun 2014. Adapun metode penelitian yang digunakan yaitu field research, interview, dan studi dokumen, artinya metode ini dilakukan dengan pengamatan langsung dan interaksi langsung dalam penelitian dalam lingkungan alaminya. Hasil dari penelitian ini adalah pembiayaan Arrum Haji secara umum memenuhi ketentuan Fatwa DSN MUI Nomor 92 Tahun 2014. Namun pihak pegadaian kurang teliti, dimana pada pasal mengenai ganti rugi disebutkan pada ayat kedua dengan kata “denda” yang seharusnya dengan kata “ganti rugi”. Lalu dalam pelaksanaan penerapan ganti rugi, uang yang diterima Pegadaian dari ganti rugi tersebut atas penjelasan narasumber masuk kepada dana sosial. Pembiayaan Produk pembiayaan arrum haji maka secara otomatis sesuai dengan persetujuan pada saat akad dilakukan. Perbedaan penelitian sebelumnya dengan

---

<sup>9</sup>Putri Regina, ‘Analisis Strategi Pemasaran Produk pembiayaan arrum haji Dalam Meningkatkan Minat Nasabah ( Studi Pada Pt. Pegadaian Cabang Watan Soppeng) ’:, 2024.

penelitian yang akan saya lakukan adalah lebih fokus kepada risiko Pembiayaan Produk pembiayaan arrum haji pada PT Pegadaian Syariah sedangkan penelitian terdahulu lebih fokus dengan bagaimana mekanisme pembiayaan akad Produk pembiayaan arrum haji. Adapun persamaan pada penelitian ini ialah keduanya membahas terkait Produk pembiayaan arrum haji.<sup>10</sup>

Ketiga, Tricia Pratiwi (2018), Analisis Manajemen Risiko Pada Produk Pegadaian Arrum Haji Pt. Pegadaian (Persero) Syariah Kantor Cabang Simpang Sekip Kota Bengkulu. Tujuan penelitian ini untuk sebagai tindakanPT. Pegadaian (Persero) Syariah Kantor Cabang Simpang Sekip Kota Bengkulu terhadap nasabah yang melakukan pembatalan pada Produk pembiayaan arrum haji setelah terjadinya akad untuk sebagai acuan bagi pihak pegadaian dalam meminimalisir risiko Produk pembiayaan arrum haji pada PT. Pegadaian (Persero) Syariah Kantor Cabang Simpang Sekip Kota Bengkulu. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa apabila ada nasabah yang ingin membatalkan akad, maka dikembalikan kepada nasabah itu sendiri dimana jika ingin melakukan pembatalan harus dengan alas an yang logis dan masuk akal, dengan adanya batasan usia yaitu, maksimal 55 tahun maka kedepannya diharapkan tidak ada nasabah yang membatalkan pada produk pegadaian ini. Perbedaan dari penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan penulis lakukan ialah lokasi penelitian serta serta pendekatan yang digunakan untuk mengkaji produk pembiayaan arrum haji dimasing masing daerah. Dan rumusan masalah yang membahas mengenai

---

<sup>10</sup> Asalwa Putri, ‘Analisis Mekanisme Pembiayaan Akad Produk pembiayaan arrum haji Pegadaian Di Serdang Bedagai (Studi Kasus Pegadaian Cabang Perbaungan)’, 2021, pp. 1–23.

bagaimana tindakan pihak pegadaian terhadap nasabah yang melakukan pembatalan setelah terjadinya akad, Adapun persamaan pada penelitian keduanya membahas mengenai risiko pada Produk pembiayaan arrum haji dan menggunakan metode penelitian kualitatif.<sup>11</sup>

Keempat, Desti Meriza (2022), Efektitas Kelayakan Pembiayaan Produk Arum Haji Di PT Pegadaian (Persero) Cabang Curup. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui sistem dan prosedur pembiayaan Produk pembiayaan arrum haji di PT.Pegadaian (Persero) Cabang Curup dan untuk mengetahui efektivitas penilaian pembiayaan dengan prinsip 6C + 1S pada pembiayaan Produk pembiayaan arrum haji di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Curup Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Dalam penelitian ini data yang digunakan ialah data kualitatif yaitu data yang bersumber dari data primer dan sekunder. Data primer yaitu peneliti melakukan observasi dan wawancara langsung di lapangan kepada Pimpinan Pegadaian Cabang Curup, BPO (Business Process Outsourcing) Sales Profesional dan CS (Customer Service) Relationship Officer yang mengetahui dan memahami mengenai sistem pembiayaan Produk pembiayaan arrum haji di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Curup sebagai sumber data penelitian. Perbedaan pada penelitian sebelumnya yaitu lebih fokus pada efektivitas kelayakan pembiayaan Produk pembiayaan arrum haji, dan penelitian ini dilakukan di pegadaian konvensional bukan di pegadaian syariah sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan di pegadaian syariah. Adapun persamaan pada penelitian keduanya yaitu

---

<sup>11</sup> Tricia Pratiwi and others, ‘Analisis Manajemen Risiko Pada Produk Pegadaian Arrum Haji Pt. Pegadaian (Persero) Syariah Kantor Cabang Simpang Sekip Kota Bengkulu’, 2018.

membahas terkait Produk pembiayaan arrum haji dan jenis penelitian terdahulu ini menggunakan metode penelitian kualitatif.<sup>12</sup>

Kelima, Venny Andrianingtias (2018), Analisis Pembiayaan Arrum Haji Di Pegadaian Syariah Berdasarkan Fatwa DSN MUI Nomor 92 Tahun 2014 (Studi Pada Pegadaian Syariah Cabang Pasar Babakan Kota Tangerang), penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesesuaian mekanisme, akad, dan ketentuan antara pembiayaan arrum haji dengan fatwa DSN MUI No.92 Tahun 2014. Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data kualitatif dengan Teknik pengumpulan data menggunakan field research, library research, interview dan studi dokumentasi. Hasil dari penelitian ini adalah pembiayaan arrum haji secara umum memenuhi ketentuan Fatwa DSN MUI Nomor 92 2014. Namun ada kekurang telitian pihak Pegadaian Syariah, diaman pada pasal mengenaiganti rugi disebutkan pada ayat kedua dengankata “denda” yang seharusnya dengan kata “Ganti rugi” Penerapan ini sama seperti pada penerapan denda (ta’zir), padahal pasal tersebut berjudul ganti rugi (ta’widh). Pembiayaan Arrum Haji juga tidak diatur mengenai perpanjangan waktu, sehingga apabila tiga kali berturut-turut nasabah tidak membayar cicilan pembiayaan Arrum Haji maka secara otomatis sesuai dengan persetujuan pada saat akad dilakukan pencabutan porsi haji. Sedangkan menurut penulis apabila diatur tentang perpanjangan waktu akan lebih flexibel. Perpanjangan waktu diatur juga dalam Fatwa DSN MUI N0. 92 Tahun 2014. Perbedaan dengan peneltian yang akan dilakukan

---

<sup>12</sup> Desti Meriza, ‘Efektivitas Kelayakan Pembiayaan Produk pembiayaan arrum haji Di Pt. Pegadaian (Persero) Cabang Curup Skripsi’, 2022.

terdapat pada fokus penelitian dan lokasi penelitian sedangkan persamaannya ialah membahas terkait produk arrum haji dan metode penelitian yang digunakan.<sup>13</sup>

### **E. Tujuan penelitian**

4. Untuk mengidentifikasi bagaimana Produk pembiayaan arrum haji yang ada di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang
5. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor risiko yang menyebabkan nasabah gagal bayar pada Produk pembiayaan arrum haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang
4. Untuk menganalisis strategi yang diterapkan oleh PT Pegadaian UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang untuk menyelesaikan nasabah yang gagal bayar pada produk Arrrum Hajji.

### **B. Tinjauan Teori**

#### **1. Analisis**

##### a. Pengertian Analisis

Menurut Kamus besar bahasa Indonesia “Analisis adalah penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan”. Definisi Analisis menurut para ahli, Menurut Nana Sudjana menyatakan “Analisis adalah usaha memilah suatu integritas menjadi unsur-unsur atau bagian-bagian sehingga jelas hierarkinya dan susunannya”.<sup>14</sup> Gorys Keraf menyatakan “Analisis adalah sebuah proses untuk

---

<sup>13</sup> Venny Andrianingtias, *Analisis Pembiayaan Arrum Hajji Di Pengadaian Syariah Berdasarkan Fatwa DSN MUI Nomor 92 Tahun 2014*, 2018, iii.

<sup>14</sup>Sudjana, Nana, *Penilaian Hasil Proses Belajar Mengajar* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), h.27

memecahkan masalah sesuatu ke dalam bagian-bagian yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya”.<sup>15</sup>

Dari beberapa pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa analisis adalah suatu kegiatan untuk menemukan temuan baru terhadap suatu objek yang akan diteliti ataupun diamati oleh peneliti dengan menemukan bukti-bukti yang akurat pada objek tertentu.

#### b. Tujuan Analisis

Analisis bertujuan untuk memperoleh pemahaman lebih mendetail mengenai suatu hal. Pemahaman tersebut nantinya dapat dijelaskan kepada publik, sehingga publik mendapatkan informasi yang bermanfaat dari analisis tersebut.

#### c. Fungsi Analisis

Analisis berfungsi untuk menguraikan sesuatu menjadi komponen-komponen kecil yang diketahui hubungan-hubungannya. Kemudian uraian komponen tersebut dapat lebih mudah dipahami, baik setiap bagiannya maupun secara keseluruhan. Analisis juga berfungsi untuk menentukan keputusan, yang dimaksud dalam hal ini adalah pengambilan keputusan berdasarkan dugaan, teori, atau prediksi dari sesuatu yang sebelumnya telah dipahami dengan metode analisis.<sup>16</sup>

<sup>15</sup>Keraf, Gorys, *Komposisi: Sebuah Pengantar Kemahiran Bahasa* (Flores: Nusa. Indah, 2004), h.67

<sup>16</sup> Putra, ‘Pengertian Analisis: Fungsi, Tujuan Dan Jenis Jenis Analisa’, *Salama Dian*, 2020

## 2. Risiko Gagal Bayar

### a. Definisi Risiko Gagal Bayar

Risiko gagal bayar adalah kerugian yang terkait dengan kemungkinan debitur tidak dapat membayar utang pada saat jatuh tempo pembayaran. Risiko gagal bayar merupakan salah satu risiko yang akan dihadapi lembaga keuangan dalam kegiatan operasionalnya, hal ini juga diakaitakan dengan kemungkinan kegagalan klien membayar kewajibannya risiko dimana debitur tidak dapat melunasi pinjamannya.<sup>17</sup>

Risiko yang dihadapi oleh pemberi pinjaman atau lembaga keuangan apabila peminjam gagal memenuhi kewajiban pembayaran utang, baik itu berupa pokok maupun bunga, sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Risiko ini timbul ketika peminjam tidak dapat membayar utang karena alasan tertentu, seperti kesulitan keuangan, kebangkrutan, atau ketidakmampuan lainnya. Dalam konteks lembaga keuangan, risiko gagal bayar sering diukur dengan tingkat Pembiayaan macet atau *Non-Performing Loan (NPL)*, yang menunjukkan pinjaman yang tidak dapat dibayar tepat waktu. Untuk mengelola risiko gagal bayar, lembaga keuangan biasanya melakukan analisis kelayakan Pembiayaan (credit scoring), meminta jaminan, serta menetapkan kebijakan dan prosedur yang mengurangi kemungkinan gagal bayar.<sup>18</sup>

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok Lembaga keuangan, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-

---

<sup>17</sup> Pauline Natalia, ‘Analisis Pengaruh Risiko Kredit, Risiko Pasar, Efisiensi Operasi, Modal, Dan Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Perbankan (Studi Kasus Pada Bank Usaha Milik Negara Yang Terdaftar Di BEI Periode 2009-2012)’, *Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Perbankan (Journal of Economics, Management and Banking)*, 1.2 (2017), p. 62, doi:10.35384/jemp.v1i2.37.

<sup>18</sup> Tika, ‘Risiko Kredit: Pengertian, Jenis, Dan Cara Mengelolanya’, *Ajaib*, 2021.

pihak yang merupakan deficit unit.<sup>19</sup> Adanya pembiayaan yang bermasalah akan mengakibatkan hilngnya kesempatan untuk memperoleh *income* (pendapatan) dari pembiayaan yang diberikan, sehingga hal tersebut akan mengurangi perolehan keuntungan dan berpengaruh buruk bagi suatu Lembaga keuangan. Besar kecilnya kemampuan suatu Lembaga dalam menghasilkan laba dapat dilihat dari profitabilitas yang diperoleh. Risiko gagal bayar dapat mempengaruhi nilai profitabilitas yang didapatkan.<sup>20</sup>

#### b. Jenis Risiko

##### Risiko gagal bayar

Risiko gagal bayar adalah salah satu jenis risiko Pembiayaan yang paling umum. Risiko ini mengacu pada kemungkinan peminjam gagal melakukan pembayaran pinjaman yang dijadwalkan. Hal ini dapat terjadi karena kesulitan keuangan, kemerosotan ekonomi, atau keadaan tak terduga lainnya. Risiko gagal bayar adalah masalah yang signifikan bagi pemberi pinjaman, karena dapat menyebabkan kerugian finansial dan gagal bayar pinjaman. Gagal bayar pada produk pembiayaan, seperti Arrum Haji, dapat disebabkan oleh berbagai faktor yang saling berinteraksi. Salah satu faktor utama adalah kondisi ekonomi yang tidak stabil, di mana resesi atau penurunan ekonomi dapat mengakibatkan penurunan pendapatan masyarakat. Ketidakpastian ini membuat banyak nasabah kesulitan dalam

---

<sup>19</sup> Fadhliah Ulfah Rustan, Sitti Jamilah Amin, and Syahriyah Semaun, ‘Respon Pegawai Iain Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah’, *BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah*, 1.1 (2019), pp. 69–92, doi:10.35905/banco.v1i1.702.

<sup>20</sup> Silvia Isfiyanti, Rozmita Dewi Yuniarti, and Rumaisah Azizah Al Adawiyah, ‘Pengaruh Risiko Pembiayaan Akad Murabahah, Musyarakah, Dan Mudharabah Terhadap Profitabilitas BPRS Di Indonesia Tahun 2011-2019’, *Ekspansi: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Perbankan Dan Akuntansi*, 12.1 (2020), pp. 105–18, doi:10.35313/ekspansi.v12i1.1926.

memenuhi kewajiban angsuran mereka. Selain itu, masalah kesehatan juga memainkan peran penting; ketika nasabah mengalami penyakit serius, hal ini dapat mengganggu kemampuan mereka untuk bekerja dan menghasilkan pendapatan yang cukup.

Kurangnya pemahaman mengenai produk pembiayaan juga sering kali menjadi penyebab gagal bayar. Nasabah yang tidak sepenuhnya memahami kewajiban dan ketentuan pembayaran berisiko mengalami keterlambatan atau bahkan gagal bayar. Dalam beberapa kasus, kematian nasabah dapat menyebabkan masalah serius, terutama jika ahli waris tidak siap untuk melanjutkan pembayaran.

Selain itu, ketidakpastian pendapatan yang dihadapi banyak nasabah, terutama yang bekerja di sektor informal, membuat mereka rentan terhadap fluktuasi keuangan. Tanggung jawab finansial lainnya, seperti utang dari lembaga lain, juga dapat mengalihkan fokus nasabah dari pembayaran angsuran, di mana mereka cenderung mengutamakan kewajiban yang lebih mendesak.

Krisis keuangan pribadi, seperti kebutuhan mendesak untuk biaya pendidikan atau perawatan kesehatan, dapat muncul tanpa peringatan dan mengganggu rencana pembayaran. Perubahan dalam situasi sosial, seperti perceraian atau kehilangan pencari nafkah, juga dapat mempengaruhi kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban keuangan mereka. Semua faktor ini menunjukkan pentingnya bagi lembaga keuangan untuk

memberikan edukasi dan dukungan yang lebih baik kepada nasabah, serta merancang produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka.<sup>21</sup>

### c. Mengelola Risiko Gagal Bayar

#### 1) Model pemeringkatan (Grading Model)

Pemberian Pembiayaan yang sehat memiliki risiko yang lebih rendah untuk menimbulkan masalah. Lembaga keuangan perlu menciptakan model pemeringkatan Pembiayaan sebagai upaya menetapkan kemungkinan jika terjadi gagal bayar di kemudian hari. Selain itu, bank juga bisa menerapkan kalibrasi risiko atau penyesuaian parameter model risiko untuk mendapatkan estimasi risiko yang akurat atau mengetahui peluang untuk setiap kejadian yang tidak diinginkan. Cara ini akan membantu memastikan portofolio Pembiayaan bank yang tidak terpatok pada Pembiayaan dengan kualitas buruk.

#### 2) Manajemen portofolio Pembiayaan

Prinsip diversifikasi risiko pada portofolio Pembiayaan diterapkan dengan memberikan Pembiayaan kepada berbagai jenis industri, sektor bisnis, atau wilayah yang berbeda. Tujuan dari manajemen portofolio Pembiayaan adalah untuk mengatur alur Pembiayaan sehingga tidak terfokus pada satu area. Prinsip ini digunakan oleh bank dan bertujuan untuk menekan atau meminimalkan risiko kegagalan pembayaran dari satu pinjaman atau sekelompok peminjam tertentu. Jika terjadi masalah di satu area, itu tidak akan berdampak pada portofolio Pembiayaan secara keseluruhan.

---

<sup>21</sup> Samascendana, ‘Ketahui Risiko Dari Gagal Bayar Agar Tidak Jadi Kebiasaan’, *Tips Keuangan*, 2023.

### 3) Ekuritisasi

Ekuritisasi adalah proses pengumpulan aset untuk dijadikan sekuritas yang dapat diperjualbelikan. Ini dilakukan untuk menjaga bisnis perbankan dan mengurangi potensi eksposur pada jenis Pembiayaan tertentu. Selain itu, sekuritisasi menghasilkan pendapatan yang dapat digunakan untuk pembiayaan baru.

### 4) Agunan

Agunan secara sederhana adalah jaminan yang diberikan oleh debitur kepada Pembiayaanur sebagai jaminan bahwa mereka akan bertanggung jawab untuk membayar jika mereka tidak dapat membayar. Ini membuat debitur lebih disiplin untuk membayar dan Pembiayaanur tetap yakin dengan pinjaman yang mereka berikan.

### 5) Monitoring arus kas

Bank mengalami risiko Pembiayaan yang tinggi dalam beberapa kasus, yang membatasi jangkauan mereka. Dengan memantau arus kas, pelanggan dapat memperbaiki masalah arus kas dengan cepat.

### 6) Manajemen pemulihan

Agar masalah Pembiayaan dapat diselesaikan, masalah Pembiayaan harus ditangani dengan cermat. Jika terjadi masalah yang tidak diinginkan, pemberi pinjaman bank tentu sudah mengestimasi risiko Pembiayaan dan pilihan penanggulangan yang tepat. Tindakan yang efektif terhadap

Pembiayaan yang bermasalah dapat memberikan solusi dan pemulihan yang cukup besar jika dibandingkan dengan kerugian yang ditimbulkannya.<sup>22</sup>

Pengelolaan risiko Pembiayaan sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan perusahaan. Dengan melakukan penilaian yang hati-hati, menetapkan batasan, mendiversifikasi portofolio, memantau nasabah, dan menggunakan asuransi Pembiayaan, perusahaan dapat mengurangi dampak negatif dari gagal bayar dan memastikan keberlangsungan bisnisnya.

#### d. Strategi Pengelolaan Risiko Gagal Bayar

Pengelolaan risiko Pembiayaan itu penting banget buat perusahaan, terutama yang bergerak di bidang keuangan. Risiko Pembiayaan adalah risiko kalau-kalau peminjam tidak bisa bayar pinjaman atau cicilannya sesuai waktu yang sudah ditentukan. Kalau risiko ini tidak dikelola dengan baik, akan membuat perusahaan rugi besar. Ada beberapa strategi yang bisa dilakukan perusahaan untuk mengelola risiko Pembiayaan.

Pertama, perusahaan harus punya kebijakan Pembiayaan yang jelas dan ketat. Kebijakan ini bisa mencakup syarat-syarat peminjaman, seperti minimal nilai Pembiayaan (credit score), jaminan yang harus diserahkan, dan persyaratan lainnya. Dengan kebijakan yang jelas, perusahaan bisa lebih selektif dalam memilih siapa yang bisa mendapatkan pinjaman.

Kedua, perusahaan perlu melakukan analisis Pembiayaan yang mendalam sebelum memberikan pinjaman. Analisis ini biasanya melibatkan

---

<sup>22</sup> Redaksi OCBC NSIP, ‘Apa Itu Risiko Pembiayaan? Definisi, Jenis, Dan Cara Manajemennya’, *OCBC*, 2022 .

penilaian kemampuan peminjam dalam membayar kembali pinjaman, termasuk melihat laporan keuangan, histori Pembiayaan, dan prospek bisnis peminjam.

Dengan analisis yang tepat, perusahaan bisa meminimalkan kemungkinan gagal bayar. Selain itu, perusahaan juga bisa menggunakan diversifikasi sebagai strategi pengelolaan risiko. Diversifikasi ini maksudnya perusahaan tidak hanya memberikan pinjaman ke satu jenis industri atau kelompok tertentu saja, tapi menyebar ke berbagai sektor. Dengan begitu jika ada satu sektor yang bermasalah, dampaknya tidak langsung terasa besar karena pinjaman tersebar di berbagai sektor lainnya. Kemudian perusahaan juga harus rutin memantau dan mengevaluasi portofolio Pembiayaannya. Ini sangat penting agar perusahaan bisa cepat tanggap jika memungkinkan ada tandatanda risiko gagal bayar dari peminjam. Misalnya, jika ada peminjam yang mulai terlambat membayar cicilan, perusahaan bisa segera mengambil tindakan seperti restrukturisasi pinjaman atau menambah jaminan.

Perusahaan juga bisa memanfaatkan teknologi dan data analitik untuk membantu pengelolaan risiko pembiayaan. Dengan teknologi ini, perusahaan bisa mendapatkan informasi yang lebih akurat dan cepat mengenai kondisi keuangan peminjam dan potensi risiko yang mungkin muncul. Intinya, pengelolaan risiko pembiayaan itu butuh ketelitian, analisis yang mendalam, dan pemantauan yang terus-menerus. Dengan strategi yang tepat, perusahaan bisa mengurangi risiko kerugian dan tetap menjaga stabilitas keuangannya. Sehingga perusahaan tidak asal-asalan memberikan pinjaman, tapi benar-benar memperhitungkan semua risikonya.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Admin IdScore, ‘Manajemen Dan Pengukuran Risiko Kredit Yang Efektif’, *IdScore*, 2024.

### 3. Konsep Produk Pembiayaan Arrum Haji

#### a. Definisi Produk Pembiayaan Arrum Haji

Arrum haji merupakan salah satu produk yang ditawarkan pegadaian syariah yang bertujuan untuk membantu nasabah agar bisa mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas.<sup>24</sup> Ar-rum Haji adalah pembiayaan untuk mendapatkan porsi ibadah haji secara syariah dengan jaminan emas. Jadi Ar-rum Haji merupakan suatu produk pembiayaan yang ditujuhkan kepada nasabah/masyarakat yang membutuhkan dana untuk memudahkan pelaksanaan ibadah haji dengan memperoleh tabungan haji dan nomor porsi pemberangkatan ibadah haji dengan jaminan emas. Dengan itu Ar-rum Haji merupakan suatu produk pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah yang membutuhkan dan untuk melunasi biaya setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH).

Ar-rum Haji bukanlah dana talangan haji melainkan utang yang diberikan oleh pegadaian syariah kepada nasabah dengan menggunakan akad gadai, adanya barang jaminan merupakan salah satu hal yang membedakan dengan Talangan Haji.

Adapun keunggulan dari produk pembiayaan ini adalah nasabah dapat memperoleh tabungan haji yang langsung dapat digunakan untuk memperoleh porsi haji. Nasabah juga tidak perlu khawatir soal barang jaminan aman tersimpan di pegadaian, dengan biaya pemeliharaan barang jaminan yang terjangkau.

---

<sup>24</sup> Quserto Rio, ‘Simulasi Dan Tabel Cicilan Arrum Haji Pegadaian 2024’, *Duwitmu.Com*, 2023.

### b. Dasar Hukum Ar-rum Haji

Dasar hukum produk Ar-rum Haji ini adalah Fatwa DSN-MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas dan Fatwa DSN-MUI Nomor 92/DSN- MUI/IV/2014 tentang Pembiayaan yang Disertai *Rahn*.

Fatwa DSN-MUI Nomor 25 Tahun 2002 tentang Rahn Emas menjadi landasan hukum produk ini karena dari segi objek yang digunakan sebagai jaminan adalah emas. Dari fatwa tersebut dapat diketahui bahwa gadai emas diperbolehkan dengan dasar pertimbangan-pertimbangan sebagaimana yang dicantumkan pada fatwa tersebut.<sup>25</sup>

### c. Prosedur Produk Pembiayaan Ar-rum Haji

Dalam pembiayaan Ar-rum Haji menyediakan pinjam sebesar 25 juta rupiah dalam bentuk tabungan Haji. Cara mendapatkan produk ini adalah dengan melakukan pembukaan rekening dengan nominal sebesar Rp 500 ribu. Sementara yang dapat dijadikan sebagai jaminan adalah emas senilai Rp 7 juta atau Logam Mulia seberat 15 gram. Emas tersebut merupakan bukti setoran awal biaya perjalanan haji, pengembalian pinjaman dapat diangsur selama 36 bulan. Untuk mendapatkan produk Ar-rum Haji, maka calon jemaah haji harus memenuhi syarat dan ketentuan antara lain dengan Menyerahkan foto copy KTP dan jaminan emas serta Buku Tabungan, SPPH, SABPIH, Pinjaman dapat diangsur 12,18,24 atau 36 bulan, Biaya pemeliharaan barang jaminan (mu'nah) per bulan  $0.95\% \times$  nilai taksiran jaminan, Akad Ar-rum Haji sekaligus buka

---

<sup>25</sup> Ilham Abdi Prawira, Analisis Hukum Terhadap Produk Haji di Pegadaian Syariah, *Az Zarqa'*, Vol. 10, No. 1, Juni 2008.

tabungan haji dan nomor porsi Haji. Sehingga dengan adanya produk Ar-rum Haji ini, manfaat salah satunya adalah untuk memudahkan dan mempercepat masyarakat dalam memperoleh nomor porsi haji sehingga tidak membutuhkan waktu terlalu lama keberangkatan ibadah Haji.

#### d. Manfaat Produk Pembiayaan Arrum Haji

Manfaat utama dari program ini adalah memberikan kemudahan bagi calon jemaah haji untuk memperoleh porsi haji tanpa harus menunggu terkumpulnya dana penuh, sehingga mereka bisa mendaftar lebih awal dan mendapatkan antrian haji lebih cepat. Selain itu, program ini membantu masyarakat yang memiliki keterbatasan dana agar tetap dapat menjalankan ibadah haji, dengan pembayaran yang fleksibel dan terjangkau. Dengan berbasis pada prinsip syariah, Arrum Haji juga memastikan bahwa transaksi yang dilakukan tetap halal dan bebas riba. Tidak hanya itu, program ini sering kali dilengkapi dengan asuransi jiwa, memberikan perlindungan tambahan bagi jemaah hingga keberangkatan mereka ke Tanah Suci. Secara keseluruhan, Arrum Haji menjadi solusi praktis dan islami bagi umat Muslim yang ingin melaksanakan rukun Islam kelima.

#### e. Akad Syariah Pada Produk Pembiayaan Arrum Haji

Akad Syariah merupakan ukuran dalam menilai produk-produk lembaga keuangan syariah apakah telah sesuai dengan prinsip syariah atau tidak. Setiap kegiatan transaksinya Lembaga keuangan syariah wajib menggunakan aka-akad syariah yang sudah difatwakan oleh DSN MUI.<sup>26</sup> Beberapa akad syariah yang

<sup>26</sup> I Nyoman Budiono, ‘Implementasi Multi Akad (Hybrid Contract) Pada Pembiayaan Murabahah Bank Syariah’, *Mu'amalah : Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 2.2 (2023), p. 231, doi:10.32332/muamalah.v2i2.6658.

sudah tidak lazim digunakan anatara lain: dengan Rahn Tasjili adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan hanya bukti sah kepemilikan, sedangkan fisik barang jaminan barang tersebut tetap dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan.

### 1) Akad Rahn Tasjili

Rahn Tasjili adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan hanya bukti sah kepemilikan, sedangkan fisik barang jaminan barang tersebut tetap dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan.

### 2) Akad Ijarah Muntahiya Bi Tamlik (IMBT)

Al-Ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik secara bahasa berarti dengan memecah dua kata di dalamnya. Kata pertama adalah al-iijarah, yang berarti upah, yang diberikan sebagai kompensasi atas pekerjaan. Kata kedua adalah al-tamlik, yang berarti memberi orang lain hak untuk memiliki sesuatu. Di sisi lain, Al-Ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik adalah perjanjian sewa yang pada akhir periode boleh dipindahkan kepemilikannya.

Menurut Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) nomor 27/DSN-MUI/III/2002, IMBT adalah perjanjian sewa menyewa yang memiliki opsi untuk memberikan hak milik properti kepada penyewa setelah masa iijarah selesai. Menurut Bab Ketentuan Umum IMBT, Peraturan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (BAPEPAM dan LK) Nomor PER.04/BI/2007, akad penyaluran dana untuk pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa

(ujrah) antara perusahaan pembiayaan sebagai pemberi sewa (*mu’ajjir*) dan penyewa (*musta’jur*). Ada opsi untuk memberikan penyewa hak milik atas barang tersebut setelah masa sewa selesai.<sup>27</sup>

### 3) Akad Qardh

Menurut Bank Indonesia, qardh adalah pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban peminjam untuk mengembalikan pokok pinjaman atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Akad Qard Qard atau Iqradh berarti pinjaman. Secara terminologi muamalah (*ta’rif*) qard adalah memiliki sesuatu (hasil pinjaman) yang dikembalikan (pinjaman tersebut) dengan nilai yang sama. Qard biasa juga disebut pinjaman lunak, yaitu pinjaman yang hanya mengembalikan pokoknya saja dan biasanya digunakan untuk tujuan konsumtif.<sup>28</sup> Qardh berlaku tanpa imbalan karena meminjam uang dengan imbalan adalah riba. Tujuan akad qardh dalam Islam adalah untuk membantu orang lain dan bukan untuk menghasilkan keuntungan. Riba qardh pada dasarnya adalah keuntungan dari tambahan pembayaran pokok pinjaman yang diminta peminjam, sehingga pemberi utang mendapatkan keuntungan dari si penerima.<sup>29</sup>

### 4) Akad Rahn (Gadai Syariah)

Rahn secara bahasa berarti tetap, kekal, dan jaminan, dan diberikan sebagai jaminan atas pemanfaatan hutang yang ia dapat dari pihak yang

---

<sup>27</sup> Muallif, ‘Ijarah Al-Muntahiyah Bi Al-Tamluk (IMBT)’, *Universitas Islam An Nur Lampung*, 2022

<sup>28</sup> I Nyoman Budiono, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, 2022.

<sup>29</sup> Desy & Surti, ‘Qardh: Pengertian, Syarat, Jenis, Fungsi, Dan ContohnyaKetahui Definisi Qardh Dan Manfaat Dalam Perbankan Syariah. Artikel Ini Telah Tayang Di Fortuneidn.Com Dengan Judul “Qardh: Pengertian, Syarat, Jenis, Fungsi, Dan Contohnya.”’, *FORTUNE INDONESIA*, 2023.

menerima jaminan. Ulama Hanafi mendefinisikan Rahn sebagai "barang yang dijadikan sebagai pembayaran hak (piutang) itu, baik seluruhnya maupun sebagian", dan ulama Syafi'i dan Hambali mendefinisikan Rahn sebagai "barang/materi yang dijadikan sebagai jaminan utang, yang dapat dijadikan pembayaran utang apabila orang yang berutang tidak mampu membayar. Menurut para ahli, salah satu pengertian Rahn adalah bahwa barang yang dapat digunakan sebagai jaminan atas utang tidak hanya bersifat materi. Barang jaminan dapat dijual jika utang belum dibayar tetapi dalam jangka waktu yang disepakati oleh kedua belah pihak. Oleh karena itu, hak memberi utang hanya berlaku untuk barang jaminan. Jika orang yang berutang tidak mampu membayar utangnya sebelum jatuh tempo, penerima gadaian berhak menjual barang gadaian.

Dari hasil penjualan tersebut, jumlah yang kurang dari utang yang belum terbayar akan diambil, dan sisa uang akan dikembalikan lagi kepada pihak yang berutang. Barang yang dapat dijadikan agunan tidak harus diserahkan secara fisik, tetapi dapat diserahkan secara hukum. Contohnya, sawah dapat digunakan sebagai agunan, surat tanah BPKB kendaraan, atau barang lainnya. Jadi, bukan barang fisiknya yang diserahkan, tetapi surat jaminannya atau sertifikatnya.<sup>30</sup>

##### 5) Akad Wakalah

Lafal "wakalah" berasal dari kata "wazan", yang berarti "menyerahkan" atau "mewakilkan" tugas, dan "wakalah" merupakan istilah

---

<sup>30</sup> Mirwan Dayu, Noval Muhammad, and Putra Panji Adam Agus, 'Implementasi Akad Rahn Pada Pegadaian Syariah Dalam Rangka Meningkatkan Minat Masyarakat Pada Keuangan Syariah', *Rkognisi Ekonomi Islam*, Vol. 2, no (2023).

yang mengacu pada pekerjaan wakil. Wakalah juga memiliki beberapa arti lain, seperti perlindungan, pencukupan, tanggungan, pendelegasian, dan memberikan tugas. Banyak ulama berbagi pengertian tentang wakalah. Dari banyak pemaparan ulama, kita dapat mengatakan bahwa wakalah adalah akad di mana seseorang memberikan kuasa kepada orang lain untuk mewakili masalah pribadi atau harta benda karena mereka tidak mampu secara hukum atau menghalangi mereka untuk melakukannya.<sup>31</sup> Akad wakalah juga diartikan sebagai fungsi untuk mewakili pihak Lembaga keuangan menyerahkan barang ke nasabah dari supplier yang ditunjuk.<sup>32</sup>

#### 4. Pegadaian Syariah

##### a. Pengertian Pegadaian Syariah

Pegadaian Syariah adalah lembaga keuangan yang menyediakan layanan pembiayaan, investasi, dan jasa keuangan lainnya yang beroperasi sesuai prinsip syariah Islam.<sup>33</sup> Pegadaian Syariah dalam sektor arrum haji merupakan layanan keuangan yang dirancang untuk membantu masyarakat dalam menyiapkan dana untuk pelaksanaan ibadah haji sesuai dengan prinsip syariah Islam. Melalui program ini, calon jemaah haji dapat menabung secara teratur dan terencana, sehingga mereka dapat memenuhi biaya haji yang diperlukan tanpa harus terjerat utang berbunga. Pegadaian Syariah memberikan kemudahan akses dan transparansi dalam pengelolaan dana, serta bimbingan mengenai proses haji. Dengan pendekatan yang sesuai dengan nilai-nilai Islam,

---

<sup>31</sup> Maarif Syamsul Dwi, ‘Akad Wakalah: Tujuan, Manfaat, Dan Syaratnya’, *Tirto.Id*, 2024

<sup>32</sup> Budiono I Nyoman, Muhtar Lutfi, and Nasrullah Bin Sapa, ‘Implementasi Multi Akad (Hybrid Contract) Pada Pembiayaan Murabahah Bank Syariah’, *Sighat: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 2.2 (2024).

<sup>33</sup> Administrator, ‘Perbedaan Pegadaian Syariah Dan Konvensional’, 2023

Pegadaian Syariah bertujuan untuk mewujudkan impian setiap individu untuk melaksanakan ibadah haji dengan cara yang lebih terencana, aman, dan sesuai dengan ketentuan syariah.

b. Visi dan Misi Pegadaian Syariah

1) Visi

- a) Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan pada usaha golongan menengah kebawah dalam upaya mendorong pertumbuhan ekonomi atas dasar hukum gadai.
- b) Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan yang baik secara konsisten.
- c) Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan serta kenyamanan bagi nasabah.

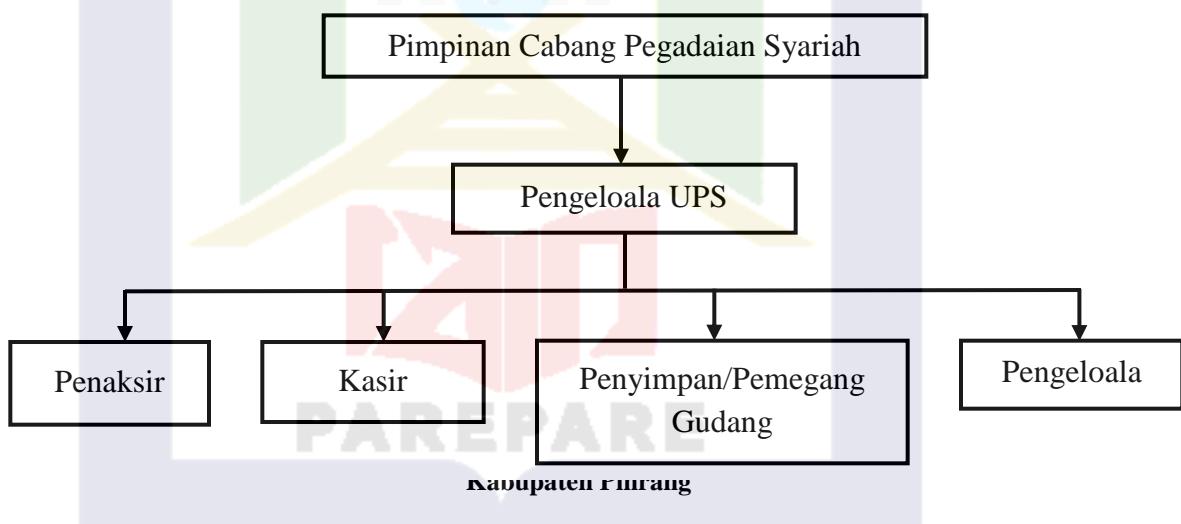
2) Misi

- a) Membina pola perPembiayaan supaya benar-benar terarah dan bermanfaat dan bila perlu memperluas daerah operasinya.
- b) Ikut serta mencegah adanya pemberian pinjaman yang tidak wajar, pegadaian gelap, praktik riba, dan lainnya.
- c) Membina dan membantu perekonomian masyarakat kecil dengan cara menyalurkan Pembiayaan atas dasar hukum gadai kepada para petani, nelayan pedagang kecil yang bersifat produktif.
- d) Menyalurkan Pembiayaan maupun usaha-usaha lainnya yang bermanfaat bagi pemerintah dan masyarakat.

c. Tugas Pegadaian Syariah

- 1) Membina perekonomian rakyat kecil dengan menyalurkan Pembiayaan atas dasar hukum gadai kepada :
    - a) Para petani, nelayan, pedagang kecil, industri kecil yang bersifat produktif.
    - b) Para buruh/pegawai negeri yang memiliki ekonomi yang lemah yang bersifat konsumtif.
  - 2) Ikut serta mencegah terjadinya pemberian pinjaman yang tidak wajar, pegadaian gelap, dan praktik riba lainnya.
  - 3) Menyalurkan Pembiayaan dan usaha-usaha lainnya yang bermantab terutama bagi pemerintah dan masyarakat.
  - 4) Membina pola perPembiayaan agar benar-benar terstruktur dan terarah, bermanfaat dan bila perlu di perluas daerah operasinya.
- d. Syarat Pengajuan Arrum Haji Pegadaian Syariah
- 1) Persyaratan umum
    - a) Persyaratan usia mendaftar mi 12 tahun dari max 60 tahun pada saat pelunasan arrum haji
    - b) membuka tabungan haji di bank dan menerbitkan setoran BPIH ( Bukti Pendaftaran Ibadah Haji) bernomor validasi.
    - c) mendaftar ke kemenag dan menerbitkan SPPH bernomor posri.
    - d) bagi yang sudah berangkat haji dan mendaftar kembali bisa mendaftar setelah 10 tahun
    - e) memiliki kemampuan pembayaran angsuran setiap bulannya
    - f) menuetjui akad transaksi beserta kewajiban nasabah setiap bulan beserta konsekuensi ketika gagal bayar dan proses pembatalan porsi haji.
  - 2) persyaratan administrasi

- a) Emas seberat 3,5 gram
  - b) foto copy (5 rangkap)
    - (1) KTP
    - (2) Akte kelahiran/Ijazah
    - (3) Kartu keluarga/Surat nikah
  - c) 7 lembar materai Rp 10.000
  - d) Pas photo warna 80% warna berlatar putih
  - e) wanita pakai jipbab & pria memakai peci
    - (1) ukuran  $3 \times 4 = 20$  lembar
    - (2) ukuran  $4 \times 6 = 10$  lembar.<sup>34</sup>
- e. Struktur Organisasi PT Pegadian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.



Keterangan:

- 1) Pimpinan Cabang

---

<sup>34</sup> ‘Browsur Pembiayaan Porsi Haji PT Peagadaian UPS Watang Sawitto’, 2024.

Pimpinan Cabang bertugas untuk melaksanakan usaha-usaha yang telah ditentukan oleh manajemen, seperti menyalurkan uang pinjaman secara hukum gadai yang berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah serta mewakili berbagai kepentingan perusahaan dalam hubungan dengan pihak lain.

#### 2) Penaksir

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

#### 3) Kasir

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

#### 4) Penyimpan/Pemegang Gudang

Bertugas untuk melakukan pemeriksaan, penyimpanan, pemeliharaan, pengeluaran dan pembukuan marhun. Menjaga barang kantor dalam rangka ketertiban dan keamanan serta keutuhan marhun.

#### 5) Satpam

Satpam bertugas untuk menjaga serta mengamankan harta perusahaan dalam lingkungan kantor dan sekitarnya.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Hasnawati, ‘Pegawai PT Pegadaian UPS Watang Sawitto, Wawancara 12 November 2024 (Catatan: Informasi Tentang PT Pegadaian UPS Watang Sawitto’).

## C. Kerangka Konseptual

Penelitian ini berjudul “Analisis Manajemen Risiko Pada Produk pembiayaan arrum haji Di PT Pegadaian UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang” untuk lebih memahami tentang penelitian ini maka penulis memberikan penjelasan dari beberapa kata agar mudah untuk dipahami.

### 1. Analisis

Analisis merupakan suatu kegiatan yang didalamnya terdapat proses memilah, mengurai, dan membedakan sesuatu yang digolongkan menurut kriteria tertentu sehingga dapat menghubungkan bagian-bagian menjadi suatu kesatuan yang utuh, atau dengan kata lain, analisis merupakan suatu kegiatan yang mulai dari mencari data sampai dengan membuat suatu kesimpulan dari data tersebut sehingga data yang diperoleh dapat dipahami secara mudah baik dari diri sendiri maupun orang lain. Peneliti akan melakukan analisis manajemen risiko pada Produk pembiayaan arrum haji di PT Pegadaian UPS Watang Sawitto.<sup>36</sup>

### 2. Risiko Gagal Bayar

Risiko gagal bayar adalah risiko yang dihadapi oleh lembaga keuangan atau pemberi pinjaman ketika peminjam atau nasabah gagal memenuhi kewajiban pembayaran utang sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Risiko ini muncul akibat kemungkinan bahwa peminjam tidak mampu membayar kembali pokok pinjaman beserta bunga atau imbal hasil yang telah ditentukan, baik karena kesulitan keuangan, kebangkrutan, atau alasan lainnya.

Risiko tersebut umumnya diukur dengan tingkat gagal bayar atau Non-Performing Loan (NPL), yang menunjukkan persentase pinjaman yang tidak

---

<sup>36</sup> Putra, ‘Pengertian Analisis: Fungsi, Tujuan Dan Jenis Jenis Analisa’, *Salama Dian*, 2020.

dibayar atau terlambat dibayar. Pengelolaan risiko gagal bayar melibatkan penilaian kelayakan peminjam, penggunaan jaminan, serta pengaturan jadwal pembayaran yang realistik untuk meminimalkan potensi kerugian bagi pemberi pinjaman.

### 3. Arrum Haji

Arrum Haji adalah produk pembiayaan syariah yang ditawarkan oleh PT Pegadaian Syariah untuk membantu masyarakat mewujudkan impian menunaikan ibadah haji. Dengan menggunakan jaminan emas minimal 3,5 gram, produk ini memberikan pembiayaan sebesar Rp25 juta untuk Setoran Awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (SA-BPIH), yang memungkinkan nasabah untuk segera mendaftar dan memperoleh nomor porsi haji. Produk ini menggunakan akad rahn (gadai syariah), yang sesuai dengan prinsip syariah, sehingga nasabah tetap dapat menjaga asetnya. Pembayaran cicilan dilakukan secara fleksibel, dengan jangka waktu hingga lima tahun, yang memudahkan masyarakat dari berbagai kalangan untuk menunaikan ibadah haji tanpa harus menunggu uang terkumpul penuh. Arrum Haji merupakan solusi praktis, terjangkau, dan syariah untuk masyarakat yang ingin segera berangkat haji.

### 4. Pegadaian syariah

Pegadaian syariah adalah Lembaga yang beroprasi sesuai dengan prinsip islam. Pegadaian Syariah atau dikenal juga dengan Pegadaian Syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip Islam. Ini telah mendapatkan popularitas dan pertumbuhan yang signifikan di Indonesia dalam

beberapa tahun terakhir.<sup>37</sup> Pegadaian Syariah menawarkan berbagai layanan keuangan, termasuk pinjaman berbasis agunan, perdagangan emas, dan pengelolaan aset, yang semuanya dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah.

Pegadaian Syariah memainkan peran penting dalam memfasilitasi arrum haji bagi calon jemaah dengan menawarkan solusi keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah. Melalui program arrum haji, di PT Pegadaian Syariah Watang Sawitto menyediakan layanan tabungan haji yang memungkinkan masyarakat untuk menabung secara terencana dan terjangkau. Calon jamaah dapat menyimpan dana mereka dengan aman, sambil mendapatkan bimbingan mengenai proses haji yang benar. Selain itu, Pegadaian Syariah memastikan transparansi dan keadilan dalam pengelolaan dana, sehingga nasabah dapat merasa nyaman dan percaya bahwa investasi mereka dikelola dengan baik. Dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan, pada PT Pegadaian Syariah Watang Sawitto membantu mewujudkan impian setiap individu untuk melaksanakan ibadah haji dengan lebih mudah dan terencana.

#### D. Kerangka Pikir

Sugiyono mendefinisikan kerangka berpikir adalah model konseptual yang digunakan sebagai teori yang berkaitan dengan berbagai elemen yang dianggap sebagai masalah penting.<sup>38</sup> Dalam penelitian, kerangka pikir membantu menjelaskan bagaimana peneliti memandang masalah yang diteliti serta landasan teori yang digunakan sebagai acuan.

<sup>37</sup> Fifi Afista and others, ‘Sejarah Berdirinya, Fungsi Dan Tujuan Pegadaian Syariah Sebagai Perekonomian Di Indonesia’, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 1.4 (2023), pp. 324–32.

<sup>38</sup> Salma, ‘Kerangka Berpikir: Cara Membuat Dan Contoh Lengkap’, Deepublish, 2023

### Bagan Kerangka Pikir



**Gambar 2.2 Bagan Kerangka Berpikir**

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar ilmiah dengan tujuan mengungkapkan fenomena yang ada, di mana peneliti merupakan instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data yang dilakukan secara purposive (bertujuan) dan snowball (terus berkembang), pengumpulan data dengan teknik triangulasi, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.<sup>39</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif. Pendekatan deskriptif diterapkan untuk menganalisis peristiwa yang berlangsung di lapangan. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan pegawai PT Pegadaian Syariah dan nasabah arrum haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.<sup>40</sup> Selain itu, studi pustaka juga dianggap penting sebagai sumber referensi untuk menemukan literatur yang berkaitan dengan penetapan harga dan isu-isu relevan lainnya. Manusia dalam penelitian kualitatif ini berperan sebagai instrumen penelitian dan hasil penelitian berupa kalimat atau pernyataan yang sesuai dengan keadaan sebenarnya. Metode penelitian deskriptif sangat penting karena memungkinkan pemahaman mendalam tentang suatu fenomena tanpa perlu menguji hipotesis atau mencari hubungan sebab-akibat. Dalam prosesnya, penelitian deskriptif memiliki kemampuan untuk memberikan gambaran yang luas, yang memungkinkan

---

<sup>39</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif/ Prof. Dr. Lexy J. Moleong, M.A*, cet. 40 (2021).

<sup>40</sup> Multazam Mansur Addury and others, ‘Pengelolaan Usaha Tiram Dalam Meningkatkan Di Lajari Kabupaten Barru’, 1.1 (2022), p. no.2, doi:10.35905/rikaz.v1i2.6398.

para peneliti untuk memahami esensinya dari subjek yang mereka pelajari tanpa terjebak dalam kerangka analisis yang terlalu sempit.<sup>41</sup>

Deskriptif kualitatif karena ingin membuat gambaran mengenai analisis risiko gagal bayar pada produk pembiayaan arrum haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.

### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Pemilihan dan penetapan lokasi penelitian ini bertempat di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Pinrang Jl. Jendral Sudirman No. 118, Pinrang, Sulawesi Selatan. Waktu penelitian yang digunakan yaitu kurang lebih 1 (satu) bulan.

### C. Jenis dan Sumber Data

Sumber data adalah semua keterangan yang diperoleh dari responden maupun yang berasal dari dokumen-dokumen baik dalam bentuk statistic maupun dalam bentuk lainnya guna keperluan pada penelitian tersebut. Sumber data dari penelitian ini adalah subjek dari mana data diperoleh dan segala sesuatu yang berkaitan dengan penelitian tersebut, maka sumber data yang terdapat di dalam penelitian ini menggunakan dua sumber yaitu :

#### 1. Jenis Data

Adapun jenis data dalam penelitian adalah data kualitatif. Data kualitatif diperoleh melalui berbagai teknik pengumpulan data, antara lain observasi, wawancara lisan dan tertulis. Bentuk informasi kualitatif lainnya adalah gambar yang diperoleh melalui fotografi atau rekaman video, yang dapat dijadikan

---

<sup>41</sup> Adminpj, ‘Metode Penelitian Deskriptif: Memahami Esensi Penelitian Ilmiah’.

dokumentasi.<sup>42</sup> Penulis memilih data kualitatif karena ingin mengumpulkan data sesuai topik penelitian penulis yang berfokus pada analisis risiko gagal bayar pada produk pembiayaan arrum haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.

## 2. Sumber Data

Sumber data adalah semua keterangan yang diperoleh dari responden maupun yang berasal dari dokumen-dokumen baik itu dalam bentuk statistik ataupun dalam bentuk lainnya guna terhadap keperluan penelitian tersebut. Dalam penelitian ini ada dua sumber data yang dapat digunakan yaitu data primer dan data sekunder.

### a. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari lokasi penelitian atau data yang bersumber dari informan. Data primer ialah data yang secara langsung diperoleh oleh peneliti menggunakan metode wawancara yang dilakukan pada pegawai PT Pegadaian UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.

### b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang berasal dari sumber-sumber yang berhubungan dengan objek penelitian didapatkan dalam bentuk laporan-laporan, dokumen dan bacaan bacaan seperti jurnal, skripsi terdahulu, buku, internet, sumber yang tertulis lainnya dan peneliti memperoleh data baik dari lapangan (PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang).

---

<sup>42</sup> Sudarwan Denim, *Menjadi Peneliti Kualitatif* (2022), p. h.51.

## D. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian.<sup>43</sup> Adapun teknik pengumpulan data diantaranya :

### 1. Observasi

Pengamatan atau observasi adalah dasar ilmu yang dapat dilakukan secara langsung dengan mata, atau dengan menggunakan alat bantu yang sederhana sampai dengan alat bantu yang canggih.<sup>44</sup> Observasi yaitu metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan pengindraan.<sup>45</sup> Observasi merupakan dasar ilmu pengetahuan, yang dapat dilakukan secara langsung dengan mata atau menggunakan alat sederhana.<sup>46</sup> Teknik observasi adalah analisis sistematis dan pencatatan tingkah laku melalui observasi atau pengamatan langsung terhadap kondisi lapangan sehingga peneliti dapat memperoleh masalah penelitian yang akan diteliti. Observasi dilakukan untuk memperoleh informasi atau gambaran yang akurat dan jelas sesuai dengan kondisi kejadian di lapangan.

Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan cara berkunjung atau datang langsung ke PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang untuk melakukan survei dan memperoleh informasi spesifik terkait penelitian ini. Penulis mengamati dan mencatat semua hal yang ada kaitannya

<sup>43</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011), h. 138.

<sup>44</sup>Firdaus Hamta, *Metodologi Penelitian Akuntansi* (Yogyakarta: Deepublish, 2015), h. 43.

<sup>45</sup>Yatim Riyanto, *Metode Penelitian Pendidikan* (Surabaya: Penerbit SIC, 2001), h. 96

<sup>46</sup>Firdaus Hamta, *Metodologi Penelitian Akuntansi*, (Yogyakarta: Deepublish, 2015), h. 43.

dengan risiko gagal bayar pada produk pembiayaan arrum haji di PT Pegadaian UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah komunikasi antara dua orang dalam situasi di mana pewawancara menanyakan informasi kepada subjek yang berkisar pada pendapat dan keyakinannya sendiri.<sup>47</sup> Dimana dapat disimpulkan bahwa wawancara adalah mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang telah disiapkan untuk mendapatkan jawaban-jawaban dari responden. Sebelum peneliti melakukan wawancara, peneliti terlebih dahulu mempersiapkan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan kepada informan. Dalam wawancara ini, narasumber yang akan dihubungi terdiri dari:

### a. Pegawai

Pegawai ini dapat memberikan informasi mendalam tentang kebijakan, prosedur, dan layanan yang ditawarkan kepada nasabah. Mereka juga bisa menjelaskan bagaimana mereka mengedukasi nasabah mengenai kewajiban pembayaran dan manfaat produk haji. Mereka akan memberikan perspektif tentang proses penilaian risiko gagal bayar dalam produk pembiayaan Arrum Haji. Informasi yang didapat dapat mencakup kriteria penilaian, metode yang digunakan, serta tantangan yang dihadapi dalam mengelola risiko nasabah.

### b. Nasabah Produk Pembiayaan Arrum Haji

Nasabah akan berbagi pengalaman langsung mengenai proses pembiayaan, kesulitan yang dihadapi, serta harapan terhadap layanan yang

---

<sup>47</sup>Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*, Ed.1 (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011), h. 50.

diberikan. Pandangan mereka penting untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keterlambatan pembayaran dan kepuasan nasabah.

Wawancara dengan ketiga narasumber ini diharapkan dapat memberikan gambaran komprehensif tentang risiko dan tantangan dalam produk pembiayaan Arrum Haji. Penulis melakukan wawancara dengan menggunakan pertanyaan dan pernyataan yang telah disiapkan sebelumnya yang ditujukan kepada pegawai PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, untuk mengkonfirmasi dan melengkapi data penelitian ini, dimana pertanyaan-pertanyaan tersebut berhubungan dengan analisis risiko gagal bayar pada produk pembiayaan arrum haji di PT Pegadaian UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang sangat efektif dalam penelitian, dimana dokumentasi dapat digunakan untuk memperoleh informasi dari berbagai sumber tertulis atau dokumen yang tersedia bagi informan itu sendiri. Dengan menggunakan teknik dokumenter ini, peneliti tidak hanya memperoleh informasi dari informan saja, namun peneliti memperoleh informasi dari berbagai sumber, termasuk informasi dan catatan yang mendukung penelitian yang dilakukan penulis. Dengan adanya dokumentasi yang dicantumkan maka, hasil observasi serta wawancara yang dilakukan akan lebih kredibel atau dapat dipercaya oleh orang lain.

Fungsi data dokumentasi ini digunakan sebagai bahan pelengkap informasi dasar yang diperoleh selama observasi dan wawancara. Alasan digunakannya metode dokumenter ini yaitu mendapatkan dokumentasi yang berkaitan dengan

penelitian terkait gambaran risiko gagal bayar pada produk pemberian arrum haji di PT Pegadaian UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.<sup>48</sup>

### **E. Uji Keabsahan Data**

Keabsahan data pada dasarnya digunakan untuk dapat menyanggah balik yang dituduhkan kepada peneliti kualitatif yang mengatakan tidak ilmiah, dimana data yang diperoleh tidak berbeda jauh dengan keadaan yang sebenarnya. Adapun uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif yaitu uji kredibilitas. Uji kredibilitas merupakan uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah yang dilakukan. Uji keabsahan data yang digunakan dalam uji kredibilitas adalah uji triangulasi sumber dan teknik sebagai berikut:

#### 1. Triangulasi Sumber

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh dari beberapa sumber. Data yang diperoleh dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan. Membandingkan hasil pengamatan dengan hasil wawancara dan membandingkan dengan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi serta membandingkan hasil wawancara dengan metode yang ada. Triangulasi sumber digunakan untuk membandingkan informasi dari berbagai sumber dan untuk menentukan keandalan, yaitu untuk membandingkan apa yang dikatakan masyarakat secara pribadi dan publik dan hasil wawancara dengan dokumen yang ada.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> Rizeki Dini N., ‘Dokumentasi Adalah: Pengertian, Jenis-Jenis, Dan Contohnya’, *Majo*, 2022.

<sup>49</sup>Bachtiar S. Bachri, “Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif”, (*Teknologi Pendidikan* 10, No 1, (2010): 56.

## 2. Triangulasi Teknik

Mengecek data dengan teknik yang berbeda tetapi kepada sumber yang sama, misalnya untuk mengecek data bisa melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Bila dengan teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data manayang dianggap benar.<sup>50</sup>

## F. Teknik Analisis Data

Pada dasarnya analisis data adalah proses memilah dan mengorganisasikan rangkaian data ke dalam pola, kategori, dan satuan deskriptif dasar sehingga dapat ditemukan tema dan pola kerja pada keseluruhan materi. Peneliti juga harus kembali ke lapangan ketika menganalisis data untuk memperoleh informasi yang dianggap perlu dan mengolahnya kembali.<sup>51</sup>

Analisis data merupakan bagian penting dalam penelitian, karena dari analisis ini nantinya akan diperoleh temuan, baik temuan subsantif maupun formal. Pada proses analisis data kualitatif, data yang berwujud kata-kata dan bukan rangkaian angka. Data yang dikumpulkan dalam beberapa macam cara (observasi, wawancara, dokumen, maupun pita rekaman) yang biasanya diproses sebelum digunakan, tetapi analisis kualitatif tetap menggunakan kata-kata yang disusun dalam teks yang lebih luas. Analisis dalam pandangan ini meliputi tiga alur kegiatan, yaitu :

---

<sup>50</sup> Rahardjo Mudija, ‘Triangulasi Dalam Penelitian Kualitatif’, *UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG*, 2010.

<sup>51</sup> Hamidi, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Cet. Iii; Malang: Unismuh Malang, 2005), H.15.

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

Dalam proses ini peneliti dapat melakukan pemilihan data yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dicari temanya dan polanya. Reduksi data adalah proses memilih, menargetkan, menyederhanakan, mengabstraksi, dan memodifikasi catatan lapangan tertulis. Reduksi data yaitu merangkum, membuat tema, mengekstraksi, menulis catatan.<sup>52</sup>

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tujuan reduksi data ini adalah untuk menyederhanakan informasi yang ada di lapangan. Dengan demikian, peneliti harus menyederhanakan data yang diperoleh di lapangan dan membuang data yang tidak ada hubungannya dengan penelitian.

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

Langkah kedua setelah reduksi data adalah penyajian data. Penyajian data adalah kumpulan informasi terstruktur di mana kesimpulan diambil dan tindakan diambil. Sering digunakan dalam penelitian kualitatif, penyajian informasi merupakan bentuk naratif yang menyederhanakan informasi kompleks menjadi bentuk sederhana tanpa mengurangi isinya dan mudah dipahami.<sup>53</sup>

Penyajian data dapat dilihat dari jenis dan sumbernya termasuk Keabsahannya. Penyajian data yang diperoleh dari lapangan, terkait dengan seluruh permasalahan penelitian kemudian diberikan batasan masalah. Dari penyajian tersebut, diharapkan dapat memberikan kejelasan data yang detail dan *substantive* dengan data pendukung.

---

<sup>52</sup> Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*, Ed.1 (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011), h. 129-130.

<sup>53</sup> Firdaus Hamta, ‘*Metodologi Penelitian Akuntansi*, Ed. 1’, (Yogyakarta: Deepublish, 2015), h.104.

### 3. Verifikasi/Penarikan Simpulan

Tahap akhir analisis data adalah penarikan dan penarikan kesimpulan. Kesimpulan awal masih bersifat sementara dan akan berubah kecuali ada bukti kuat yang disajikan.<sup>54</sup> Penarikan simpulan adalah usaha untuk mencari atau memahami makna/arti, keteraturan,pola-pola, penjelasan. Sebelum melakukan penarikan kesimpulan terlebih dahulu dilakukan reduksi data, penyajian data serta penarikan simpulan dari kegiatan sebelumnya. Setelah melakukan verifikasi maka dapat ditarik simpulan berdasarkan hasil penelitian yang disajikan dalam bentuk narasi. Penarikan simpulan merupakan tahap akhir dari kegiatan analisis data.

Dari tahapan ini akan penulis buat simpulan dari semua hasil yang didapat dilapangan. Dimana dapat ditarik simpulan bahwa peneliti dapat menarik kesimpulan berdasarkan apa yang telah ditemukan, namun harus didukung dengan bukti atau alat yang valid agar simpulan tersebut dapat dipercaya. Pada tahap ini penulis menarik simpulan terhadap hasil penelitian. Penarikan kesimpulan dengan cara melihat dan mempertanyakan kembali, mengenai gambaran analisis risiko gagal bayar pada produk pembiayaan arrum haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang. Dengan meninjau kembali secara sepintas pada catatan lapangan.

---

<sup>54</sup> ‘Djam’an Satory Dan Aan Komariah, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Alfabeta CV, 2017), h. 220.’

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

Berdasarkan penelitian yang dilakukan maka diperoleh hasil penelitian di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang dengan analisis risiko gagal bayar pada produk arrum haji. pada penelitian ini penulis penulis menggunakan teknik wawancara kepada pegawai dan nasabah PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto.

Adapun Hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh penulis selama satu bulan lamanya terhadap informasi mengenai analisis risiko gagal bayar pada produk pembiayaan arrum haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto. Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

#### **1. Produk pembiayaan arrum haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang**

##### a. Produk pembiayaan arrum haji

Produk pembiayaan Arrum Haji dari PT Pegadaian Syariah adalah solusi pembiayaan yang dirancang untuk membantu umat Muslim mewujudkan impian menunaikan ibadah haji dengan cara yang sesuai prinsip syariah, aman, dan terjangkau. Produk ini memungkinkan nasabah untuk mendapatkan dana guna memperoleh porsi haji dengan jaminan emas batangan minimal 3,5 gram atau emas perhiasan dengan kadar minimal 70% dan berat sekitar 7 gram. Nasabah dapat memperoleh pinjaman sekitar Rp 25.000.000 yang akan digunakan sebagai tabungan haji.

Sama dengan hal yang dijelaskan oleh bapak Ahmad Aswar pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang bahwa:

“Arrum haji merupakan produk yang tersedia dipegadaian Syariah unit Watang Sawitto yang diperuntukkan untuk nasabah yang ingin menunaikan ibadah haji, di mana Pegadaian Syariah Unit Watang Sawitto membantu masyarakat agar dapat melaksanakan ibadah haji dalam hal keuangan. Produk arrum haji memfasilitasi nasabah dengan sistem angsuran dibayarkan terlebih dahulu dengan jaminan 3,5 gram emas nanti diberikan pilihan kepada nasabah tenornya ingin berapa tahun maximal sampai 5 tahun bisa.”<sup>55</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar mengatakan bahwa produk Arrum Haji yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah Unit Watang Sawitto memiliki peran penting dalam memfasilitasi masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji. Produk ini dirancang khusus untuk membantu nasabah dalam memenuhi kebutuhan finansial terkait pelaksanaan ibadah haji.

Dalam sistem pembiayaannya, nasabah diwajibkan untuk membayar angsuran terlebih dahulu, yang dijamin dengan 3,5 gram emas. Hal ini memberikan rasa aman bagi nasabah, karena aset emas tersebut berfungsi sebagai jaminan. Selain itu, nasabah juga diberikan pilihan untuk menentukan tenor pembayaran, yang bisa disesuaikan hingga maksimal 5 tahun. Fleksibilitas ini memungkinkan nasabah untuk merencanakan keuangan mereka dengan lebih baik, sehingga dapat menunaikan ibadah haji sesuai dengan harapan. Secara keseluruhan, produk Arrum Haji bukan hanya sekadar pembiayaan, tetapi juga merupakan solusi yang membantu masyarakat untuk mewujudkan impian menunaikan ibadah haji dengan lebih mudah dan terencana.

---

<sup>55</sup> Azwar Ahmad, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Bentuk Dari Produk Arrum Haji’).

Adanya Produk Arrum Haji sangat membantu masyarakat yang kurang mampu ingin melaksanakan ibadah haji tanpa menabung terlabih dahulu untuk memperoleh nomor porsi haji dan juga menunggu pemberangkatan ibadah haji. Dengan adanya arrum haji masyarakat dapat melunasi atau menyicil biaya pemberangkatan haji sehingga waktu tunggu pemberangkatannya dapat digunakan untuk melunasi pembayaran di pegadaian syariah. Dengan demikian arrum haji menunjukkan adanya efesien waktu dan efisien biaya mengingat ada nilai waktu dalam uang.

Pelaksanaan ibadah haji merupakan kewajiban umat muslim bagi yang mampu. Oleh sebab itu pegadaian syariah menerbitkan produk pembiayaan arrum haji untuk membantu nasabah memperoleh nomor porsi haji dengan jaminan emas dan proses yang mudah serta aman. Adapun awal mula penerbitan Produk Arrum haji di Pegadaian Syariah Jampue Pinrang ini di jelaskan oleh bapak Ahmad Azwar, pegawai BUMN selaku pengelola pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang menyatakan bahwa:

“Produk Arrum Haji diterbitkan oleh Pegadaian Syariah Unit Watang Sawitto Kabupaten Pinrang pada tahun 2016 pada saat waktu uji cobanya dan pada tahun 2017 di resmikan sebagai pembiayaan bagi pemberangkatan ibadah haji sesuai dengan prosedur dan ketentuan DSN-MUI.”<sup>56</sup>

Awal pekembangan produk ini di Pegadaian Syariah Watang Sawitto juga di paparkan oleh Ibu Mustika Mataham, Kasir Pegadaian Syariah Watang Sawitto Kabupaten Pinrang yang mengatakan bahwa:

---

<sup>56</sup> Azwar Ahmad, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. ( Catatan Awal Diterbitkannya Produk Arrum Haji).’

“Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk pembiayaan Arrum Haji yang ditawarkan oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang diterbitkan untuk membantu masyarakat yang kekurangan dana atau mengalami kesulitan dalam mengumpulkan dana untuk memperoleh nomor porsi haji. Dengan adanya produk ini, diharapkan dapat mengefisienkan waktu dan uang dalam proses pelunasanannya. Nasabah dapat melunasi angsuran dalam jangka waktu pemberakatannya secara reguler, sehingga pada saat waktu pemberakatannya, utang yang ada dapat dilunasi dengan lebih mudah dan terencana. Produk ini tidak hanya memberikan akses pembiayaan, tetapi juga mendukung nasabah dalam merencanakan ibadah haji mereka dengan lebih baik.”<sup>57</sup>

Hasil wawancara mengungkapkan bahwa produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah Unit Watang Sawitto Kabupaten Pinrang memiliki sejarah dan tujuan yang jelas. Bapak Ahmad Azwar, sebagai pengelola, menjelaskan bahwa produk ini pertama kali diterbitkan pada tahun 2016 dalam masa uji coba dan resmi diluncurkan pada tahun 2017. Produk ini dirancang sebagai pembiayaan untuk mendukung keberangkatan ibadah haji sesuai dengan prosedur dan ketentuan dari Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

Selain itu, Ibu Mustika Mataham selaku kasir, menambahkan bahwa tujuan utama dari produk Arrum Haji adalah untuk membantu masyarakat yang mengalami kesulitan dalam mengumpulkan dana untuk memperoleh nomor porsi haji. Dengan adanya produk ini, proses pengumpulan dana menjadi lebih efisien, baik dari segi waktu maupun biaya. Nasabah dapat melunasi angsuran dalam jangka waktu yang telah ditentukan, sehingga pada saat keberangkatan, utang yang ada dapat diselesaikan dengan lancar. Secara keseluruhan, wawancara ini menunjukkan bahwa produk Arrum Haji tidak hanya berfungsi

---

<sup>57</sup> Mustika Mataham, ‘Kasir PT Peagadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Awal Diterbitkannya Produk Arrum Haji).’

sebagai pembiayaan, tetapi juga sebagai solusi praktis bagi masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji tanpa harus terbebani oleh masalah keuangan.

#### b. Dasar Hukum Produk Pembiayaan Arrum Haji

Produk pembiayaan Arrum Haji diatur dalam kerangka hukum syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia. Dasar hukum utama yang mengatur produk ini adalah Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang memberikan landasan bagi lembaga keuangan untuk menyediakan produk pembiayaan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Selain itu, Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) juga menjadi rujukan penting dalam menentukan kepatuhan produk ini terhadap hukum Islam, termasuk ketentuan mengenai akad yang digunakan, seperti akad murabahah atau akad ijarah. Regulasi lain yang juga berperan adalah Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang mengatur tentang perlindungan konsumen dan transparansi dalam penyelenggaraan produk pembiayaan. Dengan demikian, produk pembiayaan Arrum Haji tidak hanya memenuhi aspek syariah, tetapi juga mematuhi ketentuan hukum nasional yang berlaku.

Salah satu pegawai PT Pegadaian Syariah Bapak Ahmad Azwar selaku pengelola menyatakan bahwa:

“Dasar hukum produk pembiayaan Arrum Haji kami terletak pada beberapa regulasi penting. Pertama, kami mengacu pada Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang memberikan kami landasan untuk menjalankan produk keuangan sesuai dengan prinsip syariah”. Selain Undang-undang tersebut tentu, kami juga mengikuti Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI. Fatwa ini memberikan pedoman mengenai jenis akad yang digunakan dalam produk kami, seperti akad murabahah, yang memungkinkan kami untuk melakukan pembiayaan dengan cara yang sesuai dengan syariah.

Dari hasil wawancara dengan bapak Ahmad Aswar Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa produk pembiayaan Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah berlandaskan pada regulasi yang mengutamakan prinsip syariah. Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjadi pijakan utama, yang mengatur bagaimana lembaga keuangan dapat beroperasi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Ini menunjukkan komitmen perusahaan untuk memastikan bahwa semua aktivitas pembiayaan tidak hanya legal secara nasional, tetapi juga etis dan sesuai syariah.

Selain itu, Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI berperan sebagai panduan dalam memilih jenis akad yang tepat, seperti akad murabahah. Dengan menggunakan akad ini, PT Pegadaian Syariah dapat menawarkan pembiayaan yang transparan dan adil, di mana nasabah memahami sepenuhnya tentang biaya dan kewajiban mereka. Ini menciptakan rasa aman bagi nasabah, karena mereka tahu bahwa produk yang mereka pilih sudah memenuhi kriteria syariah dan perlindungan hukum.

Secara keseluruhan, pendekatan ini tidak hanya berfokus pada kepatuhan hukum tetapi juga pada pemberian layanan yang sesuai dengan nilai-nilai keagamaan, sehingga meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap produk pembiayaan yang ditawarkan.

### c. Persyaratan dan prosedur produk pembiayaan arrum haji

Prosedur pengajuan pembiayaan haji melalui produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah dimulai dengan nasabah yang mengunjungi kantor untuk mengisi formulir permohonan. Setelah itu, nasabah mendapatkan konsultasi dari pegawai mengenai produk, termasuk syarat, ketentuan, dan biaya

administrasi yang diperlukan. Pihak Pegadaian kemudian melakukan verifikasi terhadap data dan dokumen yang disampaikan, untuk memastikan kelayakan nasabah dalam mendapatkan pembiayaan. Jika pengajuan disetujui, nasabah akan diminta untuk menandatangani akad pembiayaan dan membayar biaya administrasi yang telah disepakati. Setelah akad ditandatangani, nasabah langsung menerima porsi haji sesuai nilai pembiayaan yang ditetapkan. Seperti yang dijelaskan oleh Ibu Mustika Mataham sebagai kasir PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang sebagai berikut:

“Proses mekanisme atau prosedur pengajuan pembiayaan arrum haji di PT Pegadaian Syariah sangatlah mudah yaitu nasabah datang ke outlet menyerahkan persyaratan diantaranya foto copy KTP, kartu keluarga, buku nikah, akta lahir, pas foto 3x4, dan jaminan 3,5 gram emas. Jaminannya disimpan di Pegadaian setelah angsuran selesai jaminannya akan dikembalikan kepada nasabah. Tidak ada syarat khusus atau ketentuan bagi Masyarakat yang ingin menggunakan pembiayaan arrum haji yang penting telah memenuhi persyaratan yang ditetapkan PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.”<sup>58</sup>

Hal yang sama dikatakan oleh nasabah pembiayaan arrum haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Ibu Erni bahwa:

“Proses pengajuan dan pencairan pembiayaan untuk produk Arrum Haji sangat mudah. Dari awal, pegawai Pegadaian Syariah memberikan penjelasan yang jelas tentang syarat dan prosedurnya. Saya hanya perlu mengisi formulir dan menyerahkan dokumen yang diperlukan, seperti fotokopi KTP dan jaminan emas. Setelah itu, proses verifikasi berlangsung cepat, dan saya bisa langsung mendapatkan porsi haji setelah akad selesai. Seluruh prosesnya terasa efisien dan tidak rumit.”<sup>59</sup>

Beberapa persyaratan yang ditetapkan oleh pegadaian syariah harus yang dipenuhi oleh nasabah agar dapat menggunakan Produk Arrum Haji adalah sebagai berikut:

<sup>58</sup> Mustika Mataham, ‘Kasir PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Proses Mekanisme Atau Pengajuan Pembiayaan Arrum Haji).’

<sup>59</sup> Erni, ‘Nasabah PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 23 Mei 2025. (Catatan: Proses Pengajuan Pembiayaan Arrum Haji).’

- 1) Menyediakan dan menyerahkan fotocopy KTP yang masih berlaku dan menunjukkan yang aslinya.
- 2) Menyerahkan fotocopy Kartu Keluarga
- 3) Foto copy Akta Kelahiran
- 4) Foto copy buku nikah
- 5) Pas foto 3x4
- 6) Jaminan emas batangan senilai 3,5 Gram atau emas perhiasan berkadar minimal 70%.<sup>60</sup>

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Mustika Mataham sebagai kasir di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, berikut hasil wawancara prosedur pengajuan pembiayaan produk arrum haji :

- 1) Nasabah dijelaskan persyaratan dan ketentuan mengenai Arrum Haji dan jaminan yang harus dipenuhi yaitu logam mulia sebanyak 3,5 gr emas, tabungan pada bak syariah sebesar Rp. 500.000, SA BPIH dan SPPH (Surat Pendaftaran Ibadah Haji) sebagai jaminan pinjaman.
- 2) Nasabah menyerahkan emas senilai persyaratan di atas dan kemudian ditaksir oleh pihak Pegadaian apakah telah sesuai.
- 3) Setelah nasabah memenuhi persyaratan emas tersebut, selanjutnya nasabah membuka tabungan pada Bank Syariah yang ditunjuk oleh pihak Pegadaian (Bank Syariah Indonesia)
- 4) Bank Syariah tersebut (Bank Syariah Indonesia) mengimput data nasabah lalu menerbitkan tabungan haji, memberikan tanda setoran serta nomor validasi.
- 5) Lalu Pegadaian mengirimkan uang Rp.25.000.000,- kepada (BSI Bank Syariah Indonesia) tersebut kerekening nasabah yang telah dibuka.

---

<sup>60</sup> Azwar Ahmad, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan Persyaratan Yang Ditetapkan Oleh Pegadaian Syariah Harus Yang Dipenuhi Oleh Nasabah Agar Dapat Menggunakan Produk Arrum Haji).’

- 6) Nasabah mendatangi kantor Depertemen Agama untuk mendafta Haji dan membawa persyaratan pendaftaan haji dengan diantar pihak Pegadaian Syariah sesuai dengan ketentuan pendaftaran haji dan menyerahkan bukti setoran awal dari Bank Syariah.
- 7) Nasabah mengisi Surat Pendaftaran Pergi Haji ( SPPH)
- 8) Selanjutnya kantor Depertemen Agama menerbitkan SPPH dan SABPIH.
- 9) Lalu, buku tabungan dari BSI (Bank Syariah Indonesia) yang bertuliskan pembiayaan Rp. 25.000.000,- , SA BPIH, serta SPPH di bawa ke Pegadaian untuk melengkapi jaminan pembiayaan Arrum Haji

Maka apabila semua sudah dilakukan, mulai bulan selanjutnya nasabah sudah membayar angsuran yang nasabah pilih jangka watunya.<sup>61</sup>

#### d. Jangka waktu

Jangka waktu merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh pegadaian syariah. Jangka waktu dapat bervariasi seperti jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek merupakan jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga satu tahun. Jangka menengah adalah pembayaran kembali antara satu tahun sampai dengan tiga tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari tiga tahun.

Adapun jangka waktu dan biaya-biaya yang harus dipenuhi :

- 1) Tabungan sebesar Rp.500.000 yang dijadikan setoran awal untuk membuka rekening pada Bank Mega Syariah (rekomendari Bank Syariah lainnya).

---

<sup>61</sup> Mustika Mataham, ‘Kasir PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Prosedur Pengajuan Pembiayaan Produk Arrum Haji).’

## 2) Biaya Administrasi dan Kafalah

Tabel 4.1 Biaya Administrasi

Jangka Waktu	Biaya Administrasi
12 Bulan	Rp.345.000
24 Bulan	Rp.382.000
36 Bulan	Rp.445.000
48 Bulan	Rp.535.000
60 Bulan	Rp.682.000

Sumber Data: PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang

Pada tabel 4.1 tampak bahwa besaran biaya administrasi berdasarkan jangka waktu (tenor) layanan yang ditawarkan oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang maka dapat diuraikan besaran biaya administrasi dan imbalan jasa kafalah masing-masing, setelah melakukan wawancara kepada Ahmad Azwar Sebagai Karyawan PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, jangka waktu dan biaya daministrasi pada produk pembiayaan arrum haji seperti yang disajikan, yaitu:

Tabel 4.2 Biaya administrasi dan imbalan jasa

JANGKA WAKTU	BIAYA ADMINISTRASI	BIAYA JASA KAFALAH
12 Bulan	Rp.270.000	Rp. 75.000
24 Bulan	Rp.270.000	Rp.112.000
36 Bulan	Rp.270.000	Rp. 175.000
48 Bulan	Rp.270.000	Rp. 265.000
60 Bulan	Rp.270.000	Rp.412.000

Sumber Data: Hasil dari uraian biaya administrasi

Pada tabel 4.2 tampak bahwa biaya administrasi tetap yaitu sebesar Rp. 270.000 untuk semua jangka waktu, baik 12 bulan maupun hingga 60 bulan. Ini menunjukkan kebijakan flat fee atau biaya tetap administrasi. Biaya jasa kafalah meningkat, besarnya biaya kafalah meningkat seiring dengan lamanya jangka waktu pembiayaan. Ini wajar, karena semakin lama suatu penjamin diberikan, maka semakin tinggi pula risiko yang harus ditanggung oleh Lembaga keuangan syariah. Tabel 4.2 menyajikan informasi mengenai dua komponen biaya utama dalam suatu produk pembiayaan syariah, yaitu:

1) Biaya administrasi

Biaya tetap yang dikenakan untuk penguruan dokumen dan pelayanan administrasi.

2) Biaya jasa kafalah

Biaya yang dikenakan atas jasa penjamin (kafalah) sesuai prinsip syariah.

Mengenai angsuran perbulan yang harus dibayar oleh nasabah, adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3 Angsuran perbulan (Browsur Arrum Haji 2025)

<b>Jangka Waktu</b>	<b>Angsuran</b>
12 Bulan	Rp.2.336.200
24 Bulan	Rp.1.294.500
36 Bulan	Rp.947.300
48 Bulan	Rp.773.700
60 bulan	Rp. 669.500

Sumber Data: PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang

Pada tabel 4.3 tampak bahwa jumlah angsuran perbulan yang harus dibayar oleh nasabah berdasarkan jangka waktu pembiayaan (tenor) dalam produk arrum haji yang ditawarkan oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.

Pembiayaan Arrum Haji mengambil keuntungan dari mu'nah. Mu'nah tersebut merupakan jasa pemeliharaan barang jaminan yang dititipkan nasabah sampai dengan berakhirnya masa angsuran. Penyaluran pembiayaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih pada lembaga keuangan karena merupakan sumber pendapatan utama melalui bagi hasil.<sup>62</sup> Besarnya mu'nah telah diketahui nasabah sejak awal, yaitu pada brosur terdapat tabel angsuran yang merupakan perhitungan dari pokok utang dan mu'nah.

Tabel 4.4 Perhitungan Mu'nah

Jangka Waktu (Bulan)	Total Pembayaran (Rp)	Mu'nah (Rp)	Mu'nah Per Bulan (Rp)
12	28.034.400	3.034.400	252.85
24	31.068.000	6.068.000	252.833
36	34.102.800	9.102.800	252.856
48	37.137.600	12.137.600	252.867
60	40.170.000	15.170.000	252.833
Rata-rata			252.800

Sumber Data: PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang

Tabel 4.4 di atas tampak bahwa perhitungan mu'nah yang diterapkan oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang dalam skema pembiayaan syariah. Mu'nah merupakan biaya jasa (imbal jasa) yang dikenakan kepada nasabah sebagai bagian dari total kewajiban pembayaran selama masa angsuran. Dalam tabel tersebut, terdapat lima pilihan jangka waktu

---

<sup>62</sup> Sri Wahyuni Nur and Andi Tenri Uleng, 'Pengaruh Penyaluran Kredit Terhadap Laba Bersih Pada PT. Bank Danamond Tbk', *Patria Artha Journal of Accounting & Financial Reporting*, 2022, pp. 1–22.

angsuran, yaitu 12, 24, 36, 48, dan 60 bulan, masing-masing disertai dengan total pembayaran, total mu'nah, dan mu'nah per bulan.

Dari data yang disajikan, terlihat bahwa total mu'nah meningkat seiring bertambahnya jangka waktu angsuran. Namun, nilai mu'nah per bulan relatif stabil, dengan rata-rata sebesar Rp252.800. Hal ini menunjukkan adanya pola penghitungan mu'nah yang konsisten dan transparan bagi nasabah sejak awal perjanjian pembiayaan. Dengan demikian, nasabah dapat memperkirakan kewajiban bulanan secara jelas dan terencana.

Mu'nah telah dihitung dan diinformasikan sejak awal, sebagaimana tercantum dalam brosur, sehingga memudahkan nasabah dalam memahami beban biaya yang harus ditanggung selama masa angsuran.

#### e. Manfaat Produk Pembiayaan Arrum Haji

Adapun manfaat yang didapatkan nasabah jika memilih produk arrum haji ini dibandingkan dengan pembiayaan haji lainnya, Nasabah yang memilih produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah dapat merasakan berbagai manfaat signifikan dibandingkan dengan pembiayaan haji lainnya. Seperti yang dielaskan oleh Bapak Ahmad Aswar pengelola unit Watang Sawitto Pinrang.

“Manfaat yang didapatkan nasabah jika memilih produk arrum haji di PT Peagdaian Syariah UPS Watang Sawitto, biasanya kalau ditempat lain seperti bank dia langsung stor uang tunai sebesar Rp 25.000.000.- kalau dipegadaian itu cukup membayar biaya administrasi dengan biaya akad kurang lebih sekitar Rp 1.000.000.-. Setelah akadnya jadi nasabah telah mendapat porsi haji itu nilai pembiayaannya Rp 25.000.000,- nah itulah yang akan di cicil-cicil oleh nasabahnya tergantung nanti nasabahnya berapa lama ingin di angsur mulai dari 1 tahun sampai 5 tahun.”<sup>63</sup>

---

<sup>63</sup> Azwar Ahmad, ‘Pengelola PT Peagdaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Manfaat Yang Didapatkan Nasabah Jika Memilih Produk Arrum Haji Di PT Peagdaian Syariah UPS Watang Sawitto).’

Wawancara tersebut menjelaskan manfaat produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto dibandingkan dengan pembiayaan haji di lembaga lain, seperti bank. Salah satu keuntungan utama yang diungkapkan adalah bahwa nasabah tidak perlu menyetor uang tunai dalam jumlah besar, seperti Rp 25.000.000,- secara langsung. Sebagai gantinya, di Pegadaian, nasabah hanya perlu membayar biaya administrasi dan akad kurang lebih sekitar Rp 1.000.000,-.

Setelah proses akad selesai, nasabah akan langsung mendapatkan porsi haji dengan nilai pembiayaan Rp 25.000.000,-. Pembiayaan ini kemudian dapat dicicil oleh nasabah sesuai dengan pilihan tenor yang diinginkan, mulai dari 1 tahun hingga 5 tahun. Fleksibilitas ini memberikan kemudahan bagi nasabah untuk merencanakan keuangan mereka tanpa harus mengeluarkan dana besar di awal. Dengan demikian, produk Arrum Haji menjadi solusi yang lebih terjangkau dan praktis bagi masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji.

Dengan sistem angsuran yang efisien, nasabah dapat merencanakan keuangan mereka dengan lebih baik, sehingga pelunasan dapat dilakukan secara bertahap. Selain itu, produk Arrum Haji mematuhi prinsip syariah yang ditetapkan oleh DSN-MUI, memberikan jaminan bahwa setiap transaksi dilakukan secara halal. Dengan dukungan konsultasi dari pegawai Pegadaian Syariah, nasabah juga mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk membuat keputusan yang lebih baik. Semua manfaat ini menjadikan produk Arrum Haji sebagai pilihan yang menarik dan solusi praktis bagi masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji.

Berdasarkan hasil wawancara salah satu nasabah pembiayaan produk arrum haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang Ibu Suarni yang merasakan manfaat dari produk pembiayaan ini, mengatakan bahwa:

“Manfaat yang saya dapatkan dari produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah sangat signifikan. Pertama, saya bisa mendapatkan porsi haji tanpa harus menunggu lama atau menabung dalam jumlah besar. Dengan jaminan emas, saya merasa aman karena aset saya terlindungi. Selain itu, sistem cicilan yang fleksibel memungkinkan saya untuk merencanakan pembayaran sesuai kemampuan finansial. Produk ini juga memberikan kepastian keberangkatan, sehingga saya bisa fokus pada persiapan ibadah haji tanpa khawatir tentang masalah keuangan.”<sup>64</sup>

Akad yang digunakan pada produk haji adalah Rahn Tasjili menurut Bapak Ahmad Azwar, sebagai mana dimaksud dalam Fatwa DSN No.68/DSN-MUI/IV/2008 Tanggal 6 maret 2008 tentang Rahn Tasjili, yang dimaksud dengan Rahn Tasjili adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan hanya bukti sah kepemilikan, sedangkan fisik barang jaminan barang tersebut tetap dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan.

#### f. Akad Syariah Pada Produk Arrum Haji

Akad memiliki berbagai variasi yang secara garis besar berbeda satu sama lain. Perbedaan ini dapat dilihat dari asas, tujuan, ketentuan, sifat, serta hukum-hukum yang terkandung dalam setiap akad. Dalam literatur fiqhi, terdapat banyak bentuk akad yang dapat dikelompokkan dalam berbagai jenis. Meskipun setiap golongan akad memiliki perbedaan, sering kali mereka

---

<sup>64</sup> Suarni, ‘Nasabah Arrum Haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 23 Mei 2025. (Catatan: Manfaat Yang Dirasakan Adanya Produk Pembiayaan Arrum Haji).’

dikelompokkan dalam satu kategori.<sup>65</sup> Produk pembiayaan Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah menggunakan berbagai jenis akad yang sesuai dengan prinsip syariah, sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 92 tentang Pembiayaan yang Disertai Rahn. Beberapa akad yang digunakan meliputi:

- 1) Rahn Tasjili: Akad ini memberikan jaminan kepada nasabah dengan menjaminkan barang berharga, biasanya emas, untuk mendapatkan pembiayaan. Ini memberikan rasa aman bagi nasabah, karena mereka tahu bahwa harta yang dijaminkan akan dilindungi dengan baik.
- 2) Rahn (Gadai): Dalam akad ini, barang yang dijadikan jaminan akan disimpan dengan aman oleh lembaga keuangan. Jika nasabah tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran, lembaga berhak untuk menjual barang jaminan tersebut untuk menutupi utang.
- 3) Ijarah (Sewa): Akad ini memungkinkan nasabah untuk menyewa barang atau jasa, dengan pembayaran sewa yang telah disepakati. Dalam konteks Arrum Haji, ini bisa mencakup biaya sewa fasilitas selama pelaksanaan ibadah haji.
- 4) Qardh (Pinjaman): Akad ini adalah pinjaman yang diberikan tanpa adanya biaya tambahan. Ini mencerminkan prinsip keadilan dalam transaksi, di mana nasabah tidak dibebani bunga yang tidak sesuai dengan syariah.

Keunggulan produk ini meliputi kepastian nomor porsi haji, keamanan emas dan dokumen haji, biaya pemeliharaan yang terjangkau, fleksibilitas jaminan emas untuk pelunasan, dan proses pengajuan yang mudah. Keunggulan produk ini meliputi kepastian nomor porsi haji, keamanan emas dan dokumen

---

<sup>65</sup> Muhammad Kamal Zubair and Abdul Hamid, 'Eksistensi Akad Dalam Transaksi Keuangan Syariah', *Al-Tsaman : Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam*, 5.02 (2023), pp. 28–40, doi:10.62097/al-tsaman.v5i02.1476.

haji, biaya pemeliharaan yang terjangkau, fleksibilitas jaminan emas untuk pelunasan, dan proses pengajuan yang mudah.<sup>66</sup>

## **2. Faktor-faktor risiko yang menyebabkan nasabah gagal bayar pada Produk Pembiayaan arrum haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor risiko yang menjadi penyebab gagal bayar pada produk arrum haji terbagi dua diantaranya faktor eksternal dan faktor internal, adapun penjelasannya yaitu:

### a. Faktor Eksternal

Faktor eksternal dalam produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto adalah berbagai kondisi dari luar lembaga yang tidak dapat dikendalikan secara langsung, namun memengaruhi keberhasilan pelaksanaan produk. Faktor ini mencakup kondisi ekonomi masyarakat, tingkat literasi keuangan syariah, persaingan dengan lembaga keuangan lain, kebijakan pemerintah terkait kuota dan regulasi haji, serta nilai-nilai sosial dan budaya lokal. Selain itu, perkembangan teknologi dan kecenderungan masyarakat terhadap layanan digital juga menjadi tantangan eksternal yang harus diantisipasi. Faktor-faktor tersebut dapat berdampak pada minat dan kemampuan masyarakat dalam memanfaatkan produk Arrum Haji.

#### 1) Kondisi ekonomi tidak stabil usaha macet

Kondisi ekonomi yang tidak stabil sering kali ditandai oleh fluktuasi yang signifikan dalam berbagai indikator ekonomi seperti inflasi, suku

---

<sup>66</sup> Saputri Rizka and Ilyas, ‘Pelaksanaan Pembiayaan Produk Arrum Haji Pada Pt. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh the Implementation of Financing for Arrum Haji Products At Pt. Pegadaian Syariah the Branch of Banda Aceh’, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Bidang Hukum Kependidikan*, 4.3 (2020), pp. 528–36.

bunga, pertumbuhan ekonomi, dan tingkat pengangguran. Ketidakstabilan ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk krisis keuangan, perubahan kebijakan pemerintah, ketidakpastian politik, dan peristiwa global seperti pandemi atau konflik internasional. Ketika kondisi ekonomi tidak stabil, banyak usaha, terutama usaha kecil dan menengah (UKM), menghadapi tantangan serius yang dapat menyebabkan kebangkrutan atau macetnya operasional.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar pengelola PT Pegadaian Syariah menyatakan bahwa:

“Ya, gagal bayar sering disebabkan oleh kondisi ekonomi yang tidak stabil, terutama bagi pemilik usaha. Ketika perekonomian memburuk, banyak usaha menghadapi penurunan penjualan dan kesulitan operasional, sehingga sulit memenuhi kewajiban pinjaman. Dalam situasi ini, perusahaan biasanya menawarkan restrukturisasi pinjaman atau dukungan lainnya untuk membantu nasabah dan mengurangi risiko kerugian. Pendekatan ini juga menjaga hubungan baik antara perusahaan dan nasabah.”<sup>67</sup>

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa kondisi ekonomi yang tidak stabil dan risiko gagal bayar, terutama pada pemilik usaha. Ketika perekonomian mengalami penurunan, banyak usaha, terutama yang kecil dan menengah, menghadapi tantangan signifikan. Penurunan penjualan dan kesulitan operasional dapat mengakibatkan kesulitan finansial yang serius, sehingga pemilik usaha kesulitan memenuhi kewajiban pinjaman.

Dalam konteks ini, penting bagi perusahaan untuk memahami dinamika yang dihadapi nasabah mereka. Pendekatan yang responsif, seperti

---

<sup>67</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Kondisi Ekonomi Yang Kurang Stabil Usaha Macet).’

menawarkan restrukturisasi pinjaman atau dukungan lainnya, tidak hanya membantu nasabah untuk mengatasi masa sulit, tetapi juga berfungsi sebagai strategi mitigasi risiko bagi perusahaan. Dengan mengurangi tekanan finansial pada nasabah, perusahaan dapat menjaga hubungan baik dan mencegah terjadinya gagal bayar yang lebih luas.

Pendekatan ini mencerminkan prinsip-prinsip manajemen risiko yang baik, di mana perusahaan tidak hanya fokus pada aspek finansial, tetapi juga pada keberlanjutan hubungan dengan nasabah. Dalam jangka panjang, langkah-langkah ini dapat memperkuat reputasi perusahaan dan menciptakan lingkungan yang lebih stabil bagi semua pihak yang terlibat.

kondisi ekonomi yang tidak stabil dapat memberikan tantangan serius bagi keberlangsungan usaha. Meskipun beberapa usaha mungkin berhasil beradaptasi dan menemukan peluang baru di tengah kesulitan, banyak yang akan berjuang untuk bertahan. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang dinamika ekonomi dan perencanaan yang matang sangat penting untuk menghadapi tantangan ini.

## 2) Faktor kesehatan

Faktor kesehatan dapat memiliki dampak signifikan terhadap kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban pembayaran mereka. Ketika seseorang mengalami masalah kesehatan, baik fisik maupun mental, hal ini dapat memengaruhi stabilitas finansial mereka, yang pada gilirannya dapat menyebabkan gagal bayar. Beberapa faktor kesehatan yang dapat berkontribusi terhadap situasi ini meliputi penyakit kronis, kecelakaan, masalah kesehatan mental, dan biaya perawatan kesehatan yang tinggi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto mengakatakan bahwa:

“ Ya, kasus gagal bayar sering disebabkan oleh faktor kesehatan. Nasabah dengan masalah kesehatan serius mungkin tidak bisa bekerja, mengakibatkan kesulitan finansial dan ketidakmampuan membayar pinjaman. Dalam situasi ini, perusahaan biasanya menawarkan opsi restrukturisasi atau waktu tambahan untuk pembayaran, guna membantu nasabah melewati masa sulit dan menjaga hubungan baik.”<sup>68</sup>

Dari hasil wawancara diatas Kasus gagal bayar sering kali menjadi perhatian serius dalam dunia keuangan, dan salah satu faktor yang signifikan adalah kondisi kesehatan nasabah. Ketika seseorang menghadapi masalah kesehatan yang serius, seperti penyakit kronis atau kecelakaan, dampaknya bisa sangat besar terhadap kemampuan mereka untuk bekerja. Tidak jarang, kondisi ini mengakibatkan hilangnya pendapatan yang esensial, sehingga nasabah sulit memenuhi kewajiban pembayaran pinjaman yang telah mereka ambil.

Kondisi kesehatan yang memburuk tidak hanya mempengaruhi aspek finansial, tetapi juga emosional. Nasabah yang sedang berjuang melawan penyakit mungkin merasa tertekan dan cemas tentang masa depan mereka, termasuk kemampuan untuk membayar utang. Dalam konteks ini, komunikasi yang baik antara perusahaan dan nasabah menjadi sangat penting. Perusahaan yang responsif dan memahami situasi nasabah dapat membangun kepercayaan yang lebih kuat.

Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk tidak hanya fokus pada penagihan utang, tetapi juga untuk menunjukkan empati. Menawarkan opsi restrukturisasi pinjaman bisa menjadi langkah yang bijak. Misalnya, perusahaan

---

<sup>68</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Faktor Kesehatan).’

dapat memberikan perpanjangan waktu untuk pembayaran, atau mengubah skema pembayaran agar lebih sesuai dengan kemampuan nasabah saat itu. Ini tidak hanya membantu nasabah untuk mengatasi masa sulit, tetapi juga menunjukkan bahwa perusahaan peduli terhadap kesejahteraan mereka.

Dengan pendekatan yang humanis ini, perusahaan tidak hanya menjaga hubungan baik dengan nasabah, tetapi juga berkontribusi pada reputasi positif mereka di mata publik. Nasabah yang merasa diperhatikan dan didukung dalam masa sulit cenderung lebih loyal dan berkomitmen untuk memenuhi kewajiban mereka di kemudian hari. Dalam jangka panjang, strategi ini dapat mengurangi risiko gagal bayar dan menciptakan lingkungan yang lebih saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

### 3) Kurangnya pemahaman nasabah

Kurangnya pemahaman nasabah mengenai pengelolaan keuangan adalah salah satu faktor utama yang menyebabkan gagal bayar. Banyak nasabah tidak memiliki pengetahuan yang cukup untuk mengelola utang dan kewajiban finansial mereka dengan baik. Hal ini dapat mengakibatkan keputusan finansial yang buruk dan akumulasi utang yang tidak terkendali. Seperti yang dikatakan oleh bapak Azwar ahmad pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto bahwa:

”Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto mengungkapkan adanya kurangnya pemahaman nasabah mengenai kewajiban pembiayaan arrum haji. Banyak nasabah yang tidak mendapatkan informasi yang cukup tentang syarat dan mekanisme pembiayaan, yang disebabkan oleh minimnya sosialisasi dari pihak bank. Ketidakjelasan ini memengaruhi keputusan nasabah, di mana beberapa merasa ragu untuk melanjutkan proses. Bapak Ahmad menekankan pentingnya edukasi dan sosialisasi yang lebih baik untuk meningkatkan pemahaman nasabah, yang dapat

dilakukan melalui seminar, diskusi, atau media sosial. Ia juga menyarankan pengembangan materi edukasi yang lebih komprehensif dan pelatihan bagi karyawan agar dapat memberikan penjelasan yang lebih jelas kepada nasabah.<sup>69</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto memberikan wawasan penting mengenai tantangan yang dihadapi nasabah dalam memahami kewajiban pembiayaan arrum haji. Banyak nasabah yang mengaku tidak menerima informasi yang memadai mengenai syarat dan mekanisme pembiayaan, yang menunjukkan adanya kekurangan dalam sosialisasi dari pihak bank. Hal ini berpotensi menghambat keputusan nasabah untuk melanjutkan proses, karena ketidakjelasan informasi dapat menimbulkan keraguan.

Bapak Ahmad menekankan bahwa edukasi yang lebih baik sangat diperlukan untuk meningkatkan pemahaman nasabah. Ia mengusulkan agar pihak pegadaian mengadakan seminar, diskusi, atau memanfaatkan media sosial sebagai sarana untuk menyampaikan informasi yang lebih jelas dan komprehensif. Selain itu, pengembangan materi edukasi yang lebih terstruktur dan pelatihan bagi karyawan juga dianggap penting agar mereka bisa memberikan penjelasan yang lebih baik kepada nasabah. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan nasabah akan memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai kewajiban mereka dalam pembiayaan arrum haji, sehingga dapat membuat keputusan yang lebih percaya diri.

Salah satu aspek yang sering kali kurang dipahami adalah pentingnya perencanaan keuangan. Banyak nasabah tidak menyadari betapa pentingnya

---

<sup>69</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Kurangnya Pemahaman Nasabah).’

untuk memiliki anggaran yang jelas dan realistik. Tanpa anggaran, mereka mungkin menghabiskan uang tanpa mempertimbangkan kewajiban yang akan datang, sehingga mengakibatkan kesulitan dalam memenuhi pembayaran cicilan. Selain itu, ketidakmampuan untuk memisahkan antara kebutuhan dan keinginan juga dapat menyebabkan pengeluaran berlebihan.

Kurangnya pemahaman nasabah dalam mencegah gagal bayar merupakan masalah yang kompleks. Dengan meningkatkan pendidikan keuangan dan memberikan akses kepada nasabah untuk memahami produk dan layanan keuangan, kita dapat membantu mereka menghindari kesalahan yang dapat mengarah pada gagal bayar.

#### 4) Meninggal dunia

Kematian nasabah adalah peristiwa yang memiliki dampak signifikan baik bagi keluarga yang ditinggalkan maupun lembaga keuangan yang memberikan pembiayaan. Ketika seorang nasabah meninggal dunia, kewajiban pembayaran utang yang belum diselesaikan biasanya akan beralih kepada ahli waris. Jika nasabah memiliki asuransi jiwa, klaim tersebut dapat digunakan untuk melunasi utang yang ada, tetapi jika tidak, ahli waris mungkin harus mencari cara lain untuk menyelesaikan kewajiban finansial tersebut. Proses hukum juga dapat terlibat, terutama jika ada sengketa mengenai warisan, yang memerlukan pengurusan surat wasiat atau dokumen terkait lainnya.

Selain itu, lembaga keuangan sering menawarkan produk asuransi untuk melindungi nasabah dan keluarganya, sehingga penting bagi nasabah untuk mempertimbangkan perlindungan ini selama hidup mereka. Setelah

kematian, komunikasi dengan lembaga keuangan menjadi krusial untuk menyelesaikan masalah utang dan klaim asuransi. Keluarga yang ditinggalkan juga mungkin mengalami dampak emosional yang besar, yang dapat mempengaruhi keputusan finansial mereka. Oleh karena itu, perencanaan yang baik, termasuk perlindungan asuransi, sangat penting agar ahli waris tidak terbebani oleh utang yang ditinggalkan nasabah.

Nasabah yang melakukan pembiayaan arrum haji meninggal dunia maka dialihkan kepada keluarga yang ingin melanjutkan pembiayaan tersebut dengan atas Namanya, seperti yang dikatakan oleh Bapak Ahmad Azwar bahwa:

“Nasabah yang memiliki pembiayaan arrum haji kemudian ia meninggal dunia pihak kantor biasanya mengajukan klaim asuransi tetapi sambil itu pihak kantor juga mengajukan konfirmasi kepihak keluarga kalau misalnya ada yang ingin melanjutkan pembiayaan arrum haji dialihkan dengan atas namanya”<sup>70</sup>.

Hasil wawancara tersebut mengungkapkan prosedur yang diambil oleh PT Pegadaian Syariah ketika seorang nasabah pembiayaan Arrum Haji meninggal dunia, yang mencerminkan perhatian dan komitmen perusahaan terhadap nasabah dan keluarganya. Dalam situasi yang sulit ini, pihak kantor biasanya mengajukan klaim asuransi yang telah disediakan untuk menutupi kewajiban pembiayaan yang belum dilunasi. Dengan adanya klaim asuransi, beban finansial yang biasanya dialami oleh keluarga nasabah dapat diminimalisir, sehingga mereka tidak perlu khawatir tentang pembayaran angsuran yang masih harus dilakukan.

---

<sup>70</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Meninggal Dunia).’

Selain pengajuan klaim asuransi, Pegadaian juga melakukan konfirmasi kepada keluarga nasabah untuk menentukan apakah ada anggota keluarga yang bersedia dan mampu melanjutkan pembiayaan haji tersebut. Hal ini memberikan kesempatan bagi keluarga untuk meneruskan rencana ibadah haji yang mungkin sudah menjadi impian bersama, sehingga mereka tetap bisa merasakan makna dan tujuan dari pembiayaan yang telah disepakati sebelumnya.

Proses pengalihan ini juga dirancang untuk mempermudah transisi kewajiban tanpa menambah beban finansial yang berat pada keluarga. Jika ada anggota keluarga yang ingin melanjutkan, pembiayaan dapat dialihkan atas nama mereka, dan Pegadaian akan memberikan panduan serta dukungan yang diperlukan selama proses ini. Pendekatan ini tidak hanya menunjukkan tanggung jawab Pegadaian dalam menjaga hubungan baik dengan nasabah, tetapi juga menegaskan pentingnya aspek kemanusiaan dalam layanan keuangan.

Dengan cara ini, Pegadaian berupaya memastikan bahwa keluarga nasabah yang meninggal dunia tidak hanya terlindungi dari kewajiban finansial yang tidak tertanggung, tetapi juga masih memiliki kesempatan untuk mewujudkan tujuan spiritual yang telah direncanakan. Ini menunjukkan bahwa Pegadaian Syariah tidak hanya berfokus pada aspek bisnis, tetapi juga memperhatikan sisi emosional dan spiritual dari nasabah dan keluarganya, menciptakan pengalaman yang lebih positif dan manusiawi dalam layanan pembiayaan haji.

Secara umum, langkah-langkah yang diambil oleh PT Pegadaian Syariah cukup membantu dalam mencegah gagal bayar, terutama dengan sistem pengingat dan komunikasi yang baik. Namun, meskipun ada dukungan tersebut, masih ada nasabah yang mengalami macet. Ini biasanya disebabkan oleh faktor-faktor eksternal seperti kondisi ekonomi yang tidak stabil, kehilangan pekerjaan, atau masalah kesehatan. Beberapa nasabah mungkin juga tidak sepenuhnya memahami kewajiban mereka, sehingga ketika situasi sulit datang, mereka kesulitan untuk memenuhi angsuran.

#### 5) Ada kredit lain yang harus dibayar

Ketika seorang nasabah memiliki beberapa kredit yang harus dibayar, kondisi ini dapat menyebabkan masalah serius dalam pengelolaan keuangan. Adanya tanggungan kredit yang lebih dari satu sering kali menjadi penyebab utama terjadinya macet pada pembayaran kredit lainnya. Dalam situasi ini, nasabah mungkin merasa terbebani oleh kewajiban finansial yang terus meningkat, sehingga mengganggu kemampuan mereka untuk memenuhi pembayaran tepat waktu.

Salah satu faktor utama adalah kurangnya pemahaman tentang manajemen utang. Banyak nasabah tidak menyadari bahwa memiliki beberapa kredit dengan suku bunga yang berbeda dapat mempengaruhi total pembayaran mereka. Jika nasabah tidak dapat mengatur pembayaran dengan baik, utang dengan bunga lebih tinggi akan lebih sulit untuk dilunasi, sehingga mengakibatkan akumulasi utang yang lebih besar. Ketika pembayaran kredit yang lebih tinggi tidak dapat dilakukan, nasabah

cenderung mengabaikan pembayaran kredit lainnya, yang akhirnya berujung pada macet.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak ahmad Azwar selaku pengelola di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto mengatakan bahwa:

“Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto mengungkapkan bahwa nasabah sering kali menghadapi kendala terkait adanya kredit lain yang harus dibayar saat mengajukan pembiayaan arrum haji. Banyak nasabah yang merasa terbebani karena harus mengelola beberapa kewajiban pembayaran sekaligus, yang dapat mengganggu kemampuan mereka untuk memenuhi kewajiban pembiayaan haji. Bapak Ahmad menjelaskan bahwa hal ini menciptakan tantangan tambahan bagi nasabah, sehingga mereka perlu merencanakan keuangan dengan lebih matang. Ia juga menyarankan bahwa pihak pegadaian perlu memberikan panduan dan solusi yang lebih baik untuk membantu nasabah dalam mengelola pembayaran kredit yang ada, agar mereka dapat dengan lebih mudah menyiapkan diri untuk pembiayaan arrum haji.”<sup>71</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar menunjukkan adanya masalah signifikan yang dihadapi nasabah di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto terkait dengan pembiayaan arrum haji. Banyak nasabah yang telah memiliki kredit lain merasa kesulitan untuk mengelola beberapa kewajiban pembayaran secara bersamaan. Beban finansial ini dapat mengganggu kemampuan mereka dalam memenuhi kewajiban pembiayaan haji, yang merupakan tujuan penting bagi banyak individu.

Bapak Ahmad menekankan bahwa tantangan ini menuntut nasabah untuk merencanakan keuangan mereka dengan lebih hati-hati dan terstruktur. Tanpa perencanaan yang baik, nasabah berisiko mengalami kesulitan dalam

---

<sup>71</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Ada Kredit Lain Yang Harus Dibayar).’

memenuhi komitmen mereka, yang dapat berdampak negatif pada pengalaman mereka dalam menjalankan ibadah haji.

Untuk mengatasi masalah ini, Bapak Ahmad menyarankan agar pihak pegadaian memberikan panduan yang lebih jelas dan solusi yang efektif bagi nasabah. Hal ini penting agar nasabah dapat lebih mudah mengelola pembayaran kredit yang ada dan mempersiapkan diri untuk pembiayaan arrum haji. Dengan dukungan yang tepat, diharapkan nasabah dapat lebih fokus pada persiapan ibadah haji mereka tanpa merasa terbebani oleh masalah keuangan lainnya.

Dampak dari kondisi ini tidak hanya dirasakan oleh nasabah, tetapi juga oleh lembaga keuangan. Kredit yang macet dapat menyebabkan kerugian bagi bank atau lembaga pemberi pinjaman, yang mungkin berujung pada tindakan hukum atau penagihan. Memenuhi kebutuhan nasabah adalah apa yang diinginkan oleh setiap Lembaga keuangan, dengan memberikan layanan yang baik bunga yang rendah juga penting bagi kelangsungan hidup Lembaga keuangan, memenuhi kebutuhan nasabah juga dapat meningkatkan persaingan. Jika terjadi kredit macet reputasi kredit nasabah akan terpengaruh, membuat mereka kesulitan untuk mendapatkan pinjaman di masa depan.<sup>72</sup>

Penting bagi nasabah untuk memahami kondisi keuangan mereka secara menyeluruh dan melakukan perencanaan yang baik. Mengatur anggaran, memprioritaskan pembayaran utang, dan mencari bantuan

---

<sup>72</sup> Ahmad Dzul Ilmi Syarifuddin, ‘Pengaruh Kepercayaan Terhadap Tingkat Kepuasan Nasabah Pada Mobile Banking Di Era Pandemik Covid-19 (Studi Bank BNI Cabang Makassar)’, *Journal Of Management*, 4.1 (2021), p. 208.

profesional jika diperlukan adalah langkah-langkah yang dapat membantu mencegah terjadinya kondisi macet yang lebih parah. Dengan demikian, kesadaran dan pengelolaan utang yang bijak menjadi kunci untuk menjaga kesehatan finansial dan mencegah dampak negatif pada kredit lainnya.

b. Faktor Internal

1) Prosedur monitoring pembiayaan lemah

Prosedur monitoring pembiayaan yang lemah merupakan salah satu kendala internal yang dapat memengaruhi kualitas dan keberhasilan produk pembiayaan syariah, termasuk produk *Arrum Haji* di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto. Monitoring pembiayaan merupakan tahapan penting dalam siklus pembiayaan yang bertujuan untuk memastikan bahwa nasabah menjalankan kewajibannya sesuai dengan ketentuan akad yang telah disepakati. Dalam praktiknya, prosedur monitoring mencakup evaluasi berkala terhadap kemampuan bayar nasabah, kepatuhan terhadap jadwal angsuran, serta deteksi dini terhadap kemungkinan risiko gagal bayar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak ahmad Azwar yang memberikan pernyataan bahwa:

“Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto menunjukkan bahwa prosedur monitoring pembiayaan untuk produk arrum haji masih lemah, khususnya dalam menangani risiko gagal bayar. Bapak Ahmad menjelaskan bahwa mekanisme pemantauan nasabah kurang optimal, sehingga sulit mendekripsi potensi masalah pembayaran. Banyak nasabah tidak mendapat evaluasi keuangan yang memadai setelah menerima pembiayaan, meningkatkan risiko gagal bayar. Ia menekankan perlunya perbaikan dalam sistem monitoring untuk lebih proaktif mengidentifikasi nasabah berisiko. Bapak Ahmad juga menyarankan komunikasi rutin dan bimbingan keuangan bagi nasabah

agar risiko gagal bayar dapat diminimalkan dan mereka lebih siap memenuhi kewajiban pemberian.”<sup>73</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar mengindikasikan bahwa PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto menghadapi tantangan dalam prosedur monitoring pemberian produk arrum haji. Mekanisme pemantauan yang ada saat ini dianggap kurang efektif, sehingga sulit untuk mendeteksi masalah pembayaran yang mungkin muncul di kalangan nasabah. Banyak dari mereka tidak mendapatkan evaluasi keuangan yang cukup setelah menerima pemberian, yang berpotensi meningkatkan risiko gagal bayar.

Bapak Ahmad Azwar menekankan perlunya perbaikan dalam sistem monitoring yang lebih proaktif, sehingga nasabah yang berisiko dapat diidentifikasi lebih awal. Selain itu, ia menyarankan agar pegadaian melakukan komunikasi rutin dengan nasabah dan memberikan bimbingan keuangan. Langkah-langkah ini diharapkan dapat membantu nasabah lebih siap memenuhi kewajiban mereka, sekaligus mengurangi kemungkinan terjadinya gagal bayar, sehingga proses pemberian dapat berjalan lebih lancar dan efektif.

## 2) Kurangnya analisis kelayakan nasabah

Kurangnya analisis kelayakan nasabah merupakan salah satu faktor internal yang berpotensi menyebabkan munculnya pemberian bermasalah dalam lembaga keuangan syariah, termasuk pada produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto. Analisis kelayakan nasabah merupakan proses penilaian menyeluruh terhadap kondisi keuangan, latar belakang ekonomi, kemampuan membayar, serta komitmen nasabah dalam

---

<sup>73</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Prosedur Monitoring Pemberian Lemah).’

menjalankan kewajiban pembiayaan. Proses ini dilakukan sebelum pencairan pembiayaan dan berfungsi sebagai alat mitigasi risiko dalam manajemen pembiayaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Ahmad Azwar selaku pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto mengatakan bahwa:

“Kurangnya analisis kelayakan nasabah terkait risiko gagal bayar pada produk arrum haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto. Proses penilaian kemampuan finansial nasabah sebelum pembiayaan sering kali tidak menyeluruh, sehingga dapat mengakibatkan keputusan yang kurang tepat. Bapak Ahmad menekankan pentingnya penerapan analisis kelayakan yang lebih komprehensif untuk memastikan nasabah mampu memenuhi kewajiban pembayaran. Ia juga menyarankan pengembangan kriteria evaluasi yang lebih ketat dan wawancara mendalam dengan calon nasabah. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan risiko gagal bayar dapat diminimalkan dan kepuasan nasabah meningkat.”<sup>74</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar mengungkapkan bahwa PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto menghadapi masalah dalam analisis kelayakan nasabah untuk produk arrum haji. Bapak Ahmad mencatat bahwa proses penilaian kemampuan finansial nasabah sebelum pembiayaan sering kali tidak dilakukan secara menyeluruh, yang berpotensi memicu keputusan yang kurang tepat, terutama dalam hal risiko gagal bayar.

Ia menekankan pentingnya penerapan analisis kelayakan yang lebih komprehensif, agar nasabah yang menerima pembiayaan benar-benar memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban pembayaran mereka. Selain itu, ia merekomendasikan agar pegadaian mengembangkan kriteria evaluasi yang lebih ketat dan melakukan wawancara mendalam dengan

---

<sup>74</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Kurangnya Analisis Kelayakan Nasabah).’

calon nasabah. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan risiko gagal bayar dapat diminimalkan, sehingga meningkatkan kepuasan nasabah dan keberhasilan program pembiayaan secara keseluruhan.

Kelemahan dalam analisis kelayakan dapat terjadi apabila petugas pembiayaan tidak melakukan penilaian secara komprehensif terhadap data dan informasi calon nasabah. Hal ini bisa disebabkan oleh keterbatasan instrumen analisis, kurangnya pelatihan petugas, atau lemahnya pengawasan internal terhadap prosedur penyaluran pembiayaan. Akibatnya, pembiayaan diberikan kepada nasabah yang sesungguhnya tidak memiliki kemampuan ekonomi memadai untuk memenuhi kewajiban pembayaran secara konsisten, sehingga berisiko tinggi mengalami tunggakan atau gagal bayar.

Oleh karena itu, Pegadaian Syariah perlu memperkuat sistem analisis kelayakan dengan mengembangkan metode penilaian risiko berbasis data, meningkatkan kompetensi petugas, dan menerapkan standar operasional yang ketat agar pembiayaan yang disalurkan benar-benar tepat sasaran dan berkelanjutan.

### 3) Tidak menggunakan jaminan lain selain emas

Salah satu keterbatasan dalam implementasi produk *Arrum Haji* di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto adalah tidak digunakannya jaminan lain selain emas sebagai agunan pembiayaan. Skema *Arrum Haji* secara umum menggunakan akad rahn (gadai) dengan objek jaminan berupa emas batangan atau perhiasan emas. Meskipun secara prinsip syariah hal ini sah dan dibolehkan, namun penggunaan satu jenis jaminan secara tunggal

berpotensi menimbulkan risiko dan keterbatasan dalam perluasan akses pembiayaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar pengelola PT Peagadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang menyatakan bahwa:

“Penggunaan jaminan kain selain emas dalam produk arrum haji meningkatkan risiko gagal bayar. Jaminan kain sulit dinilai dan kurang likuid dibandingkan emas, yang dapat menyulitkan pegadaian dalam mengeksekusi jaminan jika nasabah mengalami masalah pembayaran. Bapak Ahmad menyarankan agar pegadaian tetap fokus pada emas sebagai jaminan utama untuk meminimalkan risiko gagal bayar dan memastikan proses pembiayaan lebih lancar.”<sup>75</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar menyoroti risiko yang terkait dengan penggunaan jaminan kain selain emas dalam produk arrum haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto. Bapak Ahmad menjelaskan bahwa jaminan kain memiliki beberapa kelemahan, yaitu kesulitan dalam penilaian nilai dan kurangnya likuiditas dibandingkan dengan emas.

Kondisi ini dapat menyulitkan pegadaian dalam mengeksekusi jaminan jika nasabah mengalami masalah pembayaran, yang berpotensi meningkatkan risiko gagal bayar. Oleh karena itu, Bapak Ahmad merekomendasikan agar pegadaian tetap fokus pada emas sebagai jaminan utama. Dengan langkah ini, diharapkan risiko gagal bayar dapat diminimalkan, dan proses pembiayaan dapat berjalan lebih efisien dan lancar.

---

<sup>75</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Tidak Menggunakan Jaminan Lain Selain Emas).’

Dalam perspektif manajemen risiko pembiayaan, penggunaan jaminan yang lebih beragam seperti surat berharga syariah, tanah bersertifikat, atau aset bergerak lainnya yang bernilai ekonomis dapat menjadi alternatif untuk memperkuat posisi jaminan dan memperluas inklusi keuangan syariah. Diversifikasi agunan juga menjadi bagian dari penerapan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*), yang penting dalam menjaga kualitas portofolio pembiayaan.

Dengan demikian, pembatasan jaminan hanya pada emas perlu dievaluasi ulang oleh manajemen. PT Pegadaian Syariah dapat mempertimbangkan untuk mengembangkan kebijakan agunan yang lebih fleksibel, selama tetap sesuai dengan prinsip syariah dan nilai manfaat. Hal ini penting untuk meningkatkan daya jangkau produk Arrum Haji serta memberikan kesempatan yang lebih luas bagi masyarakat untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan yang aman dan terjangkau.

### **3. Upaya yang diterapkan untuk menyelesaikan risiko gagal bayar oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan untuk mengatasi risiko gagal bayar oleh PT Pegadaian syariah yaitu:

#### a. Komunikasi dengan nasabah

Upaya komunikasi yang efektif dengan nasabah adalah kunci untuk menyelesaikan masalah gagal bayar pada produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah. Berikut adalah penjelasan mengenai cara berkomunikasi dengan

nasabah yang mengalami kendala pembayaran, khususnya di Unit Pelayanan Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang.

Komunikasi rutin dengan nasabah merupakan komponen penting dalam upaya menyelesaikan risiko gagal bayar pada produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah. Melalui komunikasi yang teratur, perusahaan dapat memberikan informasi terkini mengenai status pembayaran, program restrukturisasi, dan kebijakan yang relevan.

Selain itu, komunikasi ini juga mencakup edukasi finansial, di mana nasabah diajak untuk memahami pentingnya manajemen keuangan dalam mempersiapkan biaya haji. Dengan menjalin hubungan yang baik dan terbuka, nasabah merasa lebih diperhatikan dan didukung, sehingga mereka lebih cenderung untuk memenuhi kewajiban pembayaran.

Pihak pegadaian dapat menggunakan berbagai saluran komunikasi, seperti telepon, email, dan media sosial, untuk memastikan bahwa nasabah selalu mendapatkan informasi yang akurat dan tepat waktu. Dengan pendekatan ini, PT Pegadaian Syariah berharap dapat mengurangi risiko gagal bayar dan membantu nasabah dalam mencapai tujuan ibadah haji mereka.

Sama dengan pernyataan yang diberikan oleh salah satu pegawai untuk menyelesaikan gagal bayar upaya yang diterapkan oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang untuk menyelesaikan gagal bayar seperti yang dikatakan oleh Bapak Ahmad Azwar bahwa:

“Melakukan kunjungan ke rumah nasabah untuk mengonfirmasi status pinjaman, terutama jika tunggakan telah mencapai 3 hingga 4 bulan. Kunjungan ini bertujuan untuk memahami situasi keuangan nasabah dan menawarkan solusi, seperti restrukturisasi pinjaman. Dengan pendekatan personal ini, perusahaan tidak hanya fokus pada penagihan,

tetapi juga menunjukkan kepedulian terhadap nasabah, sehingga dapat memperkuat hubungan dan menyelesaikan risiko gagal bayar.<sup>76</sup>

Hasil wawancara tersebut menyoroti pentingnya pendekatan personal yang dilakukan oleh PT Pegadaian Syariah dalam menangani nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran. Kunjungan ke rumah nasabah, terutama saat tunggakan mencapai 3 hingga 4 bulan, merupakan langkah proaktif untuk mengonfirmasi status pinjaman secara langsung.

Tujuan utama dari kunjungan ini adalah untuk memahami situasi keuangan nasabah secara lebih mendalam. Dengan mendengarkan langsung keluhan dan tantangan yang dihadapi nasabah, pegadaian dapat menawarkan solusi yang lebih tepat, seperti opsi restrukturisasi pinjaman yang dapat meringankan beban nasabah.

Pendekatan ini tidak hanya berfokus pada penagihan utang, tetapi juga menunjukkan kepedulian perusahaan terhadap kesejahteraan nasabah. Dengan membangun hubungan yang lebih baik, PT Pegadaian Syariah berharap dapat mengurangi risiko gagal bayar dan menciptakan kepercayaan yang lebih kuat antara perusahaan dan nasabah.

#### *b. Rescheduling*

*Rescheduling* merupakan salah satu bentuk restrukturisasi pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah sebagai respon terhadap kondisi nasabah yang mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban pembayaran sesuai dengan jadwal yang telah disepakati dalam akad awal. Dalam konteks produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto, *Rescheduling* berarti penjadwalan ulang angsuran pembiayaan haji dengan tujuan memberikan keringanan kepada nasabah yang mengalami penurunan

---

<sup>76</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Komunikasi Dengan Nasabah).’

kemampuan finansial, baik karena faktor ekonomi, sosial, maupun kondisi pribadi yang mendesak. Proses ini tetap dilakukan berdasarkan prinsip-prinsip syariah, seperti keadilan, tolong-menolong (*ta’awun*), dan tanpa mengandung unsur riba.

Pelaksanaan *Rescheduling* umumnya mencakup perpanjangan tenor (jangka waktu) pembiayaan sehingga nominal angsuran bulanan menjadi lebih ringan dan sesuai dengan kemampuan nasabah. Meskipun akad awal tidak diubah, penjadwalan ulang ini harus didasarkan pada kesepakatan kedua belah pihak dan dituangkan dalam dokumen addendum atau perjanjian baru yang sah menurut hukum dan syariah. Dalam praktiknya, *Rescheduling* menjadi instrumen penting dalam menjaga kualitas pembiayaan (financing quality) serta menekan potensi pembiayaan bermasalah (*non-performing financing*).

Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto menjelaskan bahwa:

“Perusahaan menerapkan strategi *Rescheduling* untuk menangani nasabah yang mengalami gagal bayar. Bapak Ahmad menyatakan bahwa *Rescheduling* dilakukan dengan cara memperpanjang jangka waktu pembayaran dan menyesuaikan cicilan agar lebih ringan bagi nasabah. Strategi ini bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada nasabah untuk memenuhi kewajiban mereka tanpa merasa tertekan secara finansial. Selain itu, pegadaian juga melakukan komunikasi aktif dengan nasabah untuk memahami situasi mereka dan mencari solusi yang saling menguntungkan. Dengan pendekatan ini, PT Pegadaian Syariah berupaya mengurangi risiko kerugian dan mempertahankan hubungan baik dengan nasabah.”<sup>77</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar mengungkapkan bahwa PT Pegadaian Syariah mengambil langkah proaktif dalam menangani nasabah

---

<sup>77</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: *Rescheduling*).’

yang mengalami gagal bayar melalui strategi *Rescheduling*. Pendekatan ini menunjukkan kepedulian perusahaan terhadap kondisi finansial nasabah, dengan memperpanjang jangka waktu pembayaran dan menyesuaikan cicilan agar lebih terjangkau.

Strategi ini tidak hanya bertujuan untuk membantu nasabah memenuhi kewajiban mereka, tetapi juga menjaga hubungan baik antara pegadaian dan nasabah. Komunikasi aktif yang dilakukan oleh pegadaian mencerminkan upaya untuk memahami situasi spesifik setiap nasabah, sehingga solusi yang ditawarkan dapat lebih sesuai dengan kebutuhan mereka.

Dengan langkah-langkah ini, PT Pegadaian Syariah berharap dapat mengurangi risiko kerugian yang mungkin dihadapi perusahaan, sambil tetap mendukung nasabah dalam situasi sulit. Pendekatan ini menciptakan lingkungan yang lebih mendukung, di mana nasabah merasa diperhatikan dan diberi kesempatan untuk bangkit dari kesulitan finansial.

Adapun hasil wawancara dengan Ibu Salmia salah satu nasabah PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto mengatakan bahwa:

“Ya, saya sudah mendengar tentang mekanisme *Rescheduling*. Mereka menjelaskan kepada saya bahwa jika ada kesulitan dalam membayar angsuran, kita bisa mengajukan permohonan untuk merestrukturisasi pembayaran. Prosesnya cukup mudah. Saya hanya perlu mengisi formulir dan menjelaskan situasi saya. Petugas kemudian melakukan verifikasi dan memberi tahu saya tentang opsi yang tersedia. Setelah disetujui, mereka memberi tahu saya tentang jadwal pembayaran yang baru. Sangat puas. Mereka sangat responsif dan membantu. Saya merasa didukung dalam situasi sulit saya, dan mereka membuat prosesnya tidak rumit. Saya rasa mereka sudah melakukan pekerjaan yang baik. Mungkin mereka bisa lebih sering mengadakan sosialisasi

tentang produk dan layanan, termasuk *Rescheduling*, agar lebih banyak nasabah yang tahu”.<sup>78</sup>

Hasil wawancara dengan Ibu Salmia menunjukkan bahwa mekanisme *Rescheduling* di PT Pegadaian Syariah berfungsi dengan baik dan memberikan dukungan yang signifikan kepada nasabah. Ibu Salmia menjelaskan bahwa proses pengajuan *Rescheduling* sangat sederhana; dia hanya perlu mengisi formulir dan menjelaskan situasinya kepada petugas. Ini menunjukkan bahwa PT Pegadaian Syariah memprioritaskan kemudahan akses bagi nasabahnya, sehingga mereka tidak merasa terbebani saat menghadapi kesulitan keuangan.

Setelah pengajuan, petugas melakukan verifikasi dan menjelaskan opsi yang tersedia, yang menunjukkan adanya transparansi dalam proses tersebut. Ibu Salmia merasa puas dengan layanan yang diberikan, mencerminkan responsivitas dan keterlibatan petugas dalam membantu nasabah. Ini penting karena dukungan emosional dan praktis dapat menjadi faktor kunci dalam menjaga hubungan baik antara nasabah dan lembaga keuangan.

Ibu Salmia juga memberikan saran untuk meningkatkan sosialisasi mengenai produk dan layanan, termasuk *Rescheduling*. Ini menekankan pentingnya komunikasi yang lebih baik untuk memastikan bahwa semua nasabah memahami opsi yang tersedia bagi mereka. Secara keseluruhan, wawancara ini menunjukkan bahwa PT Pegadaian Syariah telah berhasil menciptakan mekanisme yang efektif dalam menangani kesulitan pembayaran, namun masih ada ruang untuk peningkatan dalam hal edukasi nasabah.

### c. *Reconditioning*

*Reconditioning* dalam konteks produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto merujuk pada upaya pembenahan atau

---

<sup>78</sup> Salmia, ‘Asabah Arrum Haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 23 Mei 2025. (Catatan:Apakah Mekanisme Rescheduling Diterapkan Di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto)’.

penyempurnaan kembali terhadap aspek-aspek layanan, sistem, dan strategi pemasaran produk guna meningkatkan efektivitas dan daya saing produk di tengah masyarakat. Istilah *Reconditioning* tidak digunakan dalam makna teknis perbaikan barang fisik, melainkan sebagai pendekatan strategis dalam revitalisasi produk pembiayaan syariah agar tetap relevan dengan kebutuhan dan kondisi sosial ekonomi masyarakat.

Pelaksanaan *Reconditioning* pada produk Arrum Haji dapat meliputi berbagai bentuk, seperti penyederhanaan prosedur pembiayaan, penyesuaian margin pembiayaan agar lebih kompetitif, serta peningkatan pelayanan kepada nasabah melalui pelatihan petugas dan penyediaan informasi produk yang lebih transparan. Selain itu, strategi pemasaran juga perlu diperbaharui melalui pendekatan edukatif, pemanfaatan media digital, serta kerja sama dengan tokoh agama atau komunitas lokal guna membangun kepercayaan dan pemahaman masyarakat terhadap produk berbasis syariah.

Hasil wawancara dengan Bapak Kamaruddin salah satu nasabah PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto mengatakan bahwa:

“Ya, saya tahu tentang mekanisme *Reconditioning*. Mereka menjelaskan bahwa ini adalah proses untuk menyesuaikan syarat dan ketentuan pinjaman agar lebih sesuai dengan kondisi keuangan nasabah. Saya belum pernah menggunakan, tetapi saya sudah mendengar dari teman-teman yang sudah mencobanya. Mereka mengatakan bahwa prosesnya cukup membantu, terutama saat menghadapi kesulitan. Dari yang saya dengar, prosesnya mirip dengan *Rescheduling*. Nasabah perlu mengajukan permohonan dan menjelaskan situasi mereka. Setelah itu, petugas akan menilai dan memberikan opsi yang sesuai”.<sup>79</sup>

---

<sup>79</sup> Kamaruddin, ‘Nasabah Arrum Haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 23 Mei 2025. (Catatan:Apakah Mekanisme *Reconditioning* Diterapkan Di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto)’.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Kamaruddin, terungkap bahwa mekanisme *Reconditioning* di PT Pegadaian Syariah dianggap penting oleh nasabah. Meskipun Bapak Kamaruddin belum pernah menggunakannya, dia mengakui bahwa proses ini dapat membantu nasabah yang menghadapi kesulitan keuangan. Dia juga menekankan pentingnya sosialisasi dan edukasi mengenai mekanisme ini agar lebih banyak nasabah yang memahami dan dapat memanfaatkannya. Ini menunjukkan bahwa PT Pegadaian Syariah perlu meningkatkan komunikasi tentang layanan yang ada untuk mendukung nasabah secara lebih efektif.

Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto mengungkapkan bahwa:

“Perusahaan menerapkan strategi *Reconditioning* untuk mengatasi masalah nasabah yang mengalami gagal bayar. Bapak Ahmad Azwar menjelaskan bahwa *Reconditioning* melibatkan peninjauan ulang syarat dan ketentuan pinjaman, termasuk kemungkinan pengurangan bunga atau pengaturan ulang jaminan. Strategi ini bertujuan untuk memberikan solusi yang lebih fleksibel dan membantu nasabah agar dapat melanjutkan pembayaran tanpa merasa terbebani. Selain itu, pegadaian juga berfokus pada edukasi nasabah mengenai manajemen keuangan, agar mereka lebih siap menghadapi tantangan finansial di masa depan. Dengan pendekatan *Reconditioning*, PT Pegadaian Syariah berharap dapat mengurangi risiko kerugian dan mempertahankan hubungan baik dengan nasabah, sambil memberikan dukungan yang diperlukan untuk membantu mereka kembali memenuhi kewajiban pembayaran.”<sup>80</sup>

PT Pegadaian Syariah menerapkan strategi *Reconditioning* sebagai solusi untuk nasabah yang mengalami gagal bayar. Dalam konteks ini, *Reconditioning* berarti meninjau kembali syarat dan ketentuan pinjaman, yang

---

<sup>80</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: *Reconditioning*).’

bisa mencakup pengurangan bunga atau restrukturisasi jaminan. Strategi ini memiliki tujuan utama untuk menciptakan solusi yang lebih fleksibel, sehingga nasabah dapat melanjutkan pembayaran tanpa merasa terbebani. Dengan memberikan opsi yang lebih mudah, PT Pegadaian Syariah berusaha untuk membantu nasabah yang mungkin sedang mengalami kesulitan finansial.

*Reconditioning* tidak hanya menjadi solusi terhadap penurunan kinerja produk, tetapi juga mencerminkan komitmen Pegadaian Syariah dalam menerapkan prinsip *continuous improvement* yang selaras dengan nilai-nilai syariah, seperti keadilan ('*adl*'), kemaslahatan (*maslahah*), dan profesionalisme dalam pelayanan. Hal ini penting guna menjamin keberlanjutan dan pertumbuhan produk Arrum Haji secara optimal.

#### d. *Restructuring*

*Restrukturisasi (Restructuring)* pada produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang merupakan suatu bentuk penataan ulang terhadap struktur pembiayaan yang telah berjalan, yang bertujuan untuk mengatasi permasalahan pembiayaan bermasalah (*non-performing financing*) serta mengoptimalkan kembali kinerja portofolio pembiayaan. Langkah ini dilakukan sebagai respons terhadap kondisi nasabah yang tidak mampu lagi memenuhi kewajibannya sesuai dengan akad awal, baik karena faktor ekonomi, kesehatan, maupun force majeure lainnya. Dalam prinsip syariah, *Restructuring* merupakan bagian dari pendekatan *ta'awun* (tolong-menolong) dan *tahfizh al-mal* (perlindungan terhadap aset) yang bertujuan menjaga keberlanjutan akad tanpa mengandung unsur riba atau ketidakadilan.

Implementasi restrukturisasi dapat dilakukan dalam berbagai bentuk, seperti pengubahan bentuk akad pembiayaan, penggabungan atau pemisahan kewajiban, atau penyesuaian ketentuan dalam perjanjian pembiayaan. Dalam kasus tertentu, restrukturisasi dapat pula mencakup pemberian tenggang waktu (*grace period*) atau penurunan margin secara proporsional, dengan tetap menjaga kesesuaian terhadap prinsip syariah dan regulasi yang berlaku. Langkah ini memerlukan analisis mendalam terhadap kondisi nasabah dan kesepakatan baru yang dituangkan dalam dokumen akad tambahan atau perjanjian baru.

Hasil wawancara dengan Bapak Mustain salah satu nasabah di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto mengatakan bahwa:

“Betul mekanisme ini diterapkan saya tahu tentang mekanisme *Restructuring*. Mereka menjelaskan bahwa ini adalah proses untuk mengubah syarat pinjaman agar lebih sesuai dengan kemampuan pembayaran nasabah. Prosesnya cukup sederhana. Saya hanya perlu mengisi formulir dan menjelaskan situasi keuangan saya. Petugas kemudian melakukan verifikasi dan memberikan informasi tentang opsi-opsi yang tersedia”.<sup>81</sup>

Hasil wawancara dengan Bapak Mustain menunjukkan bahwa mekanisme *Restructuring* di PT Pegadaian Syariah sangat membantu nasabah yang menghadapi kesulitan pembayaran. Proses pengajuan yang sederhana dan dukungan dari petugas membuat nasabah merasa lebih nyaman. Bapak Mustain juga menyarankan agar perusahaan lebih aktif dalam mengedukasi nasabah mengenai layanan ini, agar lebih banyak orang yang dapat memanfaatkannya.

---

<sup>81</sup> Mustain, ‘Nasabah Arrum Haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 23 Mei 2025. (Catatan:Apakah Mekanisme *Restructuring* Diterapkan Di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto)’.

Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto mengungkapkan bahwa:

“Perusahaan menerapkan strategi *Restructuring* untuk menangani nasabah yang mengalami gagal bayar. Bapak Ahmad menjelaskan bahwa *Restructuring* mencakup perubahan signifikan dalam syarat pinjaman, seperti perpanjangan jangka waktu pembayaran, pengurangan jumlah cicilan, atau penyesuaian suku bunga. Strategi ini bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada nasabah untuk kembali memenuhi kewajiban mereka tanpa merasa tertekan secara finansial. Selain itu, pegadaian juga melakukan analisis mendalam terhadap situasi keuangan nasabah untuk menentukan langkah terbaik yang dapat diambil.”<sup>82</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Azwar, penelitian ini menemukan bahwa PT Pegadaian Syariah menerapkan strategi *Restructuring* sebagai upaya untuk menangani nasabah yang mengalami gagal bayar. Strategi ini melibatkan perubahan signifikan dalam syarat pinjaman, seperti perpanjangan jangka waktu pembayaran, pengurangan jumlah cicilan, dan penyesuaian suku bunga. Tujuan dari strategi ini adalah untuk memberikan kesempatan kepada nasabah agar dapat memenuhi kewajiban mereka tanpa tekanan finansial yang berlebihan.

Selain itu, pegadaian melakukan analisis mendalam terhadap situasi keuangan nasabah untuk menentukan langkah terbaik yang dapat diambil. Pendekatan *Restructuring* ini tidak hanya bertujuan untuk meminimalkan risiko kerugian bagi perusahaan, tetapi juga untuk mempertahankan hubungan baik dengan nasabah, dengan harapan bahwa dukungan yang diberikan dapat membantu nasabah kembali stabil secara finansial dan memenuhi kewajiban pembayaran mereka.

---

<sup>82</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: *Restructuring*).’

Kelemahan dalam pelaksanaan restrukturisasi, seperti lambannya respon lembaga atau tidak adanya kebijakan fleksibel, dapat memperburuk tingkat risiko pembiayaan dan menurunkan kepercayaan masyarakat terhadap produk syariah. Oleh karena itu, PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto perlu memiliki kebijakan restrukturisasi yang terarah, berbasis analisis risiko, dan mengedepankan pendekatan humanis. Dengan demikian, *Restructuring* tidak hanya menjadi solusi keuangan jangka pendek, tetapi juga strategi keberlanjutan pembiayaan syariah dalam jangka panjang.

#### e. Lelang

Lelang dalam produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto merupakan langkah terakhir yang diambil oleh pihak lembaga apabila nasabah mengalami wanprestasi atau gagal melunasi kewajiban pembiayaan dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Produk Arrum Haji menggunakan skema rahn (gadai) dengan jaminan berupa emas, sehingga apabila nasabah tidak mampu memenuhi kewajiban angsuran meskipun telah diberikan tenggang waktu atau dilakukan restrukturisasi pembiayaan, maka jaminan tersebut dapat dijual melalui proses lelang untuk menutupi sisa pembiayaan yang tertunggak.

Hasil wawancara dengan Ibu Erni salah satu nasabah PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang mengatakan bahwa:

“Ya, saya tahu tentang mekanisme lelang. Saya pernah mendengar bahwa jika nasabah tidak dapat membayar angsuran, barang yang digadaikan bisa dilelang. Ya, saya pernah mengajukan permohonan lelang untuk barang yang saya gadaikan ketika saya mengalami

kesulitan finansial. Saya pernah mengajukan permohonan lelang untuk barang yang saya gadaikan ketika saya mengalami kesulitan finansial.<sup>83</sup>

Hasil wawancara dengan Ibu Erni memberikan wawasan penting mengenai mekanisme lelang di PT Pegadaian Syariah. Ibu Erni menunjukkan pemahaman yang baik tentang proses lelang, menyadari bahwa barang yang digadaikan dapat dilelang jika nasabah tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran angsuran. Ia juga mengonfirmasi bahwa ia telah mengajukan permohonan lelang untuk barang yang digadaikan saat menghadapi kesulitan finansial, menyoroti bahwa mekanisme ini berfungsi sebagai solusi nyata bagi nasabah.

Proses pengajuan lelang yang sederhana dan dukungan dari petugas yang memberikan penjelasan jelas juga menjadi poin positif, menunjukkan bahwa PT Pegadaian Syariah telah menciptakan sistem yang memudahkan akses layanan bagi nasabah. Namun, pengalaman Ibu Erni juga mengindikasikan perlunya peningkatan sosialisasi mengenai mekanisme lelang. Dengan lebih banyak informasi dan edukasi, nasabah lain mungkin akan lebih memahami dan memanfaatkan opsi ini saat menghadapi tantangan keuangan. Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan pentingnya mekanisme lelang dalam membantu nasabah sekaligus menunjukkan bahwa langkah-langkah lebih lanjut dalam sosialisasi dan edukasi diperlukan untuk meningkatkan pemahaman dan partisipasi nasabah.

Hasil wawancara dengan bapak ahmad Azwar pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto mengungkapkan bahwa:

---

<sup>83</sup> Erni, ‘Nasabah Arrum Haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 23 Mei 2025. (Catatan:Apakah Mekanisme Lelang Diterapkan Di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto’).

“Perusahaan menerapkan strategi lelang untuk menangani nasabah yang mengalami gagal bayar. Jika nasabah tidak dapat memenuhi kewajiban setelah upaya restrukturisasi, pegadaian akan melelang jaminan yang diberikan secara transparan. Sebelum lelang, pegadaian berkomunikasi dengan nasabah untuk menjelaskan prosesnya. Strategi ini bertujuan meminimalkan risiko kerugian bagi perusahaan sambil tetap menghormati hak nasabah, serta menjaga hubungan baik dengan mereka.”<sup>84</sup>

Dalam prinsip ekonomi syariah, pelaksanaan lelang terhadap barang yang dijadikan sebagai marhun (jaminan) diperbolehkan apabila telah terdapat indikasi kuat atas ketidakmampuan nasabah dalam memenuhi akad. Namun, proses ini harus dilakukan secara adil, transparan, dan akuntabel, serta menghindari unsur penipuan, gharar (ketidakjelasan), dan anaiaya terhadap nasabah. Pegadaian Syariah wajib memberi pemberitahuan resmi kepada nasabah melalui surat peringatan secara bertahap sebelum pelaksanaan lelang dilakukan, sebagai bentuk pelaksanaan prinsip *musyawarah* dan *ikhtiyār* dalam Islam.

Hasil dari penjualan jaminan melalui lelang akan digunakan sepenuhnya untuk melunasi sisa pokok pembiayaan dan biaya administrasi yang sah. Apabila terdapat kelebihan hasil lelang, maka selisih tersebut dikembalikan kepada nasabah sebagai bentuk penghormatan terhadap hak milik. Sebaliknya, apabila hasil lelang tidak mencukupi untuk menutupi seluruh kewajiban, maka sisa kekurangan dapat ditagihkan kembali kepada nasabah, meskipun dalam praktik syariah hal ini tetap harus dilakukan dengan memperhatikan aspek kemaslahatan dan kemampuan membayar nasabah.

---

<sup>84</sup> Ahmad Azwar, ‘Pengelola PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang, Wawancara 22 Mei 2025. (Catatan: Lelang).’

Secara kelembagaan, lelang bukanlah instrumen utama, melainkan alternatif terakhir dalam skema penyelamatan pembiayaan. Oleh karena itu, Pegadaian Syariah perlu mengedepankan upaya edukatif, pendampingan nasabah, dan restrukturisasi sebelum menempuh jalur lelang. Dengan demikian, proses ini tetap berjalan dalam kerangka hukum positif yang berlaku serta tidak menyimpang dari prinsip-prinsip keadilan dan kemaslahatan dalam muamalah syariah. Pelaksanaan lelang yang bijak akan mencerminkan komitmen Pegadaian Syariah dalam menegakkan prinsip *amanah*, menjaga stabilitas portofolio pembiayaan, dan tetap memperhatikan hak serta martabat nasabah.

## B. Pembahasan

### 1. Produk pembiayaan arrum haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang

Pembiayaan Arrum Haji merupakan salah satu produk unggulan PT Pegadaian Syariah yang dirancang untuk memfasilitasi umat Muslim dalam memperoleh porsi haji dengan cara yang sesuai prinsip syariah. Produk ini memberikan solusi bagi masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji namun belum memiliki dana sebesar setoran awal porsi haji, yakni Rp25.000.000. Dengan menjaminkan emas batangan minimal 3,5 gram atau emas perhiasan berkadar minimal 70% seberat sekitar 7 gram, nasabah dapat langsung memperoleh pembiayaan tanpa harus menabung dalam waktu yang lama. Hal ini sangat membantu masyarakat dengan kemampuan ekonomi menengah ke bawah yang ingin segera mendapatkan nomor porsi haji, mengingat waktu tunggu keberangkatan haji bisa mencapai belasan tahun.

Dalam pelaksanaannya, produk Arrum Haji memiliki dasar hukum yang kuat. Produk ini berlandaskan pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mengatur prinsip-prinsip lembaga keuangan syariah di Indonesia. Selain itu, Pegadaian Syariah juga merujuk pada fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), khususnya Fatwa DSN No. 68/DSN-MUI/IV/2008 tentang Rahn Tasjili. Fatwa ini mengatur tentang penggunaan jaminan berupa barang, di mana dalam konteks Arrum Haji, jaminan tersebut adalah emas. Pegadaian juga mengikuti ketentuan dari OJK yang mengatur tentang transparansi informasi dan perlindungan konsumen. Dengan dasar hukum tersebut, produk ini tidak hanya legal secara negara, namun juga halal secara syariah.

Persyaratan dan prosedur pengajuan produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto sangat sederhana dan tidak memberatkan. Nasabah hanya perlu menyiapkan dokumen pribadi seperti fotokopi KTP, KK, akta lahir, buku nikah, pas foto, serta menyerahkan jaminan berupa emas. Setelah dokumen dan jaminan diverifikasi, Pegadaian akan membantu proses pembukaan tabungan haji di bank syariah mitra, seperti Bank Syariah Indonesia. Dana pembiayaan sebesar Rp25.000.000 kemudian ditransfer ke rekening nasabah untuk proses pendaftaran haji di Kementerian Agama. Setelah nomor porsi diperoleh, nasabah mulai membayar angsuran setiap bulan sesuai dengan jangka waktu yang dipilih, mulai dari 12 bulan hingga 60 bulan.

Jangka waktu atau tenor pembiayaan yang ditawarkan bersifat fleksibel, yaitu mulai dari satu hingga lima tahun. Semakin panjang jangka

waktunya, semakin kecil nominal cicilan per bulan. Berdasarkan data yang diperoleh, angsuran bulanan bervariasi, yakni Rp2.336.200 untuk 12 bulan dan Rp669.500 untuk 60 bulan. Biaya administrasi bersifat tetap sebesar Rp270.000 untuk semua tenor, namun biaya jasa kafalah meningkat seiring dengan lamanya tenor pembiayaan. Adapun mu'nah atau biaya pemeliharaan jaminan emas dihitung dari selisih antara total angsuran dengan pokok pembiayaan, dan besarnya rata-rata adalah sekitar Rp252.800 per bulan. Semua informasi mengenai angsuran dan biaya sudah dicantumkan dalam brosur dan dijelaskan kepada nasabah sejak awal agar nasabah mengetahui secara transparan kewajiban mereka.

Produk Arrum Haji memberikan berbagai manfaat yang signifikan bagi masyarakat. Salah satunya adalah kemudahan mendapatkan nomor porsi haji tanpa harus menabung bertahun-tahun. Nasabah cukup menjaminkan emas dan membayar biaya administrasi sekitar Rp1.000.000 untuk memulai proses pembiayaan. Selain itu, nasabah juga merasa aman karena emas yang dijaminkan akan dikembalikan setelah pembiayaan lunas. Dengan sistem cicilan yang ringan dan pilihan tenor yang fleksibel, nasabah dapat merencanakan keuangan mereka dengan lebih baik. Produk ini juga memberikan kepastian keberangkatan karena porsi haji langsung diperoleh di awal, sehingga nasabah hanya tinggal menunggu waktu keberangkatan sambil mencicil biaya pembiayaan. Testimoni dari nasabah seperti Ibu Suarni menunjukkan bahwa produk ini sangat membantu dalam merencanakan keberangkatan haji secara syariah dan terjangkau.

Adapun akad yang digunakan dalam produk Arrum Haji adalah akad-akad yang sesuai dengan prinsip syariah, yaitu Rahn Tasjili, Rahn, Ijarah, dan Qardh. Akad Rahn Tasjili merupakan bentuk jaminan atas pembiayaan dengan penyerahan bukti kepemilikan emas, sementara barang jaminan tetap berada dalam penguasaan Pegadaian. Akad Rahn mengatur tentang penyimpanan jaminan oleh lembaga keuangan, sedangkan akad Ijarah digunakan untuk jasa layanan selama proses pembiayaan. Akad Qardh juga digunakan sebagai bentuk pinjaman tanpa bunga, sesuai prinsip tolong-menolong dalam Islam. Seluruh akad ini berdasarkan fatwa DSN-MUI dan digunakan secara terintegrasi agar transaksi tetap berada dalam koridor hukum Islam. Dengan penggunaan akad yang tepat, Pegadaian Syariah menjamin bahwa produk Arrum Haji bebas dari unsur riba, gharar, dan maisir.

Secara keseluruhan, produk pembiayaan Arrum Haji yang ditawarkan oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto merupakan inovasi keuangan syariah yang memberikan solusi praktis dan islami bagi masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji. Dengan prosedur yang mudah, jaminan yang ringan, biaya yang terjangkau, dan kepatuhan terhadap prinsip syariah, produk ini mampu menjadi alternatif pembiayaan haji yang tidak hanya efisien secara waktu dan biaya, tetapi juga menjunjung nilai-nilai keadilan dan keberkahan dalam transaksi keuangan Islam.

## **2. Faktor-faktor yang dapat menyebabkan gagal bayar pada produk pembiaaan arrum haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang**

### a. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan elemen yang berasal dari luar institusi dan berada di luar kendali langsung perusahaan, namun memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan implementasi produk Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto. Dalam penelitian ini, beberapa faktor eksternal yang diidentifikasi meliputi kondisi ekonomi, kesehatan nasabah, pemahaman keuangan, risiko kematian, dan adanya tanggungan kredit lain.

#### 1. Ketidakstabilan Ekonomi

Kondisi ekonomi yang tidak stabil menjadi salah satu penyebab utama risiko gagal bayar, khususnya bagi nasabah yang merupakan pelaku usaha kecil dan menengah. Ketika perekonomian menurun, daya beli masyarakat turut terpengaruh, dan pendapatan usaha mengalami penurunan. Hal ini berdampak langsung pada kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban pembiayaan. Sebagaimana disampaikan oleh pengelola PT Pegadaian Syariah, restrukturisasi pinjaman menjadi salah satu strategi yang diterapkan untuk menjaga keberlanjutan pembayaran serta membangun hubungan jangka panjang dengan nasabah. Pendekatan ini mencerminkan penerapan prinsip mitigasi risiko yang responsif dan berorientasi pada keberlangsungan hubungan bisnis.

## 2. Faktor Kesehatan Nasabah

Masalah kesehatan, baik fisik maupun mental, menjadi faktor signifikan lainnya yang berkontribusi terhadap risiko gagal bayar. Ketika nasabah mengalami gangguan kesehatan serius, kemampuan mereka untuk bekerja dan memperoleh penghasilan akan terganggu. Hal ini menyebabkan terjadinya kesulitan finansial dan penundaan pembayaran kewajiban. Oleh karena itu, PT Pegadaian Syariah berupaya menyediakan opsi restrukturisasi dan tenggang waktu pembayaran guna memberikan ruang adaptasi bagi nasabah yang terdampak. Sikap empatik dan humanis ini mencerminkan pendekatan pelayanan yang tidak hanya berfokus pada finansial, tetapi juga pada dimensi sosial dan emosional nasabah.

## 3. Kurangnya Pemahaman Nasabah

Tingkat literasi keuangan nasabah yang rendah menjadi tantangan tersendiri dalam pengelolaan pembiayaan Arrum Haji. Minimnya pemahaman mengenai mekanisme, kewajiban, serta risiko pembiayaan sering kali menyebabkan kesalahan dalam pengambilan keputusan finansial. Wawancara dengan pihak internal menunjukkan bahwa masih kurangnya sosialisasi dan edukasi dari pihak lembaga, sehingga nasabah tidak memiliki informasi yang memadai saat mengambil keputusan. Edukasi keuangan yang sistematis dan komprehensif, serta pelatihan bagi karyawan untuk menjelaskan produk dengan lebih efektif, menjadi langkah strategis dalam mengurangi risiko ini.

#### 4. Kematian Nasabah

Kematian nasabah merupakan peristiwa tak terduga yang berdampak pada kelanjutan kewajiban pemberian. Dalam praktiknya, PT Pegadaian Syariah mengajukan klaim asuransi untuk menutupi pemberian yang tertunggak, serta memberikan opsi bagi keluarga untuk melanjutkan pemberian atas nama mereka. Prosedur ini menunjukkan komitmen perusahaan dalam menjaga kesinambungan proses ibadah haji yang telah direncanakan oleh nasabah, sekaligus meminimalkan potensi kerugian finansial melalui perlindungan asuransi.

#### 5. Adanya Kredit Lain

Nasabah yang memiliki tanggungan kredit lain menghadapi risiko over-leverage, di mana kewajiban pembayaran melebihi kapasitas keuangan mereka. Ketidakseimbangan dalam pengelolaan utang ini berpotensi menyebabkan tunggakan pada pemberian Arrum Haji. Oleh karena itu, perencanaan keuangan yang matang dan pendampingan dari pihak lembaga sangat penting agar nasabah dapat mengelola kewajiban kredit mereka secara lebih tertib. PT Pegadaian disarankan untuk menyediakan layanan konsultasi keuangan guna membantu nasabah menyusun skala prioritas dalam pengelolaan pembayaran kredit yang dimiliki.

##### b. Faktor Internal

Faktor internal merujuk pada kendala atau kelemahan yang berasal dari dalam organisasi, yang dapat memengaruhi efektivitas pengelolaan risiko pemberian. Dalam konteks produk Arrum Haji, terdapat tiga faktor internal utama yang ditemukan dalam penelitian ini, yaitu

lemahnya prosedur monitoring, kurangnya analisis kelayakan nasabah, dan keterbatasan jenis jaminan yang digunakan.

### 1. Prosedur Monitoring yang Lemah

Monitoring pembiayaan yang tidak optimal dapat menyebabkan keterlambatan dalam mendeteksi tanda-tanda awal potensi gagal bayar. Berdasarkan temuan lapangan, mekanisme pemantauan yang diterapkan belum sepenuhnya mampu mengidentifikasi nasabah yang mengalami kesulitan keuangan setelah pencairan pembiayaan. Oleh karena itu, perlu dilakukan pembaruan sistem monitoring yang lebih terstruktur, termasuk evaluasi berkala dan komunikasi rutin dengan nasabah. Bimbingan keuangan juga perlu ditingkatkan agar nasabah lebih siap dalam menjalankan kewajibannya.

### 2. Kurangnya Analisis Kelayakan Nasabah

Proses analisis kelayakan nasabah yang kurang komprehensif sebelum pencairan pembiayaan juga menjadi penyebab utama pembiayaan bermasalah. Keterbatasan dalam penilaian kemampuan keuangan calon nasabah dapat menyebabkan alokasi pembiayaan yang tidak tepat sasaran. Untuk mengatasi hal ini, perlu adanya pengembangan kriteria seleksi yang lebih ketat, peningkatan pelatihan petugas, serta wawancara mendalam guna memastikan bahwa pembiayaan hanya diberikan kepada nasabah yang benar-benar layak dan memiliki kapasitas untuk membayar.

### 3. Keterbatasan Jaminan Pembiayaan

Produk Arrum Haji masih mengandalkan emas sebagai satu-satunya bentuk agunan, yang membatasi fleksibilitas dan potensi perluasan akses pembiayaan. Meskipun emas memiliki nilai yang stabil dan likuiditas tinggi, pembatasan jenis jaminan berpotensi menyulitkan sebagian calon nasabah yang tidak memiliki emas. Diversifikasi agunan, seperti tanah bersertifikat atau aset bergerak lainnya yang sesuai dengan prinsip

syariah, dapat menjadi alternatif untuk memperluas inklusi keuangan serta memperkuat posisi jaminan pemberian.

### **3. Upaya yang diterapkan untuk menyelesaikan risiko gagal bayar oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto di Kabupaten Pinrang**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang telah mengembangkan serangkaian strategi komprehensif untuk mengatasi risiko gagal bayar pada produk pemberian Arrum Haji. Strategi-strategi ini tidak hanya mencerminkan respons taktis terhadap permasalahan pemberian bermasalah, namun juga menggambarkan upaya kelembagaan dalam menerapkan prinsip-prinsip keuangan syariah yang berlandaskan keadilan, kepedulian sosial, serta keberlanjutan hubungan antara lembaga dan nasabah. Pembahasan berikut mengkaji lima strategi utama yang diterapkan, yaitu komunikasi, *Rescheduling*, *Reconditioning*, *Restructuring*, dan lelang.

#### a. Komunikasi dengan Nasabah

Upaya pertama yang menjadi fondasi penanganan risiko gagal bayar adalah komunikasi yang intensif dan personal antara PT Pegadaian Syariah dan nasabah. Komunikasi ini bukan hanya bersifat informatif, melainkan juga edukatif dan solutif. Hasil wawancara menunjukkan bahwa pegadaian secara aktif melakukan pendekatan langsung, seperti kunjungan ke rumah nasabah yang menunggak lebih dari tiga bulan, guna memahami kondisi keuangan mereka secara menyeluruh. Pendekatan ini menunjukkan penerapan prinsip *ta'awun* (tolong-menolong) dan *musyawarah*, yang menjadi bagian integral dari sistem keuangan syariah.

Melalui komunikasi yang konsisten dan terbuka, lembaga tidak hanya memperkuat relasi sosial-ekonomi dengan nasabah, tetapi juga membangun kepercayaan yang berujung pada peningkatan payment compliance. Selain itu, penyampaian informasi mengenai status pinjaman, peluang restrukturisasi, serta literasi keuangan menjadi upaya pencegahan gagal bayar jangka panjang. Hal ini sejalan dengan prinsip syariah dalam mendidik umat agar lebih bertanggung jawab dalam mengelola keuangan dan menunaikan amanah.

#### a. *Rescheduling*

Upaya kedua, yakni *Rescheduling*, menjadi bentuk konkret dari restrukturisasi ringan yang memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menyesuaikan jadwal pembayaran tanpa mengubah akad pokok. Langkah ini menunjukkan adanya fleksibilitas lembaga dalam memberikan kelonggaran tanpa melanggar prinsip syariah. Dalam praktiknya, *Rescheduling* dilakukan melalui perpanjangan tenor dan penurunan beban cicilan agar sesuai dengan kemampuan aktual nasabah.

Temuan ini memperkuat argumen bahwa keberhasilan lembaga keuangan syariah tidak hanya bergantung pada keketatan prosedur, tetapi juga pada kemampuannya dalam menerjemahkan nilai keadilan dan empati ke dalam kebijakan operasional. *Rescheduling* dapat menekan angka *non-performing financing* (NPF) serta menjaga kualitas portofolio pembiayaan. Upaya ini juga mencerminkan kepatuhan terhadap maqāṣid al-syarī‘ah, terutama dalam aspek *hifz al-māl* (perlindungan harta) dan *hifz al-nafs*

(perlindungan jiwa), karena mencegah tekanan ekonomi yang dapat mengarah pada ketidakstabilan sosial.

b. *Reconditioning*

*Reconditioning* dalam konteks ini tidak terbatas pada perubahan kontraktual, tetapi lebih kepada pemberian sistem layanan dan strategi pemasaran produk. PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto memandang bahwa efektivitas produk pembiayaan sangat ditentukan oleh kemampuan lembaga dalam menyesuaikan diri terhadap dinamika sosial-ekonomi masyarakat. Oleh karena itu, *Reconditioning* dilakukan melalui penyederhanaan prosedur, peningkatan transparansi informasi, pelatihan petugas, dan pendekatan edukatif yang intensif.

Hasil wawancara menyebutkan bahwa *Reconditioning* juga dapat mencakup pengurangan margin dan pengaturan ulang jaminan sebagai bentuk solusi yang lebih fleksibel. Strategi ini berkontribusi dalam menciptakan *financial inclusion* yang lebih luas, serta menjaga loyalitas nasabah di tengah tekanan ekonomi. Dalam bingkai teori manajemen risiko syariah, *Reconditioning* merupakan bagian dari inovasi strategis yang berbasis pada prinsip *continuous improvement* dan nilai maslahat (*public benefit*).

c. *Restructuring*

Strategi *Restructuring* menunjukkan komitmen pegadaian untuk tidak langsung membawa kasus gagal bayar ke proses hukum atau penyitaan, tetapi lebih mengedepankan restrukturisasi akad secara menyeluruh. Restrukturisasi ini dapat mencakup pengubahan syarat dan ketentuan

pembiayaan secara signifikan, seperti perpanjangan jangka waktu, pengurangan margin, atau penggabungan kewajiban.

Langkah ini didasarkan pada analisis mendalam terhadap kondisi finansial nasabah, sehingga keputusan yang diambil bersifat *tailor-made* dan bukan generik. Dengan demikian, PT Pegadaian Syariah tidak hanya menerapkan manajemen risiko secara reaktif, tetapi juga proaktif dan berbasis data. Strategi *Restructuring* ini konsisten dengan prinsip syariah, yaitu menghindari *gharar* (ketidakjelasan), *riba*, dan ketidakadilan dalam akad, serta memperkuat dimensi perlindungan terhadap aset (*tahfizh al-māl*).

Namun demikian, kelemahan dalam implementasi strategi ini perlu menjadi perhatian, seperti lambatnya respons birokrasi atau kurangnya regulasi internal yang fleksibel. Oleh sebab itu, penting bagi lembaga untuk merumuskan kebijakan *Restructuring* yang adaptif, responsif, dan mengedepankan pendekatan humanistik.

d. Lelang

Strategi terakhir adalah lelang terhadap jaminan (marhun), yang menjadi instrumen penyelesaian apabila semua strategi sebelumnya tidak berhasil. Dalam konteks rahn, pelaksanaan lelang diperbolehkan secara syariah asalkan dilakukan secara adil, transparan, dan tidak merugikan nasabah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Pegadaian Syariah melaksanakan proses ini secara bertahap, melalui pemberitahuan resmi dan komunikasi terbuka sebelum eksekusi lelang.

Pelaksanaan lelang ini menunjukkan keseimbangan antara perlindungan terhadap kepentingan lembaga dan penghormatan terhadap hak nasabah. Kelebihan hasil lelang dikembalikan kepada nasabah, sedangkan kekurangan ditagihkan dengan pendekatan musyawarah. Prosedur ini sejalan dengan prinsip ‘*adl*’ (keadilan), *amanah* (kepercayaan), dan *maslahah* (kemanfaatan), sehingga dapat menjaga citra institusi syariah sebagai entitas yang menjunjung tinggi etika dan tanggung jawab sosial.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Produk Arrum Haji dari PT Pegadaian Syariah merupakan solusi pembiayaan yang signifikan bagi masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji dengan cara yang sesuai prinsip syariah. Dengan jaminan emas dan sistem angsuran yang fleksibel, nasabah dapat memperoleh porsi haji tanpa harus menabung dalam jumlah besar atau menunggu lama. Proses pengajuan yang mudah, serta berbagai manfaat seperti biaya administrasi yang rendah dan kepastian keberangkatan, menjadikan produk ini lebih menarik dibandingkan dengan pembiayaan haji di lembaga lain. Pegadaian Syariah berperan penting dalam memfasilitasi umat Muslim untuk melaksanakan ibadah haji secara lebih terencana dan efisien.
2. Faktor-faktor risiko yang menyebabkan nasabah gagal bayar pada produk pembiayaan Arrum Haji di PT Pegadaian Syariah meliputi kondisi ekonomi yang tidak stabil, masalah kesehatan, kurangnya pemahaman tentang kewajiban pembayaran. Dalam kasus kematian nasabah, Pegadaian Syariah berkomitmen menyediakan klaim asuransi dan opsi pengalihan pembiayaan kepada keluarga. Meskipun langkah-langkah pencegahan gagal bayar sudah ada, tantangan seperti komunikasi dan pemahaman produk tetap ada. Oleh karena itu, edukasi finansial dan perancangan produk yang sesuai sangat penting. Dengan pendekatan ini, Pegadaian Syariah tidak hanya fokus pada bisnis, tetapi juga pada kemanusiaan dan spiritual nasabah, menciptakan layanan yang lebih positif dan berkelanjutan.
3. Upaya untuk menyelesaikan gagal bayar pada produk pembiayaan Arrum Haji komunikasi dengan nasabah melalui *WhatsApp*, SMS dan email atau

mengunjungi langsung rumah nasabah, *Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*, dan lelang.

## B. Saran

1. Untuk menekan penyebab gagal bayar pada produk Arrum Haji, PT Pegadaian Syariah perlu mengidentifikasi faktor-faktor seperti kondisi keuangan nasabah yang tidak stabil dan kurangnya edukasi tentang manajemen utang. Langkah-langkah yang dapat diambil termasuk meningkatkan program edukasi keuangan agar nasabah memahami pengelolaan anggaran. Selain itu, menawarkan fleksibilitas dalam opsi pembayaran, seperti penjadwalan ulang cicilan, dan membangun komunikasi proaktif dengan pengingat yang personal sangat penting. Untuk memulihkan nasabah yang mengalami gagal bayar, PT Pegadaian dapat menyediakan program restrukturisasi utang dan akses ke pelatihan manajemen keuangan. Dengan langkah-langkah ini, PT Pegadaian Syariah dapat mengurangi risiko gagal bayar dan membantu nasabah memenuhi kewajiban finansial mereka.
2. Untuk peneliti selanjutnya, disarankan agar dapat memperluas kajian dengan meneliti pada aspek-aspek kuantitatif, seperti pengukuran variabel-variabel yang relevan secara statistik, analisis hubungan antarvariabel, serta penggunaan metode kuantitatif untuk mendapatkan temuan yang lebih objektif dan terukur."

## DAFTAR PUSTAKA

- Afista, Fifi, Nurul kholisa, Tahani Salsabila, Ade Gunawan, and Muhammad Taufiq Abadi, ‘Sejarah Berdirinya, Fungsi Dan Tujuan Pegadaian Syariah Sebagai Perekonomian Di Indonesia’, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 1.4 (2023), pp. 324–32
- Agni Aditya, Mursalin Supardi, Sumarni Yenti, ‘Implementation of Arrum Haji Products as Hajj Bailout Funds (Study of Pegadaian Syariah Cabang Simpang Sekip Bengkulu)’, 7 (2024)
- Aini, Suad Qurrotul, ‘Pegadaian Syariah Blauran Surabaya Produk Pembiayaan Yaitu Pada Produk Arrum Haji . Produk Ini Dibayar Secara Angsuran . Pegadaian Syariah Memberikan Opsi’, 10.43 (2020)
- Andrianingtias, Venny, *Analisis Pembiayaan Arrum Haji Di Pengadaian Syariah Berdasarkan Fatwa DSN MUI Nomor 92 Tahun 2014*, 2018, III
- Browsur Pembiayaan Porsi Haji PT Peagadaian UPS Watang Sawitto’, 2024
- Budiono, I Nyoman, ‘Implementasi Multi Akad (Hybrid Contract) Pada Pembiayaan Murabahah Bank Syariah’, *Mu'amalah : Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 2.2 (2023), p. 231, doi:10.32332/muamalah.v2i2.6658
- Budiono, I Nyoman, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, 2022
- Dayu, Mirwan, Noval Muhammad, and Putra Panji Adam Agus, ‘Implementasi Akad Rahn Pada Pegadaian Syariah Dalam Rangka Meningkatkan Minat Masyarakat Pada Keuangan Syariah’, *Rkognisi Ekonomi Islam*, Vol. 2, no (2023)
- Denim, Sudarwan, *Menjadi Peneliti Kualitatif* (2022)
- Dian, Salma, ‘Pengertian Analisis: Fungsi, Tujuan Dan Jenis Jenis Analisa’, 2020
- Djam’ an Satory Dan Aan Komariah, Metode Penelitian Kualitatif, (Bandug : Alfabeta CV, 2017), h. 220.’
- Dwi, Maarif Syamsul, ‘Akad Wakalah: Tujuan, Manfaat, Dan Syaratnya’, *Tirto.Id*, 2024
- Emzir, , *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data, Ed.1* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011), h. 129-130.
- Hamta, Firdaus, ‘Metodologi Penelitian Akuntansi, Ed. 1’, (Yogyakarta: Deepublish, 2015), h.104.
- Kisworo, Budi, ‘Ibadah Haji Ditinjau Dari Berbagai Aspek’, *Al-Istinbath : Jurnal*

*Hukum Islam*, 2.1 (2017), p. 75, doi:10.29240/jhi.v2i1.194

Mansur Addury, Multazam, Muhammad Dandi nugroho, Muzdalifah Muhammadun, and Nasri Hamang, ‘Pengelolaan Usaha Tiram Dalam Meningkatkan Di Lajari Kabupaten Barru’, 1.1 (2022), p. no.2, doi:10.35905/rikaz.v1i2.6398

Meriza, Desti, ‘Efektivitas Kelayakan Pembiayaan Produk Arrum Haji Di PT Peagadain (Persero) Cabang Curup’, 2022

Moleong, Lexy J., *Metodologi Penelitian Kualitatif/ Prof. Dr. Lexy J. Moleong, M.A,* cet. 40 (2021)

Muallif, ‘Ijarah Al-Muntahiyah Bi Al-Tamlik (IMBT)’, *Universitas Islam An Nur Lampung*, 2022

Mudija, Rahardjo, ‘Triangulasi Dalam Penelitian Kualitatif’, *Uin Maulana Malik Ibrahim Malang*, 2010

N., Rizeki Dini, ‘Dokumentasi Adalah: Pengertian, Jenis-Jenis, Dan Contohnya’, *Majo*, 2022

Natalia, Pauline, ‘Analisis Pengaruh Risiko Kredit, Risiko Pasar, Efisiensi Operasi, Modal, Dan Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Perbankan (Studi Kasus Pada Bank Usaha Milik Negara Yang Terdaftar Di BEI Periode 2009-2012)’, *Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Perbankan (Journal of Economics, Management and Banking)*, 1.2 (2017), p. 62, doi:10.35384/jemp.v1i2.37

Nur, Sri Wahyuni, and Andi Tenri Uleng, ‘Pengaruh Penyaluran Kredit Terhadap Laba Bersih Pada PT. Bank Danamond Tbk’, *Patria Artha Journal of Accounting & Financial Reporting*, 2022, pp. 1–22

Oktavia Fajrin, Afif Muamar, ‘Strategi Pemasaran Pembiayaan Arrum Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Unit Pegadaian Syariah (UPS) Cirebon Bisnis Center’, *Tawazun, Journal of Shariah Economic Law*, 2 (2019)

Pratiwi, Tricia, Program Studi, Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi, and Bisnis Dan, ‘Analisis Manjemen Risiko Pada Produk Pegadaian Arrum Haji PT Pegadaian (Persero) Syariah Kantor Cabang Simpang Sekip Kota Bengkulu’, 2018

Putra, ‘Pengertian Analisis: Fungsi, Tujuan Dan Jenis Jenis Analisa’, *Salama Dian*, 2020

Putri, Asalwa, ‘Analisis Mekanisme Pembiayaan Akad Produk Arrum Haji Pegadaian Di Serdang Bedagai (Studi Kasus Pegadaian Cabang Perbaungan)’, 2021, pp. 1–23

Regina, Putri, ‘Analisis Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji Dalam Meningkatkan Minat Nasabah (Studi Pada PT Pegadaian Cabang Watan Soppeng)’, 2024

Rio, Quserto, ‘Simulasi Dan Tabel Cicilan Arrum Haji Pegadaian 2024’, *Duwitmu.Com*, 2023

Rizka, Saputri, and Ilyas, ‘Pelaksanaan Pembiayaan Produk Arrum Haji Pada Pt. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh the Implementation of Financing for Arrum Haji Products At Pt. Pegadaian Syariah the Branch of Banda Aceh’, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Bidang Hukum Kependidikan*, 4.3 (2020), pp. 528–36

Rustan, Fadhliah Ulfah, Sitti Jamilah Amin, and Syahriyah Semaun, ‘Respon Pegawai Iain Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah’, *BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah*, 1.1 (2019), pp. 69–92,

Salma, ‘Kerangka Berpikir: Cara Membuat Dan Contoh Lengkap’, *Deepublish*, 2023

Samascendana, ‘Ketahui Risiko Dari Gagal Bayar Agar Tidak Jadi Kebiasaan’, *Tips Keuangan*, 2023

Silvia Isfiyanti, Rozmita Dewi Yuniarti, and Rumaisah Azizah Al Adawiyah, ‘Pengaruh Risiko Pembiayaan Akad Murabahah, Musyarakah, Dan Mudharabah Terhadap Profitabilitas BPRS Di Indonesia Tahun 2011-2019’, *Ekspansi: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Perbankan Dan Akuntansi*, 12.1 (2020), pp. 105–18, doi:10.35313/ekspansi.v12i1.1926

Surti, Desy &, ‘Qardh: Pengertian, Syarat, Jenis, Fungsi, Dan Contohnya Ketahui Definisi Qardh Dan Manfaat Dalam Perbankan Syariah. Artikel Ini Telah Tayang Di Fortuneidn.Com Dengan Judul “Qardh: Pengertian, Syarat, Jenis, Fungsi, Dan Contohnya”.’, *Fortune Indonesia*, 2023

Syarifuddin, Ahmad Dzul Ilmi, ‘Pengaruh Kepercayaan Terhadap Tingkat Kepuasan Nasabah Pada Mobile Banking Di Era Pandemik Covid-19 (Studi Bank BNI Cabang Makassar)’, *Journal Of Management*, 4.1 (2021), p. 208

Tika, ‘Risiko Kredit: Pengertian, Jenis, Dan Cara Mengelolanya’, *Ajaib*, 2021

Yuniwati, Nuroh, Emilia Dwi Lestari, and Anis Alfiqoh, ‘Pegadaian Syariah: Penerapan Akad Rahn Pada Pegadaian Syariah’, 2 (2021), pp. 189–99

Zubair, Muhammad Kamal, and Abdul Hamid, ‘Eksistensi Akad Dalam Transaksi Keuangan Syariah’, *Al-Tsaman : Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam*, 5.02 (2023), pp. 28–40, doi:10.62097/al-tsaman.v5i02.1476





NAMA	: CITRA ANJELIKA
NIM	: 2120203862201062
FAKULTAS	: EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI	: AKUNTANSI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH
JUDUL	: ANALISIS RISIKO GAGAL BAYAR PADA PRODUK PEMBIAYAN ARRUM HAJI DI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG

#### PEDOMAN WAWANCARA

##### Pertanyaan untuk pegawai

1. Bisa anda jelaskan tentang produk arrum haji yang ditawarkan oleh PT Pegadaian Syariah! Apa saja fitur utamanya?
2. Apa saja manfaat yang didapatkan nasabah jika memilih produk arrum haji ini dibandingkan dengan pembiayaan haji lainnya?
3. Bagaimana produk ini mempermudah Masyarakat memperoleh porsi haji?
4. Bagaimana mekanisme atau prosedur pengajuan pembiayaan haji melalui arrum haji di PT Pegadaian Syariah?
5. Apakah ada syarat atau ketentuan khusus bagi masyarakat yang ingin menggunakan pembiayaan arrum haji ini?

6. Apakah terdapat faktor ekonomi (misalnya, perubahan pendapatan yang sering menjadi penyebab)?
7. Apakah anda pernah menemukan kasus gagal bayar yang disebabkan oleh faktor non-ekonomi, seperti kesehatan atau kematian?
8. Bagaimana jika nasabah yang melakukan pembiayaan meninggal dunia?
9. Dari pengalaman Anda, apa saja faktor-faktor yang paling sering menyebabkan nasabah gagal bayar pada produk arrum haji?
10. Apa tantangan utama yang dihadapi oleh PT Pegadaian Syariah dalam mengelola produk arrum haji, khususnya terkait dengan pengelolaan risiko gagal bayar?
11. Bagaimana jika dikemudian hari nasabah tidak dapat membayar cicilan arrum haji?
12. Strategi apa saja yang diterapkan oleh PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto untuk menyelesaikan risiko gagal bayar pada pembiayaan arrum haji?
13. Bagaimana upaya PT Pegadaian Syariah untuk menyelesaikan nasabah yang gagal bayar, apakah mengunjungi langsung kerumah nasabah atau lewat media sosial?
14. Apakah ada mekanisme *Rescheduling* bagi nasabah yang mengalami kesulitan keuangan sementara?
15. Apakah ada mekanisme *Reconditioning* bagi nasabah yang mengalami kesulitan keuangan sementara?
16. Apakah ada mekanisme *Restructuring* bagi nasabah yang mengalami kesulitan keuangan sementara?
17. Apakah ada mekanisme lelang bagi nasabah yang mengalami gagal bayar?

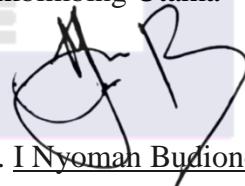
#### Pertanyaan untuk nasabah

1. Apakah ada kemudahan dalam proses pengajuan dan pencairan pembiayaan untuk produk arrum haji ini?

2. Apa manfaat yang anda dapatkan pada produk arrum haji di PT Pegadaian Syariah?
3. Apakah PT Pegadaian Syariah memberikan pengingat atau bantuan kepada Anda dalam hal pembayaran angsuran produk arrum haji? Jika iya, bagaimana sistem pengingat tersebut bekerja?
4. Menurut Anda, apakah langkah-langkah yang diambil oleh PT Pegadaian Syariah sudah cukup membantu dalam mencegah gagal bayar?
5. Apakah ada mekanisme *Rescheduling* diterapkan di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang?
6. Apakah ada mekanisme *Reconditioning* diterapkan di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang?
7. Apakah ada mekanisme *Restructuring* diterapkan di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang?
8. Apakah ada mekanisme lelang diterapkan di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang?

Mengetahui:

Pembimbing Utama



Dr. I Nyoman Budiono, M.M.

NIP. 19690615 202321 1 004

## Surat Keterangan Wawancara

## SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MULIKA MATANAM

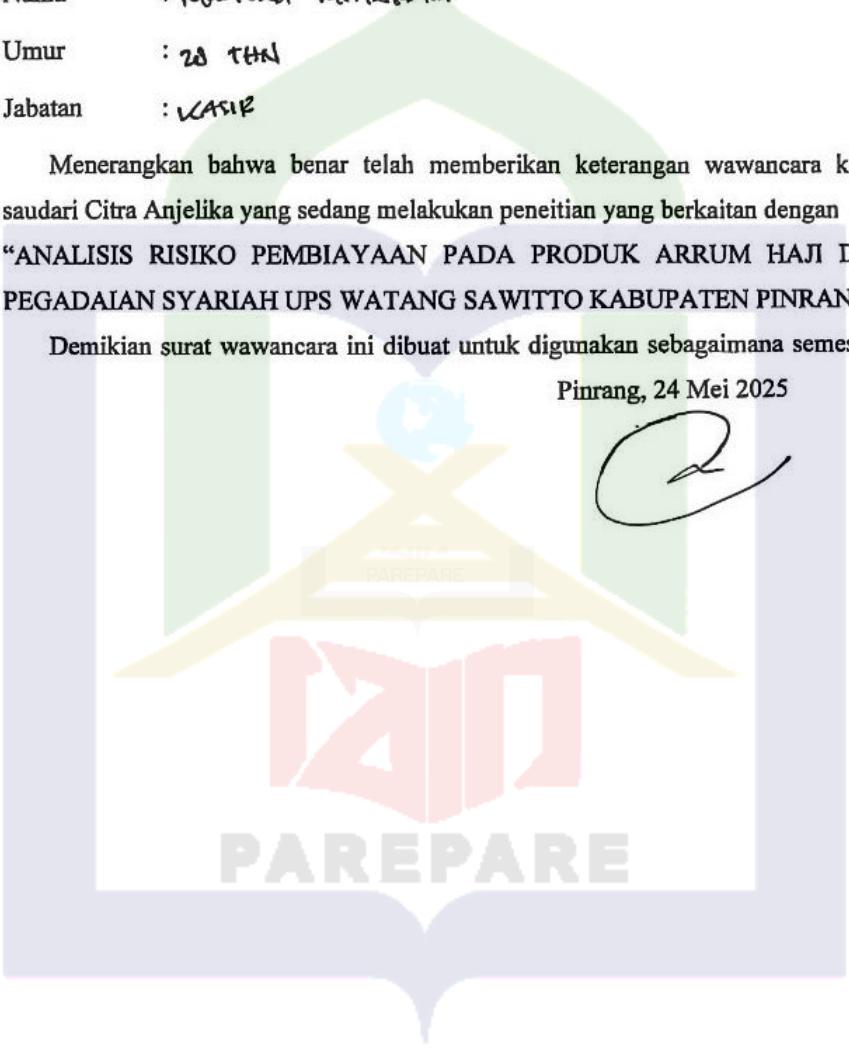
Umur : 28 THN

Jabatan : KASIR

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Citra Anjelika yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "ANALISIS RISIKO PEMBIAYAAN PADA PRODUK ARRUM HAJI DI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG".

Demikian surat wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana semestinya.

Pinrang, 24 Mei 2025



PAREPARE

**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ahmad Arwar

Umur : 37 tahun

Jabatan : Pengelola Unit UPS Watang Sawitto

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Citra Anjelika yang sedang melakukan peneitian yang berkaitan dengan "ANALISIS RISIKO PEMBIAYAAN PADA PRODUK ARRUM HAJI DI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG".

Demikian surat wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana semestinya.

Pinrang, 24 Mei 2025



**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : HASNAWATI

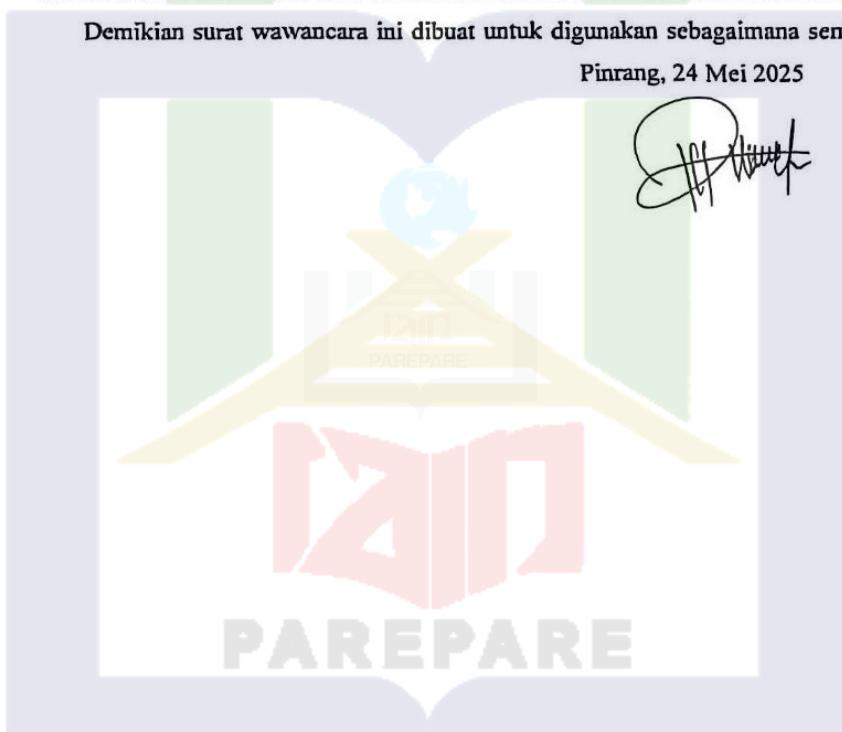
Umur : 29 Tahun

Jabatan : CEO PEGADAIAN SYARIAH

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Citra Anjelika yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "ANALISIS RISIKO PEMBIAYAAN PADA PRODUK ARRUM HALI DI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG".

Demikian surat wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana semestinya.

Pinrang, 24 Mei 2025



**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Erni

Umur : 34 th

Jabatan : Nasabah

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Citra Anjelika yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan  
“ANALISIS RISIKO PEMBIAYAAN PADA PRODUK ARRUM HAJI DI PT  
PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG”.

Demikian surat wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana semestinya.

Pinrang, 24 Mei 2025



**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **MUSTAIN**

Umur : **57**

Jabatan : **NASABAH**

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Citra Anjelika yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "ANALISIS RISIKO PEMBIAYAAN PADA PRODUK ARRUM HAJI DI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG".

Demikian surat wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana semestinya.

Pinrang, 24 Mei 2025



### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Silvia

Umur : 50 th

Jabatan : Nasabah

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Citra Anjelika yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "ANALISIS RISIKO PEMBIAYAAN PADA PRODUK ARRUM HAJI DI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG".

Demikian surat wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana semestinya.

Pinrang, 24 Mei 2025



### SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ICAMARUDIN

Umur : 59 +

Jabatan : NASABAH

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Citra Anjelika yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "ANALISIS RISIKO PEMBIAYAAN PADA PRODUK ARRUM HAJI DI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG".

Demikian surat wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana semestinya.

Pinrang, 24 Mei 2025



**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sutarni

Umur : 52 thn

Jabatan : Nasional

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Citra Anjelika yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "ANALISIS RISIKO PEMBIAYAAN PADA PRODUK ARRUM HAJI DI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG".

Demikian surat wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana semestinya.

Pinrang, 24 Mei 2025



Lampiran: Surat Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian dari Fakultas Bisnis dan Ekonomi Islam IAIN Parepare



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

Alamat : JL. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 (0421) 21307 (0421) 24404  
PO Box 909 Parepare 9110, website : [www.iainpare.ac.id](http://www.iainpare.ac.id) email: [mail.iainpare.ac.id](mailto:mail.iainpare.ac.id)

Nomor : B-1649/ln.39/FEBI.04/PP.00.9/05/2025

07 Mei 2025

Sifat : Biasa

Lampiran : -

H a l : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI PINRANG  
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu  
di

KAB. PINRANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama	:	CITRA ANJELIKA
Tempat/Tgl. Lahir	:	DOLANGANG, 06 Juni 2003
NIM	:	2120203862201062
Fakultas / Program Studi	:	Ekonomi dan Bisnis Islam / Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah
Semester	:	VIII (Delapan)
Alamat	:	DUSUN DOLANGANG DESA MAKKAWARU KABUPATEN PINRANG KECAMATAN MATTIRO BULU

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah BUPATI PINRANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

ANALISIS RISIKO PEMBIAYAAN ARRUM HAJI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO  
KABUPATEN PINRANG

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada tanggal 19 Mei 2025 sampai dengan tanggal 20 Juni 2025.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkonaan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,



Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.  
NIP 197102082001122002

Tembusan :

1. Rektor IAIN Parepare

Lampiran: Surat Keterangan Selesai Meneliti dari PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang



Mengajak Masukah Tanpa Batas

### **SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ahmad Azwar

Jabatan : UPS Watang Sawitto

Alamat Jl Jend.Sudirman Kec,Watang Sawitto Kab. Pinrang Provinsi Sulawesi Selatan

Menerangkan bahwa :

Nama : Citra Anjelika

Nim : 2120203862201062

Program Studi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN Parepare)

Judul Skripsi : Analisis Risiko Pembiayaan Pada Produk Arrum Haji PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian di pegadaian syariah Watang sawitto pinrang pada tanggal 19 Mei 2025s/d24 Mei 2025

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya



Lampiran: Surat Keterangan Penelitian dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Pinrang



Lampiran: Surat Keterangan Penetapan Pembimbing Skripsi/Tugas Akhir Mahasiswa



DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
NOMOR : B-1233/ln.39/FEBI.04/PP.00.9/04/2024

TENTANG

PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI/TUGAS AKHIR MAHASISWA

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAEREPARE

- |                 |  |
|-----------------|--|
| Menimbang       | a. Bahwa untuk menjamin kualitas skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN Parepare, maka dipandang perlu penetapan pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa tahun 2024  |
|                 | b. Bahwa yang tersebut namanya dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu untuk diserahkan tugas sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa.  |
| Mengingat       | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;</li> <li>2. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;</li> <li>3. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;</li> <li>4. Peraturan Pemerintah RI Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan</li> <li>5. Peraturan Pemerintah RI Nomor 13 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Pemerintah RI Nomor: 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;</li> <li>6. Peraturan Presiden RI Nomor 29 Tahun 2018 tentang Institut Agama Islam Negeri Parepare;</li> <li>7. Keputusan Menteri Agama Nomor: 394 Tahun 2003 tentang Pembukaan Program Studi;</li> <li>8. Keputusan Menteri Agama Nomor 387 Tahun 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Program Studi pada Perguruan Tinggi Agama Islam;</li> <li>9. Peraturan Menteri Agama Nomor 35 Tahun 2018 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Parepare</li> <li>10. Peraturan Menteri Agama Nomor 16 Tahun 2019 tentang Statuta Institut Agama Islam Negeri Parepare.</li> </ol> |
| Memperhatikan : | <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Surat Pengesahan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran Nomor: SP DIPA-025.04.2..307381/2024, tanggal 24 November 2023 tentang DIPA IAIN Parepare Tahun Anggaran 2024</li> <li>b. Surat Keputusan Rektor Institut Agama Islam Negeri Parepare Nomor: 361 Tahun 2024 Tahun 2024, tanggal 21 Februari 2024 tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam;</li> </ol>   |
| Menetapkan      | <p><b>MEMUTUSKAN</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare Tahun 2024</li> <li>b. Menunjuk saudara: <b>I Nyoman Budiono, M.M.</b>, sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir bagi mahasiswa :<br/>Nama Mahasiswa : CITRA ANJELIKA<br/>NIM : 2120203862201062<br/>Program Studi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah<br/>Judul Penelitian : ANALISIS MANAJEMEN RISIKO PADA PRODUK ARRUM HAJI DI PT. PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO</li> <li>c. Tugas pembimbing adalah membimbing dan mengarahkan mahasiswa mulai pada penyusunan sinopsis sampai selesai sebuah karya ilmiah yang berkualitas dalam bentuk skripsi/tugas akhir;</li> <li>d. Segala biaya akibat diterbitkannya surat keputusan ini dibebankan kepada Anggaran belanja IAIN Parepare;</li> <li>e. Surat keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.</li> </ol>   |

Ditetapkan Parepare

Pada tanggal 19 April 2024

Dekan,



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.

NIP 197102082001122002

Lampiran: Berita Acara Revisi Judul Skripsi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
 Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404  
 PO Box 909 Parepare 91100, website: [www.lainpare.ac.id](http://www.lainpare.ac.id), email: [mail@lainpare.ac.id](mailto:mail@lainpare.ac.id)

**BERITA ACARA  
 REVISI JUDUL SKRIPSI**

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menyatakan bahwa Mahasiswa:

Nama : CITRA ANJELIKA  
 N I M : 2120203862201062  
 Prodi : Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah

Menerangkan bahwa judul skripsi semula:

**ANALISIS MANAJEMEN RISIKO PADA PRODUK ARRUM HAJI DI PT.  
 PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO**

Telah diganti dengan judul baru:

**ANALISIS RISIKO GAGAL BAYAR PADA PRODUK PEMBIAYAAN ARRUM HAJI  
 DI PT PEGADAIAN SYARIAH UPS WATANG SAWITTO KABUPATEN PINRANG**  
 dengan alasan / dasar: Judul sebelumnya masih bersifat umum karena mencakup seluruh... aspek... manajemen... risiko... tetapi... dilakukan... observasi... ditinjau dari bahan... permasalahan... utama... pada... produk... Arrum... Haji... di... PT. Pegadaian syariah ups watang sawitto berhubungan dengan penerapan... nilai... gagal bayar...  
 Demikian berita acara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 23 Juli 2025

Pembimbing Utama

Dr. I Nyoman Budiono, M.M.

Mengetahui;  
 Dekan

Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag✓  
 NIP. 197102062001122002

## DOKUMENTASI



Dokumentasi foto bersama dengan pegawai PP Pegadaian Syariah

UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang



Wawancara Bapak Ahmad Azwar sebagai Pengelola PT Peagadaian Syariah

UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang



Wawancara dengan Ibu Mustika Mataham sebagai Kasir PT Pegadaian Syariah  
UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang



Wawancara Ibu Hasnawati sebagai CRO PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto  
Kabupaten Pinrang

DOKUMENYASI BERSAMA NASABAH ARRUM HAJI PT PEGADAIAN  
SYARIAH UPS WATANG SAWITTO





## BIODATA PENULIS



Citra Anjelika, lahir pada tanggal 06 Juni 2003 di Dolanggang, Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan. Merupakan anak ke dua dari dua bersaudara. Anak dari pasangan Bapak Baharuddin dan Ibu Hj. Rusnah. Penulis berkebangsaan Indonesia dan Beragama Islam. Adapun riwayat pendidikan penulis, yaitu pada tahun 2015 lulus dari SDN 76 Mattirobulu, Kecamatan Mattirobulu, Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan. Pada tahun 2018 lulus dari SMP Negeri 1 Mattirobulu. Melanjutkan pendidikan di SMK Negeri 3 Pinrang, lulus pada tahun 2021. Kemudian penulis melanjutkan perkuliahan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dengan mengambil jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah. Pada semester akhir yaitu tahun 2025, penulis telah menyelesaikan skripsinya yang berjudul "*Analisis Risiko Pembiayaan Pada Produk Arrum Haji Di PT Pegadaian Syariah UPS Watang Sawitto Kabupaten Pinrang*".