

## SKRIPSI

### ANALISIS PEMBIAZAAN PRODUK AMANAH MELALUI PEGADAIAIN SYARIAH UPS JAMPUE PINRANG



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

2025

**ANALISIS PEMBIAYAAN PRODUK AMANAH MELALUI  
PEGADAIAN SYARIAH UPS JAMPUE PINRANG**



Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut  
Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2025**

## PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

Nama Mahasiswa : Winda

Nim : 2120203861206112

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
B-4622/In.39/FEBI.04/PP.00.9/10/2024

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : MISDAR, M.M.

NIDN : 2110117902

Mengetahui:

Dekan  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

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

## PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Analisis Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

Nama Mahasiswa : Winda

Nim : 2120203861206112

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
B-4622/In.39/FEBI.04/PP.00.9/10/2024

Tanggal Ujian :

Disahkan oleh Komisi Penguji

Misdar, S.E., M.M.

(Ketua)

(..... Misdar ..)

Prof. Dr. Hj. St. Nurhayati Ali, M.Hum

(Anggota)

(.....)

Hj. Ulfa Hidayati, M.M

(Anggota)

(.....)

Mengetahui:

Dekan

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



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

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى الْهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

*Alhamdulillahirobbil 'aalamiin*, puji Syukur kita panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang telah mensyariatkan agama Islam kepada umat manusia. Penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar “Sarjana Ekonomi” Institut Agama Islam Negeri ParePare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulu tulusnya kepada ke dua orang tua tercinta yakni Bapak Amir dan Ibu Hapzah serta adik adikku, beliau sangat berperan penting dalam menyelesaikan tugas akademik penulis, beliau juga memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai di bangku perkuliahan, tapi semanagat untuk selalu memberikan motivasi baik dukungan secara fisik ataupun material yang tak hentinya mengirimkan doa tulus sehingga penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik sampai sarjana. Tanpa dia, penulis tidak bisa sampai sekarang ini.

Selain itu penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada Bapak Misdar M.M., selaku dosen pembimbing yang telah membimbing, mencerahkan waktu, tenaga, dan pemikiran dalam mengarahkan proses penyusunan karya ilmiah ini hingga selesai.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penyelesaian karya ilmiah ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak, baik berupa dorongan semangat maupun bantuan konkret. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan

Terima Kasih kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam proses penyelesaian karya ilmiah ini:

1. Bapak Prof. Dr. Hannani, sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola Lembaga Pendidikan di IAIN Parepare.
2. Ibu Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdiannya dalam menciptakan suasana Pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ketua Prodi Bapak I Nyoman Budiono, M.M, yang telah memberikan arahan dan motivasi yang besar.
4. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Pembimbing Bapak Misdar M.M., yang telah menjalankan tugasnya dengan baik.
5. Untuk Penguji Pertama, Ibu Prof. Dr. Hj. St. Nurhayati, M.Hum. dan Penguji Kedua, Ibu Hj. Ulfa Hidayati, M.M., Penulis mengucapkan terima kasih atas kritik dan saran yang telah diberikan. Kritik Beliau telah membantu Penulis memperbaiki dan meningkatkan kualitas skripsi ini.
6. Bapak/ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terkhusus dosen-dosen Program Studi Perbankan Syariah yang telah meluangkan waktu dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
7. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare, terutama dalam penulisan skripsi ini.
8. Kepala cabang Pegadain Syariah beserta jajarannya yang telah memberikan izin dan datanya sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.
9. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya, Ahmad Mahendra. Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis. Berkontribusi banyak dalam penulisan karya tulis ini, baik tenaga, waktu, materi maupun moril kepada penulis. Telah menjadi support system, ikut serta

mendoakan, memberi semangat, menemani dan mengantar penulis bimbingan dan meneliti sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.

10. Kepada sahabat seperjuangan yang selalu bersama penulis dari mahasiswa baru sampai sekarang yaitu Asri Ainun, Citra Anjelika, dan Ismaryanti Ismail serta seperjuangan KKN yang selalu menemani penulis bimbingan serta memberi saran kepada penulis yaitu Warda dan Nurul Syafika Hersyam, untuk teman yang selalu membimbing, mengarahkan serta membantu penulis dalam mencari referensi yaitu Risna Rasyid, S.E., Nurul Ilahi, S.E., dan juga untuk sahabat tersayang penulis yaitu Nursyahidah meskipun beda kampus akan tetapi selalu memberikan dukungan, semangat serta motivasi untuk penulis dan teman teman yang tidak sempat saya sebutkan satu persatu namanya yang telah banyak memberikan saran dan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.

Penulis juga berharap semoga skripsi ini bernilai ibadah di sisinya dan bermanfaat bagi siapapun yang membutuhkannya, khususnya pada fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare. Akhirnya penulis menyampaikan, kiranya pembaca dapat memberikan saran yang baik demi kesempurnaan skripsi ini. dari itu harapan penulis, semoga dengan adanya skripsi ini, dapat pula memberi ilmu khususnya kepada penulis sendiri, dan pembaca pada umumnya.

Pinrang, 20 April 2025 M  
21 Syawal 1446 H  
Penulis,



Winda  
NIM. 2120203861206112

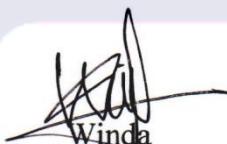
## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Winda  
Nim : 2120203861206112  
Tempat/Tgl Lahir : Kanari, 15 Maret 2003  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Skripsi : Analisis Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

Dengan ini, saya menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau disusun oleh pihak lain secara keseluruhan, maka skripsi ini beserta gelar yang diperoleh karenanya akan dibatalkan secara hukum.

Pinrang, 20 April 2025 M  
21 Syawal 1446 H  
Penulis,



NIM. 2120203861206112

## ABSTRAK

WINDA, *Analisis Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang*, (Dibimbing oleh Misdar, M.M).

Penelitian ini menganalisis pembiayaan Produk Amanah melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang. Produk Amanah ini merupakan produk pembiayaan untuk membeli kendaraan bermotor ataupun mobil dengan jaminannya yaitu BPKB kendaraan.. Produk Amanah merupakan produk pembiayaan kepada pegawai negeri sipil, karyawan swasta, karyawan BUMN/BUMD, dan pelaku UMKM untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran yang dimana produk tersebut berasal dari pegadaian syariah yang berlandaskan pada prinsip syariah. Namun, terjadi fluktuasi dan penurunan permohonan dalam beberapa tahun terakhir, sehingga perlu diketahui faktor penyebab dan upaya penanganannya.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan implementasi pembiayaan Produk Amanah, menganalisis penyebab penurunan permohonan pembiayaan, serta mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan pembiayaan di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik triangulasi melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Data dianalisis dengan reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan untuk memperoleh gambaran komprehensif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan Produk Amanah di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang berjalan cukup baik dengan proses pengajuan cepat, akad *rahn tasjily* yang transparan, tenor cicilan fleksibel, dan biaya mu'nah ringan. Penurunan permohonan pada 2024 disebabkan oleh kendala administratif, lamanya penerbitan Surat Keterangan Usaha, rendahnya literasi keuangan, persepsi Pegadaian sebagai tempat gadai barang, dan keterbatasan daya bayar nasabah. Faktor pendukung meliputi sosialisasi rutin, pelayanan komunikatif, reputasi lembaga yang terpercaya, dan pencairan dana cepat, sedangkan penghambatnya adalah kelengkapan dokumen, lamanya proses administrasi, pemahaman syariah yang rendah, serta keterbatasan pegawai. Upaya strategis dilakukan melalui sosialisasi intensif, pendampingan administratif, monitoring nasabah, dan penguatan edukasi.

**Kata Kunci** : Pembiayaan Syariah, Produk Amanah, Pegadaian Syariah

## DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL SKRIPSI .....	i
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING .....	iii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	viii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
PEDOMAN TRANSLITERASI DAN SINGKATAN .....	xv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	11
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	11
B. Tinjauan Teori .....	16
1. Analisis .....	16
2. Pembiayaan.....	17
3. Produk Amanah .....	35
4. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM).....	41
5. Pegadaian Syariah.....	47
C. Tinjauan Konseptual.....	48

D. Kerangka Berpikir .....	52
BAB III METODE PENELITIAN .....	54
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	54
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	54
C. Fokus Penelitian .....	54
D. Jenis dan Sumber Data .....	55
E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data .....	56
F. Uji Keabsahan Data .....	58
G. Teknik Analisis Data .....	59
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	62
A. Hasil Penelitian .....	62
1. Gambaran Umum dan Lokasi Penelitian .....	62
2. Implementasi Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang .....	67
3. Penyebab Terjadinya Masalah Penurunan Permohonan Produk Amanah Pada Sektor UMKM UPS Jampue Pinrang .....	83
4. Faktor Penghambat Dan Pendukung Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian syariah UPS Jampue Pinrang .....	89
B. Pembahasan Hasil Penelitian .....	99
1. Implementasi Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian Syariah pendampingan pengumpulan dokumen, dinilai sangat membantu calon nasabah memahami hak dan kewajiban mereka .....	100
2. Penyebab Terjadinya Masalah Penurunan Permohonan Produk Amanah pada Sektor UMKM Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang .....	102
3. Faktor Penghambat Dan Pendukung Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian syariah UPS Jampue Pinrang .....	104
BAB V PENUTUP .....	109
A. Simpulan .....	109
B. Saran .....	110
DAFTAR PUSTAKA .....	113

LAMPIRAN.....118

## DAFTAR TABEL

NO	Judul Tabel	Halaman
1	Tabel 1.1 Nasabah Pengambilan Produk Amanah Di Pegadaian Syariah UPS Jampue Priode 2021-2025	5
2	Tabel 4.1 <i>Mu'nah</i> (Pembiayaan Amanah)	76
3	Tabel 4.2 Ilustrasi Produk Amanah	77
4	Tabel 4.3 Data Nasabah Produk Amanah UPS Jampue Pinrang Tahun 2021-2025	83

## DAFTAR GAMBAR

No	Judul Gambar	Halaman
1	Gambar 2.1 Skema Bagan Kerangka Berpikir	52
2	Gambar 4.1 Lokasi Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang	62
3	Gambar 4.2 Struktur Organisasi Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang	65
4	Gambar 4.3 Skema Pembiayaan Produk Amanah	79

## DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Nama Lampiran	Halaman
1	Pedoman wawancara	119
2	Surat keterangan wawancara	123
3	Surat keputusan Penetapan Pembimbing Skripsi	129
4	Surat izin melaksanakan penelitian dari IAIN Parepare	130
5	Surat Rekomendasi Penelitian Dari Pemerintah Daerah	131
6	Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	132
7	Brosur Produk Amanah	133
8	Formulir Data Untuk Nasabah	134
9	Dokumentasi penelitian	135
10	Biodata Penulis	137

## PEDOMAN TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

### 1. Transliterasi

#### a. Konsonan

Fonem konsonen 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
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ه	Ha	h	ha (dengan titik 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
سْ	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ش	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ڏ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ٿ	te (dengan titik di bawah)
ڙ	Za	ڙ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ک	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
ء	Ya	Y	Ye

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

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

b. Vokal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Fathah	A	A
إ	Kasrah	I	I
ؤ	Dammah	U	U

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أي	fathah dan ya	Ai	a dan i
ؤو	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ: kaifa

حَوْلَة: haula

c. *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
ي / يَ	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
يَ	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
وُ	dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قَلَّا : qīla

يَمُوتُ : yamūtu

#### d. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta murbatah* 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 *ta marbutah* 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-jannah atau rauḍatul jannah

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : al-madīnah al-fāḍilah atau al- madīnatul fāḍilah

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

e. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ـ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah. Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

نَحْنُنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجُّ : *al-hajj*

نَعَمْ : *nu ‘imā*

عَدُوُّ : *‘aduwwun*

Jika huruf ى bertasydid diakhiri sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (ـيـ), maka ia litransliterasi seperti huruf *maddah* (i). Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

عَلَيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan bahasa Arab dilambangkan dengan huruf ـ (alif lam ma’rifah). Dalam pedoman transliterasi ini kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika 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 oleh garis mendatar (-),

contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزلزال : *al-zalzalah* (bukan *az-zalzalah*)

الفلسفة : *al-falsafah*

البلاد : *al-bilādu*

#### g. Hamzah

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

ثَمُرُونْ : *ta 'murūna*

النَّوْعُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai 'un*

أَمْرَتُ : *Umirtu*

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

Kata, istilah atau kalimat Arab yang di transliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibukukan 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 diatas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), sunnah. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasikan secara utuh.

Contoh:

*Fī ẓilāl al-qur'an*

*Al-sunnah qabl al-tadwin*

*Al-ibārat bi 'umum al-lafz lā bi khusus al-sabab*

i. *Lafz al-Jalalah* (الله )

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

بِنِ اللَّهِ Dīnullah بِاللَّهِ billah

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

هُنْ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ Hum fī rahmatillāh

j. 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 awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi‘a linnāsi lalladhi bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhi unzila fih 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 ibnu Rusyd, ditulis menjadi: IbnuRusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu)*

*Naṣr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naṣr Ḥamīd (bukan: Zaid, Naṣr Ḥamīd Abū)*

## 2. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

Swt.	= <i>subḥānahū wa ta‘āla</i>
Saw.	= <i>ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam</i>
a.s.	= <i>‘alaihi al- sallām</i>
H	= Hijriah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
QS .../...4	= QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/ ..., ayat 4
HR	= Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
دو	=	بدون مکان
صھعی	=	صلی اللہ علیہ وسلم
ط	=	طبعہ
دن	=	بدون ناشر
الخ	=	الى آخرها/الى 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 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.

Vol. :Volume, Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedia dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.

No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berklasifikasi seperti jurnal, majalah, dan sebagainya

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perbankan syariah dari tahun ketahun mengalami peningkatan, pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia cukup tinggi setiap tahunnya. Perbankan lainnya akan mengikuti perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat yang semakin beragam.<sup>1</sup> Ketergantungan pada sistem perbankan Islam juga semakin meningkat dalam perekonomian Indonesia. Hal ini terjadi karena semakin banyaknya lembaga keuangan Islam yang menawarkan layanan dan produk pembiayaan berbasis syariah yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Bank syariah, penyedia asuransi syariah, koperasi syariah, dan lembaga keuangan lainnya semuanya dianggap sebagai lembaga keuangan Islam yang memiliki kontribusi signifikan dalam mendukung aktivitas ekonomi secara lebih adil, transparan, dan menghindari praktik riba.<sup>2</sup>

Dalam beberapa tahun terakhir, perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia mengalami pertumbuhan yang cukup pesat. Hal ini didorong oleh meningkatnya kesadaran masyarakat Muslim terhadap pentingnya melakukan transaksi keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, sekaligus didukung oleh kebijakan pemerintah yang terus mendorong penguatan infrastruktur dan regulasi ekonomi syariah di tingkat nasional.<sup>3</sup> Salah satu lembaga keuangan syariah yang memiliki peran penting dalam penyediaan layanan pembiayaan bagi masyarakat

<sup>1</sup>Bahri, Andi, and Moh Yasin Soumena. "Efektivitas Sosialisasi Bank Muamalat KCP Parepare Terhadap Peningkatan Minat Menabung Masyarakat." *Jurnal Mirai Management* 8.3 (2023).

<sup>2</sup>Ahmad, Muhdhori, "Peran Strategis Lembaga Keuangan Syariah Bagi Umkm Dalam Mewujudkan Pembangunan Ekonomi", Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen, 1 No4 (2022): 1–18

<sup>3</sup>PT Pegadaian (Persero). *Laporan Tahunan Pegadaian Syariah 2023*. Jakarta: Pegadaian. h. 50–55.

adalah Pegadaian Syariah.

Pegadaian Syariah merupakan lembaga pembiayaan nonbank yang hadir untuk memberikan alternatif pendanaan bagi masyarakat yang memerlukan modal dengan proses yang cepat dan sederhana. Berbeda dengan lembaga perbankan konvensional, Pegadaian Syariah memiliki karakteristik khusus berupa akad-akad pembiayaan yang tidak mengandung bunga, melainkan menggunakan prinsip jual beli, sewa, dan bagi hasil sesuai kaidah syariah. Pegadaian Syariah juga menjadi solusi bagi masyarakat yang ingin memperoleh pembiayaan tanpa harus khawatir akan praktik yang bertentangan dengan ajaran agama.<sup>4</sup>

Produk Amanah Syariah merupakan salah satu layanan pembiayaan unggulan yang ditawarkan Pegadaian Syariah untuk memenuhi kebutuhan konsumtif maupun produktif masyarakat. Produk ini hadir dengan berbagai kelebihan, seperti persyaratan dokumen yang relatif sederhana, pencairan dana yang cepat, dan skema pembayaran yang fleksibel. Produk Amanah dapat dimanfaatkan oleh pegawai tetap, pensiunan, maupun kalangan masyarakat umum yang membutuhkan dana pembiayaan untuk berbagai tujuan, termasuk pengadaan barang konsumsi, renovasi rumah, biaya pendidikan, maupun pengembangan usaha skala kecil dan menengah.<sup>5</sup>

Keberadaan Produk Amanah Syariah menjadi salah satu jawaban atas tingginya kebutuhan pembiayaan masyarakat yang sering kali mengalami kesulitan dalam mengakses lembaga perbankan. Kondisi ini terutama dirasakan oleh masyarakat di daerah yang belum sepenuhnya terjangkau layanan perbankan secara

---

<sup>4</sup>Badan Pusat Statistik Kabupaten Pinrang. *Profil Kabupaten Pinrang Tahun 2022*. Pinrang: BPS. h. 12–15.

<sup>5</sup>Ihwal, Ihwal. *Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Luwu*. Diss. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, 2022.

optimal. Salah satunya adalah masyarakat Jampue Pinrang yang sebagian besar memiliki keterbatasan dalam memperoleh akses pembiayaan resmi. Akibatnya, banyak di antara mereka memilih meminjam dana dari rentenir atau lembaga pembiayaan informal lain yang menerapkan bunga tinggi.<sup>6</sup>

UPS Jampue Pinrang sebagai Unit Pelayanan Syariah Pegadaian di Kabupaten Pinrang memiliki peran strategis dalam memperluas inklusi keuangan syariah di tingkat lokal. Unit pelayanan ini menyediakan layanan Produk Amanah Syariah yang proses pengajuannya lebih mudah dipahami oleh masyarakat awam, serta lebih cepat dibandingkan lembaga pembiayaan konvensional. Kehadiran Pegadaian Syariah dengan Produk Amanah diharapkan dapat menjadi alternatif pembiayaan yang lebih sesuai dengan nilai-nilai syariah dan lebih dapat dijangkau oleh lapisan masyarakat menengah ke bawah.

Dalam implementasinya, pegadaian syariah merupakan kombinasi komersil produktif, meskipun jika kita mengkaji latar belakang gadai syariah, baik secara implisit maupun eksplisit lebih berpihak dan bertujuan untuk kepentingan sosial.<sup>7</sup> Gadai, baik adat maupun syariah, dapat diibaratkan sebagai salah satu jenis di Indonesia lembaga nonbank keuangan dimana memiliki kemampuan mengalihkan pendanaan melalui pinjaman dalam rangka peningkatan perekonomian suatu kelompok dilihat dari standar pemberian kredit kepada orang miskin.<sup>8</sup> Pegadaian syariah menurut Hermawan, yakni lembaga keuangan yang memberi pertukaran dana dan administrasi. Itu tergantung pada standar peraturan Islam. Pada gilirannya,

<sup>6</sup>Lenda, Ledita. *Faktor Penghambat Perkembangan Bank Syariah Indonesia (Bsi) Kcp Kotamobagu*. Diss. IAIN Manado, 2024.

<sup>7</sup>Sulkarnain, Sulkarnain. "Minat Penggunaan Produk dan Layanan Pegadaian Syariah: Studi Kasus Nasabah di Sidrap Sulawesi Selatan." *Jurnal Ilmiah Mandala Education* 7.2 (2021): h. 149.

<sup>8</sup>Kasmir, Dasar-Dasar Perbankan, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), h.204

Pegadaian Syariah tidak hanya menawarkan barang gadai, tetapi juga menggunakan berbagai jenis pendanaan sesuai standar Syariah.<sup>9</sup> Pegadaian memiliki fungsi utama untuk memberi orang yang membutuhkan uang pilihan daripada mengandalkan pemberi pinjaman uang berbunga tinggi. Pegadaian mengambil agunan berharga untuk memberikan pinjaman uang kepada individu.<sup>10</sup>

Penerapan program Produk Amanah Syariah oleh Pegadaian merupakan salah satu bentuk inovasi layanan yang diharapkan mampu menjawab kebutuhan masyarakat, khususnya mereka yang membutuhkan pembiayaan tanpa harus menyediakan agunan dalam jumlah besar. Selain untuk pegawai tetap atau pensiunan, Produk Amanah juga dapat dimanfaatkan oleh individu yang memerlukan dana untuk kebutuhan mendesak lainnya. Hal ini memberikan keleluasaan yang lebih besar kepada masyarakat dalam mengelola keuangan mereka, sekaligus meningkatkan literasi keuangan syariah.

Pembiayaan adalah penyediaan modal untuk membiayai investasi yang direncanakan, baik yang didanai sendiri maupun yang diawasi oleh pihak luar. Pembiayaan, dalam arti yang paling harfiah, adalah proses di mana lembaga keuangan, seperti Pegadaian, menyalurkan uang tunai untuk mengalokasikan keuangan kepada masyarakat. Uang yang disediakan oleh Pegadaian menguntungkan pemerintah, debitur, dan Pegadaian sendiri. Keuntungan pendanaan bagi Pegadaian meliputi peningkatan profitabilitas bisnis, menghasilkan pendapatan melalui pembagian keuntungan atau margin keuntungan, dan peningkatan pemahaman baik

---

<sup>9</sup>Sudiarta dkk, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bangli”, *Jurnal Bisma*, 2, (2014): 2.

<sup>10</sup>Hasyim, Sitanggang, D. M., Sipahutar, I. M., & Rogantina, V, “Analysis of the Role of Pawnshops in UMKM Business Development (Case Study at PT. Pegadaian Kanwil Medan)”, *Indonesian Journal of Accounting and Financial Technology*, 1 No 2 (2023): 71–82

kepada staf Pegadaian tentang operasi bisnis debitur dan nasabah di berbagai industri.

Oleh karena itu, penelitian tentang analisis pembiayaan Produk Amanah melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang menjadi penting untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai pelaksanaan produk, hambatan yang dihadapi, dan peluang pengembangannya di masa mendatang.

Tabel 1.1 Data Nasabah Pengambilan Produk Amanah Di Pegadaian Syariah UPS Jampue Priode 2021-2025

TAHUN	JUMLAH NASABAH YANG	JUMLAH NASABAH YANG
	AKTIF	IUNAS
2021	1 Nasabah	1 Nasabah
2022	3 Nasabah	3 Nasabah
2023	10 Nasabah	9 Nasabah
2024	5 Nasabah	1 Nasabah
2025	3 Nasabah	Belum ada

*Sumber :Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang*

Data Nasabah Pengambilan Produk Amanah Di Pegadaian Syariah UPS Jampue Priode 2021-2025". Tabel ini menyajikan data tentang jumlah nasabah aktif dan jumlah konsumen yang melakukan pembayaran produk amanah di pegadaian syariah UPS Jampue Tahun 2021-2025.

Pada tahun 2021, tercatat ada 1 nasabah aktif dan 1 nasabah yang sudah lunas. Ini menunjukkan bahwa produk Amanah mungkin baru diluncurkan atau masih dalam tahap awal promosi di Pegadaian Syariah UPS Jampue. Jumlah

nasabah yang aktif dan lunas sama menunjukkan bahwa nasabah tunggal tersebut berhasil menyelesaikan kewajibannya.

Berlanjut ke tahun 2022, jumlah nasabah aktif meningkat menjadi 3, dan semua 3 nasabah tersebut juga sudah lunas. Peningkatan ini menunjukkan adanya pertumbuhan kecil dalam minat terhadap produk Amanah, dan tingkat pelunasan yang 100% menunjukkan bahwa nasabah pada tahun ini berhasil memenuhi komitmen pembayaran mereka. Ini bisa jadi karena produk masih dalam skala kecil sehingga mudah dipantau atau produk tersebut memang menarik bagi kelompok nasabah yang mampu melunasi dengan cepat.

Tahun 2023 menjadi titik yang menarik di mana jumlah nasabah aktif melonjak tajam menjadi 10, namun hanya 9 nasabah yang sudah lunas. Peningkatan signifikan dalam jumlah nasabah aktif ini menunjukkan bahwa produk Amanah kemungkinan besar mulai mendapatkan daya tarik yang lebih luas atau mungkin ada upaya promosi yang lebih gencar. Meskipun demikian, ada satu nasabah yang belum lunas. Konsumen yang memilih jangka waktu pembayaran yang lebih panjang adalah salah satu kemungkinan penyebabnya, adanya kendala finansial yang menyebabkan keterlambatan, atau mungkin data pelunasan untuk nasabah tersebut masih dalam proses. Perbedaan antara aktif dan lunas mulai terlihat di tahun ini, mengindikasikan dinamika yang lebih kompleks dalam pengelolaan nasabah.

Pada tahun 2024, hanya ada lima pelanggan aktif yang tersisa, dan hanya satu dari mereka yang melakukan pembayaran. Penurunan jumlah nasabah aktif setelah puncaknya di tahun 2023 ini bisa disebabkan oleh beberapa hal. Mungkin ada perubahan kebijakan internal, pengetatan persyaratan, atau bahkan persaingan

dari produk serupa di lembaga keuangan lain. Yang lebih mencolok adalah rendahnya angka pelunasan dibandingkan dengan nasabah aktif (1 dari 5). Hal ini bisa mengindikasikan bahwa nasabah yang aktif di tahun 2024 mungkin baru saja mengambil produk Amanah sehingga belum jatuh tempo pelunasan, atau mereka mengambil tenor pinjaman yang lebih panjang, atau bahkan ada kendala yang menyebabkan proses pelunasan menjadi lambat. Ini perlu menjadi perhatian karena tingkat pelunasan yang rendah dibandingkan nasabah aktif dapat mempengaruhi kesehatan portofolio pinjaman.

Terakhir, untuk tahun 2025, tercatat ada 3 nasabah aktif, dan belum ada yang lunas, sangat wajar jika belum ada data pelunasan untuk tahun ini. Nasabah yang baru aktif di tahun 2025 tentunya membutuhkan waktu untuk mencapai jatuh tempo pembayaran atau menyelesaikan pelunasan. Data ini menunjukkan bahwa proses akuisisi nasabah masih berlanjut di tahun 2025, dan data pelunasan akan terakumulasi seiring berjalannya waktu. Hal ini sesuai dengan yang di jelaskan oleh Bapak Rivaldi Fardis selaku pengelolah unit di UPS Jampue mengatakan bahwa.<sup>11</sup>

Mengingat latar belakang informasi yang diberikan di atas, penulis ingin melakukan studi tesis dengan judul: **“Analisis Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang”**.

---

<sup>11</sup> Edy Akbar. J. Pegawai Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, *wawancara* di Jampue, 19 November 2024 (Catatan : Informasi tentang Pegadain Syariah UPS Jampue Pinrang

## B. Rumusan Masalah

Mengingat konteks di atas, tantangan penelitian dinyatakan sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi pembiayaan produk amanah melalui pegadaian syariah?
2. □Apa penyebab terjadinya masalah penurunan permohonan Produk Amanah melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang ?
3. □Bagaimana faktor penghambat dan pendukung pembiayaan produk amanah melalui pegadaian syariah UPS Jampue Pinrang?

## C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sesuai dengan rumusan topik penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya:

1. Untuk mengetahui implementasi pembiayaan produk amanah melalui pegadaian syariah UPS Jampue Pinrang.
2. Untuk mengetahui penyebab terjadinya masalah penurunan permohonan Produk Amanah pada sektor UMKM melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang
3. Untuk mengetahui faktor penghambat dan pendukung pembiayaan produk amanah melalui pegadaian syariah UPS Jampue Pinrang.

## D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Dalam rangka menambah wawasan mengenai analisis pembiayaan Produk Amanah melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan bacaan yang bermanfaat serta menjadi referensi bagi peneliti lain yang memiliki ketertarikan pada bidang pembiayaan syariah. Selain

itu, penelitian ini diharapkan mampu memperluas wawasan dan pemahaman peneliti mengenai mekanisme pembiayaan syariah secara praktis, sehingga dapat mendorong dilakukannya penelitian lanjutan yang lebih mendalam dan komprehensif di masa yang akan datang.

## 2. Manfaat Praktis

Berdasarkan penjelasan di atas, diharapkan bahwa hasil penelitian ini akan memiliki manfaat praktis atau empiris seperti :

### a. Bagi Akademisi

Temuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap kemajuan ilmu pengetahuan secara teoritis dan praktis.

### b. Bagi penyalur dana Produk Amanah

Diyakini bahwa hasil penelitian ini dapat memberikan informasi dan pertimbangan yang berguna bagi pihak penyalur dana Produk Amanah dalam meningkatkan efektivitas layanan. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi masukan dalam memberikan dukungan, arahan, dan pendampingan yang lebih optimal bagi masyarakat penerima pembiayaan.

### c. Bagi Masyarakat atau Nasabah

Hasil kajian ini diharapkan dapat membantu masyarakat, termasuk pelaku usaha kecil dan individu lain, dalam memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai prosedur pengajuan pembiayaan melalui Pegadaian Syariah. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat mempermudah masyarakat dalam memanfaatkan fasilitas pembiayaan Produk Amanah secara tepat dan sesuai kebutuhan.

### d. Manfaat bagi peneliti

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan, keahlian, dan pemahaman peneliti mengenai mekanisme Pegadaian Syariah, khususnya terkait analisis pembiayaan Produk Amanah. Selain itu, penelitian ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, melalui penyelesaian tugas akhir yang dilaksanakan di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Penelitian Relevan

Penelitian sebelumnya merupakan kompilasi temuan penelitian dari penulis atau peneliti sebelumnya yang relevan dengan penelitian yang sedang berlangsung. Mempertimbangkan hasil tinjauan pustaka, penulis mendapatkan informasi dan dapat menganalisis pembiayaan Produk Amanah pada sektor UMKM melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang dari beberapa sumber yang layak untuk dijadikan sebagai tinjauan penelitian relevan. Tinjauan pustaka ini akan membantu penulis dalam mengintegrasikan teori dengan hasil penelitian sebelumnya.

1. Penelitian dari Nita Pratiwi Tahir pada tahun 2023 dengan judul “**Analisis Impelentasi Fatwa DSN MUI Pada Produk Gadai (Rahn) Emas di Pegadaian Syariah KCP Sidenrang Rappang**”.<sup>12</sup> Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Terdapat beberapa kebijakan Fatwa DSN MUI terkait gadai emas di Pegadaian Syariah KCP Sidenreng Rappang, antara lain Pembiayaan ijarah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN- MUI/IV/2000, al-Qardh diatur dalam Fatwa DSN-MUI No. 19/DSN-MUI/IV/2001, dan Rahn diatur dalam DSN- Fatwa MUI No.25/DSN-MUI menyertai, 2) Regulasi, prinsip syariah, dan kredibilitas semuanya berperan dalam keputusan adopsi fatwa DSN MUI terkait gadai emas di pegadaian syariah KCP Sidenreng Rappang. 3) Dari perhitungan biaya administrasi dapat disimpulkan bahwa Fatwa DSN MUI No. 26/DSN-MUI/III/2002 Tentang Gadai Emas Pada Pegadaian Syariah KCP Sidenreng Rappang telah dilaksanakan. Korporasi memutuskan berapa biaya administrasi gratis. Selanjutnya dalam Rahn ayat 4

---

<sup>12</sup>Tahir, Nita Pratiwi. *Analisis Implementasi Fatwa DSN MUI pada Produk Gadai (Rahn) Emas di Pegadaian Syariah KCP Sidenreng Rappang*. Diss. IAIN PAREPARE, 2023.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 25/DSN-MUI/III/2002 bahwa besaran biaya pemeliharaan dan penyimpanan marhun tidak dapat dihitung berdasarkan jumlah pinjaman. Hal ini menyoroti fakta bahwa, meskipun Fatwa DSN-MUI kurang mendapat dukungan, Pegadaian Syariah KCP Sidenreng Rappang tetap mendasarkan biaya administrasi pada besarnya pinjaman. Kedua, biaya dan biaya penyimpanan barang berdasarkan Fatwa DSN-MUI No: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas.

2. **Penelitian** dari Seri Mulyani, Nurul Jannah, Laylan Syafina pada tahun 2024 dengan judul **“Analisis Implementasi Pembiayaan KUR Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM: Studi Kasus pada Pegadaian Cabang Mandala”**. Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif deskriptif dan teknik penelitian lapangan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak keterlibatan Pegadaian dalam meningkatkan pendapatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) melalui penerapan KUR Syariah. Pengamatan, wawancara, dan dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini. Penelitian ini menunjukkan pentingnya keterlibatan KUR Syariah Pegadaian dalam membantu UMKM dalam mengamankan modal yang dibutuhkan untuk ekspansi dan pengembangan. Lebih jauh, KUR Syariah Pegadaian secara signifikan meningkatkan pendapatan atau laba UMKM, sehingga jauh lebih besar dari sebelumnya.<sup>13</sup> Fokus penelitian penulis adalah pada pembiayaan Produk Amanah di sektor UMKM melalui Pegadaian, sedangkan penelitian ini berfokus pada Implementasi Pembiayaan Produk Amanah Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM. Meskipun pembiayaan Produk Amanah sebanding.

---

<sup>13</sup>Seri Mulyani, Nurul Jannah, Laylan Syafina, “Analisis Implementasi Pembiayaan (PRODUK AMANAH) Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM: Studi Kasus pada Pegadaian Cabang Mandala”, Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam, 5 No (2024): 4018

3. **Penelitian** dari Fitriani, 2020 dengan judul “**Analisis Pembiayaan Arrum Haji Berdasarkan Fatwa DSN MUI Nomor 92 Tahun 2014 ( Studi Pegadaian Syariah Cabang Pangkajene)**.<sup>14</sup> Studi ini bertujuan untuk mengetahui kesesuaian mekanisme, akad, dan ketentuan antara pembiayaan Arrum Haji dengan Fatwa DSN MUI No.92 Tahun 2014. Hasil dari penelitian ini adalah pembiayaan Arrum Haji secara umum memenuhi ketentuan Fatwa DSN MUI Nomor 92 Tahun 2014. Namun pada 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. Pada akad juga tidak di jelaskan secara detail mengenai hak dan kewajiban antara nasabah dan pihak pegadaian syariah. Sedangkan menurut penulis apabila diatur tentang perpanjangan waktu akan lebih flexibel. Perpanjangan waktu diatur juga dalam Fatwa DSN MUI N0. 92 Tahun 2014. Pembiayaan ini juga menjadi salah satu faktor bertambah panjangnya antrian haji karena dengan adanya pembiayaan ini sangat mempermudah masyarakat untuk mendaftarkan dirinya. Dengan jaminan emas seberam 3,5gram atau setara dengan 2juta rupiah masyarakat sudah bisa mendapatkan pinjaman pembiayaan ini.
4. **Penelitian** dari Hendy Aryadi pada tahun 2021 dengan judul “**Prosedur Pemberian Pembiayaan Pada Produk Amanah Pada PT. Pegadaian Syariah UPS Pasar Cik Puan Pekanbaru**”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur pemberian pembiayaan pada produk amanah pada PT. Pegadaian Syariah UPS Pasar Cik Puan Pekanbaru. Produk amanah merupakan produk PT. Pegadaian Syariah yang diberikan kepada pegawai negeri sipil, karyawan swasta, dosen, guru, karyawan BUMN/BUMD, karyawan tetap

---

<sup>14</sup>Yani, Fitri. *Analisis Pembiayaan Arrum Haji berdasarkan Fatwa DSN MUI Nomor 92 Tahun 2014 (Studi Pegadaian Syariah Cabang Pangkajene)*. Diss. IAIN Parepare, 2020.

swasta dan pelaku UMKM untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran yang dimana produk tersebut berasal dari pegadaian syariah yang berlandaskan pada prinsip syariah yaitu Fatwa DSN-MUI Nomor: 92/DSN-MUI/IV/2014 tentang Pembiayaan disertai Rahn dengan jaminannya yaitu BPKB kendaraan. Teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan wawancara langsung terhadap karyawan atau pihak perusahaan. Penganalisa data dilakukan dengan cara deskriptif. Pengamatan dilakukan selama satu bulan dan dapat diambil kesimpulan bahwa prosedur pemberian pembiayaan pada produk amanah dimulai dari pengajuan permohonan, pembayaran DP kendaraan, investigasi, pemutusan pembiayaan, dan pelaksanaan pencairan pembiayaan. Dimana akad yang digunakan dalam pembiayaan amanah ini adalah akad rahn tasjily dan murabahah sesuai dengan prinsip syariah berdasarkan fatwa yang telah di tetapkan Dewan Syariah Nasional NO:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah, dan NO:68/DSNMUI/III/2008 tentang rahn tasjily, serta pencatatan akuntansi yang sudah sesuai dengan standar akuntansi pembiayaan murabahah pada PSAK 102 tentang akuntansi murabahah.<sup>15</sup>

5. **Penelitian** dari Gita Lestari A pada tahun 2019 dengan judul “**Sistem Pembayaran Mu'nah Dalam Pembiayaan Amanah Pada Pegadaian Syariah Cabang Sidrap (Analisis Ekonomi Islam)**”. Kajian ini akan menganalisis unsur-unsur syariah, kepatuhan terhadap prinsip-prinsip Islam (seperti gharar, riba, dan maysir), dan mungkin pendapat para ulama atau spesialis syariah tentang Mu'nah, berdasarkan penelitian yang telah dilakukan. Jenis penelitian: penelitian deskriptif kualitatif yang menggunakan studi kasus atau metodologi studi literatur/normatif. Topik utama "Analisis Ekonomi

---

<sup>15</sup>Aryadi, Hendy. *Prosedur Pemberian Pembiayaan Pada Produk Amanah Pada Pt. Pegadaian Syariah UPS Pasar Cik Puan Pekanbaru*. Diss. Uin Suska Riau, 2021.

"Islam" adalah kajian hukum syariah atau konsep-konsep dasar.<sup>16</sup> Kajian kedua fokus pada program pinjaman Amanah Pegadaian Syariah. Penelitian penulis berlokasi di satu unit, Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, sedangkan penelitian Gita berlokasi di Pegadaian Syariah Cabang Sidrap. Meskipun demikian, hal ini merupakan perbedaan yang sangat kentara. Menganalisis pembiayaan Amanah untuk sektor UMKM di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang melalui metodologi kualitatif merupakan kesamaan penelitian penulis. Di sisi lain, tesis Gita membahas secara lebih rinci tentang sistem pembayaran Mu'nah dalam pembiayaan Amanah dari sudut pandang ekonomi Islam. Kemungkinan besar, tesis tersebut menggunakan analisis normatif-syariah dan metodologi kualitatif deskriptif untuk menilai kesesuaian harga tersebut.

6. **Penelitian** dari Haswiah pada tahun 2023 dengan judul "**Implementasi Biaya Lelang Di PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Jampue Kabupaten Pinrang (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)**". Institut Agama Islam Negeri Pare-Pare, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Perbankan Islam. Penelitian ini membahas penerapan biaya lelang pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Jampue Kabupaten Pinrang dengan menitikberatkan pada kajian manajemen keuangan Islam. Penelitian ini menggunakan metodologi studi kasus yang dipadukan dengan pendekatan penelitian kualitatif di kantor UPS Jampue Pegadaian Syariah. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, dokumentasi, dan observasi. Hasil temuan masing-masing penelitian yang dilakukan Haswiah menunjukkan perbedaan kedua penelitian tersebut. yaitu hasil penelitian tersebut mendeskripsikan terkait implementasi dan analisis biaya lelang dalam konteks pegadaian syariah cabang UPS Jampue Kabupaten Pinrang., sedangkan hasil penelitian ini lebih khusus untuk menganalisis pembiayaan Produk Amanah pada sektor UMKM melalui Pegadaian Syariah

---

<sup>16</sup>Gita Lestari A., "Sistem Pembayaran Mu'nah Dalam Pembiayaan Amanah Pada Pegadaian Syariah Cabang Sidrap (Analisis Ekonomi Islam)". Skripsi, 2019.

UPS Jampue Pinrang. Kedua penelitian ini sebanding karena keduanya menggunakan teknik penelitian kualitatif dan dilakukan di lokasi yang sama.<sup>17</sup>

## B. Tinjauan Teori

### 1. Analisis

#### a. Pengertian Analisis

"Analisis adalah pembedahan suatu topik menjadi bagian-bagiannya sendiri dan kajian tentang bagian-bagian itu sendiri serta hubungan antara bagian-bagian itu untuk mencapai pengertian dan pemahaman yang benar tentang makna keseluruhan," demikian bunyi Kamus Besar Bahasa Indonesia. Definisi analisis menurut para ahli, Menganalisis sesuatu adalah usaha menguraikannya menjadi bagian-bagian komponennya sehingga tampak hierarki dan strukturnya, menurut Nana Sudjana. Menurut Gorys Keraf, "Proses menguraikan suatu masalah menjadi komponen-komponen yang saling terkait disebut analisis."<sup>18</sup>

Berdasarkan berbagai sudut pandang yang telah dipaparkan di atas, dapat dikatakan bahwa analisis adalah proses menemukan informasi baru mengenai suatu item yang akan dipelajari atau dianalisis oleh peneliti dengan mencari bukti bahwa itu adalah Produk Kepercayaan pada item tertentu.

#### b. Tujuan Analisis

Tujuan analisis adalah untuk memahami suatu pokok bahasan secara lebih rinci. Pemirsa kemudian dapat diberikan penjelasan tentang pemahaman

<sup>17</sup>Haswiah ,Implementasi Biaya Lelang Di PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Jampue Kabupaten Pinrang (Analisis Manajemen Keuangan Syariah):Skripsi, (2023)

<sup>18</sup>Keraf, Gorys, *Komposisi: Sebuah Pengantar Kemahiran Bahasa* (Flores: Nusa. Indah, 2004), h.67

ini, yang memungkinkan mereka memperoleh manfaat dari temuan analisis yang mendalam.

### c. Fungsi Analisis

Analisis adalah proses memilah-milah sesuatu menjadi bagian-bagian yang dapat dikelola dengan keterkaitan yang diketahui. Uraian komponen-komponen tersebut kemudian dapat dipahami dengan lebih mudah, baik secara individual maupun secara bersama-sama. Membuat keputusan berdasarkan praduga, gagasan, atau ramalan tentang sesuatu yang telah dipahami melalui teknik analisis adalah cara lain analisis membantu membuat keputusan.

## 2. Pembiayaan

### a. Pengertian Pembiayaan

Penyediaan dana atau tagihan yang dijadwalkan dengan persetujuan bank atau kesepakatan dengan pihak lain, yang mengharuskan pihak pembiayaan untuk mengembalikan dana atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan dan pembagian keuntungan, didefinisikan sebagai pembiayaan menurut hukum Syariah dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.<sup>19</sup>

PBI No. 10/24/PBI/2008 dan Pasal 1 angka 25 UU Perbankan Syariah sama-sama pembiayaan mendefinisikan sebagai uang penyediaan dan/atau tagihan/piutang. Dengan demikian, kemampuan bank syariah untuk menyediakan uang tunai atau tagihan kepada nasabahnya dalam bentuk fasilitas pembiayaan bergulir atau kapasitas bergulir pembiayaan plafon merupakan

---

<sup>19</sup>Charles S.T Kansil And Christine S.T Kansil, *Kitab Undang-Undang Hukum Perusahaan Jilid. 3* (Jakarta: Pradnya Paramita, 2002).

pembiayaan fasilitas yang perlu dicakup dalam suatu perjanjian yang mengikat secara hukum baik antara perusahaan maupun nasabah. Dengan menggunakan akad murabahah, istisna', mudarabah, musyarakah, dan ijaroh, pembiayaan digunakan untuk merealisasikan akad dan fasilitas pembiayaan bergulir berdasarkan fatwa DSN tersebut di atas.

Definisi para ahli tentang pembiayaan, yang meliputi Muhammad mendefinisikan pembiayaan sebagai "finansial atau pengeluaran," khususnya "dana yang digunakan, baik sendiri maupun melalui pihak lain, untuk mendukung investasi yang direncanakan. Namun, kata "keuangan" digunakan dalam pengertian khusus untuk menggambarkan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan. Meskipun demikian, keuangan terkait dengan bisnis perbankan, di mana bisnis merupakan kegiatan yang berbentuk perdagangan, industri, dan pembiayaan, yang mencakup modal aktif dan pasif yang diberikan kepada klien oleh lembaga pembiayaan, dan layanan untuk mengoptimalkan nilai keuntungan.<sup>20</sup>

Kasmir mendefinisikan pembiayaan sebagai pengalokasian uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu sesuai dengan kontrak atau perjanjian antara bank dengan entitas lain yang mengharuskan penerima pembiayaan untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dengan imbalan pembayaran atau pembagian keuntungan setelah jangka waktu yang ditetapkan.<sup>21</sup>

Menyediakan sumber daya keuangan untuk memenuhi kebutuhan pihak-

---

<sup>20</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2015), h. 304

<sup>21</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*. PT Raja Grafindo Persyada, Jakarta, 2001, h. 92

pihak yang memiliki unit defisit merupakan salah satu tanggung jawab utama bank, menurut Muhammad Syafi'i Antonio.<sup>22</sup>

Uraian di atas membawa kita pada kesimpulan bahwa pembiayaan adalah pengalihan sejumlah uang atau tagihan setara dari satu pihak ke pihak lain untuk mendukung investasi yang direncanakan. Pihak yang menerima pembiayaan diharuskan mengembalikan uang atau tagihan tersebut pada waktu yang ditentukan beserta komisi.

#### b. Dasar hukum pembiayaan dalam Al-Quran

Al-Quran Surah Al-Baqarah Ayat 282 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُم بِدِيْنِ إِلَى أَجَلٍ مُسَمَّى فَأَكْتُبُوهُ وَلَيَكُنْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلِمَهُ اللَّهُ فَلَيَكُنْ وَلِيَمَلِلُ الَّذِي عَلَيْهِ الْحُقُّ وَلَيَقُولَ اللَّهُ رَبُّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحُقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمْلِنَ هُوَ فَلِيَمَلِلَ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَأَمْرَأَتَانِ مِنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشَّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتَذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى وَلَا يَأْبَ الشَّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا شَيْئًا مُؤْمِنًا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَى أَجَلِهِ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عَنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَدَةِ وَأَدْنَى أَلَا تَرْتَأِيُوا أَلَا أَنْ تَكُونَ تَجْرِيَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلِيُشَكِّ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهُدُوا إِذَا تَبَاعِيْتُمْ وَلَا يُضَارَ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَقْعُلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَأَنْقُوا اللَّهُ وَيُعْلَمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلَيْمٌ ٢٨٢

Terjemahnya :

Wahai orang-orang yang beriman, hendaklah kalian mencatat utang-utang yang kalian miliki selama jangka waktu tertentu secara tertulis. Tugaskanlah seseorang untuk mencatatnya sehingga ia dapat mencatatnya dengan akurat. Allah telah memerintahkan orang yang mencatatnya, maka hendaklah ia melakukannya. Orang yang berutang hendaklah mendiktekannya dan hendaklah ia mencatatnya. Hendaknya ia takut kepada Allah, Tuhanya, dan tidak menguranginya sedikit pun.

<sup>22</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 160

Perkenankanlah wali debitur untuk mendiktekan dengan akurat Produk Perwalian jika debitur tidak mampu melakukannya karena sakit, kurang akal, atau keduanya. Mintalah pendapat dari dua orang saksi laki-laki kalian. Jika tidak ada saksi, Anda dapat memilih dua orang laki-laki atau dua orang perempuan dari kelompok saksi yang sudah ada. Dengan demikian, jika salah satu saksi perempuan lupa, maka saksi yang lain akan mengingatkannya. Tidaklah pantas bagi saksi untuk menolak dipanggil. Berapa pun besarnya kewajiban, janganlah lelah menuliskannya hingga tanggal jatuh tempo. Kecuali jika itu adalah transaksi tunai di antara Anda, maka itu lebih adil di mata Allah, lebih mampu mendukung bukti, dan pasti lebih dekat dengan Anda. Oleh karena itu, jika kamu tidak mencatatnya, kamu tidak berdosa. Ketika kamu membeli dan menjual, milikilah saksi. Jangan biarkan pencatat memperumit masalah atau membuatnya lebih rumit. Sesungguhnya, itu adalah tindakan yang tidak taat bagimu jika kamu melakukannya. Bertakwalah kepada Allah, karena Dia Maha Mengetahui dan memberi petunjuk kepadamu.<sup>23</sup>

Surah Al-Baqarah ayat 282 memberikan panduan lengkap mengenai transaksi utang piutang dalam Islam. Ayat ini memerintahkan kaum mukmin untuk mencatat setiap transaksi utang yang tidak tunai dan memiliki jangka waktu tertentu, sebagai langkah preventif untuk menghindari perselisihan di kemudian hari. Seorang juru tulis yang adil dan tidak memihak diperlukan untuk melakukan proses pencatatan ini dan mencatat perjanjian secara akurat sesuai dengan instruksi debitur. Debitur sendiri memiliki kewajiban untuk mendiktekan isi perjanjian dengan jujur dan bertakwa kepada Allah, tanpa menyembunyikan atau mengurangi hak kreditor. Ayat ini juga mengatur tentang saksi; idealnya, harus ada dua orang saksi laki-laki atau seorang laki-laki dan dua orang perempuan yang hadir untuk memberikan bukti. Para saksi yang dipanggil tidak diperkenankan untuk menolak memberikan kesaksian yang mereka ketahui. Meskipun pencatatan tidak diwajibkan untuk transaksi

---

<sup>23</sup> Kementerian Agama RI, *Our 'an Kemenag in Word Terjemahan Kemenag 2019* (Kementerian Agama RI, 2019), QS. Al-Baqarah/2 : 282.

tunai, kehadiran saksi tetap dianjurkan sebagai bentuk kehati-hatian. Ayat ini juga melarang segala bentuk tindakan yang dapat merugikan juru tulis maupun para saksi. Dengan demikian, Surah Al-Baqarah ayat 282 tidak hanya memberikan kerangka hukum yang jelas dalam urusan keuangan, tetapi juga menekankan pentingnya nilai-nilai keadilan, kejujuran, tanggung jawab, dan perlindungan hak bagi semua pihak yang terlibat, semata-mata karena ketaatan kepada Allah Subhanahu wa Ta'ala.

### c. Tujuan Pembiayaan

Secara makroekonomi, pembiayaan bertujuan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat, membiayai perluasan perusahaan, meningkatkan produktivitas, menciptakan lapangan kerja baru, dan menyebarluaskan uang, menurut Muhammad. Di sisi lain, pembiayaan mikro diberikan dengan tujuan menyebarluaskan kelebihan dana, menghindari risiko, dan memaksimalkan keuntungan.<sup>24</sup> Berikut ini adalah tujuan keuangan yang dikemukakan oleh Francis Tantri dan Thamrin Abdullah.<sup>25</sup>

#### 1) Mencari Keuntungan

Tujuan dari pencarian keuntungan adalah untuk mendapatkan hasil dari penyaluran dana yang disebutkan di atas. Hasil utama dan awal adalah bunga, yang digunakan bank sebagai imbalan dan biaya administratif untuk mengalokasikan uang tunai kepada klien. Selain itu, temuan studi menunjukkan bahwa klien yang menerima kredit lebih sukses dalam bisnis

<sup>24</sup>Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2015), h. 17-18.

<sup>25</sup>Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, Edisi I (Cet. III; Jakarta: Rajawali Pers, 2018), h.166-169.

mereka, dan pendapatan ini sangat penting bagi kelangsungan hidup bank. Ada kemungkinan besar bahwa bank akan dilikuidasi jika terus melaporkan kerugian.

### 2) Membantu Usaha Nasabah

Mendukung perusahaan klien: Membantu perusahaan klien yang membutuhkan pendanaan, termasuk modal kerja dan dana investasi, merupakan tujuan lain dari penyediaan kredit. Debitur dapat menggunakan uang tersebut untuk mengembangkan dan membangun perusahaannya.

### 3) Membantu Pemerintah

Membantu pemerintah: Karena semakin banyak kredit berarti semakin banyak pembangunan di berbagai industri, semakin banyak kredit yang disalurkan bank, semakin baik bagi pemerintah. Berikut ini adalah keuntungan bagi pemerintah dengan memperluas ketersediaan kredit:

- a) Pajak yang dipungut dari keuntungan bank dan nasabah.
- b) Untuk menyerap tenaga kerja tambahan, pembukaan prospek pekerjaan dalam contoh ini Perekutan staf tambahan akan diperlukan untuk memperoleh pembiayaan bagi perluasan bisnis atau pengembangan perusahaan baru.
- c) Menumbuhkan kuantitas produk dan jasa Jelaslah bahwa sebagian besar kredit yang dibutuhkan akan menghasilkan lebih banyak barang dan jasa yang tersedia di masyarakat.
- d) Penghematan mata uang asing niscaya akan memungkinkan, khususnya untuk komoditas yang sebelumnya diimpor tetapi dapat diproduksi di dalam negeri dengan bantuan fasilitas kredit saat ini.
- e) Meningkatkan devisa negara Tujuan dari kredit adalah untuk menghasilkan keuntungan bagi pihak perbankan, dan masyarakat

memperoleh manfaat melalui pertumbuhan dan perluasan usaha secara berkelanjutan dan tepat sasaran. Oleh karena itu, jika produk kredit dibiayai untuk tujuan ekspor, kedua tujuan tersebut saling terkait erat. Bersama dengan tujuan-tujuan tersebut di atas, fasilitas kredit juga dapat melayani tujuan yang lebih umum seperti meningkatkan nilai uang, meningkatkan arus uang, meningkatkan nilai barang, berfungsi sebagai alat untuk stabilisasi ekonomi, meningkatkan minat bisnis, mendorong pemerataan pendapatan, dan meningkatkan hubungan internasional.

Perspektif ini memperjelas bahwa tujuan pemberian uang kepada nasabah bukan hanya untuk menguntungkan industri perbankan dan bisnis yang dibiayai nasabah, tetapi juga untuk benar-benar membantu pemerintah, yang programnya bertujuan untuk menyamakan kesejahteraan seluruh masyarakat. Ketersediaan sumber daya yang menguntungkan kedua belah pihak diperlukan untuk mencapai kesetaraan ini, khususnya pendapatan pajak atas keuntungan yang diterima oleh nasabah bisnis yang dibayar oleh lembaga perbankan Islam.

#### d. Unsur Penting dalam Pembiayaan

Berikut ini adalah komponen penyediaan keuangan:

##### 1) Kepercayaan

Dalam hal pembiayaan, kepercayaan adalah keyakinan bahwa dana, produk, atau layanan akan dibayar kembali pada akhirnya. Nasabah diberikan kepercayaan ini setelah mempelajari dan memeriksa keadaan masa lalu dan masa kini nasabah pemohon.

##### 2) Kesepakatan

Kesepakatan dua pihak disertakan dalam perjanjian tersebut. Masing-masing pihak menandatangani dokumen yang menguraikan hak dan tanggung jawab mereka, yang menyatakan perjanjian ini.

### 3) Jangka Waktu

Setiap pinjaman yang ditawarkan bank kepada nasabahnya memiliki jangka waktu yang mencakup jangka waktu yang disepakati untuk membayar kembali kredit. Ada tiga kemungkinan jangka waktu: jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.

### 4) Risiko

Risiko tidak tertagihnya atau terhentinya pencairan uang tunai oleh perbankan akan timbul akibat adanya masa tenggang pembayaran cicilan. Risiko tersebut akan bertambah seiring dengan lamanya jangka waktu pinjaman dan sebaliknya. Risiko ini, yang mencakup Bank bertanggung jawab atas risiko yang disengaja yang disebabkan oleh kecerobohan nasabah dan risiko yang tidak diinginkan seperti bencana alam atau kebangkrutan bisnis nasabah jika tidak ada faktor disengaja lainnya.

### 5) Balas Jasa

Manfaat pemberian kredit atau yang biasa disebut bunga dikenal dengan istilah reward. Keuntungan bank adalah imbalan yang berupa bunga dan administrasi kredit. Keuntungan perbankan syariah antara lain berupa pembayaran biaya administrasi pembiayaan, meskipun imbalan tersebut

dinyatakan dalam bentuk margin keuntungan atau bagi hasil.<sup>26</sup>

e. Macam-Macam Pembiayaan Syariah Islam

1) *Mudharabah*

Jenis kemitraan unik yang dikenal sebagai mudharabah terjadi ketika satu mitra menyumbangkan dana untuk digunakan dalam usaha bisnis, dengan mudharib menangani manajemen dan tenaga kerja. Dua kategori mudharabah adalah Mudharabah Mutlaqah dan Mudharabah Muqayyadah. Hanya domain bisnis tertentu yang diizinkan bagi mudharib untuk berinvestasi di bawah Mudharabah Muqayyadah. Sebaliknya, Mudharabah Mutlaqah memberi mudharib kendali penuh atas bisnisnya, tanpa batasan pada domain bisnis tertentu. Selama syariah mengizinkannya, tentu saja, pembatasan tersebut berlaku.

Ada dua kategori akad mudharabah. Hal ini didasarkan pada kewenangan yang diberikan oleh lembaga yang menyimpan data, sebagaimana dinyatakan dalam situs web resmi OJK:

a) *Mudharabah Mutlaqah*

Bank tidak menetapkan batasan jumlah uang yang diterima berdasarkan perjanjian ini. Sebagai pengelola modal, mereka juga tidak terlibat dalam memutuskan jenis usaha apa yang akan dimulai oleh nasabah.

Bisnis peminjam adalah satu-satunya yang berada di bawah

---

<sup>26</sup>Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, Edisi I (Cet. III; Jakarta: Rajawali Pers, 2019), h.165-166.

pengawasan bank. Mereka menjamin kelancaran operasional modal bisnis yang dipinjam dan akan mendapatkan kompensasi dari perusahaan.

Bank kemudian secara bertahap mengembangkan Mudharabah Mutlaqah dengan menawarkan opsi simpanan dan tabungan. Berikut ketentuan produknya:

- (1) Bank wajib memberikan informasi kepada nasabah tentang nisbah bagi hasil (nisbah) ketika menyimpan dana dengan risiko yang menyertainya. Kesepakatan akan ditentukan kemudian dalam kontrak.
- (2) Bank wajib memberikan kartu ATM dan buku tabungan kepada nasabah tabungan mudharabah. Namun, nasabah yang melakukan penyetoran mudharabah wajib mendapatkan sertifikat atau bilyet simpanan dari bank.
- (3) Sesuai dengan kesepakatan awal yang dibuat saat kontrak, nasabah bebas mengambil uang dari tabungan mudharabah mereka kapan saja mereka mau, tetapi mereka harus memastikan bahwa saldo rekening positif.
- (4) Dana simpanan mudharabah tidak dapat ditarik dengan mudah oleh nasabah. Ada batas waktu kapan deposit dapat diambil.
- (5) Selama ketentuan-ketentuan lain yang mengatur tentang simpanan tidak bertentangan dengan syariat Islam, maka ketentuan-ketentuan tersebut tetap berlaku.

b) *Mudharabah Muqayyadah*

Kebalikan dari mudharabah mutlaqah adalah akad mudharabah muqayyadah. Pemilik modal memiliki kewenangan untuk menentukan jenis perusahaan yang akan dirancang dan dioperasikan oleh pengelola

modal.

Akad ini mempunyai dua bagian yaitu mudharabah muqayyadah neraca dan mudharabah muqayyadah di luar neraca.

#### *(1) Mudharabah Muqayyadah on Balance Sheet*

Berdasarkan perjanjian semacam ini, nasabah memberikan uang kepada bank agar bank dapat menjalankan bisnis yang diinginkannya. Setelah itu, bank mencatat dan mendistribusikan uang tersebut. Bank harus mengungkapkan rasio risiko yang mungkin timbul dari penyimpanan dana kepada pemilik dana. Kontrak harus menentukan apakah kesepakatan telah tercapai atau belum.

#### *(2) Mudharabah Muqayyadah of Balance Sheet*

Sebaliknya, pemilik dana memberikan pinjaman langsung kepada pelaku usaha berdasarkan akad mudharabah muqayyadah dalam perjanjian neraca. Bank bertindak sebagai perantara (arranger), yang mempertemukan keduanya dan mencatat transaksi di bank. Sebagai imbalan atas bantuannya dalam menghubungkan kedua pihak, bank dibayar komisi. Sementara itu, ada rasio bagi hasil antara pelaku usaha dan pemilik dana.

### *2) Musyarakah*

Ketika dua orang atau kelompok bersatu untuk memulai suatu usaha atau berkolaborasi dalam bidang usaha yang berbeda, hal ini dikenal sebagai musyarakah. Setiap pihak tidak bertanggung jawab atas dirinya sendiri; mereka masing-masing mewakili pihak lain. Untuk mempermudah pemahaman pada tataran aplikasi dengan mempertimbangkan komponen

kearifan lokal. Berbeda dengan mudharabah, Dalam hal salah satu pihak menanamkan modal dan pihak lain bertindak sebagai mudharib (pengelola), musyarakah terjadi apabila kedua pihak menyatukan sumber daya mereka dan mengelolanya secara bersama-sama sesuai dengan kesepakatan Hakim dari Abu Hurairah.<sup>27</sup>

Sebagai sebuah kolaborasi atau kemitraan bisnis, musyarakah hadir dalam berbagai bentuk berdasarkan spesifikasi transaksi. Ada dua kategori utama dalam konteks musyarakah: *Musyarakah Al Amlak (Kepemilikan)* dan *Musyarakah Al 'Uqud*.

a) *Musyarakah Al Amlak (Kepemilikan)*

Syirkah Al Amlak, yang juga dikenal sebagai kepemilikan musyarakah, adalah jenis pertama. Keinginan untuk memiliki harta bersama, bukan suatu akad, adalah yang mendorong transaksi ini.

- (1) *Musyarakah Al Jabr / Ijbariyah*: terjadi sebagai akibat dari kejadian alamiah, termasuk meninggalnya ahli waris properti. Karena tidak ada pihak yang berupaya untuk membangun kepemilikan bersama, jenis ini sering disebut sebagai musyarakah paksa.
- (2) *Musyarakah Ikhtiyariyah*: yang terjadi karena tindakan pribadi atau tindakan kolektif individu, seperti hibah atau pembelian. Jenis ini muncul karena inisiatif dari pihak-pihak terkait.

b) *Musyarakah Al 'Uqud*

---

<sup>27</sup> K.H. MA Sahal Mahfudh, *DEWAN SYARI'AH NASIONAL, Tentang Musyarakah Mutanaqishah*, Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008

Musyarakah Al 'Uqud atau Syirkah Uqud adalah kesepakatan antara dua pihak atau lebih untuk menyatukan sumber daya dalam rangka menjalankan suatu bisnis atau usaha. Setelah itu, hasil bisnis tersebut baik untung maupun rugi akan dibagi.

Terdapat beberapa bentuk Syirkah Uqud, yaitu:

- (1) Al In'an: dilakukan oleh dua orang atau lebih yang menyetor modal dengan jumlah yang berbeda-beda. Pembagian keuntungan ditentukan oleh modal masing-masing perusahaan.
- (2) Kerja sama orang-orang yang memiliki keahlian yang sama untuk menyelesaikan suatu proyek disebut Syirkah A'mal atau Syirkah Abdan. Masing-masing pihak memberikan keahliannya, dan keuntungan dibagi rata.
- (3) Mufawadah: dilakukan oleh dua orang yang menyetor modal dengan jumlah yang sama. Keuntungan dan kerugian dibagi rata.
- (4) Kerja sama antara pihak yang memiliki keahlian atau kredibilitas tertentu dengan pemilik dana disebut Syirkah Wujuh. Berdasarkan musyawarah antara kedua belah pihak, keuntungan dan kerugian dibagi rata.<sup>28</sup>

### 3) *Murabahah*

Didalam perbankan syariah, Murabahah merupakan akad jual beli yang terjadi antara pihak bank islam selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu. Murabahah merupakan bentuk pembiayaan berprinsip jual beli yang pada dasarnya merupakan penjualan dengan keuntungan (margin) tertentu yang

---

<sup>28</sup> K.H. MA Sahal Mahfudh, *DEWAN SYARI'AH NASIONAL, Tentang Musyarakah Mutanaqishah*, Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008

ditambahkan di atas biaya perolehan.<sup>29</sup>

Pembiayaan Murabahah diatur dalam fatwa DSN MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/200 tentang Murabahah. Bank membeli barang kebutuhan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga beli ditambah keuntungan dan nasabah menganggurnya. Bank menyampaikan harga pembelian kepada nasabah secara jujur beserta biaya-biayanya dan keuntungan yang disepakati bersama. Bank diperbolehkan meminta jaminan atau agunan kepada nasabahnya.<sup>30</sup>

Akad murabahah merupakan perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas suatu barang dari pihak penjual (bank) kepada pihak pembeli (nasabah), maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini haruslah dipenuhi rukun dan syarat sahnya murabahah. Sehingga bentuk akad pembiayaan murabahah pada bank Muamalat yang dicantumkan dalam akad yang tertuang dalam bentuk akta notaris, dimana akad tersebut dibuat secara tertulis (al-kitabah) demi kepentingan pembuktian jika di kemudian hari terjadi sengketa, hal ini sejalan dengan (QS Al-Baqarah [2]:282) 16 yang mengisyaratkan agar akad yang dilakukan benar-benar dalam kebaikan bagi semua pihak.<sup>31</sup>

Bila jual beli dikenal dengan istilah murabahah, penjual diharuskan memberikan harga beli pembeli ditambah keuntungan yang telah ditentukan

<sup>29</sup> Muhammad Majdy Amidruddin, Mashrafiyah: Konsep Perbankan Islam Aliran Moderat, Ed. by Abdul Syatar Dan M Ilham (JI Parepare-Indonesia, 92111: Publiseher, 2020).

<sup>30</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, no. 2 (2024)

<sup>31</sup> Makkulau, Andi Rio, and M. Wahyuddin Abdullah. "Penerapan prinsip syariah dalam akad pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat." *Jurnal Iqtisaduna* 3.1 (2017): 60-78.

sebelumnya. Dalam murabahah, para pihak sepakat tentang jumlah keuntungan, bukan "harga jual dan beli barang." Memang, pembayaran untuk transaksi murabahah dapat dilakukan secara kredit atau ditangguhkan. Namun, murabahah bukanlah transaksi yang melibatkan kredit (peminjaman uang) dengan bunga (riba); sebaliknya, transaksi tersebut melibatkan pembelian dan penjualan (pembelian barang yang akan menghasilkan uang).

a) Jenis-jenis *Murabahah*

Murabahah, sebagaimana didefinisikan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), adalah kontrak yang dapat dipecah menjadi dua kategori mekanisme, yaitu:

- (1) Murabahah Tunai Salah satu jenis akad yang dapat diselesaikan dengan uang tunai adalah murabahah. Hal ini menunjukkan bahwa barang diperjualbelikan, dengan bank bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli.
- (2) Secara Angsuran (Ajil Bitsaman) Salah satu jenis akad yang dapat diselesaikan dengan cara angsuran adalah murabahah. Hal ini mengacu pada penjualan dan pembelian produk yang dalam akadnya ditentukan harga jualnya.

b) Rukun dan Syarat Akad *Murabahah*

Di antara dasar-dasar dan prasyarat murabahah dalam ekonomi Islam adalah:

- (1)Pihak yang berakad (Al-'aqidain)
  - (a)Penjual (bank)
  - (b)Pembeli (nasabah)
  - (c)Pemasok (supplier)
- (2)Obyek yang diakadkan (Mahallul 'Aqad)
  - (a)Adanya wujud barang yang diperjualbelikan
  - (b)Harga barang
- (3)Tujuan akad (Maudhu'ul Aqad)
  - (a)Akad (Sighat al-'Aqad)
  - (b)Serah (ijab)
  - (c)Terima (qabul)

#### 4) *Ijarah*

Manfaat yang bisa datang dari orang maupun benda merupakan inti dari ijarah. Untuk membedakan keduanya, istilah "sewa" mengacu pada ijarah dalam konteks pemanfaatan barang, sedangkan istilah "hubungan kerja" mengacu pada ijarah dalam konteks membantu orang lain. Mengenai pendanaan ijarah, DSN MUI nomor. 09/DSN-MUI/IV/2000 mengatur tentang ijarah.

Prinsip Sewa (*al-Ijarah*) merupakan akad perjanjian dimana lembaga keuangan memperoleh keuntungan dari hasil sewa tersebut, baik sewa murni ataupun gabungan dari sewa dan beli. Prinsip Jasa/*fee* dimana prinsip ini meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan lembaga keuangan.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup>Hidayati, Ulfa. "Pengaruh Produk Dan Lokasi Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bank Syariah Indonesia KCP Polewali." *BANCO* (2022): h.134.

### a) Macam- macam *Ijarah*

Ijarah dapat dibagi menjadi dua kategori berdasarkan definisi yang diberikan, yaitu:

#### (1)*Ijarah ala al-manafi*

Khususnya ijarah yang tujuannya memberikan manfaat, termasuk menyewakan rumah, mobil, pakaian, dan sebagainya. Menjadikan sesuatu sebagai lokasi untuk tujuan yang dilarang syariat tidak dapat diterima dalam ijarah ini. Untuk manfaat yang dapat diterima, seperti rumah untuk tempat tinggal, toko dan kios untuk berdagang, mobil untuk disewakan, pakaian, dan sebagainya, maka akad sewa-menyewa dibolehkan. Mengenai manfaat yang diharamkan, karena barang tersebut haram, maka tidak dapat disewakan. Oleh karena itu, memanfaatkan manfaat yang diharamkan tersebut adalah haram.

#### (2)*Ijarah ala al-amaal ijarah*

Secara khusus, ijarah yang tujuan kontraknya adalah tenaga kerja atau jasa, seperti mempekerjakan seseorang untuk menyelesaikan suatu tugas. Pekerja bangunan, penjahit, Ijarah jenis ini, yang sifatnya kolektif (serikat), dibolehkan dilakukan oleh tukang sepatu dan lain-lain. Contoh ijarah pribadi yang dapat dibenarkan adalah membayar petugas keamanan, tukang kebun, dan pembantu rumah tangga.

### b) Rukun *Ijarah*

Elemen-elemen yang bersatu untuk menghasilkan sesuatu disebut pilar, dan berkat elemen-elemen inilah sesuatu terwujud. Pondasi, pilar, lantai, dinding, atap, dan komponen lainnya, misalnya, merupakan komponen yang menyusun sebuah rumah. Menurut ide Islam, pilar merupakan bagian-bagian penyusun suatu entitas. Pilar-pilar ijarah akan dijelaskan sebagai berikut:

#### (1)Orang yang berakad

Mu'jir dan Musta'jir adalah dua orang yang memenuhi kontrak ijarah. Seseorang yang membayar upah atau menyewakan uang disebut mu'jir. Musta'jir, di sisi lain, adalah orang yang menyewakan sesuatu dan dibayar untuk melakukan sesuatu.

#### (2)*Shighat* akad

Baik mu'jir maupun musta'jir bertanggung jawab untuk melaksanakan akad ijarah. Mu'jir adalah orang yang membayar gaji atau menghasilkan uang. Di sisi lain, Musta'jir adalah orang yang menyewakan sesuatu dan dibayar untuk menyelesaikan sesuatu.

#### (3)*Ujroh* (upah)

Sesuatu yang ditawarkan kepada musta'jir sebagai imbalan atas layanan atau keuntungan yang dinikmati oleh mu'jir dikenal sebagai ujroh.

#### (4)Manfaat

Menjelaskan keuntungan, batas waktu, atau hakikat pekerjaan,

jika ijarahnya untuk pekerjaan atau jasa, merupakan beberapa cara menentukan ma'qud alaih (barang).<sup>33</sup>

#### 5) *Ijarah Muntahi Bitamlik (IMBT)*

Ijarah Muntahi Bitamlik (IMBT) merupakan transaksi ijarah yang mana objek sewa dapat dialihkan dari pemberi sewa (dalam hal ini LKI/LKS) kepada penyewa (nasabah) pada saat berakhirnya masa sewa. Setelah pengalihan kepemilikan, terdapat dua transaksi berurutan dalam transaksi IMBT. Ayub (2007: 291-292) menegaskan bahwa akad ijarah menjadi dasar transaksi ini dan bahwa pengalihan kepemilikan atas barang sewa merupakan akad tersendiri yang tidak ada kaitannya dengan akad ijarah. Terkait dengan Al Ijarah Al Mutahiyah bi Al Tamlik, fatwa DSN MUI No. 27/DSN-MUI/III/2002 mengatur tentang akad ijarah.

### 3. Produk Amanah

#### a. Pengertian Produk Amanah

Barang yang dapat diandalkan dan dipercaya oleh konsumen disebut barang tepercaya. Dasar kepercayaan ini adalah jaminan kualitas produk, informasi produk yang jujur dan terbuka, serta kepatuhan terhadap hukum dan standar yang relevan. Produsen atau pengecer barang yang dapat diandalkan bertanggung jawab penuh atas penawaran mereka, termasuk menawarkan dukungan pasca pembelian yang berkualitas dan menangani masalah pelanggan secara efektif. Sebagai hasil dari jaminan kualitas dan kejujuran penjual, pelanggan merasa aman dan percaya diri saat menggunakan barang tersebut.

<sup>33</sup> Apdil Abdilah, *Ijarah Dan IMBT (Al-Ijarah al-Mutahiyah Bi al-Tamlik) dan Implementasinya*, ULIL ALBAB: Jurnal Ilmiah Multidisiplin, Vol.2, No.11, Oktober 2023

Selain itu, gagasan tentang produk yang andal menyoroti prinsip-prinsip moral bisnis yang dipertahankan di seluruh proses produksi dan pemasaran. Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada penipuan, manipulasi informasi, atau eksplorasi yang merugikan konsumen. Atribut utamanya adalah bersikap jujur saat menjelaskan karakteristik, kelebihan, dan kemungkinan kekurangan produk. Lebih jauh, produk yang andal idealnya harus menawarkan manfaat atau nilai yang sesuai dengan jumlah yang dibayarkan pelanggan, sehingga tercipta situasi yang saling menguntungkan bagi pembeli dan pemasok.

Ini adalah salah satu dari sekian banyak jenis produk yang tersedia untuk digunakan dan memiliki harga yang bervariasi. Selain itu, produk ini harganya sama dengan produk yang bersifat main (perjudian), gharar (tidak jelas), dan bunga. Bagaimanapun, menggunakan berbagai macam bahan untuk membuat berbagai macam produk yang dapat diakses secara daring adalah hal yang mudah. Dengan demikian, produk tersebut tidak hanya dapat dipercaya dari segi kualitas, tetapi juga sejalan dengan prinsip-prinsip agama yang diajarkan.

Pembiayaan Amanah adalah pemberian kredit atau pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam bentuk modal usaha dan investasi yang didukung oleh fasilitas penjaminan usaha yang berhasil.<sup>34</sup> adalah pemberian kredit atau pendanaan untuk modal kerja dan/atau investasi kepada debitur perorangan atau bisnis, pengelompokan bisnis, dan organisasi bisnis komersial yang sukses dan produktif tetapi tidak memiliki atau mempunyai

---

<sup>34</sup>Anis Ayu Purwatiningsih, “*Pengaruh Terhadap Pendapatan Pelaku Umkm Pada Sektor Pertanian Di Kecamatan Kepung Kabupaten Kediri*”, (Skripsi, Kediri:Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015), h.7

agunan yang memadai.<sup>35</sup> Produk Amanah meliputi kredit atau pembiayaan untuk modal kerja dan/atau investasi kepada usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi di sektor ekonomi yang menguntungkan dan layak namun belum memiliki bankable; sebagian di antaranya dijamin oleh lembaga penjamin. Pembentukan Program Produk Amanah didorong oleh Instruksi Presiden No. 6 Tahun 2007 tentang Kebijakan Percepatan Pengembangan Sektor Riil dan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, khususnya di bidang Reformasi.

Produk Amanah merupakan penyaluran modal kerja atau investasi kepada UMKM dalam bentuk kredit atau pembiayaan, dengan bantuan fasilitas penjaminan usaha yang menguntungkan dan produktif untuk membantu pelaksanaannya. Seluruh modal atau dana yang dikeluarkan dalam program Produk Amanah ini bersumber dari dana pihak ketiga lembaga keuangan.<sup>36</sup>

Masyarakat yang membutuhkan dana tunai atau investasi dapat memperolehnya dari Produk Amanah Syariah, khususnya mereka yang tergolong kelompok usaha yang menguntungkan atau kelas menengah ke bawah. Sebagian besar orang yang tidak memiliki agunan atau hanya memiliki sedikit agunan menjadi sasaran pinjaman jenis ini. Tujuan utama Produk Amanah Syariah adalah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesempatan kerja, meningkatkan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah, serta meningkatkan jumlah pendanaan yang dapat diakses untuk sektor

---

<sup>35</sup>Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 1 Tahun 2022.

<sup>36</sup>Uswatun Hasanah, Nurul Fitriani, and Kharis Fadlullah Hana, "Analisis Penerapan Sharia Compliance Pada Produk Pembiayaan PRODUK AMANAH Mikro Di Bank Syariah Indonesia Cabang Kudus," *Jurnal ilmu perbankan dan keuangan syariah* 4, N. 2 (2022).

produktif.<sup>37</sup>

Tujuan dari inisiatif Produk Amanah adalah untuk meningkatkan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), meningkatkan akses pembiayaan bagi usaha produktif, serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja. Diharapkan Pegadaian mampu mengatasi permasalahan permodalan yang dihadapi pelaku usaha mikro.<sup>38</sup>

b. Faktor Faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan

1) Pendapatan

Jumlah total penerimaan tunai dan non-moneter yang dihasilkan dari penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu adalah tingkat pendapatan.

2) Frekuensi kredit

Untuk setiap akun, frekuensi kredit adalah berapa kali tunggakan kredit terjadi pada akhir bulan pelaporan.

3) Lama Usaha

Jumlah pendapatan yang dihasilkan oleh suatu bisnis dapat dipengaruhi oleh lamanya beroperasinya suatu bisnis. Produktivitas (kemampuan) seorang pebisnis untuk meningkatkan efisiensi dan menurunkan biaya produksi guna menekan hasil penjualan akan dipengaruhi oleh lamanya mereka bekerja di industri bisnis tersebut.

---

<sup>37</sup>Wulandari, A. S., & Setiyowati, A, “Implementasi Pembiayaan (PRODUK AMANAH) Mikro Syariah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Rungkut 1”, *Musyarakah: Journal of Sharia Economic (MJSE)*, 2 No 2 (2022): 140–146.

<sup>38</sup>Agusandi, P, “Aktualisasi Peran Pegadaian Dalam Pengembangan Usaha Menurut Perspektif Bisnis Syariah (Studi Kasus pada Usaha Pedagang Kaki Lima di Watampone)”, 83-101.

#### 4) Modal Usaha

Segala jenis kekayaan yang dapat dimanfaatkan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk meningkatkan hasil selama proses produksi dianggap sebagai modal bisnis.

#### 5) Tingkat Pendidikan

Derajat pendidikan merupakan jenjang pendidikan yang ditetapkan berdasarkan tahap perkembangan siswa, tujuan yang ingin dicapai, dan keterampilan yang ingin diperoleh.

#### 6) Waktu Pengembalian Kredit (kolektibilitas)

Colektibilitas keadaan angsuran pokok dan bunga kredit oleh nasabah, serta ambang batas penggantian uang yang dicatat dalam penawaran harga atau dokumen lainnya.<sup>39</sup>

#### c. Penerima Produk Amanah

Sesuai dengan amanat Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 15 Tahun 2020 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 8 Tahun 2019 tentang Pedoman Pelaksanaan Kredit Sepeda Motor, penerima Produk Amanah antara lain:

- 1) Usaha mikro, kecil, dan menengah
- 2) Calon karyawan Indonesia yang berencana bekerja di luar negeri
- 3) Calon pekerja magang di luar negeri

---

<sup>39</sup>Nurkholis, “*Pendidikan Dalam Upaya Memajukan Teknologi*”, (Jurnal Kependidikan, (2013): 24-44

- 4) Anggota keluarga pekerja yang merupakan warga negara Indonesia atau berpenghasilan tetap
- 5) Karyawan Indonesia yang pensiun dari pekerjaan di luar negeri
- 6) Karyawan yang kehilangan pekerjaan
- 7) Usaha mikro, kecil, dan menengah di sepanjang perbatasan internasional
- 8) Kelompok Usaha seperti Kelompok Usaha Bersama (KUBE), Gabungan.

Terdapat beberapa syarat bagi Kelompok Usaha yang dapat menerima Produk Amanah, yaitu: Perusahaan yang menguntungkan dan layak, memiliki sertifikat Kelompok Usaha dari dinas atau lembaga terkait, dan memiliki sertifikat tambahan. Selain itu, beberapa anggotanya mungkin pelaku usaha yang belum berpengalaman. Ketua kelompok harus memberikan surat rekomendasi bagi pelaku usaha baru yang mengajukan pinjaman atau pendanaan.

d. Ketentuan Produk Amanah

Pemerintah mengatur penyaluran produk Amanah melalui Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/PMK.05/2008 tentang Fasilitas Penjaminan (PRODUK ANTAR GUNA) yang telah diubah dengan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 10/PMK.05/2009. Pemerintah telah menetapkan standar penyaluran produk Amanah sebagai berikut:

1. Berdasarkan ketentuan berikut, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang telah memenuhi persyaratan operasional dan dinilai layak oleh bank namun belum memenuhi standar perbankan (bankable) berhak memperoleh fasilitas penjaminan:
  - a) Debitur yang menurut sistem informasi belum pernah mendapatkan fasilitas kredit atau pembiayaan dari perbankan.

- b) Sejak ditandatanganinya Nota Kesepahaman Penjaminan Produk Amanah sampai dengan Addendum I (9 Oktober–14 Mei 2008) untuk penyelesaian pemberian Produk Amanah, fasilitas penjaminan dapat diberikan kepada debitur yang belum pernah mendapatkan pemberian dari program kredit lain.
  - c) c) Penyediaan Produk Amanah dilakukan oleh bank pelaksana dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terkait..
2. UMKM memperoleh produk Amanah untuk investasi dan pemberian usaha dengan ketentuan sebagai berikut:
- a) Margin pemberian atau suku bunga kredit terbesar diberikan untuk kredit sampai dengan Rp5 juta atau 24% per tahun.
  - b) Untuk kredit di atas Rp5 juta sampai dengan Rp500 juta, margin pemberian atau suku bunga kredit terbesar adalah 165% dan berlaku dari tahun ke tahun..
3. Berdasarkan evaluasi kelayakan usaha sesuai dengan asas perkreditan yang sehat dan setelah mempertimbangkan ketentuan terkait, bank pelaksana mengambil keputusan untuk menawarkan Produk Amanah.<sup>40</sup>

#### **4. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)**

##### a. Pengertian Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

Frasa "usaha mikro, kecil, dan menengah" (UMKM) menggambarkan perusahaan yang mandiri dan menguntungkan yang dioperasikan oleh orang atau kelompok yang bukan merupakan anak perusahaan atau divisi dari suatu perusahaan yang dimiliki, dikendalikan, atau terlibat secara langsung atau tidak

---

<sup>40</sup>Anis Ayu Purwatiningsih, "Pengaruh Terhadap Pendapatan Pelaku UMKM Pada Sektor Pertanian Di Kecamatan Kepung Kabupaten Kediri", (Skripsi, Kediri:Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015), h.10

langsung. UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) memainkan peran penting dalam perluasan ekonomi Indonesia. Mengingat pentingnya peran usaha ini, maka upaya pengembangannya harus selalu dilakukan agar semua jenis bisnis dapat mengatasi kendalanya dan berkembang menjadi perusahaan yang lebih baik, lebih canggih, lebih otonom, sehingga dapat meningkatkan kontribusinya terhadap kemajuan ekonomi.<sup>41</sup>

Usaha mikro, kecil, dan menengah, atau UMKM, adalah entitas komersial yang mandiri dan menguntungkan yang beroperasi di seluruh perekonomian. Di negara maju dan berkembang, usaha mikro, kecil, dan menengah, atau UMKM, diakui sebagai hal yang penting bagi pengembangan dan pertumbuhan ekonomi. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa, dibandingkan dengan sektor besar, sejumlah besar UMKM tersebar di seluruh negeri dan berkontribusi secara signifikan terhadap lapangan kerja.<sup>42</sup>

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam meningkatkan daya saing perekonomian nasional, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan pendapatan. Karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) membedakannya dengan sektor usaha lainnya. Secara spesifik, UMKM umumnya dijalankan oleh pengusaha dengan sumber daya dan modal terbatas, yang berarti mereka sering menghadapi tantangan dalam mengembangkan perusahaannya, termasuk akses ke pasar, teknologi, dan

---

<sup>41</sup>Marliyah, Nawawi M Zuhinal, J. H, "Strategi Peningkatan Ekonomi dan Tinjauan Ekonomi Islam Masa Covid 19 (Studi Kasus: UMKM di Kota Medan)," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8 No 2 (2022): 2027-2035.

<sup>42</sup>Tulus Tambuhan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia* (Jakarta:LP3ES, 2012), h.11

modal.<sup>43</sup> Suatu negara membutuhkan pendanaan dari sektor publik dan swasta untuk melaksanakan pembangunan ekonomi nasionalnya. Memberikan pinjaman berbiaya rendah kepada pelaku usaha UMKM merupakan salah satu inisiatif pemerintah untuk membantu mereka maju dalam perekonomian.<sup>44</sup>

b. Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

Perluasan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terhambat oleh hambatan pertumbuhan ini, yang mungkin berbeda menurut wilayah, antara daerah pedesaan dan perkotaan, antarindustri, atau bahkan perusahaan dalam industri yang sama. Namun, pemilik UMKM terdampak oleh isu-isu berikut: Tambunan (2003):

- 1) Kesulitan dalam Pemasaran
- 2) Keterbatasan Finansial
- 3) Keterbatasan Sumber Daya
- 4) Masalah Bahan Baku
- 5) Keterbatasan Teknologi
- 6) Kemampuan Manajemen
- 7) Kemitraan
- 8) Pengertian Wirausahawan
- 9) Keuntungan dan Kerugian Wirausaha.

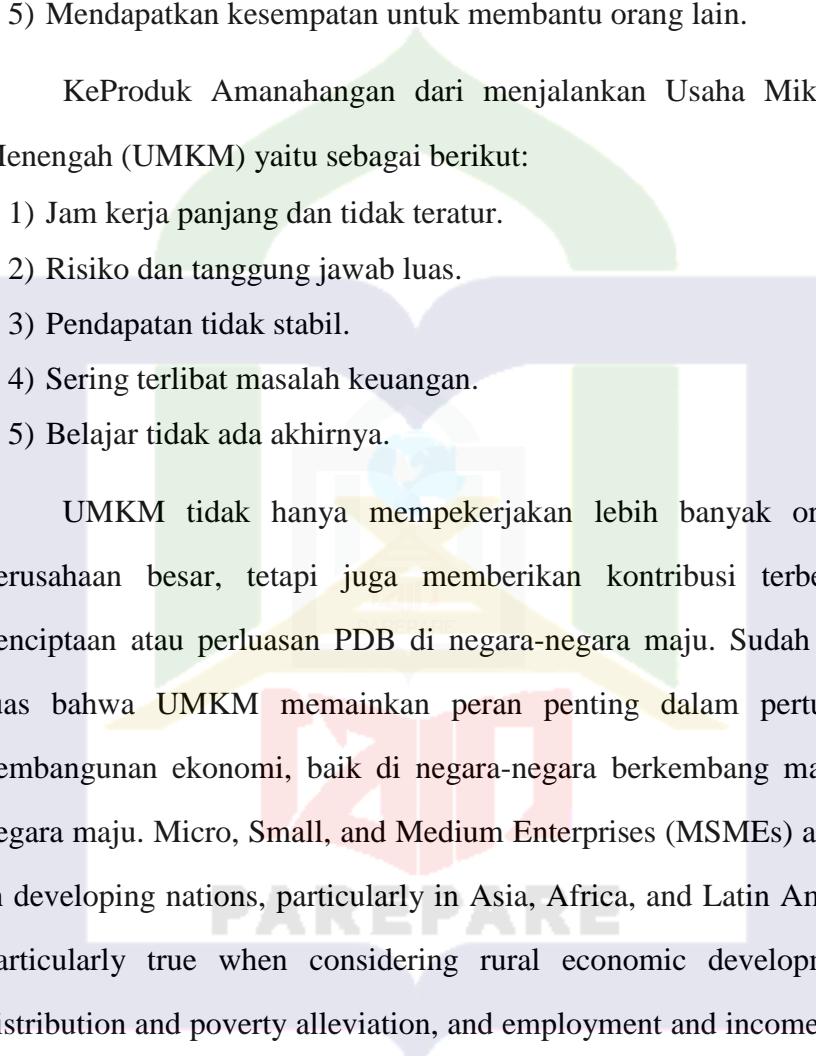
Berikut ini adalah beberapa manfaat mengelola Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM):

- 1) Mampu memilih bidang usaha berdasarkan bakat dan minat.

---

<sup>43</sup>Nurtanto, A., Sitorus, P., Ramadhan, R. R., & Kusumah, A, “Produk PT. Pegadaian Kota Pekanbaru Kepada Pelaku UMKM. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Merdeka EMBA, 2 No 2 (2023): 38-42.

<sup>44</sup>Nasution, Y. S. Juliati, “Peranan Pasar Modal Dalam Perekonomian Negara Indonesia”, ARBITRASE: Journal of Economics and Accounting, 3 No 2 (2022):341–345.

- 
- 2) Dapat menikmati hasil usaha sendiri. Keuntungan dari menjalankan usaha menjadi miliknya selama usaha tersebut masih menjadi miliknya.
  - 3) Merasa puas.
  - 4) Tidak ada yang bertanggung jawab.
  - 5) Mendapatkan kesempatan untuk membantu orang lain.

KeProduk Amanahangan dari menjalankan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu sebagai berikut:

- 1) Jam kerja panjang dan tidak teratur.
- 2) Risiko dan tanggung jawab luas.
- 3) Pendapatan tidak stabil.
- 4) Sering terlibat masalah keuangan.
- 5) Belajar tidak ada akhirnya.

UMKM tidak hanya mempekerjakan lebih banyak orang daripada perusahaan besar, tetapi juga memberikan kontribusi terbesar terhadap penciptaan atau perluasan PDB di negara-negara maju. Sudah diakui secara luas bahwa UMKM memainkan peran penting dalam pertumbuhan dan pembangunan ekonomi, baik di negara-negara berkembang maupun negara-negara maju. Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are also crucial in developing nations, particularly in Asia, Africa, and Latin America. This is particularly true when considering rural economic development, income distribution and poverty alleviation, and employment and income opportunities for the improved. On the other hand, it is still low when compared to MSMEs in industrialized nations in terms of its contribution to GDP and non-oil and gas exports.<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup>Tulus Tambuhan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengahdi Indnesia* (Jakarta:LP3ES, 2012),h.1

### c. Unsur-unsur dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Berikut ini adalah beberapa komponen yang membentuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM):

#### 1) Modal

Modal usaha pada hakikatnya adalah fasilitas pinjaman yang diperoleh dari luar organisasi dalam bentuk uang tunai rupiah atau uang tunai asing untuk membiayai biaya awal usaha baru atau perluasan usaha yang sudah ada. Jumlah pinjaman tidak dibatasi jangka waktu tertentu. Untuk memulai atau menjalankan suatu usaha, diperlukan modal dan tenaga kerja dalam jumlah tertentu. Modal atau uang harus digunakan untuk membiayai semua kebutuhan perusahaan. Sedangkan modal keahlian menggambarkan pengetahuan dan Kemampuan mengelola bisnis. Jumlah uang yang dibutuhkan bergantung pada jenis bisnis. Kita menjumpai perusahaan kecil, menengah, dan besar setiap hari. Jumlah uang tunai tertentu dibutuhkan untuk setiap jenis bisnis. Oleh karena itu, jumlah uang yang dibutuhkan bergantung pada jenis bisnis. Misalnya, manufaktur merupakan kategori usaha yang berbeda dari pertanian. Jumlah modal bergantung pada berapa lama perusahaan telah beroperasi atau berapa lama waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk menciptakan produk yang diinginkan. Usaha yang membutuhkan banyak waktu juga membutuhkan banyak uang.<sup>46</sup>

#### 2) Produksi

---

<sup>46</sup>Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta. Raja grafindo persada, 2006), h.83

Produksi adalah proses yang dilakukan orang untuk menciptakan barang atau jasa yang kemudian digunakan oleh pelanggan. Produsen mengubah berbagai masukan produksi menjadi barang dan jasa sebagai bagian dari aktivitas produksi mereka.<sup>47</sup>

### 3) Pemasaran

Pemasaran merupakan elemen terpenting dalam sebuah bisnis. Tanpa pemasaran, masyarakat tidak akan menerima produk yang kita produksi. Diperlukan rencana pemasaran yang terperinci dan jelas untuk menjamin bahwa masyarakat akan menerima dan membeli produk yang kita produksi. Selain itu, salah satu bidang yang paling aktif dalam bisnis perusahaan adalah pemasaran. Hal ini terutama terlihat dalam kaitannya dengan situasi saat ini.

### 4) Omzet Penjualan

Omzet penjualan, menurut Chaniago, adalah jumlah total uang yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa dalam suatu produk Amanahun tertentu pada suatu titik waktu tertentu. Total semua tindakan penjualan untuk suatu produk barang dan jasa selama periode waktu tertentu, baik secara terus-menerus maupun dalam satu kali operasi akuntansi, dikenal sebagai omzet penjualan. Menurut penjelasan di atas, omzet penjualan adalah jumlah total produk atau jasa yang terjual untuk suatu produk

---

<sup>47</sup>Raharja, Pratama, *Teori Ekonomi Mikro; Suatu Pengantar* (Jakarta: Lembaga penerbit Fakultas Ekonomi UI), h.108

Amanahun tertentu pada suatu waktu tertentu, yang ditentukan oleh besarnya uang yang diperoleh.<sup>48</sup>

#### 5) Keuntungan

Selisih antara total biaya dan total pendapatan adalah laba. Seringkali, biaya-biaya ini dapat dibagi menjadi dua kategori: biaya variabel, yang meliputi biaya tenaga kerja, pupuk, benih, dan obat-obatan, dan biaya tetap, yang meliputi pembayaran sewa lahan dan pembelian peralatan pertanian. Laba adalah tindakan pedagang yang menurunkan beberapa biaya yang dikeluarkan dengan Hasil penjualan yang dicapai. Jika produk Amanahangi dengan biaya-biaya tersebut memiliki penjualan yang baik, maka akan diperoleh laba.

#### 6) Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan salah satu komponen terpenting yang tidak dapat dipisahkan dari suatu perusahaan, baik korporasi maupun institusi (SDM). Selain itu, SDM memegang peranan penting dalam menentukan bagaimana suatu bisnis akan berkembang.<sup>49</sup>

### 5. Pegadaian Syariah

#### a. Pengertian Pegadaian Syariah

Sebagai langkah penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang adil dan berkelanjutan, Pegadaian Syariah menyediakan kredit pinjaman modal

<sup>48</sup> Nisa N, Retno Hidayati. *Analisis Perbedaan Omzet Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu*, ( Di Semarang : Universitas Diponegoro 2010), h. 32

<sup>49</sup> H. Hadari Nawawi, *Usaha Perencanaan SDM* (Yogyakarta: Gadjahmada University Press, 2015), h.38

bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Perekonomian dapat memperoleh manfaat langsung dari penyaluran kredit modal kepada UMKM, terutama dalam hal perluasan sektor UMKM secara keseluruhan, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan pendapatan. Hal ini karena usaha Usaha Kecil Menengah (UKM) seringkali menjadi fondasi perekonomian lokal dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap PDB. UKM yang sebelumnya akan mengalami kesulitan dalam memperoleh pendanaan karena berbagai alasan, termasuk kredit yang buruk atau kurangnya agunan, dapat memperoleh manfaat dari inisiatif seperti ini. Melalui penyaluran pinjaman Pegadaian Syariah, UMKM dapat memperoleh pendanaan untuk mengembangkan perusahaan mereka. Selain itu, dengan menarik lebih banyak pendanaan, langkah ini dapat memperkuat industri keuangan Islam.<sup>50</sup>

### C. Tinjauan Konseptual

Penelitian ini berjudul “Analisis Pembiayaan Produk Amanah Pada Sektor UMKM Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang” Untuk memudahkan pemahaman penelitian ini, penulis menjelaskan sejumlah istilah.

#### 1. Analisis

Mengurutkan, membedah, dan membedakan sesuatu yang dikategorikan berdasarkan kriteria tertentu guna menghubungkan bagian-bagiannya menjadi satu kesatuan yang utuh disebut analisis. Dengan kata lain, analisis merupakan suatu kegiatan yang diawali dengan pengumpulan data dan diakhiri dengan penarikan

---

<sup>50</sup>Parida Angriani, “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap (PRODUK AMANAH) Syariah Pada Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah”, J-ALIF: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Budaya Islam, 9, No 1 (2024): 44.

kesimpulan dari data tersebut sehingga informasi yang terkumpul mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Penelitian ini akan menggunakan Pegadaian Syariah untuk menganalisis pembiayaan Produk Amanah bagi UMKM. UPS Jampue Pinrang.

## 2. Pembiayaan

Penyediaan dana atau tagihan secara terencana dengan akad antara bank dan pihak lain yang setelah jangka waktu tertentu, mengharuskan pemberi dana untuk mengembalikan uang atau tagihan dengan pembayaran dan pembagian keuntungan. Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki alternatif pembiayaan Amanah Products. yang tersedia bagi sektor UMKM melalui Pegadaian Syariah, serta kelayakan pembiayaan Produk Amanah dan proses untuk memutuskan apakah akan menawarkannya. UPS Pinrang Jampue.

## 3. Produk Amanah

Di Pegadaian Syariah, Produk Amanah merupakan layanan terpercaya yang lebih dari sekadar layanan pinjaman dengan agunan, tetapi juga mencakup dedikasi untuk menjalankan praktik bisnis yang bermoral sesuai dengan hukum Islam. Kini, masyarakat Muslim dapat memenuhi kebutuhan finansial mereka tanpa perlu khawatir melanggar hukum agama apa pun, yang memberikan mereka rasa aman dan nyaman. Solusi terpercaya ini merupakan pilihan yang tepat bagi masyarakat yang menghargai prinsip syariah dalam semua transaksi keuangan karena akadnya yang jelas, keterbukaan tentang harga, dan pengelolaan agunan yang bertanggung jawab. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji pendanaan Produk Amanah.

#### 4. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah usaha mandiri yang menguntungkan yang dijalankan oleh orang atau organisasi yang bukan merupakan divisi atau cabang usaha yang secara langsung atau tidak langsung dimiliki, dikendalikan, atau menjadi bagian darinya. Salah satu penggerak utama pertumbuhan ekonomi Indonesia adalah usaha mikro, kecil, dan menengah, atau UMKM. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji bagaimana Pegadaian Syariah digunakan untuk membiayai PRODUK AMANAH di sektor UMKM. UPS Jampue Pinrang.

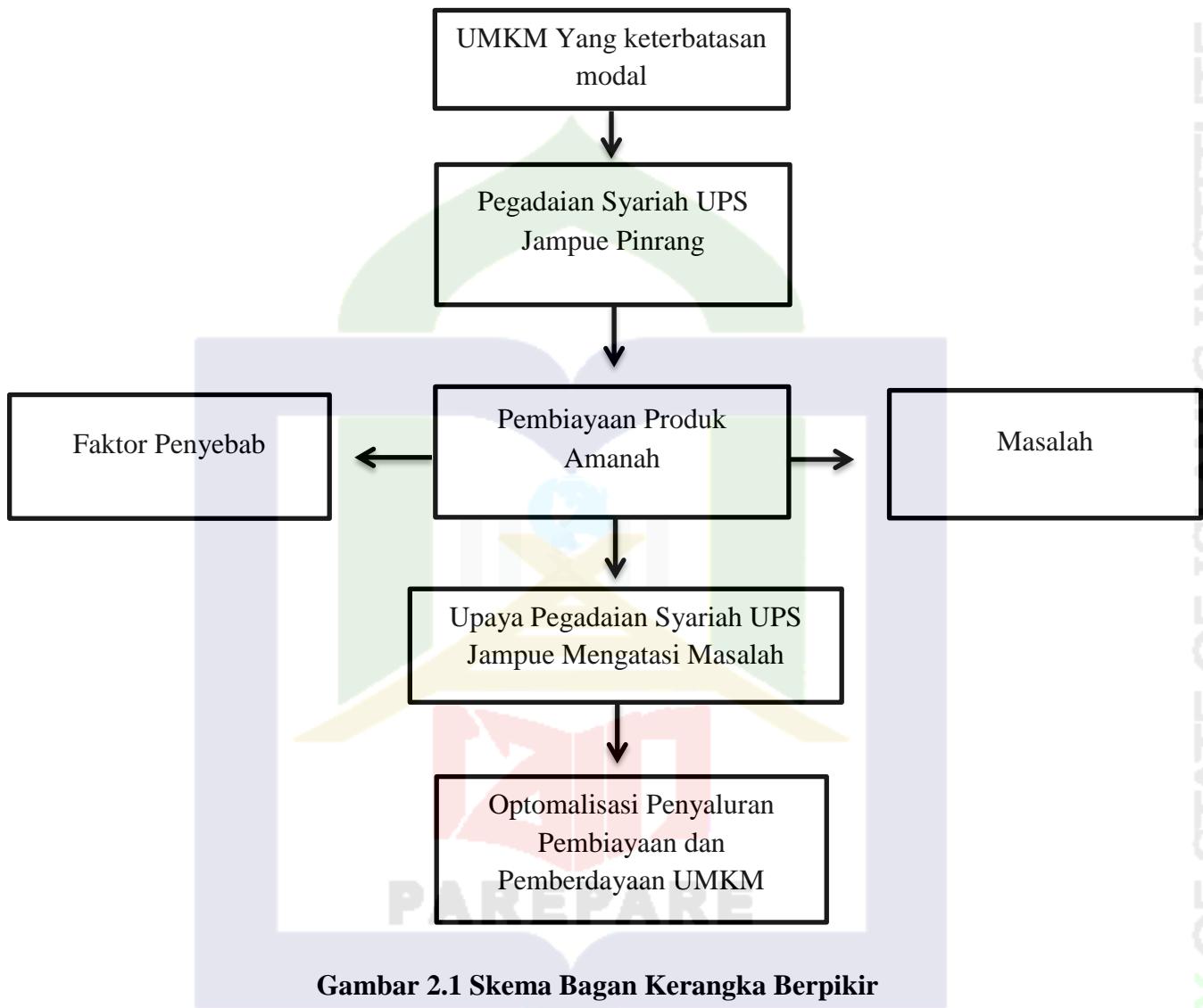
#### 5. Pegadaian Syariah

Sebagai langkah penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang adil dan berkelanjutan, Pegadaian Syariah menyediakan kredit pinjaman modal bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Perekonomian dapat memperoleh manfaat langsung dari penyaluran kredit modal kepada UMKM, terutama dalam hal perluasan sektor UMKM secara keseluruhan, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan pendapatan. Hal ini karena usaha kecil dan menengah (UMKM) memberikan kontribusi yang signifikan terhadap produk domestik bruto dan sering kali menjadi tulang punggung perekonomian daerah. UMKM yang sebelumnya mungkin mengalami kesulitan memperoleh dana karena berbagai alasan, seperti agunan Produk Amanah atau kredit macet, dapat memperoleh manfaat dari inisiatif seperti ini. Melalui penyaluran pinjaman Pegadaian Syariah, UMKM dapat memperoleh pendanaan untuk mengembangkan perusahaan mereka. Selain itu, dengan menarik lebih banyak pendanaan, langkah ini dapat memperkuat

industri keuangan Islam. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji bagaimana Produk Amanah dibiayai di Pegadaian Syariah. UPS Jampue Pinrang.



#### D. Kerangka Berpikir



**Gambar 2.1 Skema Bagan Kerangka Berpikir**

1. Kondisi Awal: UMKM & Keterbatasan Modal: Ini adalah titik berangkat penelitian, yaitu pengakuan akan peran vital UMKM dalam perekonomian sekaligus tantangan utama yang dihadapi, yaitu keterbatasan akses permodalan. UMKM membutuhkan dukungan finansial untuk berkembang.

2. Lembaga Pembiayaan Syariah: Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang: Dalam konteks ini, Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang hadir sebagai salah satu lembaga keuangan non-bank yang menawarkan solusi pembiayaan syariah bagi UMKM.
  - 1) Produk Pembiayaan Amanah: Ini adalah objek utama penelitian, yaitu Produk Amanah yang spesifik ditawarkan oleh Pegadaian Syariah. Fakta: Fluktuasi & Penurunan Permohonan Produk Amanah: Pada tahap ini, kerangka pikir menyoroti fenomena aktual yang di observasi di lapangan,
  - 2) Analisis Permasalahan & Faktor Penyebab Penurunan: Ini adalah inti dari proses penelitian, di mana peneliti melakukan analisis untuk mengidentifikasi mengapa penurunan permohonan terjadi.
3. Upaya Pegadaian Syariah Mengatasi Masalah: Kerangka ini juga mencakup respons dari pihak Pegadaian Syariah terhadap permasalahan yang muncul.
4. Tujuan Akhir: Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan & Pemberdayaan UMKM: Titik akhir dari kerangka pikir ini adalah tujuan jangka panjang dari semua upaya yang dilakukan. Diharapkan dengan memahami masalah dan menerapkan solusi, penyaluran pembiayaan Produk Amanah dapat berjalan optimal, yang pada gilirannya akan mendukung pemberdayaan dan keberlanjutan UMKM.

Kerangka pikir ini menggambarkan hubungan kausalitas dan intervensi yang menjadi fokus analisis dalam penelitian Anda, memberikan peta jalan yang jelas dari masalah yang diidentifikasi hingga solusi yang diterapkan dan hasil yang diharapkan.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Karena penelitian kualitatif bertujuan untuk memberikan deskripsi faktual dan sistematis tentang kondisi hubungan antara faktor, karakteristik, dan fenomena yang berkaitan dengan tugas utamanya, penelitian kualitatif deskriptif tidak menggunakan kalkulasi. Dengan menggunakan deskripsi verbal dan kesan tentang perilaku, minat, motivasi, dan tindakan, pendekatan kualitatif berusaha menjelaskan fenomena yang dihadapi peneliti.<sup>51</sup> Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif karena ingin membuat gambaran mengenai analisis pembiayaan Produk Amanah pada sektor UMKM melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang.

#### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Pemilihan dan penetapan lokasi penelitian ini bertempat di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, Jalan Poros Baruga-Jampue, Kec. Lanrisang, Kab. Pinrang. Waktu penelitian yang digunakan yaitu Produk Amanahang lebih 1 (satu) bulan.

#### C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini adalah menganalisis pelaksanaan pembiayaan Produk Amanah melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, yang mencakup proses implementasi, faktor pendukung dan penghambat, serta upaya yang dilakukan dalam meningkatkan pemanfaatan produk pembiayaan sesuai prinsip syariah.

---

<sup>51</sup> Lexy J. Moleong, *Metode penelitian Kualitatif*, Cet II (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000), h.3

## D. Jenis dan Sumber Data

Semua informasi yang dikumpulkan dari responden atau dokumen dalam bentuk statistik atau format lain untuk tujuan penelitian dianggap sebagai sumber data. Data untuk penelitian ini berasal dari partisipan, yang juga memberikan semua informasi yang terkait dengan penelitian ini. Oleh karena itu, ada dua sumber data yang dipertimbangkan dalam penelitian ini, yaitu:

### 1. Jenis Data

Penelitian ini menggunakan data kualitatif sebagai jenis datanya. Berbagai metode pengumpulan data, seperti wawancara tertulis dan lisan serta observasi, digunakan untuk mengumpulkan data kualitatif. Rekaman foto atau video yang dapat digunakan sebagai dokumentasi merupakan contoh informasi kualitatif tambahan. Karena ingin mengumpulkan informasi yang relevan dengan topik penelitiannya yaitu penelitian pembiayaan Produk Amanah melalui Pegadaian Syariah penulis memutuskan untuk menggunakan data kualitatif. UPS Jampue Pinrang.

### 2. Sumber Data

Untuk tujuan penelitian, sumber data adalah dokumen atau responden yang memberikan informasi dalam bentuk statistik atau format lainnya. Ada dua jenis sumber data yang dapat digunakan dalam penelitian ini: primer dan sekunder.

#### a. Data Primer

Data yang dikumpulkan langsung dari tempat penelitian atau dari informan disebut data primer. Data primer merupakan informasi yang peneliti

kumpulkan secara langsung melalui wawancara dengan karyawan Pegadaian Syariah. UPS Jampue Pinrang.

b. Data Sekunder

Laporan dan dokumen digunakan untuk mengumpulkan data sekunder, yaitu data yang berasal dari sumber yang terkait dengan topik penelitian. Peneliti mengumpulkan informasi tentang nasabah yang menggunakan pemberian Produk Amanah baik dari dalam maupun luar lapangan (Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang).

#### **E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data**

Salah satu cara untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk mengatasi perumusan topik penelitian adalah melalui teknik pengumpulan data.<sup>52</sup> Adapun teknik pengumpulan data diantaranya :

1. Observasi

Dasar ilmu pengetahuan adalah observasi, yang dapat dilakukan secara langsung dengan mata atau dengan menggunakan instrumen dasar atau canggih.<sup>53</sup> Salah satu teknik pengumpulan data penelitian adalah observasi, yang melibatkan penginderaan dan pengamatan.<sup>54</sup> Ilmu pengetahuan didasarkan pada observasi, yang dapat dilakukan dengan instrumen dasar atau langsung dengan mata.<sup>55</sup> Agar peneliti dapat menentukan masalah penelitian yang akan diteliti, maka pendekatan observasi merupakan suatu penyelidikan dan pendokumentasian perilaku secara

---

<sup>52</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011), h. 138.

<sup>53</sup>Firdaus Hamta, *Metodologi Penelitian Akuntansi* (Yogyakarta: Deepublish, 2015), h. 43.

<sup>54</sup>Yatim Riyanto, *Metode Penelitian Pendidikan* (Surabaya: Penerbit SIC, 2001), h. 96

<sup>55</sup>Firdaus Hamta, *Metodologi Penelitian Akuntansi*, (Yogyakarta: Deepublish, 2015), h. 43.

metodis melalui pengamatan atau observasi langsung terhadap setting lapangan. Informasi atau gambaran tentang suatu Produk Amanah diperoleh melalui observasi, yang dilakukan sesuai dengan keadaan kejadian di lapangan.

Untuk melakukan survei dan mengumpulkan data khusus untuk penelitian ini, maka dilakukan observasi dengan cara mendatangi atau datang langsung ke Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang. Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, penulis melihat dan mendokumentasikan setiap aspek pemeriksaan pembiayaan Produk Amanah.

## 2. Wawancara

Percakapan antara dua orang di mana pewawancara mengajukan pertanyaan tentang topik yang berpusat pada pandangan dan idenya sendiri disebut wawancara.<sup>56</sup> Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa pewawancara mengajukan pertanyaan yang telah dipersiapkan untuk memperoleh tanggapan dari narasumber. Pertanyaan yang akan diajukan kepada informan disiapkan oleh peneliti sebelum wawancara.

Untuk memverifikasi dan melengkapi data penelitian, penulis melakukan wawancara dengan karyawan Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang dengan menggunakan pernyataan dan pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya. Analisis pembiayaan Produk Amanah melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang menjadi pokok bahasan wawancara.

## 3. Dokumentasi

---

<sup>56</sup>Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*, Ed.1 (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011), h. 50.

Dalam penelitian, dokumentasi merupakan metode yang sangat berguna untuk mengumpulkan data. Dokumentasi dapat digunakan untuk memperoleh informasi dari berbagai sumber tertulis atau makalah yang dapat diakses oleh informan. Metode dokumenter ini memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan data dari sumber selain informan, Meskipun demikian, peneliti mengumpulkan data dari berbagai sumber, termasuk data dan catatan yang mendukung penelitian penulis. Temuan dari pengamatan dan wawancara akan lebih dapat diandalkan atau dipercaya jika dokumentasi disertakan.

Tujuan dari dokumentasi ini Informasi dasar yang dikumpulkan melalui observasi dan wawancara dilengkapi dengan data. Pendekatan dokumenter ini digunakan untuk mengumpulkan dokumentasi penelitian yang berkaitan dengan deskripsi analisis pembiayaan Produk Amanah melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang.

#### **F. Uji Keabsahan Data**

Bila data yang dikumpulkan tidak jauh berbeda dari skenario sebenarnya, validitas data pada dasarnya digunakan untuk membantah klaim yang dibuat oleh peneliti kualitatif bahwa pekerjaan mereka tidak ilmiah. Dalam penelitian kualitatif, uji kredibilitas berfungsi sebagai uji validitas data. Untuk memastikan bahwa temuan penelitian tidak diragukan lagi merupakan upaya ilmiah, uji kredibilitas mengukur tingkat kepercayaan pada data yang ditawarkan oleh peneliti. Uji triangulasi sumber dan teknik merupakan uji validitas data yang digunakan dalam uji kredibilitas:

##### **1. Triangulasi Sumber**

Data yang telah dikumpulkan dari berbagai sumber diperiksa untuk menentukan kredibilitasnya. Peneliti menganalisis data yang dikumpulkan untuk

menarik kesimpulan. Membandingkan temuan observasi dan wawancara, membandingkan pernyataan publik dan pribadi, dan membandingkan temuan wawancara dengan teknik terkini. Proses membandingkan informasi dari beberapa sumber dan menilai keandalannya yaitu, membandingkan temuan wawancara dan apa yang dikatakan orang secara pribadi dan di depan umum dikenal sebagai triangulasi sumber.<sup>57</sup>

## 2. Triangulasi Teknik

Memeriksa data menggunakan beberapa metode tetapi dari sumber yang sama; misalnya, data dapat diverifikasi melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Jika pendekatan penilaian kredibilitas data menghasilkan berbagai hasil, peneliti kemudian memeriksa sumber data terkait untuk menetapkan apakah data dianggap akurat.

## G. Teknik Analisis Data

Analisis data pada dasarnya adalah proses mengklasifikasikan dan mengatur kumpulan data menjadi unit deskriptif, pola, dan kategori dasar sehingga tema dan pola kerja dapat diidentifikasi di seluruh dokumen. Saat melakukan analisis data, peneliti juga harus kembali ke lapangan untuk mengumpulkan dan memproses ulang informasi apa pun yang dianggap penting.<sup>58</sup>

Komponen penting dari penelitian adalah analisis data, yang menghasilkan penemuan formal dan substantif. Kata-kata, bukan serangkaian angka, digunakan sebagai data dalam metode analisis data kualitatif. Meskipun data yang dikumpulkan

<sup>57</sup>Bachtiar S. Bachri, "Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif", *Teknologi Pendidikan* 10, No 1, (2010): 56.

<sup>58</sup>Hamidi, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Cet. III; Malang: UNISMUH Malang, 2005), h.15.

melalui berbagai metode (seperti rekaman pita, wawancara, makalah, atau observasi) biasanya diproses sebelum digunakan, analisis kualitatif tetap menggunakan kata-kata yang terstruktur dengan cara yang lebih komprehensif. Tiga alur aktivitas disertakan dalam analisis dalam pandangan ini, terutama:

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

Peneliti dapat memilih informasi kunci, berkonsentrasi pada hal-hal yang penting, dan mencari tema serta pola selama prosedur ini. Proses memilih, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksi, dan mengedit catatan lapangan tertulis dikenal sebagai reduksi data. Reduksi data meliputi pencatatan, ekstraksi, pengembangan topik, dan peringkasan.<sup>59</sup>

Oleh karena itu, Seseorang dapat berpendapat bahwa tujuan pengurangan data ini adalah untuk membuat informasi lapangan lebih sederhana. Oleh karena itu, peneliti harus mengefisienkan pengumpulan data di lapangan dan menghilangkan data yang tidak relevan.

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

Setelah reduksi data, langkah selanjutnya adalah penyajian data. Penyajian data adalah pengumpulan informasi yang terorganisasi yang menjadi dasar pengambilan keputusan dan pelaksanaan tindakan. Penyajian materi adalah struktur naratif yang sering digunakan dalam penelitian kualitatif. Penyajian materi mengurangi kompleksitas materi yang rumit tanpa mengorbankan maknanya dan membuatnya mudah dipahami.<sup>60</sup>

---

<sup>59</sup>Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*, Ed.1 (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011), h. 129-130.

<sup>60</sup>Firdaus Hamta, *Metodologi Penelitian Akuntansi*, Ed. 1 (Yogyakarta: Deepublish, 2015), h.104.

Jenis, sumber, dan validitas data semuanya terlihat dalam presentasi. Batasan masalah kemudian diterapkan pada presentasi data lapangan yang berkaitan dengan semua isu penelitian. Diharapkan bahwa presentasi ini akan menawarkan kejelasan data yang menyeluruh dan signifikan beserta informasi pendukung.

### 3. Verifikasi/Penarikan Simpulan

Tahap terakhir analisis data adalah penarikan kesimpulan. Jika tidak ada bukti yang kuat, hasil awal dapat berubah.<sup>61</sup> Menemukan atau memahami signifikansi, keteraturan, pola, dan penjelasan merupakan tujuan dari penarikan kesimpulan. Reduksi data, tampilan data, dan inferensi dari proses sebelumnya diselesaikan sebelum kesimpulan ditarik. Setelah verifikasi, inferensi dapat dibuat menggunakan temuan penelitian yang diberikan secara naratif. Langkah terakhir dalam analisis data adalah menarik kesimpulan.

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 kesimpulan dari hasil penelitian. Penarikan kesimpulan dilakukan dengan cara meneliti dan menyelidiki kembali, mengenai gambaran analisis pembiayaan Produk Amanah pada sektor UMKM melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang. Dengan meninjau kembali secara sepintas pada catatan lapangan.

---

<sup>61</sup>Djam'an satory dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Alfabeta CV, 2017), h. 220.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Gambaran Umum dan Lokasi Penelitian

Gambar 4.1 Lokasi Pegadaian Syariah UPS Jampu Pinrang



Penelitian dilaksanakan di Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah (UPS) Jampue Pinrang pada bulan April 2025 yang merupakan salah satu unit operasional dari PT. Pegadaian. Alamat kantor Pegadaian Syariah UPS Jampue Jalan Abbanuang RT/RW: 01/02 kode POS 91272 Kelurahan WARTUOE Kecamatan LANRISANG Kabupaten PINRANG Provinsi SULAWESI SELATAN, unit ini hadir sebagai bentuk komitmen Pegadaian dalam memperluas akses layanan keuangan berbasis syariah kepada masyarakat yang seringkali

mengalami kesulitan dalam memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan konvensional.

a. Visi dan Misi Pegadaian Syariah

1) Visi

- a) Memberikan pembiayaan tercepat, termudah, dan teraman bagi perusahaan kelas menengah ke bawah, sekaligus selalu memberikan saran dalam upaya untuk mendorong pertumbuhan ekonomi berdasarkan undang-undang gadai.
- b) Mendukung inisiatif pemerintah untuk meningkatkan standar hidup kelas menengah ke bawah dan program-program lain untuk terus memaksimalkan sumber daya perusahaan yang baik.
- c) Memastikan akses yang adil terhadap infrastruktur dan layanan yang menawarkan kenyamanan dan kemudahan bagi klien.

2) Misi

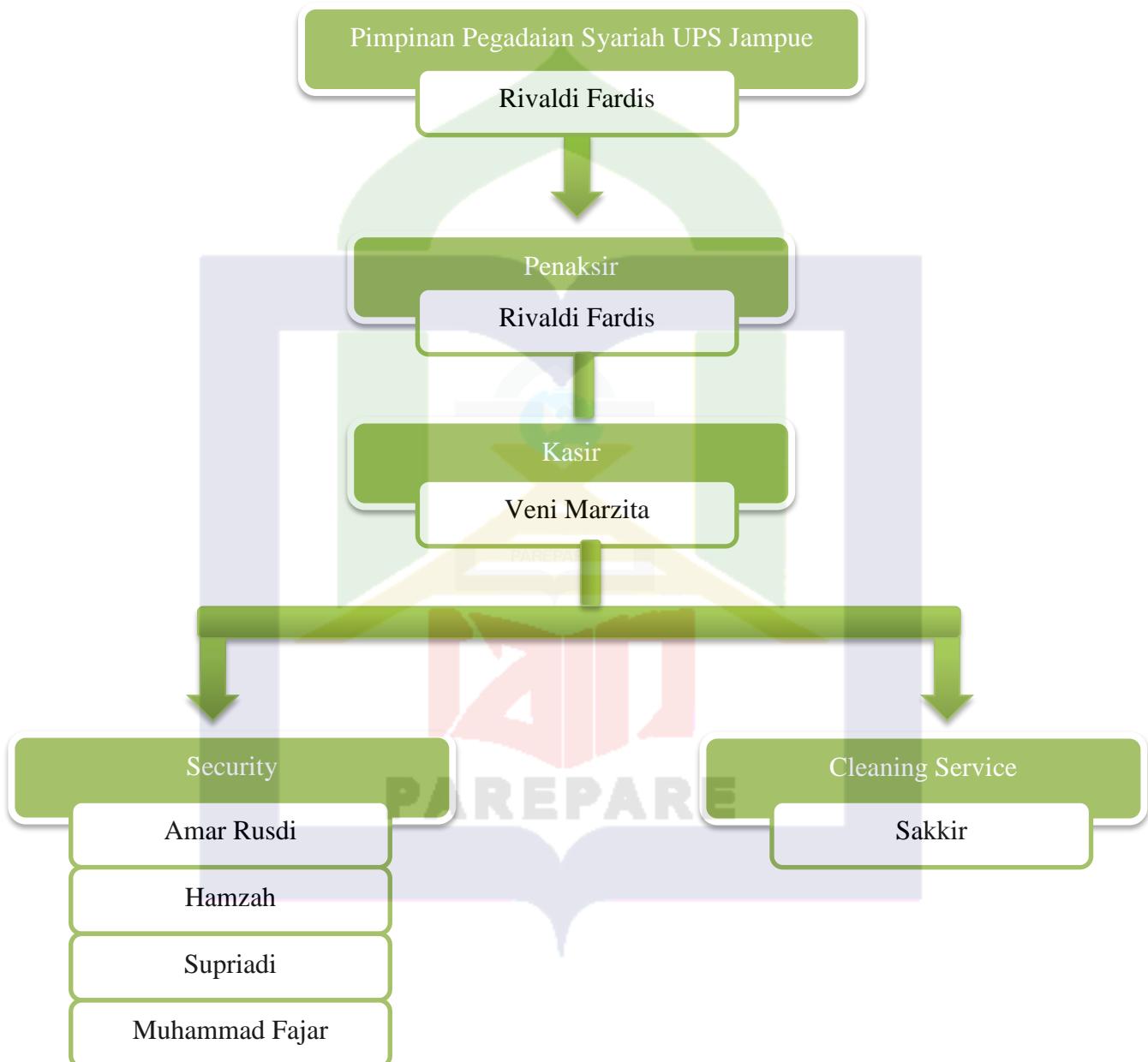
- a) Menciptakan pola perkreditan yang benar-benar tepat sasaran dan menguntungkan, serta memperluas wilayah operasinya apabila diperlukan.
- b) Ikut serta dalam upaya menghentikan praktik ribawi, pegadaian liar, pemberian kredit yang tidak rasional, dan lain-lain.
- c) Meningkatkan dan mendukung perekonomian kota-kota kecil dengan menyediakan pembiayaan berbasis gadai bagi petani, nelayan, dan pelaku usaha kecil yang produktif.
- d) Mengarahkan pinjaman atau usaha lain yang bermanfaat bagi masyarakat dan pemerintah.

b. Tugas Pegadaian Syariah

- 1) Meningkatkan lokal perekonomian dengan kredit menawarkan berbasis gadai hukum kepada:
    - a) Pedagang kecil, petani, nelayan, dan industri kecil produktif.
    - b) Pekerja dan pegawai negeri sipil dengan ekonomi miskin dan konsumtif.
  - 2) Ikut serta dalam menghentikan praktik pegadaian yang tidak sah, pemberian kredit yang tidak adil, dan praktik riba lainnya.
  - 3) Mengusahakan penyaluran kredit dan usaha-usaha lain yang menguntungkan, khususnya bagi masyarakat dan pemerintah.
  - 4) Mendorong perkreditan pola-pola agar terarah benar-benar dan terstruktur, menguntungkan, dan wilayah memperluas operasinya jika diperlukan.
- c. Syarat Pengajuan Produk Amanah Pegadaian Syariah
- 1) Berusia 17 sampai dengan 65 tahun pada saat kontrak berakhir
  - 2) Memiliki usaha yang sah sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku
  - 3) Usaha telah aktif beroperasi minimal 6 bulan
  - 4) Memiliki tempat tinggal tetap (dibuktikan dengan PBB)
  - 5) Memiliki kartu keluarga, buku nikah/buku nikah dan KTP
  - 6) Memiliki surat izin usaha yang sah, seperti SIUP, TDP, atau surat keterangan usaha dari kecamatan
  - 7) Memiliki rekening bank yang masih aktif
  - 8) Memiliki NPWP pribadi atau usaha
  - 9) Fotokopi rekening listrik
  - 10) Tidak sedang menerima pinjaman dari lembaga keuangan lain
  - 11) Slip gaji/daftar gaji 2 bulan terakhir (khusus PNS/pegawai tetap)

12) Surat Keputusan pengangkatan/KTP/name tag (khusus PNS/pegawai tetap)

d. Struktur Organisasi Pegadian Syariah UPS Jampue Pinrang



**Gambar 4.2 Struktur Organisasi Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang**

Keterangan:

1) Pimpinan Pegadaian Syariah UPS Jampue

Fardis Rivaldi sebagai kepala pelaksana teknis perusahaan yang berhubungan langsung dengan masyarakat. Kepala Kantor Cabang Unit Layanan Gadai Syariah bertanggung jawab langsung kepada pimpinan wilayah, yang selanjutnya melaporkan kepada jajaran direksi mengenai hasil kegiatan yang telah dibinanya. Dengan bantuan Kepala Unit Layanan Gadai Syariah Pusat dan Kepala Bidang Usaha Lainnya, Direksi akan menyusun kebijakan bagi manajemen Unit Layanan Gadai Syariah untuk sementara waktu dan menanggapi atau menindaklanjuti laporan dari Pimpinan Wilayah.

2) Penaksir

Sebagai pimpinan, penilai, dan kepala gudang, Rivaldi Fardis bertanggung jawab untuk mengevaluasi agunan guna memastikan kualitas dan nilai barang sesuai dengan peraturan yang berlaku. Hal ini dilakukan untuk memastikan estimasi dan jumlah pinjaman yang wajar, serta reputasi yang positif bagi bisnis.

3) Kasir

Untuk memastikan kelancaran operasional Kantor Pegadaian Syariah UPS Jampue, Veni Marzita, sebagai kasir, bertanggung jawab untuk melaksanakan tugas penerimaan, penyimpanan, dan pembayaran serta pembelian sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

#### 4) *Security*

Menjaga Kantor Pegadaian UPS Jampue Syariah beserta seluruh barang-barangnya tetap aman, baik siang maupun malam, merupakan tanggung jawab Amar Rusdi, Hamzah, Supriadi, dan Muhammad Fajar. Mereka juga bertanggung jawab membantu siapa saja yang ingin melengkapi dokumen.

#### 5) *Cleaning Service*

Sakkir bertugas menjaga tempat kerja tetap bersih dan semua fasilitasnya dalam kondisi baik sehingga karyawan dapat selalu bekerja dengan performa terbaiknya.<sup>62</sup>

### 2. **Implementasi Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang**

#### a. Pelaksanaan Pembiayaan Produk Amanah Syariah

Untuk memudahkan kepemilikan kendaraan bermotor baik kendaraan bermotor roda dua maupun roda empat secara angsuran, Amanah Finance merupakan produk pembiayaan kendaraan bermotor yang diperuntukkan bagi masyarakat berpenghasilan tetap, termasuk pelaku usaha mikro, pegawai negeri sipil, dan sektor swasta. Sesuai dengan ketentuan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 92/DSN-MUV/IV/2014 tentang Pembiayaan dengan Rah (al-Tamwil al-Mautsuq bi al-Rahn), Amanah Finance menggunakan akad Rahn Tasjily.

---

<sup>62</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

Hal ini sesuai dengan yang di jelaskan oleh bapak Rivaldi Fardis selaku pengelolah unit di UPS jampue mengatakan bahwa:

“Bagi masyarakat Jampue, khususnya para karyawan dan pelaku usaha mikro, produk Amanah ini merupakan solusi tepat untuk memenuhi kebutuhan kepemilikan mobil secara mencicil dengan proses yang mudah dan cepat”<sup>63</sup>.

Salah satu nasabah pemberian amanah Bapak Suparto mengatakan bahwa:

“Salah satu pilihan pemberian mobil secara mencicil sesuai prinsip syariah menurut saya adalah produk Amanah dari Pegadaian Syariah.”<sup>64</sup>

Salah satu nasabah pemberian amanah Ibu Hasriana mengatakan bahwa:

“Sebenarnya adanya produk amanah ini awalnya saya tidak tahu, tapi saya tahu dari teman, teman saya ini salah satu nasabah di pegadaian syariah UPS Jampue. Katanya ada pemberian produk amanah di pegadaian syariah UPS Jampue. Terus saya datang langsung ke kantor Pegadaian Syariah sini. Waktu itu dijelaskan sama petugasnya terkait pemberian produk amanah, lumayan jelas sih, mereka jelaskan satu per satu. Jadi saya paham kalau ini pakai prinsip syariah, sehingga saya tertarik menggunakan pemberian produk amanah ini dan sekarang sudah menjadi nasabah juga”<sup>65</sup>.

Sedangkan hasil wawancara salah satu nasabah pemberian amanah

Sappe mengatakan bahwa:

“Sepengetahuan saya, produk terpercaya ini dimanfaatkan oleh mereka yang ingin membeli mobil tetapi tidak memiliki dana yang diperlukan; pegadaian Islam menawarkan pinjaman sebagai solusinya”<sup>66</sup>.

Kemudian hasil wawancara salah satu nasabah pemberian amanah Marlina mengatakan bahwa:

“Kalau menurut saya produk amanah adalah layanan pemberian kendaraan bermotor dari Pegadaian Syariah yang diberikan kepada pegawai tetap, wiraswasta, atau profesional dengan sistem cicilan sesuai

<sup>63</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

<sup>64</sup> Suparto, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 10 April 2025.

<sup>65</sup> Hasriana, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 28 April 2025.

<sup>66</sup> Sappe, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 15 April 2025.

prinsip syariah. Setelah saya menjadi nasabah, saya sudah mengetahui keunggulan produk amanah yaitu :

- 1) Proses Cepat dan Mudah: Tidak memerlukan pembukaan rekening dan persyaratan sederhana.
- 2) Biaya Ringan: Tidak ada bunga, hanya biaya mu'nah yang dihitung berdasarkan harga kendaraan.
- 3) Angsuran Tetap: Jumlah angsuran tetap selama masa pinjaman, memudahkan perencanaan keuangan".<sup>67</sup>

Produk Amanah dari Pegadaian Syariah merupakan salah satu pilihan pemberian yang diperuntukkan bagi kalangan profesional, karyawan tetap, dan pelaku usaha mikro/kecil untuk pembelian kendaraan bermotor secara angsuran dengan proses mudah dan cepat, sesuai hasil wawancara informan di atas. Keunggulan produk Amanah antara lain proses mudah dan cepat, harga terjangkau, dan cicilan tetap.

Pelaksanaan pemberian Produk Amanah di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang menunjukkan bahwa lembaga ini berhasil menyediakan fasilitas pemberian kendaraan bermotor berbasis prinsip syariah bagi masyarakat berpenghasilan tetap, karyawan, maupun pelaku usaha mikro. Produk ini memiliki karakteristik utama berupa akad rahn tasjily sebagai jaminan dan skema cicilan yang disesuaikan dengan kemampuan nasabah. Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola unit dan para nasabah, proses pengajuan pemberian dinilai cepat, praktis, dan jelas, mulai dari konsultasi, penyampaian informasi detail produk, pengumpulan dokumen persyaratan, hingga pencairan dana pemberian. Selain itu, penerapan akad rahn tasjily dalam pemberian Amanah secara umum mampu memenuhi kebutuhan nasabah akan solusi pemberian yang sesuai dengan prinsip syariah, transparan, dan bebas bunga riba. Pelaksanaan pemberian ini juga

---

<sup>67</sup> Marlina, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 25 April 2025.

menunjukkan adanya kepuasan nasabah terhadap layanan Pegadaian Syariah UPS Jampue, yang secara konsisten melakukan sosialisasi, pendampingan, dan edukasi terkait ketentuan akad, hak dan kewajiban nasabah, serta tata cara pembayaran angsuran.

b. Jaminan *Rahn Tasjily*

*Rahn tasjili* adalah jaminan utang dalam bentuk barang, tetapi agunan (*marhun*) masih dalam penguasaan (pemanfaatan) rahin, dan ada bukti kepemilikan yang diberikan kepada pemberi pinjaman (*murtahin*). Berdasarkan pengaturan ini, penerima pinjaman (*rahin*) memberikan bukti kepemilikan barang kepada murtahin; tetapi, hal ini tidak benar-benar mengalihkan kepemilikan aset jika terjadi wanprestasi, murtahin berwenang untuk mengeksekusi barang tersebut.

Hal ini sesuai dengan yang di jelaskan oleh bapak Rivaldi Fardis selaku pengelolah unit di UPS jampue mengatakan bahwa:

“Pembiasaan Amanah memiliki jaminan berupa buku BPKB dari mobil nasabah hingga angsuran lunas. Meskipun BPKB dijadikan agunan, nasabah tetap bisa menggunakan mobilnya.”<sup>68</sup>.

Meskipun secara teori tidak ada agunan (*marhun*) dalam akad Amanah, lembaga keuangan Islam dapat meminta agunan dari pemegang amanah untuk memastikan bahwa pemegang Amanah tidak melakukan aktivitas yang tidak wajar. Hal ini berdasarkan hasil wawancara. Agunan dalam akad Amanah hanya dapat dilakukan jika pemegang amanah melanggar ketentuan perjanjian dan melakukan sesuatu yang dilarang atau tidak pantas. Mengenai pendanaan

---

<sup>68</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

dengan menggunakan *Rahn* (*al-Tamwil al-Mautsuq bi al-Rahn*), hal ini dijelaskan dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 92/DSN-MUV/IV/2014.

Akad utama produk Amanah yang merupakan produk pembiayaan kendaraan bermotor adalah rahn tasjily yang bersumber dari qardh (utang). Salah satu nasabah Amanah Finance menyatakan bahwa Bapak Suparto menyatakan bahwa:

“Pegadaian Islam menawarkan produk yang disebut Amanah, yaitu opsi pembiayaan untuk mobil atau kendaraan bermotor dengan jangka waktu pembayaran cicilan yang dapat disesuaikan mulai dari 12, 18, 24, 36, 48, dan 60 bulan. Akad utama yang digunakan dalam produk Amanah ini adalah rahn tasjily, yang berasal dari qardh (utang). Sebagai nasabah pegadaian Islam ini, saya telah melunasi semua saldo terutang saya”.<sup>69</sup>

Pegadaian Syariah UPS Jampue menggunakan akad rahn tasjili yang bersumber dari *qardh* (utang) untuk membiayai produk amanah. Praktik ini dilakukan karena adanya *qardh* (utang). Pinjaman yang diambil konsumen untuk membeli mobil merupakan sumber *qardh* (utang). Utang tersebut berupa uang, dan jumlah pinjamannya sesuai dengan harga mobil yang ingin dibeli oleh nasabah. Namun, nasabah harus membayar uang muka minimal 10% dari harga mobil, dan pinjaman tersebut dilunasi secara mencicil selama jangka waktu yang dipilih nasabah, tetapi pegadaian menyetujui jangka waktu maksimal 60 bulan.

Salah satu nasabah pembiayaan amanah Ibu Hasriana mengatakan bahwa:

“Disini juga ada namanya jaminan, jaminan berupa buku BPKB dari kendaraan yang dibeli nasabah”.<sup>70</sup>

<sup>69</sup> Suparto, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 10 April 2025.

<sup>70</sup> Hasriana, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 28 April 2025.

Akad *rahn tasjili*, yaitu jaminan berupa barang atas utang, kemudian berkembang mengikuti adanya akad *qardh* (utang). Sebagai agunan utang sampai nasabah melunasinya, jaminan berupa barang yang dimaksud adalah BPKB kendaraan bermotor yang berasal dari *qardh* (utang), yaitu BPKB kendaraan bermotor yang berasal dari kendaraan yang dibeli nasabah dengan menggunakan dana pinjaman dari produk Amanah di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Curup. Jaminan tersebut berfungsi sebagai jaminan bagi pegadaian apabila nasabah wanprestasi atau melanggar perjanjian, atau tidak mampu membayar pinjaman. Keuntungan pegadaian berasal dari mu'nah, atau biaya penyimpanan agunan, dan dewan direksi telah menetapkan tingkat mu'nah, yang dapat berubah sewaktu-waktu.

Hal ini sesuai dengan yang di jelaskan oleh Ibu verni Marzita selaku Kasir di UPS jampue mengatakan bahwa:

“Qardh (utang) produk Amanah merupakan salah satu jenis pembiayaan yang diberikan pegadaian kepada nasabahnya dalam bentuk uang untuk membeli mobil. Besarnya pinjaman disesuaikan dengan harga kendaraan yang akan dibeli, namun pembeli harus terlebih dahulu membayar uang muka minimal 10% dari harga kendaraan. Setelah qardh (utang) selesai, muncul akad rahn tasjili baru, yaitu akad yang berfungsi sebagai jaminan utang. Jaminan produk ini adalah jaminan berupa barang, khususnya BPKB mobil yang dibeli debitur. Keuntungan pegadaian berasal dari mu'nah yang besarnya telah ditetapkan oleh pengurus dan dapat berubah sewaktu-waktu.”<sup>71</sup>

Hasil wawancara di atas menjelaskan bahwa dalam pembiayaan Amanah, jaminan yang diberikan berupa buku BPKB dari kendaraan yang dibeli nasabah hingga angsuran lunas. Nasabah tetap bisa menggunakan kendaraannya meskipun BPKB dijadikan agunan. Jaminan pembiayaan Produk

<sup>71</sup> Veni Marzita. Kasir Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 19 Oktober 2024 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

Amanah menggunakan akad rahn tasjily, yaitu penyerahan jaminan berupa dokumen kepemilikan kendaraan (BPKB) oleh nasabah kepada pihak Pegadaian Syariah sebagai agunan pinjaman. Meskipun dokumen BPKB disimpan oleh lembaga, nasabah tetap dapat memanfaatkan kendaraannya untuk aktivitas sehari-hari, sehingga tidak mengganggu produktivitas atau kebutuhan transportasi mereka. Ketentuan ini memberi rasa aman bagi lembaga penyulur dana dan tetap memberikan kebebasan bagi nasabah. Proses pengikatan jaminan dilaksanakan berdasarkan ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 92/DSN-MUI/IV/2014 tentang Pembiayaan dengan Rahn, yang menjelaskan bahwa barang jaminan tidak berpindah kepemilikan secara otomatis, melainkan hanya menjadi jaminan apabila terjadi wanprestasi. Dari hasil wawancara, diketahui bahwa nasabah memahami mekanisme rahn tasjily sebagai salah satu keunggulan produk Amanah, karena lebih ringan dibandingkan akad konvensional. Selain itu, sistem rahn tasjily dinilai lebih adil karena biaya pemeliharaan barang jaminan (mu'nah) sudah disepakati di awal secara transparan dan tidak berubah selama masa pembiayaan, sehingga nasabah dapat merencanakan pembayaran cicilan dengan baik.

#### c. Persyaratan Pengajuan Produk Amanah

Nasabah yang mengajukan produk Amanah harus memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh Pegadaian Syariah agar pinjamannya disetujui.

Sebagaimana diungkapkan oleh Ibu Veni Marzita selaku kasir Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang mengatakan bahwa:

“Berikut ini adalah persyaratan yang harus dipenuhi calon nasabah agar dapat mengajukan Produk Amanah: merupakan pegawai tetap suatu instansi pemerintah atau swasta yang telah bekerja sekurang-kurangnya dua tahun, berusia minimal dua puluh satu tahun, memiliki kendaraan

bermotor, memiliki surat-surat lengkap, fotokopi KTP (istri atau suami), surat keterangan domisili dari kecamatan atau desa apabila alamat tempat tinggal berbeda dengan KTP, dan fotokopi kartu keluarga apabila belum memiliki, dapat melengkapi dan menandatangani formulir permohonan Amanah, membayar uang muka yang telah disepakati (10% untuk sepeda motor dan 20% untuk mobil), menyerahkan Kartu Keluarga utama, fotokopi Surat Keputusan Pengangkatan sebagai Karyawan/Pekerja Tetap, rekomendasi dari atasan langsung, slip gaji dua bulan terakhir, dan surat keterangan usaha (SKU) yang mencantumkan tahun berdirinya usaha.”<sup>72</sup>

Hal ini sesuai dengan yang di jelaskan oleh Ibu verni Marzita selaku Kasir di UPS jampue mengatakan bahwa:

“Untuk saat ini masyarakat jampue selalu mengeluh terkait SKU untuk memenuhi berkasnya, karena sebelumnya SKU itu dibuat dari kelurahan sekarang SKU dibuat di Kantor Dinas Perdagangan Tingkat Kabupaten/Kota. Biasanya di kelurahan langsung jadi tetapi harus menunggu 1-2 hari untuk pengambilan SKU”<sup>73</sup>.

Sedangkan hasil wawancara salah satu nasabah pemberian amanah Sappe mengatakan bahwa:

“Untuk mengajukan produk pemberian Amanah di PT Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah (UPS) Jampue, Pinrang, nasabah perlu memenuhi beberapa persyaratan administratif dan prosedural yang telah ditetapkan oleh Pegadaian Syariah”<sup>74</sup>.

Kemudian hasil wawancara salah satu nasabah pemberian amanah Marlina mengatakan bahwa:

“Persyaratan pengajuan produk amanah di sini adalah

- 1) Calon nasabah harus memiliki pegawai tetap dari lembaga publik atau swasta dengan pengalaman kerja minimal dua tahun.
- 2) Calon nasabah harus berusia minimal 21 tahun.
- 3) Kendaraan yang dikendarai sendiri, dengan melampirkan semua dokumen yang diperlukan.
- 4) Fotokopi KTP (suami atau istri); 5) Fotokopi kartu keluarga; 6) Fotokopi surat keputusan pengangkatan sebagai pegawai tetap atau pekerja.

<sup>73</sup> Veni Marzita. Kasir Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 19 Oktober 2024 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

<sup>74</sup> Sappe, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 15 April 2025.

- 5) Slip gaji dua bulan terakhir.
- 6) Menyerahkan uang muka yang telah disepakati.
- 7) Menerbitkan surat keterangan usaha (SKU) yang mencantumkan tahun berdirinya perusahaan.
- 8) Untuk sepeda motor, wajib membayar uang muka sebesar 10%.
- 9) Untuk mobil, wajib membayar uang muka sebesar 20%.
- 10) Mengisi dan menandatangani formulir aplikasi Amanah”.<sup>75</sup>

Berdasarkan wawancara informan diatas dapat disimpulkan bahwa untuk mengajukan produk pembiayaan Amanah di Pegadaian Syariah (UPS) Jampue, nasabah perlu memenuhi beberapa persyaratan administratif dan prosedural yang telah ditetapkan oleh Pegadaian Syariah.

Persyaratan pengajuan pembiayaan Produk Amanah di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang menetapkan kriteria yang relatif lengkap, mencakup status sebagai pegawai tetap minimal dua tahun, kepemilikan identitas resmi, dokumen surat keputusan pengangkatan, slip gaji, surat keterangan domisili, surat keterangan usaha (SKU) bagi wiraswasta, serta dokumen kepemilikan kendaraan. Uang muka yang disyaratkan juga bervariasi, yaitu minimal 10% untuk kendaraan roda dua dan 20% untuk kendaraan roda empat. Berdasarkan wawancara dengan petugas Pegadaian dan nasabah, sebagian calon debitur mengakui adanya tantangan dalam melengkapi SKU, terutama karena kebijakan terbaru yang mewajibkan penerbitan SKU dari Dinas Perdagangan Kabupaten/Kota, bukan lagi di kantor kelurahan. Walaupun demikian, proses administrasi yang dijalankan secara profesional dan adanya bantuan pendampingan dari petugas Pegadaian membantu memudahkan calon nasabah dalam memenuhi persyaratan tersebut. Ketentuan administrasi yang cukup detail ini pada dasarnya bertujuan untuk memastikan kesesuaian calon

---

<sup>75</sup> Marlina, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 25 April 2025.

nasabah dengan prinsip kehati-hatian serta mengurangi risiko pembiayaan bermasalah di kemudian hari.

d. Keunggulan Layanan Pembiayaan Produk Amanah

- 1) Proses transaksi berprinsip syariah yang adil dan menenteramkan sesuai Fatwa MUI92/DSN-MULIV/2014
- 2) Pelayanan di lebih dari 4000 outlet pegadaian di seluruh Indonesia Uang muka terjangkau
- 3) Biaya (Mu'nah) yang kompetitif terhadap taksiran
- 4) Prosedur Pembiayaan Amanah
- 5) Calon nasabah mengajukan kredit melalui bendaharawan gaji pada instansi/perusahaan tempat bekerja
- 6) Mengisi formulir yang telah disediakan dengan menyerahkan persyaratan yang ditentukan.
- 7) Pembiayaan mulai Rp 5.000.000 hingga Rp 450.000.000
- 8) Jangka waktu kredit 12 bulan, 24 bulan, dan 60 bulan.
- 9) Persyaratan Pembiayaan Amanah
- 10) Mempunyai tempat tinggal tetap dan tidak berpindah-pindah

**Tabel 4.1 *Mu'nah* (Pembiayaan Amanah)**

<b>PEMBIAYAAN PRODUK AMANAH</b>			
Minimal Uang Pinjaman	Maksimal Uang Pinjaman	Administrasi	Jangka Waktu Pinjaman
Rp. 5.000.000	Rp. 450.000.000	1% dari uang	12-60 bulan

		pinjaman	
--	--	----------	--

Sumber: [www.sahabatpegadaian.com](http://www.sahabatpegadaian.com)

Biaya ialah semua pengorbanan yang perlu dilakukan yang diukur dengan satuan uang, untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat in mupun yang akan datang.

Hal ini sesuai dengan yang dijelaskan oleh bapak Rivaldi Fardis selaku pengelolah unit di UPS jampue mengatakan bahwa:

“Dalam pembiayaan amanah terdapat nilai minimal dan maksimal pinjaman, jangka waktu kredit yang dapat diajukan nasabah terdapat juga biaya administrasi yang harus dibayar oleh nasabah.”<sup>76</sup>

Biaya-biaya yang ada dalam pembiayaan amanah yang dikenakan kepada nasabah ialah biaya administrasi. Biaya administrasi merupakan ongkos atau pengorbanan materi yang dikeluarkan oleh pihak pegadaian. Biaya administrasi disini berupa photo copy, print out dan biaya materai. Para ulama sepakat bahwa segala biaya yang bersumber dari barang yang digadaikan menjadi tanggungan peggadai. Oleh karena itu biaya administrasi dibebankan kepada penggadaian.

**Tabel 4.2 ILUSTRASI PRODUK AMANAH**

Harga kendaraan	Rp. 10.000.000
Uang muka	Rp. 2.000.000
Uang Pinjaman	Rp. 8.000.000
Uang Administrasi	1% dari uang

<sup>76</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

	pinjaman
Akad 12 Bulan (Angsuran Perbulan)	-
Angsuran Pokok (8.000.000:12 Bulan)	Rp. 666.666
Mu'nah Perbulan ( 10.000.000 (harga kendaraan) X 0,8%)	Rp. 80.000
Jumlah Angsuran	Rp. 746.666

Sumber: [www.sahabatpegadaian.com](http://www.sahabatpegadaian.com)

Tabel ini menjelaskan secara rinci simulasi pembiayaan kendaraan. Dalam ilustrasi ini, harga kendaraan ditetapkan sebesar Rp 10.000.000. Calon nasabah diwajibkan membayar uang muka sebesar Rp 2.000.000, sehingga jumlah uang pinjaman yang harus dibiayai adalah Rp 8.000.000. Selain itu, terdapat biaya administrasi sebesar 1% dari uang pinjaman, yaitu Rp 80.000. Pembiayaan ini memiliki tenor 12 bulan atau satu tahun. Angsuran pokok bulanan dihitung dari uang pinjaman dibagi 12 bulan, menghasilkan Rp 666.666 per bulan. Terdapat juga biaya bulanan lain yang disebut "Mu'nah", yang dihitung sebesar 0,8% dari harga kendaraan, yaitu Rp 80.000 per bulan. Dengan demikian, total angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya oleh nasabah adalah penjumlahan dari angsuran pokok dan Mu'nah, yaitu Rp 746.666

Salah satu nasabah pembiayaan amanah Ibu Hasriana mengatakan

"Mu'nah yang dikenakan kepada nasabah cukup ringan berbeda dengan pembiayaan yang tidak berbasis syariah, pegadaian juga tidak menggunakan sistem bunga melainkan biaya pemeliharaan atas barang jaminan yang ditahan oleh pihak pegadaian, meskipun pegadaian

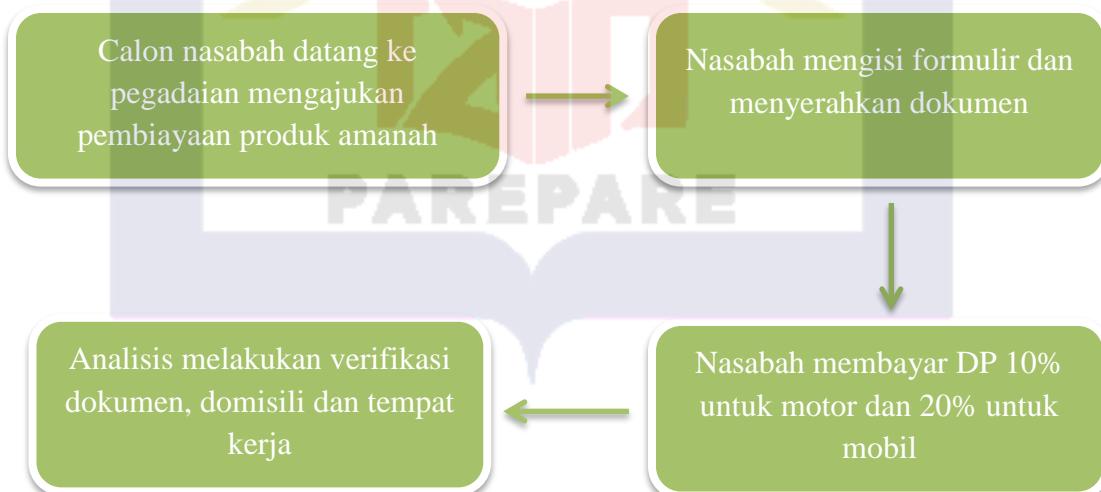
menahan BPKB, namun kendaraan masih dapat digunakan dalam menjalankan aktifitas sehari-hari.<sup>77</sup>

Berdasarkan wawancara kepada salah satu nasabah Pegadaian syariah menerbitkan pembiayaan amanah bukan hanya karna ingin memiliki nasabah sebanyak-banyaknya. Namun dengan adanya pembiayaan amanah, pegadaian syariah mengajak para karyawan dan pengusaha mikro untuk meningkatkan dan mengembangkan profesi masing-masing agar lebih efektif, efisien. Sehingga jelas tujuannya hanya untuk memberikan kualitas pelayanan yang baik untuk nasabah pegadaian syariah, dengan berusaha memenuhi kebutuhan pribadi sebagai penunjang profesi.

Hal ini sesuai dengan yang di jelaskan oleh bapak Rivaldi Fardis selaku pengelolah unit di UPS jampue mengatakan bahwa

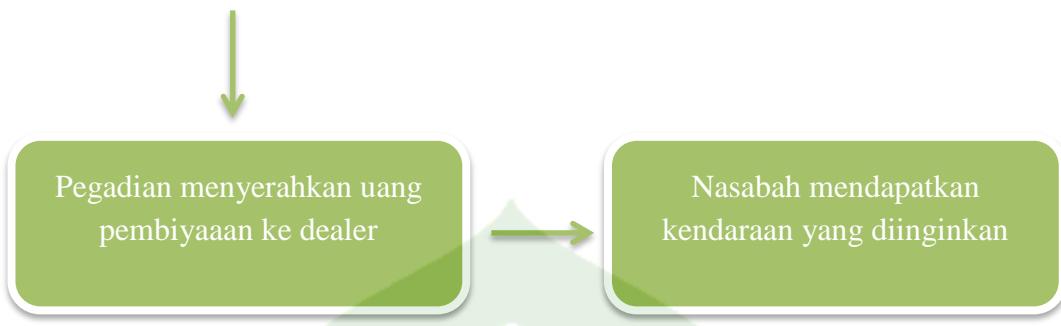
"Biaya mu'nah ditetapkan sebesar 0,8% atas beberapa pertimbangan dan kebijakan dari atasan yaitu gaji pegawai dan biaya-biaya dan telah disetujui oleh OJK bukan atas sewenang-wenang karena merupakan badan usaha milik negara".<sup>78</sup>

Gambar 4.3 SKEMA PEMBIAYAAN PRODUK AMANAH



<sup>77</sup> Hasriana, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 28 April 2025.

<sup>78</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang



Sumber: [Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang](#)

Pegadaian Syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang bergerak di bidang pembiayaan dengan prinsip-prinsip syariah, yang memberikan alternatif pembiayaan bagi masyarakat yang mengedepankan nilai-nilai keadilan dan keberkahan. Salah satu produk unggulan yang ditawarkan adalah produk pembiayaan Amanah, yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan nasabah secara transparan, cepat, dan sesuai dengan ketentuan syariah.

Di wilayah UPS Jampue Pinrang, Pegadaian Syariah terus berupaya meningkatkan kualitas layanan agar dapat memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi masyarakat dalam mengakses pembiayaan. Keunggulan layanan pembiayaan produk Amanah ini tidak hanya terletak pada sistem pembiayaan yang bebas riba, tetapi juga pada proses pelayanan yang responsif, persyaratan yang sederhana, serta fleksibilitas dalam penggunaan dana.

Produk amanah di Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah (UPS) Jampue, Kabupaten Pinrang, menawarkan berbagai keunggulan yang

memudahkan masyarakat dalam memperoleh pembiayaan kendaraan bermotor secara syariah.

Salah satu nasabah pembiayaan amanah Bapak Suparto mengatakan bahwa:

“Keunggulan layanan pembiayaan produk amanah yaitu proses transaksi berprinsip syariah yang adil dan menenteramkan sesuai fatwa, biaya (mu'nah) yang kompetitif terhadap taksiran, prosedur pembiayaan amanah, pembiayaan mulai rp 5.000.000 hingga rp 450.000.000, jangka waktu kredit 12 bulan, 24 bulan, dan 60 bulan serta mempunyai tempat tinggal tetap dan tidak berpindah-pindah”.<sup>79</sup>

Sedangkan hasil wawancara salah satu nasabah pembiayaan amanah Sappe mengatakan bahwa:

“Menurut saya keunggulan layanan pembiayaan produk amanah yaitu proses cepat dan mudah, sesuai prinsip syariah, biaya pemeliharaan berdasarkan taksiran, uang muka terjangkau dan jangka waktu fleksibel serta prosedur pengajuan yang sederhana”.<sup>80</sup>

Kemudian hasil wawancara salah satu nasabah pembiayaan amanah Marlina mengatakan bahwa:

“Keunggulan produk amanah menurut saya yaitu :

- 1) Proses Cepat dan Mudah: Tidak memerlukan pembukaan rekening dan persyaratan sederhana.
- 2) Biaya Ringan: Tidak ada bunga, hanya biaya mu'nah yang dihitung berdasarkan harga kendaraan.
- 3) Angsuran Tetap: Jumlah angsuran tetap selama masa pinjaman, memudahkan perencanaan keuangan”.<sup>81</sup>

Berdasarkan wawancara informan di atas dapat disimpulkan bahwa keunggulan layanan pembiayaan produk amanah yaitu proses cepat dan mudah, sesuai prinsip syariah, biaya pemeliharaan berdasarkan taksiran, uang

<sup>79</sup> Suparto, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 10 April 2025.

<sup>80</sup> Sappe, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 15 April 2025.

<sup>81</sup> Marlina, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 25 April 2025.

muka terjangkau dan jangka waktu fleksibel serta prosedur pengajuan yang sederhana.

Dengan berbagai keunggulan tersebut, Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang menjadi pilihan yang tepat bagi masyarakat yang membutuhkan pemberian kendaraan bermotor secara syariah dengan proses yang cepat, mudah, dan terpercaya. Keunggulan-keunggulan tersebut menjadikan produk pemberian Amanah Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang sebagai pilihan tepat bagi masyarakat yang membutuhkan solusi pemberian yang aman, terpercaya, dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan layanan yang semakin profesional dan inovatif, Pegadaian Syariah berharap dapat terus berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat di daerah Pinrang.

Produk Amanah di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang memiliki sejumlah keunggulan yang menjadikannya alternatif pemberian yang kompetitif dibandingkan pemberian konvensional. Keunggulan utama mencakup proses transaksi yang cepat dan sederhana, biaya mu'nah yang lebih ringan dan transparan tanpa adanya bunga, angsuran yang tetap selama jangka waktu pinjaman, serta persyaratan administrasi yang jelas. Produk Amanah juga memiliki fleksibilitas tenor cicilan mulai dari 12 hingga 60 bulan dan dapat diajukan dalam plafon pemberian mulai dari Rp5.000.000 hingga Rp450.000.000. Dari hasil wawancara dengan nasabah, layanan pemberian ini dinilai sangat membantu dalam memenuhi kebutuhan kepemilikan kendaraan bermotor dengan prinsip syariah yang sesuai dengan nilai-nilai keadilan dan keberkahan. Nasabah merasa nyaman dengan proses

penjelasan produk yang detail, transparansi biaya yang tidak berubah-ubah, dan komitmen Pegadaian Syariah dalam memberikan pelayanan ramah, cepat, dan profesional. Keunggulan lain yang diakui adalah keberadaan jaringan layanan Pegadaian Syariah yang luas sehingga memudahkan pembayaran angsuran di berbagai lokasi. Semua keunggulan tersebut menunjukkan bahwa Pegadaian Syariah UPS Jampue berhasil mengimplementasikan pembiayaan Amanah secara optimal sehingga dapat dipercaya oleh masyarakat sebagai lembaga keuangan syariah yang profesional.

### 3. Penyebab Terjadinya Masalah Penurunan Permohonan Produk Amanah Pada Sektor UMKM UPS Jampue Pinrang

**Tabel 4.3 Data Nasabah Produk Amanah UPS Jampue Pinrang Tahun 2021-2025**

TAHUN	DATA NASABAH PENGAMBILAN PRODUK AMANAH DI PEGADAIAN SYARIAH UPS JAMPUE PRIODE 2021-2025	
	JUMLAH NASABAH YANG AKTIF	JUMLAH NASABAH YANG IUNAS
2021	1 Nasabah	1 Nasabah
2022	3 Nasabah	3 Nasabah
2023	10 Nasabah	9 Nasabah
2024	5 Nasabah	1 Nasabah
2025	3 Nasabah	Belum ada

*Sumber :Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang*

Tabel ini gambaran perkembangan Produk Amanah di Pegadaian Syariah cabang Jampue dari tahun 2021 hingga perkiraan di tahun 2025, dengan fokus pada jumlah nasabah aktif dan nasabah yang sudah melunasi. Dimulai pada tahun

2021 yang menunjukkan permulaan yang sangat kecil dengan hanya 1 nasabah aktif yang langsung lunas, diikuti oleh peningkatan bertahap di tahun 2022 menjadi 3 nasabah aktif yang kesemuanya juga telah melunasi. Puncak pertumbuhan terjadi pada tahun 2023, di mana nasabah aktif melonjak tajam menjadi 10 orang, meskipun ada 1 nasabah yang belum melunasi, mengindikasikan ekspansi yang signifikan namun dengan sedikit tantangan pelunasan awal. Namun, tren berbalik di tahun 2024 dengan penurunan nasabah aktif menjadi 5 orang dan hanya 1 yang telah melunasi, menunjukkan potensi kendala dalam akuisisi baru atau proses pelunasan. Terakhir, data untuk tahun 2025 yang sedang berjalan menunjukkan 3 nasabah aktif tetapi belum ada yang lunas, sebuah kondisi yang wajar mengingat tahun tersebut masih berlangsung dan nasabah baru memerlukan waktu untuk menyelesaikan kewajibannya.

Hal ini sesuai dengan yang di jelaskan oleh Bapak Rivaldi Fardis selaku pengelolah unit di UPS jampue mengatakan bahwa

Untuk tahun ini jumlah nasabah sementara 3 Nasabah yang mengambil Produk Amanah dan ke 3 itu belum ada yang lunas karena Nasabah baru dan belum waktunya untuk membayar, karena pembayaran itu ada jangka waktu yang di berikan. Di lingkungan/daerah sini juga kebanyakan punya usaha pertanian, pertenakan nah untuk mengajukan permohonan itu syaratnya harus pegawai/karyawan yang memiliki usaha bagian perdagangan jadi itu juga salah satu alasan kenapa sedikit yang mengambil pembiayaan Amanah<sup>82</sup>

Hasil wawancara di atas Peneliti bahwa Tahun ini belum ada pelunasan karena Nasabah baru semua dan Pembayaran Amanah memang memiliki jangka waktu 12-60 Bulan, sehingga wajar jika nasabah baru belum langsung melunasi pinjamannya. Dan untuk saat ini banyak yang mengajukan permohonan pada

<sup>82</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

Produk Amanah akan tetapi banyak pengusaha yang tdk lengkap berkas berkasnya, hanya 3 orang saja yang lengkap dan sudah berjalan saat ini. Untuk usaha seperti pertanian atau peternakan itu tidak bisa mengajukan permohonan, yang bisa hanya karyawan/pegawai tetap atau setidaknya mereka punya usaha di bidang perdagangan.

Hasil wawancara salah satu nasabah pemberian amanah Marlina mengatakan bahwa:

“Saya termasuk salah satu nasabah yang sudah tidak menggunakan pemberian produk amanah lagi karena pemberian saya sudah lunas tahun kemarin”<sup>83</sup>

Kemudian hasil wawancara yang diungkapkan oleh Ibu Veni Marzita kasir Pegadaian Produk Amanah mengatakan bahwa:

“Penurunan permohonan juga diduga disebabkan oleh berbagai faktor lain, baik dari sisi internal lembaga, seperti kurangnya promosi atau pelayanan, maupun dari sisi eksternal, seperti rendahnya pemahaman masyarakat tentang produk syariah, persaingan dengan lembaga keuangan konvensional, serta kondisi ekonomi lokal yang belum stabil.”<sup>84</sup>

Sedangkan dari salah satu nasabah pemberian amanah Bapak Suparto mengatakan bahwa:

“Kalau menurut saya nasabah kurang menggunakan pemberian produk amanah karena pihak pegadaian kurang melakukan sosialisasi dan edukasi produk. Sehingga banyak pelaku UMKM belum sepenuhnya memahami manfaat, mekanisme, dan prosedur pengajuan produk Amanah (biasanya berupa pemberian berbasis syariah). Kurangnya penyuluhan atau promosi dari pihak UPS Jampue membuat produk ini kurang dikenal di kalangan pelaku usaha kecil”<sup>85</sup>

Sedangkan hasil wawancara salah satu nasabah pemberian amanah Sappe mengatakan bahwa:

<sup>83</sup> Marlina, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 25 April 2025.

<sup>84</sup> Veni Marzita. Kasir Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 19 Oktober 2024 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

<sup>85</sup> Suparto, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 10 April 2025.

“Salah satu penyebab terjadinya masalah penurunan permohonan produk amanah pada sektor UMKM UPS Jampue Pinrang yaitu persyaratan yang terlalu ketat, dimana prosedur pengajuan produk amanah bisa saja dianggap rumit oleh pelaku UMKM dan persyaratan administrasi seperti agunan, laporan keuangan, atau dokumen formal lain mungkin sulit dipenuhi oleh UMKM mikro”.<sup>86</sup>

Berdasarkan wawancara informan di atas dapat disimpulkan bahwa penyebab terjadinya masalah penurunan permohonan produk amanah pada sektor UMKM UPS Jampue Pinrang yaitu kurangnya promosi atau pelayanan, rendahnya pemahaman masyarakat tentang produk syariah, persaingan dengan lembaga keuangan konvensional, kondisi ekonomi lokal yang belum stabil, pihak pegadaian kurang melakukan sosialisasi atau edukasi produk dan persyaratan yang terlalu ketat.

Kemudian dari salah satu nasabah pembiayaan amanah Ibu Hasriana mengatakan bahwa:

“Jadi, mungkin bisa dipertimbangkan skema yang lebih variatif untuk agunan, atau mungkin ada program uang muka yang lebih ringan untuk jenis kendaraan tertentu yang memang sangat dibutuhkan UMKM. Kalau bisa juga ada pilihan pembayaran yang disesuaikan dengan pola pendapatan usaha, misalnya UMKM pertanian yang pendapatannya musiman, agar tidak terlalu terbebani di luar musim panen. Itu akan sangat membantu sekali, Nak.”<sup>87</sup>

Oleh karena itu, Ibu Hasriana memberikan sejumlah saran dan masukan kepada Pegadaian Syariah mengenai bagaimana produk Amanah, khususnya untuk pembiayaan kendaraan bermotor, dapat dikembangkan agar lebih sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang memiliki latar belakang pekerjaan beragam di daerah Jampue Pinrang. Beliau menekankan bahwa sebagian besar penduduk di wilayah ini bukan hanya bekerja di sektor perdagangan atau jasa, tetapi banyak pula yang menggantungkan penghasilan dari kegiatan pertanian, peternakan, dan usaha-

<sup>86</sup> Sappe, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 15 April 2025.

<sup>87</sup> Hasriana, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 28 April 2025

usaha berbasis sumber daya alam lainnya. Kondisi ini membuat pola pendapatan mereka cenderung fluktuatif dan mengikuti musim, sehingga memerlukan kebijakan pembiayaan yang lebih fleksibel dibandingkan dengan masyarakat yang memiliki penghasilan tetap setiap bulan.

Secara keseluruhan, maksud dari pernyataan Ibu Hasniana adalah mendorong Pegadaian Syariah untuk terus melakukan inovasi dan penyesuaian dalam pengelolaan produk Amanah, terutama pada aspek ketentuan agunan, prosedur administrasi, dan skema pembayaran angsuran. Dengan adanya inovasi dan adaptasi yang mempertimbangkan karakteristik dan pola penghasilan masyarakat yang beragam, khususnya mereka yang bergerak di bidang pertanian dan peternakan, diharapkan produk Amanah akan menjadi semakin relevan, menarik, dan mudah diakses. Hal ini juga akan mendukung pemenuhan kebutuhan pembiayaan produktif yang sesuai dengan prinsip syariah, sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang memerlukan modal usaha ataupun kebutuhan kepemilikan kendaraan dalam mendukung aktivitas sehari-hari.

Penanganan tunggakan tidak cukup hanya dari sisi administratif. Kendala administratif juga menjadi salah satu faktor penurunan permohonan Produk Amanah sebagaimana yang diungkapkan Hal ini sesuai dengan yang di oleh Bapak Rivaldi Fardis selaku pengelolah unit di UPS jampue mengatakan bahwa:

Kebanyakan kendalanya itu soal kelengkapan berkas,banyak calon nasabah belum memiliki Surat Keterangan Usaha (SKU), padahal dokumen ini penting untuk membuktikan legalitas dan aktivitas usaha. Selain itu, sebagian juga belum memiliki rekening bank aktif atau bukti kepemilikan usaha yang memadai.<sup>88</sup>

Salah satu nasabah pembiayaan amanah Ibu Hasriana mengatakan bahwa:

“Adanya proses administrasi yang rumit atau lambat. Padahal jika proses permohonan produk Amanah dianggap terlalu birokratis, membutuhkan banyak dokumen, atau lama dalam pencairan, maka UMKM bisa enggan

<sup>88</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

mengaksesnya. Padahal UMKM umumnya membutuhkan pembiayaan cepat dan fleksibel”.<sup>89</sup>

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh Ibu Veni Marzita kasir Pegadaian Produk Amanah mengatakan bahwa:

Iya, betul. Banyak usaha kecil yang belum memiliki SKU resmi. Mereka jalan usaha tapi belum mengurus izin atau surat-surat. Ini akhirnya menghambat proses pengajuan Produk Amanah. Ada juga kasus calon nasabah datang dengan harapan bisa langsung cair, tapi setelah tahu syaratnya, akhirnya mundur karena merasa ribet atau belum siap melengkapi dokumen.<sup>90</sup>

Menanggapi pernyataan dari Rivaldi Fardis dan Veni Marzita selaku pegawai Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, peneliti memandang bahwa kendala administratif merupakan salah satu faktor yang cukup dominan dalam menurunnya permohonan Produk Amanah. Masalah seperti tidak adanya Surat Keterangan Usaha (SKU), rekening bank yang tidak aktif, serta minimnya bukti legalitas kegiatan ekonomi menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat masih berada dalam kategori informal atau belum terdokumentasi secara resmi. Kondisi ini mencerminkan bahwa meskipun banyak pihak secara ekonomi tergolong produktif dan memiliki kemampuan untuk melakukan cicilan, secara administratif mereka belum memenuhi syarat pembiayaan yang ditetapkan oleh lembaga keuangan. Tersirat dari pernyataan diatas, dapat dilihat bahwa pemahaman masyarakat masih sangat kurang akan produk Produk Amanah, diterangkan juga oleh Bapak Rivaldi Fardis mengatakan bahwa:

Masih banyak masyarakat yang mengira kalau Pegadaian itu cuma tempat untuk menggadaikan emas atau barang berharga, padahal sebenarnya kami juga punya produk pembiayaan usaha seperti Produk Amanah, yang bisa bantu pelaku UMKM dapat modal tanpa harus menyerahkan agunan

---

<sup>89</sup> Hasriana, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 28 April 2025.

<sup>90</sup> Veni Marzita. Kasir Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 19 Oktober 2024 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

tambahan. Sayangnya, belum banyak yang tahu soal ini. Kadang ada yang datang hanya untuk gadai, tapi begitu ditawari pembiayaan usaha, mereka ragu karena belum paham prosedurnya.<sup>91</sup>

Berdasarkan pernyataan pegawai Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, terlihat masih kurangnya pemahaman masyarakat mengenai peran strategis Pegadaian sebagai lembaga keuangan berbasis syariah. Peneliti memandang bahwa persepsi masyarakat yang menganggap Pegadaian hanya sebagai tempat gadai merupakan hambatan yang cukup signifikan dalam optimalisasi penyaluran pembiayaan Produk Amanah. Minimnya informasi yang sampai ke masyarakat menyebabkan sebagian besar orang belum mengetahui bahwa mereka sebenarnya memiliki akses terhadap fasilitas pembiayaan tanpa agunan tambahan melalui program Produk Amanah. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan masyarakat secara umum masih perlu ditingkatkan. Keraguan masyarakat saat ditawari produk pembiayaan juga mencerminkan bukan hanya keterbatasan informasi, tetapi juga kurangnya kepercayaan karena belum memahami manfaat serta mekanisme program tersebut secara menyeluruh.

#### **4. Faktor Penghambat Dan Pendukung Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian syariah UPS Jampue Pinrang**

Dalam pelaksanaan pembiayaan Produk Amanah, terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi kelancaran dan efektivitas program di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang. Faktor-faktor tersebut dapat bersifat mendukung maupun menghambat, tergantung pada kondisi internal lembaga dan dinamika eksternal di lingkungan masyarakat. Pemahaman terhadap faktor penghambat dan pendukung menjadi penting agar strategi pembiayaan dapat dirancang secara lebih tepat

---

<sup>91</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

sasaran, mampu menjangkau calon nasabah yang membutuhkan, serta tetap berpedoman pada prinsip-prinsip syariah.

a. Fakor Pendukung

Faktor pendukung merupakan aspek-aspek yang membantu kelancaran pelaksanaan pembiayaan Produk Amanah di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, terdapat beberapa faktor yang secara nyata memberikan kontribusi positif terhadap keberhasilan program pembiayaan ini. Seperti dari hasil wawancara Rivaldi Fardis Selaku Pengelolah Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang mengatakan bahwa:

“Yang paling mendukung adalah komitmen Pegadaian dalam memberikan sosialisasi dan pendampingan langsung kepada masyarakat. Kami berusaha supaya calon nasabah benar-benar paham sebelum memutuskan mengambil pembiayaan. Selain itu, adanya variasi tenor cicilan yang fleksibel mulai 12 sampai 60 bulan memudahkan masyarakat menyesuaikan kemampuan bayarnya. Biaya mu’nah yang transparan juga menjadi keunggulan. Jadi, faktor pendukung itu kombinasi antara edukasi, kemudahan prosedur, dan reputasi Pegadaian sebagai lembaga keuangan syariah yang terpercaya.”<sup>92</sup>

Salah satu nasabah pembiayaan amanah Ibu Hasriana mengatakan bahwa:

“Kalau dari pengalaman saya, yang paling mendukung itu pertama sosialisasi yang rutin, karena banyak masyarakat yang tadinya tidak tahu, jadi paham. Kedua, pelayanan kami yang terbuka dan sabar menjelaskan, membuat masyarakat lebih nyaman untuk bertanya. Ketiga, proses pencairan yang relatif cepat setelah dokumen lengkap. Ini membuat masyarakat merasa lebih percaya dan tidak ragu menggunakan pembiayaan produk Amanah.”<sup>93</sup>

Salah satu nasabah pembiayaan amanah Bapak Suparto mengatakan bahwa:

---

<sup>92</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

<sup>93</sup> Hasriana, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 28 April 2025.

“Yang mendukung itu sosialisasi langsung ke desa. Kalau tidak ada sosialisasi, kita tidak akan tahu produk Amanah itu seperti apa. Selain itu, proses pencairan yang cepat setelah lengkap dokumen juga sangat membantu, apalagi kalau kebutuhan mendesak.”<sup>94</sup>

Berdasarkan ketiga hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor pendukung utama dalam pelaksanaan pembiayaan Produk Amanah di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang meliputi komitmen Pegadaian dalam melakukan sosialisasi dan edukasi secara rutin kepada masyarakat, sehingga calon nasabah memperoleh pemahaman yang jelas mengenai produk pembiayaan. Selain itu, pelayanan yang responsif, terbuka, dan sabar dalam memberikan penjelasan turut meningkatkan kepercayaan masyarakat. Faktor lainnya adalah proses pencairan dana yang cepat setelah kelengkapan dokumen terpenuhi, tenor cicilan yang fleksibel, serta biaya mu’nah yang transparan, yang secara keseluruhan memudahkan masyarakat menyesuaikan pembiayaan dengan kebutuhan dan kemampuan keuangan mereka. Reputasi Pegadaian Syariah sebagai lembaga keuangan resmi yang terpercaya juga menjadi salah satu aspek penting yang memperkuat keberhasilan pelaksanaan pembiayaan Produk Amanah.

#### b. Faktor Penghambat

Selain terdapat berbagai faktor yang mendukung pelaksanaan pembiayaan Produk Amanah, penelitian ini juga menemukan sejumlah faktor yang menjadi penghambat dalam proses implementasinya di lapangan. Faktor-faktor penghambat ini muncul dari aspek internal maupun eksternal, mulai dari kendala administratif, keterbatasan informasi masyarakat, hingga permasalahan teknis yang memengaruhi kelancaran layanan pembiayaan.

---

<sup>94</sup> Suparto, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 10 April 2025.

Seperti yang dijelaskan oleh Ibu Veni Marzita kasir Pegadaian Produk Amanah mengatakan bahwa:

“Kalau dari pengalaman kami di lapangan, salah satu penghambat yang cukup sering terjadi adalah masalah kelengkapan dokumen administrasi. Banyak masyarakat yang belum memiliki dokumen yang lengkap, misalnya Surat Keterangan Usaha atau rekening bank aktif. Selain itu, ada juga yang terkendala pada pemahaman mengenai akad syariah, jadi mereka masih ragu atau takut mencoba produk pembiayaan. Proses persetujuan juga terkadang memakan waktu, karena harus menyesuaikan prosedur internal yang sudah ditetapkan. Faktor lain yang cukup mempengaruhi adalah persepsi masyarakat yang masih menganggap Pegadaian hanya tempat gadai barang, sehingga kurang percaya diri untuk mengajukan pembiayaan modal.”<sup>95</sup>

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Rivaldi Fardis Pengelola UPS Jampue Pinrang mengatakan bahwa:

“Kalau kami lihat dari sisi operasional, yang paling banyak dikeluhkan masyarakat adalah lamanya proses pengurusan dokumen pendukung. Contohnya, Surat Keterangan Usaha yang dulu bisa diurus di kelurahan, sekarang harus ke Dinas Perdagangan kabupaten, jadi lebih lama prosesnya. Selain itu, tingkat literasi keuangan masyarakat juga belum merata, banyak yang belum memahami skema pembiayaan syariah sehingga ragu untuk mencoba. Ada juga kendala di sisi internal, seperti keterbatasan jumlah pegawai dalam melayani permintaan yang meningkat pada waktu tertentu.”<sup>96</sup>

Kemudian hasil wawancara salah satu nasabah pembiayaan amanah Marlina mengatakan bahwa:

<sup>95</sup> Veni Marzita. Kasir Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 19 Oktober 2024 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

<sup>96</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

“Yang paling menghambat biasanya keterbatasan dokumen sama kurangnya pemahaman. Masih banyak yang tidak tahu cara buat rekening aktif atau SKU. Kadang juga ada yang takut dengan sistem syariah karena belum paham betul.”<sup>97</sup>

Kemudian hasil wawancara salah satu nasabah pembiayaan amanah Sappe mengatakan bahwa:

“Kebanyakan orang yang saya kenal belum paham cara membuat surat usaha, jadi mereka tidak bisa ajukan pembiayaan. Ada juga yang belum percaya kalau pegadaian bisa untuk modal usaha, bukan cuma tempat gadai.”<sup>98</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang menghambat pembiayaan Produk Amanah melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang meliputi kendala kelengkapan dokumen administrasi seperti Surat Keterangan Usaha dan rekening aktif, lamanya proses pengurusan dokumen pendukung karena perubahan kebijakan pelayanan, rendahnya pemahaman masyarakat terhadap akad syariah, keterbatasan literasi keuangan, persepsi masyarakat yang masih menganggap Pegadaian hanya sebagai tempat gadai barang, serta keterbatasan jumlah pegawai dalam melayani pengajuan pembiayaan pada periode tertentu.

c. Upaya apa yang dilakukan untuk mengatasi masalah yang pada Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

Program Produk Amanah di Pegadaian UPS Jampue Pinrang memiliki potensi besar untuk menjadi pendukung bagi para pelaku UMKM di wilayah tersebut. Program ini menawarkan akses pembiayaan yang mudah dan

<sup>97</sup> Marlina, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 25 April 2025.

<sup>98</sup> Sappe, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 15 April 2025.

terjangkau, membuka peluang bagi mereka untuk mengembangkan usahanya. Program ini tidak terlepas dari faktor-faktor yang menghambat pelaksanaannya, untuk itu Pegadaian UPS Jampue pinrang memiliki beberapa upaya untuk mengatasi masalah yang terjadi, sebagai berikut:

a. Peningkatan Sosialisasi

Pegadaian Syariah sebagai lembaga keuangan non-bank memiliki peran penting dalam memberikan solusi keuangan berbasis prinsip syariah kepada masyarakat. Namun, UPS (Unit Pelayanan Syariah) Jampue di Pinrang masih menghadapi beberapa tantangan, seperti rendahnya tingkat partisipasi masyarakat, kurangnya pemahaman terhadap produk syariah, serta masih minimnya kepercayaan terhadap layanan yang ditawarkan. Salah satu solusi utama yang dapat dilakukan adalah peningkatan sosialisasi.

Seperti dari hasil wawancara Rivaldi Fardis Selaku Pengelolah UnitPegadain Syariah UPS Jampue Pinrang mengatakan bahwa:

“Kami terus berupaya meningkatkan sosialisasi supaya masyarakat tahu kalau Pegadaian Syariah juga menyediakan pembiayaan usaha, bukan cuma gadai barang, kami juga menggunakan media sosial seperti Facebook dan WhatsApp untuk membagikan informasi seputar Produk Amanah. Selain itu, kami juga sebar pamflet dan pasang spanduk di pasar dan tempat-tempat umum. Kami aktif turun langsung ke masyarakat lewat kegiatan desa mitra. Kami memberikan penyuluhan langsung supaya warga lebih paham dan yakin untuk mengajukan pembiayaan. Upaya ini cukup efektif bagi pelaku usaha kecil di kampung yang belum terlalu paham dunia digital. Harapan kami, masyarakat bisa lebih memanfaatkan Produk Amanah untuk mengembangkan usahanya.”<sup>99</sup>

Berdasarkan pernyataan diatas Peneliti melihat bahwa upaya sosialisasi yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang merupakan

<sup>99</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

langkah strategis dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap layanan pembiayaan usaha, khususnya Produk Amanah. Penggunaan media sosial seperti Facebook dan WhatsApp, disertai penyebaran pamflet dan spanduk di tempat umum, menjadi upaya yang efektif untuk menjangkau masyarakat luas. Sementara itu, pendekatan langsung melalui kegiatan desa mitra memberikan ruang interaksi dan edukasi secara tatap muka, yang sangat membantu pelaku usaha kecil di daerah yang belum akrab dengan teknologi digital. Strategi ini tidak hanya memperkenalkan produk, tetapi juga membangun kepercayaan masyarakat terhadap Pegadaian Syariah sebagai mitra usaha.

Salah satu nasabah pembiayaan amanah Bapak Suparto mengatakan bahwa:

“Pegadaian ini memberikan upaya yaitu dengan meningkatkan sosialisasi supaya masyarakat tahu kalau Pegadaian Syariah juga menyediakan pembiayaan usaha”.<sup>100</sup>

Salah satu nasabah pembiayaan amanah Ibu Hasriana mengatakan bahwa:

“Memang pihak pegadaian syariah ini memberikan upaya peningkatan sosialisasi. Sosialisasi bukan hanya bentuk promosi, tetapi juga bentuk tanggung jawab edukatif Pegadaian kepada masyarakat. menurut saya dengan strategi yang tepat, Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat, memperluas jangkauan layanan, serta memperkuat eksistensinya sebagai lembaga keuangan syariah yang solutif dan amanah”.<sup>101</sup>

Sedangkan hasil wawancara salah satu nasabah pembiayaan amanah

Sappe mengatakan bahwa:

“Pegadaian ini melakukan sosialisasi melalui penggunaan media sosial seperti *facebook* dan *whatsapp*, disertai penyebaran pamflet dan spanduk di tempat umum, menjadi upaya yang efektif untuk menjangkau masyarakat luas (nasabah)”.<sup>102</sup>

<sup>100</sup> Suparto, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 10 April 2025.

<sup>101</sup> Hasriana, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 28 April 2025.

<sup>102</sup> Sappe, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 15 April 2025.

Kemudian hasil wawancara salah satu nasabah pembiayaan amanah Marlina mengatakan bahwa:

“Menurut saya sebagai nasabah yang lunas, salah satu upaya yang dulu dilakukan oleh pegadaian syariah ini yaitu dengan sosialisasi. Sosialisasi merupakan kunci penting dalam memperkenalkan produk dan membentuk persepsi positif terhadap layanan Pegadaian Syariah. Peningkatan sosialisasi yang terstruktur dan berkelanjutan dapat membantu:

- 1) Meningkatkan literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat.
- 2) Membangun kepercayaan terhadap prinsip syariah dalam transaksi keuangan.
- 3) Mengubah stigma negatif bahwa pegadaian hanya untuk orang yang “terdesak”.
- 4) Menarik segmen pasar baru, khususnya generasi muda dan pelaku UMKM”.<sup>103</sup>

Berdasarkan wawancara informan di atas dapat disimpulkan bahwa Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang memberikan upaya yaitu dengan meningkatkan sosialisasi supaya masyarakat tahu kalau Pegadaian Syariah juga menyediakan pembiayaan usaha. Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang melakukan sosialisasi melalui penggunaan media sosial seperti *facebook* dan *whatsapp*, disertai penyebaran pamflet dan spanduk di tempat umum, menjadi upaya yang efektif untuk menjangkau masyarakat luas (nasabah).

Peningkatan kegiatan sosialisasi menjadi sangat penting sebagai strategi untuk mengatasi berbagai permasalahan yang ada. Melalui pendekatan yang lebih komunikatif dan edukatif, diharapkan masyarakat/nasabah dapat memperoleh informasi yang jelas, akurat, dan meyakinkan mengenai Pegadaian Syariah. Dengan meningkatnya kesadaran dan pemahaman masyarakat, diharapkan pula akan terjadi peningkatan partisipasi, loyalitas nasabah, serta perbaikan citra lembaga di mata publik.

---

<sup>103</sup> Marlina, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 25 April 2025.

## b. Monitoring Nasabah

Monitoring nasabah merupakan bagian penting dari manajemen risiko dan pelayanan dalam lembaga keuangan syariah, termasuk di Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah (UPS) Jampue, Pinrang. Tujuan utamanya adalah untuk memastikan kelancaran transaksi, mencegah kredit macet (*non-performing financing*), serta menjaga kepercayaan dan keberlanjutan usaha.

Rivaldi Fardis Selaku Pengelolah Unit Pegadain Syariah UPS Jampue Pinrang mengatakan bahwa:

Kami rutin melakukan monitoring ke nasabah, terutama setelah pencairan Produk Amanah, tujuannya untuk memastikan usaha mereka berjalan lancar dan angsurannya tetap terbayar tepat waktu. Kalau ada yang mulai kesulitan, kami coba dampingi agar tidak sampai macet.<sup>104</sup>

Salah satu nasabah pembiayaan amanah Ibu Hasriana mengatakan bahwa:

“Menurut saya nak, yang paling penting itu mempercepat proses pencairan dananya, Nak. UMKM itu butuh kecepatan, terutama kalau ada peluang atau kebutuhan mendesak. Kalau bisa prosesnya lebih cepat dari sekarang, itu pasti jadi nilai tambah. Lalu, mungkin bisa juga menyederhanakan persyaratan dokumen, biar UMKM tidak terlalu pusing mengumpulkannya. Terakhir, pelayanan petugas harus terus ramah dan informatif, itu penting sekali agar nasabah merasa nyaman”.<sup>105</sup>

Sedangkan hasil wawancara salah satu nasabah pembiayaan amanah Sappe mengatakan bahwa:

“Kami selalu dimonitoring oleh pihak pegadaian syariah, terutama setelah pencairan produk amanah”.<sup>106</sup>

Berdasarkan pernyataan diatas peneliti melihat bahwa langkah monitoring yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

<sup>104</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

<sup>105</sup> Hasriana, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 28 April 2025.

<sup>106</sup> Sappe, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 15 April 2025.

merupakan bagian penting yang berperan dalam menjaga kualitas pembiayaan. Monitoring ini tidak hanya berfungsi sebagai kontrol terhadap kelancaran angsuran, tetapi juga sebagai upaya untuk mencegah terjadinya pembiayaan macet. Dengan memantau perkembangan usaha dan kemampuan bayar nasabah secara berkala, Pegadaian menunjukkan komitmennya dalam membina hubungan jangka panjang dan bertanggung jawab terhadap keberhasilan usaha yang dibiayai.

Monitoring nasabah merupakan aspek penting dalam memastikan kelancaran operasional Pegadaian Syariah. Upaya monitoring yang terstruktur dan konsisten oleh UPS Jampue Pinrang telah terbukti efektif dalam mengatasi berbagai masalah yang timbul, serta meningkatkan loyalitas dan kepercayaan nasabah terhadap layanan keuangan syariah.

### c. Pembimbingan Prosedur

Pembimbingan prosedur adalah proses memberikan arahan, bimbingan, atau petunjuk yang sistematis tentang langkah-langkah atau tata cara yang harus diikuti dalam melaksanakan suatu tugas, pekerjaan, atau kegiatan tertentu. Tujuannya agar proses tersebut berjalan sesuai standar yang ditetapkan dan menghasilkan hasil yang optimal.

Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang sebagai lembaga keuangan syariah memiliki prosedur operasional yang mengacu pada prinsip-prinsip syariah. Namun, dalam pelaksanaannya sering muncul berbagai masalah yang dapat mengganggu kelancaran pelayanan dan operasional. Oleh karena itu, diperlukan upaya pembimbingan prosedur agar setiap pegawai memahami dan

menjalankan tata cara yang sesuai dengan standar operasional dan prinsip syariah.

Rivaldi Fardis Selaku Pengelolah Unit Pegadain Syariah UPS Jampue Pinrang mengatakan bahwa:

”Kami paham bahwa banyak calon nasabah, khususnya pelaku UMKM, masih kesulitan mengurus dokumen administrasi seperti SKU atau rekening bank aktif, makanya, kami bantu mereka secara teknis mulai dari menjelaskan syarat-syaratnya, mengarahkan ke instansi yang berwenang”.<sup>107</sup>

Sedangkan salah satu nasabah pemberi pinjaman amanah Bapak Suparto mengatakan bahwa:

“Ya kami selalu di bimbing oleh pegawai pegadaian. Upaya pembimbingan prosedur ini dilakukan agar setiap pegawai memahami dan menjalankan tata cara yang sesuai dengan standar operasional dan prinsip syariah”.<sup>108</sup>

Peneliti melihat bahwa berdasarkan pernyataan di atas, Pegadaian UPS Jampue Pinrang memiliki peran aktif sebagai fasilitator, tidak hanya dalam penyediaan pemberi pinjaman, tetapi juga dalam pendampingan teknis yang bersifat solutif.

## B. Pembahasan Hasil Penelitian

Bagian ini menyajikan interpretasi dan analisis mendalam terhadap temuan penelitian yang telah diuraikan pada sub-bab Hasil Penelitian, dengan mengaitkannya pada kerangka teori yang relevan. Pembahasan ini disusun berdasarkan tiga rumusan masalah yang menjadi fokus penelitian.

---

<sup>107</sup> Rivaldi Fardis. Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, wawancara di jampue, 10 April 2025 (Catatan :Informasi tentang Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

<sup>108</sup> Suparto, Wirausaha, Wawancara Oleh Penulis Di Kec. Lanrisang, Tanggal 10 April 2025.

## 1. Implementasi Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian Syariah

Pelaksanaan pembiayaan produk Amanah di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang berjalan dengan cukup baik dan mampu menjawab kebutuhan masyarakat yang ingin memiliki kendaraan bermotor dengan sistem cicilan sesuai prinsip syariah. Produk ini dinilai memberikan kemudahan karena proses pengajuan cepat, persyaratan administrasi dijelaskan secara detail, serta akad rahn *tasjily* yang digunakan membuat transaksi lebih transparan, adil, dan menenteramkan. Hasil wawancara menunjukkan bahwa sebagian masyarakat pada awalnya belum mengetahui keberadaan produk Amanah, tetapi informasi yang disampaikan melalui kerabat atau sosialisasi langsung di kantor Pegadaian mendorong mereka untuk mencoba layanan ini. Proses pelayanan yang komunikatif, mulai dari konsultasi, penjelasan biaya mu’nah, hingga pendampingan pengumpulan dokumen, dinilai sangat membantu calon nasabah memahami hak dan kewajiban mereka.

Pembiayaan Amanah menerapkan jaminan *rahn tasjily*, yaitu jaminan berupa dokumen kepemilikan kendaraan (BPKB) yang diserahkan kepada pihak Pegadaian Syariah sampai cicilan lunas. Meskipun BPKB dijadikan agunan, kendaraan tetap bisa digunakan oleh peminjam untuk aktivitas sehari-hari, sehingga tidak mengganggu kebutuhan transportasi. Ketentuan jaminan ini memberikan rasa aman bagi lembaga pembiayaan sekaligus tetap mempertahankan fleksibilitas bagi masyarakat. Proses pengikatan jaminan dilaksanakan sesuai ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 92/DSN-MUI/IV/2014, yang menegaskan bahwa barang jaminan tidak berpindah kepemilikan secara otomatis dan hanya dapat dieksekusi apabila terjadi wanprestasi. Dari hasil

wawancara, diketahui sebagian masyarakat merasa mekanisme rahn tasjily lebih ringan dan transparan dibandingkan sistem pembiayaan konvensional.

Persyaratan pengajuan pembiayaan Amanah menetapkan sejumlah dokumen administratif yang harus dilengkapi calon peminjam, seperti identitas diri, surat keputusan pengangkatan sebagai karyawan tetap, slip gaji, surat keterangan domisili, surat keterangan usaha bagi yang berprofesi mandiri, serta dokumen kepemilikan kendaraan. Selain itu, calon peminjam wajib menyediakan uang muka sesuai ketentuan, yakni minimal 10% untuk sepeda motor dan 20% untuk mobil. Salah satu kendala yang sering muncul adalah penerbitan surat keterangan usaha yang kini harus dibuat di Dinas Perdagangan Kabupaten atau Kota, sehingga membutuhkan waktu lebih lama dibandingkan jika diurus di kantor kelurahan. Walaupun demikian, pelayanan Pegadaian Syariah yang profesional, disertai pendampingan petugas, membantu masyarakat dalam memenuhi persyaratan yang ditetapkan.

Keunggulan produk Amanah terletak pada proses transaksi yang cepat dan mudah, biaya mu'nah yang lebih ringan dibandingkan pembiayaan berbasis bunga, serta cicilan tetap selama masa pinjaman sehingga memudahkan perencanaan keuangan. Nasabah juga menilai prosedur pengajuan sederhana dan transparan, dengan jangka waktu pembiayaan yang fleksibel mulai dari 12 hingga 60 bulan. Selain itu, keberadaan jaringan layanan Pegadaian Syariah yang luas memudahkan masyarakat membayar angsuran di berbagai lokasi. Semua keunggulan tersebut menjadikan produk Amanah sebagai salah satu alternatif pembiayaan kendaraan bermotor yang kompetitif dan sesuai dengan prinsip syariah, sekaligus mencerminkan komitmen Pegadaian Syariah dalam

memberikan pelayanan yang profesional, ramah, dan terpercaya bagi masyarakat.

Teori Analisis (Nana Sudjana & Gorys Keraf), proses penentuan ketentuan pemberian dilakukan melalui analisis mendalam oleh Pegadaian Syariah, yaitu dengan mengkaji karakteristik, kebutuhan, dan kemampuan masyarakat yang menjadi calon pengguna layanan. Tahapan analisis mencakup identifikasi kebutuhan pemberian kendaraan bermotor sesuai prinsip syariah, pemetaan kemampuan finansial masyarakat, evaluasi risiko pemberian, serta penyusunan akad yang sesuai dengan ketentuan syariah dan peraturan lembaga keuangan. Hasil analisis tersebut melahirkan skema pemberian yang memiliki ciri khas: akad rahn tasjily yang memberikan jaminan tanpa menghalangi penggunaan kendaraan, biaya mu'nah yang transparan, dan prosedur administrasi yang jelas.

Proses ini menunjukkan fungsi analisis sebagaimana dijelaskan oleh Sudjana dan Keraf, yaitu memecahkan masalah pemberian secara sistematis dan memperoleh pemahaman yang tepat tentang bagaimana produk pemberian dapat memenuhi kebutuhan masyarakat secara adil, transparan, dan sesuai syariah. Analisis juga memastikan bahwa kebijakan pemberian yang diterapkan tidak hanya efektif secara operasional tetapi juga dapat diterima masyarakat sebagai solusi yang terpercaya.

## 2. Penyebab Terjadinya Masalah Penurunan Permohonan Produk Amanah pada Sektor UMKM Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

Meskipun memiliki potensi besar, data penelitian menunjukkan adanya fluktuasi dan penurunan signifikan dalam jumlah nasabah aktif Produk Amanah,

terutama pada tahun 2024. Hasil wawancara mengidentifikasi beberapa penyebab utama

1. Kendala administratif, banyak calon nasabah kesulitan melengkapi dokumen persyaratan, khususnya Surat Keterangan Usaha (SKU) yang proses pembuatannya kini lebih kompleks dan memakan waktu. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian masyarakat masih berada di sektor informal, yang menghadapi keterbatasan finansial dan kemampuan manajemen sebagaimana diungkapkan oleh Tulus Tambunan. Keterbatasan ini menghambat mereka memenuhi persyaratan bankable meskipun aktivitas usaha atau penghasilannya sebenarnya feasible.
2. Rendahnya literasi keuangan dan kurangnya sosialisasi produk, persepsi masyarakat yang masih menganggap Pegadaian hanya sebagai tempat gadai emas atau barang berharga, bukan sebagai penyedia pembiayaan usaha, menjadi hambatan signifikan. Hal ini mengindikasikan rendahnya tingkat literasi keuangan masyarakat terhadap layanan keuangan syariah, khususnya produk non-gadai. Kurangnya pemahaman ini menghambat tujuan analisis untuk memperoleh pemahaman lebih mendetail mengenai suatu hal bagi publik, sehingga informasi mengenai Produk Amanah tidak terserap dengan baik.
3. Isu daya bayar dan tunggakan, meskipun pada tahun 2025 penurunan jumlah nasabah yang melunasi kewajibannya lebih disebabkan oleh karakteristik nasabah baru dengan tenor panjang, fluktuasi di tahun sebelumnya menunjukkan adanya tantangan dalam hal daya bayar. Ini berkaitan dengan unsur penting pembiayaan, yaitu risiko yang melekat pada setiap pinjaman,

sebagaimana dijelaskan Kasmir bahwa risiko tersebut perlu diantisipasi dan dikelola secara cermat oleh lembaga pembiayaan.

Persyaratan yang dianggap ketat dan jenis usaha, beberapa nasabah menganggap persyaratan terlalu ketat, dan adanya batasan jenis usaha (hanya perdagangan, tidak mencakup pertanian/peternakan) membatasi jangkauan Produk Amanah di wilayah yang mayoritas penduduknya berprofesi di sektor tersebut.

### **3. Faktor Penghambat Dan Pendukung Pembiayaan Produk Amanah Melalui Pegadaian syariah UPS Jampue Pinrang**

Dalam pelaksanaan pembiayaan Produk Amanah di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan efektivitas program, baik yang bersifat mendukung maupun yang menjadi hambatan. Faktor pendukung dalam implementasi pembiayaan ini antara lain komitmen Pegadaian Syariah dalam melakukan sosialisasi secara rutin kepada masyarakat. Hal ini terungkap dari hasil wawancara dengan Rivaldi Fardis selaku Pengelola Unit, yang menjelaskan bahwa edukasi langsung dan pendampingan menjadi kunci utama sehingga calon nasabah memperoleh pemahaman menyeluruh mengenai akad dan prosedur produk Amanah sebelum memutuskan untuk mengajukan pembiayaan. Selain itu, variasi tenor cicilan yang fleksibel mulai dari 12 hingga 60 bulan, biaya mu'nah yang transparan, serta reputasi Pegadaian sebagai lembaga keuangan syariah yang terpercaya turut menjadi faktor yang mendorong kepercayaan masyarakat. Proses pencairan dana yang cepat setelah kelengkapan dokumen terpenuhi juga memudahkan nasabah, terutama dalam kondisi kebutuhan dana mendesak. Hal senada disampaikan oleh

Ibu Hasriana dan Bapak Suparto selaku nasabah, yang menekankan pentingnya sosialisasi yang rutin, pelayanan yang sabar dalam menjelaskan, dan proses pengajuan yang sederhana. Secara keseluruhan, faktor pendukung yang dominan dalam pembiayaan produk Amanah ini adalah kombinasi antara layanan yang edukatif, prosedur yang mudah, fleksibilitas tenor, serta citra Pegadaian Syariah sebagai lembaga resmi yang profesional.

Di sisi lain, pelaksanaan pembiayaan produk Amanah juga menghadapi sejumlah faktor penghambat yang bersumber dari aspek internal maupun eksternal. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Veni Marzita selaku kasir Pegadaian, kendala administratif seperti kelengkapan dokumen menjadi hambatan yang sering muncul, terutama terkait pembuatan Surat Keterangan Usaha yang kini hanya bisa diterbitkan di Dinas Perdagangan Kabupaten, sehingga memakan waktu lebih lama dibanding sebelumnya. Selain itu, tingkat literasi keuangan masyarakat yang masih terbatas membuat sebagian calon nasabah belum memahami secara utuh skema pembiayaan syariah dan akad rahn tasjily, sehingga muncul keraguan atau ketakutan untuk mencoba produk ini. Persepsi lama masyarakat yang menganggap Pegadaian hanya sebagai tempat gadai barang berharga juga menghambat sosialisasi pembiayaan modal kerja dan pembelian kendaraan. Rivaldi Fardis turut menambahkan bahwa jumlah pegawai yang terbatas di kantor unit menjadi tantangan tersendiri, terutama saat permintaan pengajuan pembiayaan meningkat dalam waktu bersamaan. Pernyataan ini diperkuat oleh Marlina dan Sappe sebagai nasabah, yang menyoroti lamanya pengurusan dokumen, minimnya pemahaman masyarakat

tentang prosedur, serta ketidakpercayaan sebagian pihak terhadap layanan pembiayaan syariah.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan pelaksanaan pembiayaan Produk Amanah melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang ditopang oleh sejumlah faktor pendukung penting, yaitu sosialisasi rutin yang memadai, pelayanan edukatif yang sabar, proses administrasi yang sederhana dan cepat, fleksibilitas tenor cicilan, serta citra lembaga yang profesional. Namun, masih terdapat faktor-faktor penghambat yang perlu menjadi perhatian, meliputi kendala kelengkapan dokumen, lamanya pengurusan persyaratan administrasi, rendahnya literasi keuangan masyarakat, persepsi negatif terhadap fungsi Pegadaian, serta keterbatasan sumber daya manusia dalam pelayanan. Oleh karena itu, upaya peningkatan kualitas layanan, penguatan sosialisasi, dan penyederhanaan proses administratif menjadi langkah strategis yang perlu dioptimalkan untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan efektivitas pembiayaan produk Amanah di masa mendatang.

Menyikapi berbagai kendala, Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang telah melakukan beberapa upaya strategis

1. Peningkatan sosialisasi, pegadaian secara aktif melakukan sosialisasi melalui media sosial (Facebook, WhatsApp), penyebaran pamflet, spanduk, dan kegiatan langsung di desa mitra. Upaya ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang Produk Amanah dan mengubah stigma Pegadaian. Hal ini konsisten dengan fungsi analisis yang salah satunya adalah untuk menentukan keputusan berdasarkan pemahaman masalah. Dengan memahami rendahnya literasi, keputusan untuk meningkatkan sosialisasi

diambil. Peningkatan sosialisasi juga mendukung tujuan pembiayaan secara makro, yaitu meningkatkan ekonomi umat dengan memperluas akses informasi dan pemahaman. Fungsi analisis, peningkatan sosialisasi adalah contoh nyata dari fungsi analisis yang salah satunya adalah untuk menentukan keputusan berdasarkan pemahaman masalah. Dengan memahami rendahnya literasi, keputusan untuk meningkatkan sosialisasi di ambil.

2. Monitoring nasabah, pegadaian rutin melakukan monitoring pasca-pencairan pembiayaan untuk memastikan kelancaran usaha nasabah dan ketepatan waktu pembayaran angsuran. Monitoring ini juga berfungsi sebagai upaya pencegahan kredit macet. Ini adalah bagian dari manajemen risiko dalam pembiayaan, yang merupakan upaya untuk meminimalkan risiko tidak tertagihnya dana, sejalan dengan unsur risiko dalam pembiayaan.
3. Pembimbingan prosedur/administratif, pegadaian memberikan pendampingan teknis kepada calon nasabah dalam mengurus dokumen administratif, seperti SKU. Peran ini menunjukkan komitmen Pegadaian untuk membantu usaha nasabah dengan mengatasi kendala non-finansial yang mereka hadapi, sehingga nasabah dapat memenuhi persyaratan dan mengakses pembiayaan. Teori Pegadaian Syariah (Visi & Misi). Upaya pembimbingan dan sosialisasi ini sangat sejalan dengan visi Pegadaian Syariah untuk selalu memberikan pembinaan pada usaha golongan menengah ke bawah dan misi untuk membina perekonomian rakyat kecil.

Secara keseluruhan, pembahasan ini menunjukkan bahwa Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang telah berupaya adaptif dalam menghadapi tantangan penyaluran Produk Amanah. Upaya-upaya yang dilakukan mencerminkan

pemahaman terhadap masalah yang ada dan komitmen untuk memberdayakan UMKM sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan tujuan lembaga.



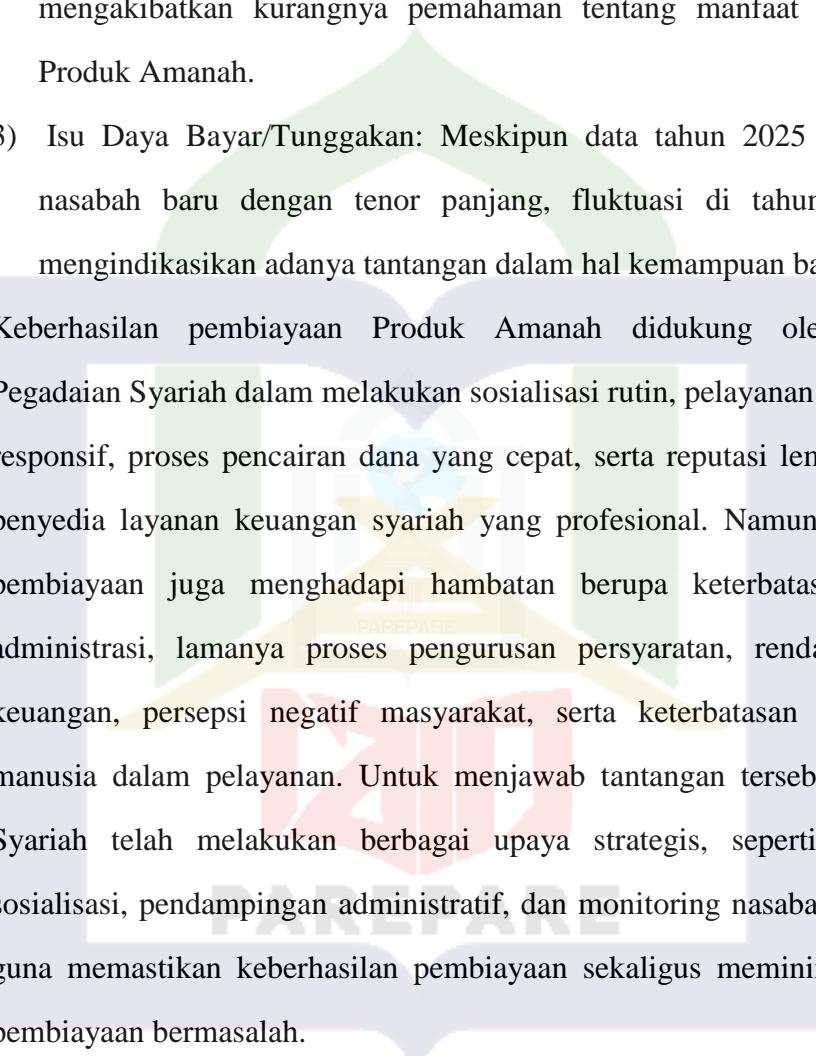
## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis pembiayaan Produk Amanah pada sektor UMKM melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pembiayaan Produk Amanah berjalan dengan cukup baik dan sesuai dengan prinsip syariah, ditandai dengan prosedur pengajuan yang jelas, penggunaan akad rahn tasjily yang transparan, biaya mu'nah yang relatif ringan, serta fleksibilitas tenor cicilan. Proses pelayanan yang komunikatif dan pendampingan petugas menjadi faktor pendukung utama yang memudahkan masyarakat dalam mengakses pembiayaan kendaraan bermotor. Hal ini menunjukkan bahwa Pegadaian Syariah mampu menghadirkan alternatif pembiayaan yang kompetitif dan diterima masyarakat sebagai solusi yang terpercaya..
2. Faktor Penurunan Permohonan: Jumlah pengajuan Produk Amanah mengalami fluktuasi dalam beberapa tahun terakhir, dengan peningkatan signifikan pada tahun 2023 namun menurun tajam di tahun 2024. Penurunan tersebut disebabkan oleh beberapa faktor utama, yaitu:
  - 1) Kendala Administratif: Rendahnya kelengkapan berkas administrasi, terutama Surat Keterangan Usaha (SKU) yang prosesnya kini lebih kompleks, menjadi penghambat utama. Hal ini menunjukkan masih tingginya tingkat informalitas usaha mikro di wilayah tersebut.

- 
- 2) Kurangnya Literasi Keuangan dan Pemahaman Produk: Masyarakat masih memiliki persepsi bahwa Pegadaian hanya sebagai tempat gadai barang, bukan sebagai penyedia layanan pembiayaan usaha produktif. Ini mengakibatkan kurangnya pemahaman tentang manfaat dan prosedur Produk Amanah.
  - 3) Isu Daya Bayar/Tunggakan: Meskipun data tahun 2025 menunjukkan nasabah baru dengan tenor panjang, fluktuasi di tahun sebelumnya mengindikasikan adanya tantangan dalam hal kemampuan bayar nasabah.
3. Keberhasilan pembiayaan Produk Amanah didukung oleh komitmen Pegadaian Syariah dalam melakukan sosialisasi rutin, pelayanan edukatif yang responsif, proses pencairan dana yang cepat, serta reputasi lembaga sebagai penyedia layanan keuangan syariah yang profesional. Namun, pelaksanaan pembiayaan juga menghadapi hambatan berupa keterbatasan dokumen administrasi, lamanya proses pengurusan persyaratan, rendahnya literasi keuangan, persepsi negatif masyarakat, serta keterbatasan sumber daya manusia dalam pelayanan. Untuk menjawab tantangan tersebut, Pegadaian Syariah telah melakukan berbagai upaya strategis, seperti peningkatan sosialisasi, pendampingan administratif, dan monitoring nasabah secara rutin guna memastikan keberhasilan pembiayaan sekaligus meminimalkan risiko pembiayaan bermasalah.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, berikut adalah beberapa saran yang dapat diajukan untuk meningkatkan efektivitas pembiayaan Produk Amanah di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang:

### 1. Peningkatan Sosialisasi dan Edukasi Masyarakat

Pegadaian Syariah diharapkan terus memperluas dan meningkatkan intensitas sosialisasi mengenai Produk Amanah, baik melalui kegiatan langsung di desa, media sosial, maupun kerja sama dengan lembaga keagamaan dan komunitas lokal. Materi sosialisasi sebaiknya lebih disederhanakan dengan bahasa yang mudah dipahami agar masyarakat yang memiliki literasi keuangan rendah dapat lebih cepat mengerti skema pemberian dan akad syariah yang digunakan.

### 2. Penyederhanaan Prosedur Administratif

Pegadaian Syariah perlu berkoordinasi dengan pihak terkait, seperti pemerintah daerah atau dinas terkait, guna memfasilitasi percepatan penerbitan dokumen administratif seperti Surat Keterangan Usaha. Selain itu, penyediaan layanan pendampingan teknis dalam pengurusan dokumen perlu terus diperkuat agar calon nasabah tidak merasa kesulitan dalam memenuhi persyaratan.

### 3. Penguatan Strategi Manajemen Risiko

Pegadaian Syariah diharapkan memperkuat sistem monitoring dan evaluasi terhadap nasabah pasca pencairan pemberian untuk mengantisipasi potensi tunggakan angsuran. Langkah ini dapat dilengkapi dengan edukasi pengelolaan keuangan sederhana agar nasabah mampu mengatur kewajiban cicilan secara lebih disiplin.

### 4. Perluasan Jangkauan dan Diversifikasi Produk

Agar pemberian lebih inklusif, Pegadaian Syariah dapat mempertimbangkan penyesuaian kriteria jenis usaha yang dibiayai, sehingga

tidak hanya terbatas pada sektor perdagangan. Dengan demikian, masyarakat yang bergerak di bidang pertanian atau peternakan juga dapat mengakses pembiayaan secara lebih luas.

##### 5. Peningkatan Kapasitas SDM

Pegadaian Syariah sebaiknya melakukan pelatihan rutin bagi pegawai terkait pelayanan prima, pemahaman akad syariah, dan keterampilan komunikasi yang efektif. Hal ini penting untuk memastikan kualitas layanan tetap optimal, khususnya saat terjadi lonjakan permohonan pembiayaan dalam periode tertentu.



## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Al-Baqarah dan Terjemahnya*, Depertemen Agama RI, Semarang: PT. Karya Toha Putra.
- Adila Indria Sutrisno, F., Perwira Ompusunggu, D., & Hukom, A. "Analisis Peran Lembaga Keuangan (Pegadaian) Terhadap Pengembangan Perekonomian Masyarakat Umum (Usaha Umkm)". *Gema Ekonomi*, 12 No. 2, 2023.
- Agusandi, P. "Aktualisasi Peran Pegadaian Dalam Pengembangan Usaha Menurut Perspektif Bisnis Syariah (Studi Kasus pada Usaha Pedagang Kaki Lima di Watampone)".
- Ahmad, Muhdhori. "Peran Strategis Lembaga Keuangan Syariah Bagi Umkm Dalam Mewujudkan Pembangunan Ekonomi". *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen*, 1 No.4, 2022.
- Anis Ayu Purwatiningsih. "Pengaruh Kredit Usaha Rakyat Terhadap Pendapatan Pelaku Umkm Pada Sektor Pertanian Di Kecamatan Kepung Kabupaten Kediri". Skripsi, Kediri:Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015.
- Bachtiar S. Bachri. "Meyakinkan Validitas Data Melalui Trianggulasi Pada Penelitian Kualitatif". *Teknologi Pendidikan*, 10 No.1, 2010.
- Bahri, A., & Soumena, M. Y. (2023). Efektivitas Sosialisasi Bank Muamalat KCP Parepare Terhadap Peningkatan Minat Menabung Masyarakat. *Jurnal Mirai Management*, 8(3).
- 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, no. 2 (2024).
- Charles S.T Kansil And Christine S.T Kansil. *Kitab Undang-Undang Hukum Perusahaan Jilid. 3*. Jakarta: Pradnya Paramita, 2002.
- Djam'an Satory dan Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandug : Alfabeta CV, 2017.

Emzir. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*, Ed.1. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011

Firdaus Hamta. *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Yogyakarta: Deepublish, 2015.

H. Hadari Nawawi. *Usaha Perencanaan SDM*. Yogyakarta: Gadjahmada University Press, 2015.

Hamidi. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. III. Malang: UNISMUH Malang, 2005.

Hasyim, Sitanggang, D. M., Sipahutar, I. M., & Rogantina, V. "Analysis of the Role of Pawnshops in UMKM Business Development (Case Study at PT. Pegadaian Kanwil Medan)". *Indonesian Journal of Accounting and Financial Technology*, 1 No.2, 2023.

Hidayati, U. (2022). Pengaruh Produk Dan Lokasi Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bank Syariah Indonesia KCP Polewali. *BANCO*, 131-138.

Ihwal, I. (2022). Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Luwu (Doctoral dissertation, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo).

Juliansyah Noor. *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011.

Kasmir. Dasar-Dasar Perbankan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006.

Keraf, Gorys. *Komposisi: Sebuah Pengantar Kemahiran Bahasa*. Flores: Nusa Indah, 2004.

Lenda, L. (2024). Faktor Penghambat Perkembangan Bank Syariah Indonesia (Bsi) Kcp Kotamobagu (Doctoral dissertation, IAIN MANADO).

Lexy J. Moleong. *Metode penelitian Kualitatif*, Cet II. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000.

Makki, I. Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat Syariah terhadap Perkembangan Usaha Pedagang Mikro di Pasar Leuwiliang. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*. 4 No.4, 2023.

- Makkulau, A. R., & Abdullah, M. W. (2017). Penerapan prinsip syariah dalam akad pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat. *Jurnal Iqtisaduna*, 3(1), 60-78.
- Muhammad Majdy Amidruddin, Mashrafiyah: Konsep Perbankan Islam Aliran Moderat, Ed. by Abdul Syatar Dan M Ilham (JI Parepare-Indonesia, 92111: Publiseher, 2020).
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2015.
- Nasution, Y. S. Juliati. "Peranan Pasar Modal Dalam Perekonomian Negara Indonesia". *ARBITRASE: Journal of Economics and Accounting*, 3 No.2, 2022.
- Naza,I, Fakhriyana, D. (2024) "Implementasi Program Produk Amanah di Pegadaian Pasar Ngabul Jepara untuk Meningkatkan Kesejahteraan UMKM" *JEBISLU: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kudus*, 2 No.4, 2024.
- Nisa N, Retno Hidayati (2011). Analisis Perbedaan Omzet Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu (Studi pada Catering Sonokambang Semarang). *Jurnal Universitas Diponegoro Semarang*, diakses 23 Februari 2017 Pukul 10.42
- Nurkholis. "Pendidikan Dalam Upaya Memajukan Teknologi". *Jurnal Kependidikan*, 2013.
- Nurtanto, A., Sitorus, P., Ramadhan, R. R., & Kusumah, A. Produk Kredit Usaha Rakyat PT. Pegadaian Kota Pekanbaru Kepada Pelaku UMKM. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Merdeka EMBA*, 2 No.2, 2023.
- Parida Angriani. "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Kredit Usaha Rakyat (Kur) Syariah Pada Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah". *J-ALIF: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Budaya Islam*, 9, No.1, 2024.
- Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 1 Tahun 2022.
- Raharja, Pratama. *Teori Ekonomi Mikro; Suatu Pengantar*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.

- Seri Mulyani, Nurul Jannah, Laylan Syafina. "Analisis Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM: Studi Kasus pada Pegadaian Cabang Mandala". *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, 5, 2024.
- Sudarwan Denim. *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia, 2002.
- Sudiarta dkk. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bangli". *Jurnal Bisma*, 2, 2014.
- Sudjana, Nana. *Penilaian Hasil Proses Belajar Mengajar*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016.
- Sulkarnain, S. (2021). Minat Penggunaan Produk dan Layanan Pegadaian Syariah: Studi Kasus Nasabah di Sidrap Sulawesi Selatan. *Jurnal Ilmiah Mandala Education*, 7(2), 148-154.
- ARYADI, H. (2021). *Prosedur Pemberian Pembiayaan Pada Produk Amanah Pada PT. Pegadaian Syariah UPS Pasar Cik Puan Pekanbaru* (Doctoral dissertation, UIN SUSKA RIAU).
- Syam, M., & Musfira, R. "Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat (Kur) PT Bank Rakyat Indonesia,Tbk (Persero) Unit Palakka Terhadap Peningkatan Pendapatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil (UMK) Di Kota Watampone". *Islamic Banking and Finance*, 1 No.1, 2021.
- Tahir, N. P. (2023). *Analisis Implementasi Fatwa DSN MUI pada Produk Gadai (Rahn) Emas di Pegadaian Syariah KCP Sidenreng Rappang* (Doctoral dissertation, IAIN PAREPARE).
- Thamrin Abdullah dan Francis Tantri. *Bank dan Lembaga Keuangan*, Edisi I, Cet. III. Jakarta: Rajawali Pers, 2018.
- Tulus Tambuhan. *Usaha Mikro Kecil dan Menengahdi Indnesia*. Jakarta:LP3ES, 2012.
- Uswatun Hasanah, Nurul Fitriani, and Kharis Fadlullah Hana. "Analisis Penerapan Sharia Compliance Pada Produk Pembiayaan KUR Mikro Di Bank Syariah

- Indonesia Cabang Kudus". *Jurnal Ilmu Perbankan Dan Keuangan Syariah*, 4, N.2, 2022.
- Wulandari, A. S., & Setiyowati, A. "Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Rungkut 1", *Musyarakah: Journal of Sharia Economic (MJSE)*, 2 No.2, 2022.
- Yani, F. (2020). *Analisis Pembiayaan Arrum Haji berdasarkan Fatwa DSN MUI Nomor 92 Tahun 2014 (Studi Pegadaian Syariah Cabang Pangkajene)* (Doctoral dissertation, IAIN Parepare).
- Yatim Riyanto. *Metode Penelitian Pendidikan*. Surabaya: Penerbit SIC, 2001.







NAMA : WINDA

NIM : 2120203861206112

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PRODI : PERBANKAN SYARIAH

JUDUL : ANALISIS PEMBIAYAAN PRODUK AMANAH PADA UMKM MELALUI PEGADAIAN SYARIAH UPS JAMPUE PINRANG

**PEDOMAN WAWANCARA**

#### Pertanyaan Wawancara Untuk Pegawai Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

1. Bisakah Bapak/Ibu jelaskan secara komprehensif mengenai ketentuan utama produk Amanah (persyaratan umum, nilai pinjaman minimal-maksimal, jangka waktu, dan struktur biaya mu'nah) khusus bagi masyarakat yang ingin memanfaatkan fasilitas pembiayaan ini di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang?
2. Bagaimana Pegadaian Syariah memastikan transparansi dan pemahaman nasabah terhadap akad, serta biaya mu'nah yang dikenakan pada produk Amanah?
3. Apakah Bapak/Ibu mengamati adanya tren penurunan permohonan produk Amanah dari masyarakat dalam beberapa waktu terakhir? Jika ya, sejak kapan tren ini mulai terlihat dan apa dugaan faktor penyebab utamanya baik dari sisi internal maupun eksternal?

4. Apa saja persyaratan atau dokumen yang paling sering menjadi kendala utama bagi calon nasabah saat mengajukan produk Amanah, khususnya terkait kelengkapan administrasi seperti SKU atau bukti pendukung lainnya?
5. Bagaimana proses verifikasi dan penilaian kelayakan calon nasabah dilakukan untuk produk Amanah? Apakah proses ini dianggap efisien dan tidak memberatkan masyarakat?
6. Menurut Bapak/Ibu, seberapa efektifkah strategi pemasaran dan sosialisasi produk Amanah yang selama ini dijalankan oleh Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang dalam menjangkau dan mengedukasi masyarakat?
7. Bagaimana Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang mengatasi persaingan dari lembaga keuangan syariah atau konvensional lain yang juga menawarkan produk pembiayaan kepada masyarakat?
8. Langkah-langkah strategis apa saja yang telah atau sedang dipersiapkan untuk mengatasi masalah penurunan permohonan dan meningkatkan minat masyarakat terhadap produk Amanah?
9. Apakah ada upaya untuk melakukan penyesuaian atau inovasi pada ketentuan atau proses produk Amanah agar lebih menarik dan fleksibel bagi masyarakat, terutama terkait skema jaminan atau pola pembayaran yang disesuaikan dengan kondisi mereka?
10. Selain itu, bagaimana Pegadaian Syariah melakukan monitoring dan pendampingan kepada masyarakat setelah pencairan produk Amanah, dan dukungan teknis apa yang diberikan untuk membantu nasabah dalam melengkapi persyaratan administrasi?
11. Menurut Bapak/Ibu, apa saja faktor utama yang selama ini menjadi penghambat pelaksanaan pembiayaan Produk Amanah melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, baik dari sisi kebijakan internal, prosedur operasional, maupun kondisi masyarakat?
12. Apa saja faktor yang paling mendukung keberhasilan penyaluran pembiayaan Produk Amanah kepada masyarakat, misalnya kebijakan, strategi sosialisasi,

kualitas pelayanan, atau faktor lain yang menurut Bapak/Ibu paling berpengaruh?

Pertanyaan Wawancara Untuk Pegawai Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang

1. Bagaimana pertama kali Bapak/Ibu mengetahui tentang produk pembiayaan Amanah di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, dan apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik untuk mengajukannya?
2. Menurut pemahaman Bapak/Ibu, apa yang menjadi keunggulan utama produk Amanah ini dibandingkan dengan pilihan pembiayaan kendaraan lain yang mungkin Bapak/Ibu ketahui?
3. Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu terkait persyaratan dan prosedur pengajuan produk Amanah? Apakah Bapak/Ibu merasa prosesnya mudah, cepat, dan transparan?
4. Apakah Bapak/Ibu memahami betul mengenai akad syariah serta konsep biaya mu'nah pada produk Amanah? Bagaimana Bapak/Ibu membandingkan biaya mu'nah ini dengan sistem bunga?
5. Bagaimana Bapak/Ibu merasakan fleksibilitas jangka waktu pembiayaan dan nilai pinjaman yang ditawarkan produk Amanah dalam memenuhi kebutuhan Bapak/Ibu?
6. Apakah Bapak/Ibu pernah mengalami atau mendengar adanya kendala atau keluhan yang menyebabkan penurunan minat masyarakat lain untuk mengajukan produk Amanah di Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang?
7. Menurut pandangan Bapak/Ibu, seberapa aktif dan efektifkah upaya sosialisasi dan edukasi yang dilakukan Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang dalam memperkenalkan produk Amanah kepada masyarakat?
8. Sebagai nasabah, apakah Bapak/Ibu pernah mendapatkan pendampingan atau monitoring dari pihak Pegadaian Syariah setelah pencairan dana? Jika ya, bagaimana pengalaman Bapak/Ibu?

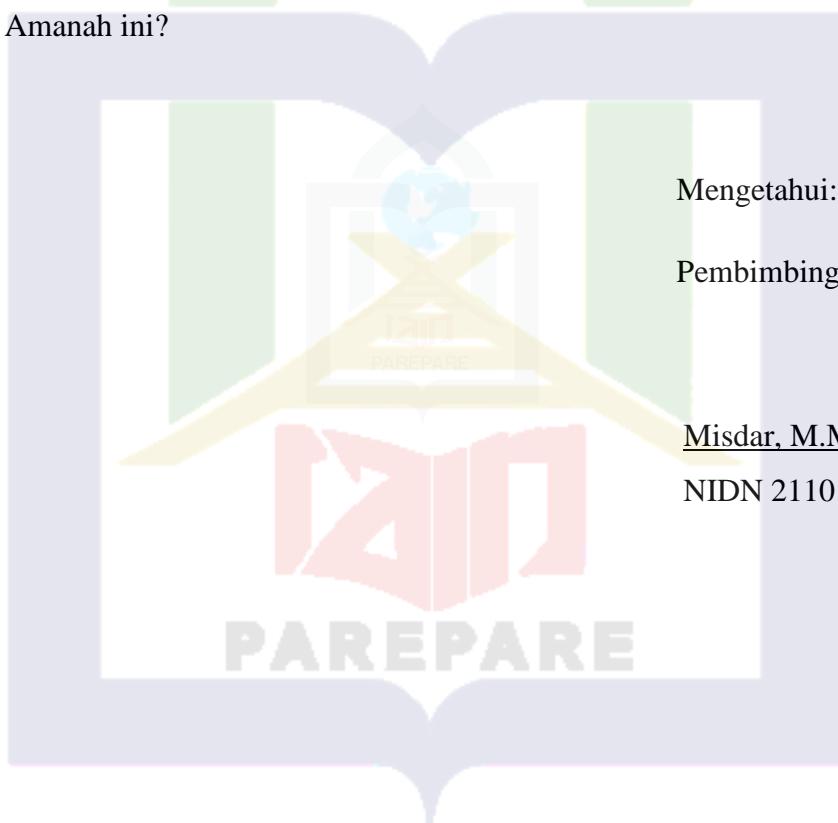
9. Jika Bapak/Ibu bisa memberikan saran kepada Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang, perbaikan apa yang paling mendesak untuk dilakukan agar produk Amanah lebih diminati dan bermanfaat bagi masyarakat?
10. Bagaimana produk Amanah dari Pegadaian Syariah ini telah membantu atau berdampak pada kehidupan Bapak/Ibu?
11. Menurut pengalaman Bapak/Ibu, apa saja faktor yang paling mendukung keberhasilan pengajuan dan pemanfaatan produk Amanah oleh masyarakat?
12. Sebaliknya, apa saja faktor yang Bapak/Ibu anggap paling sering menjadi penghambat masyarakat dalam mengakses atau memanfaatkan produk Amanah ini?

Mengetahui:

Pembimbing Utama

Misdar, M.M.

NIDN 2110117902



## Lampiran 1: Surat Keterangan Wawancara

## SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Veni Marzita

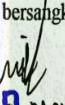
Umur : 22 thn

Jabatan : PTK ~~kelas 7~~

Menerangkan bahwa Benar telah melakukan wawancara kepada saudari Winda untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul "Analisis Pembiayaan Produk Amanah Pada Sektor UMKM Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang"

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya

Pinrang, 10 APRIL 2025

Yang bersangkutan  
  
Veni Marzita

**PAREPARE**

## SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : RAHMAI FAROIS

Umur : 39 TAHUN

Jabatan : PENGETAHUAN UNTUK

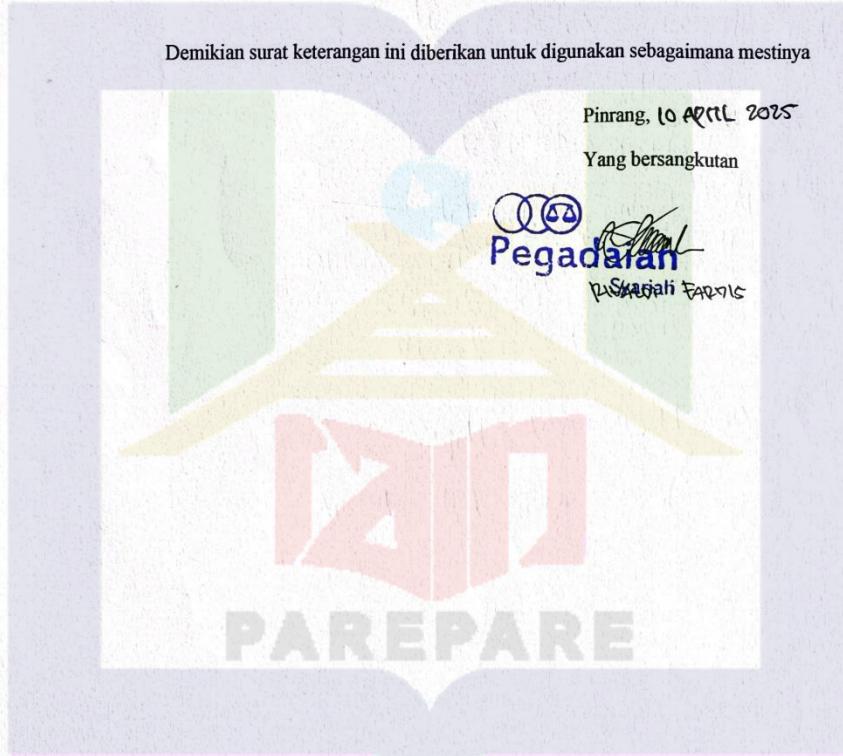
Menerangkan bahwa Benar telah melakukan wawancara kepada saudari Winda untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul "Analisis Pembiayaan Produk Amanah Pada Sektor UMKM Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang"

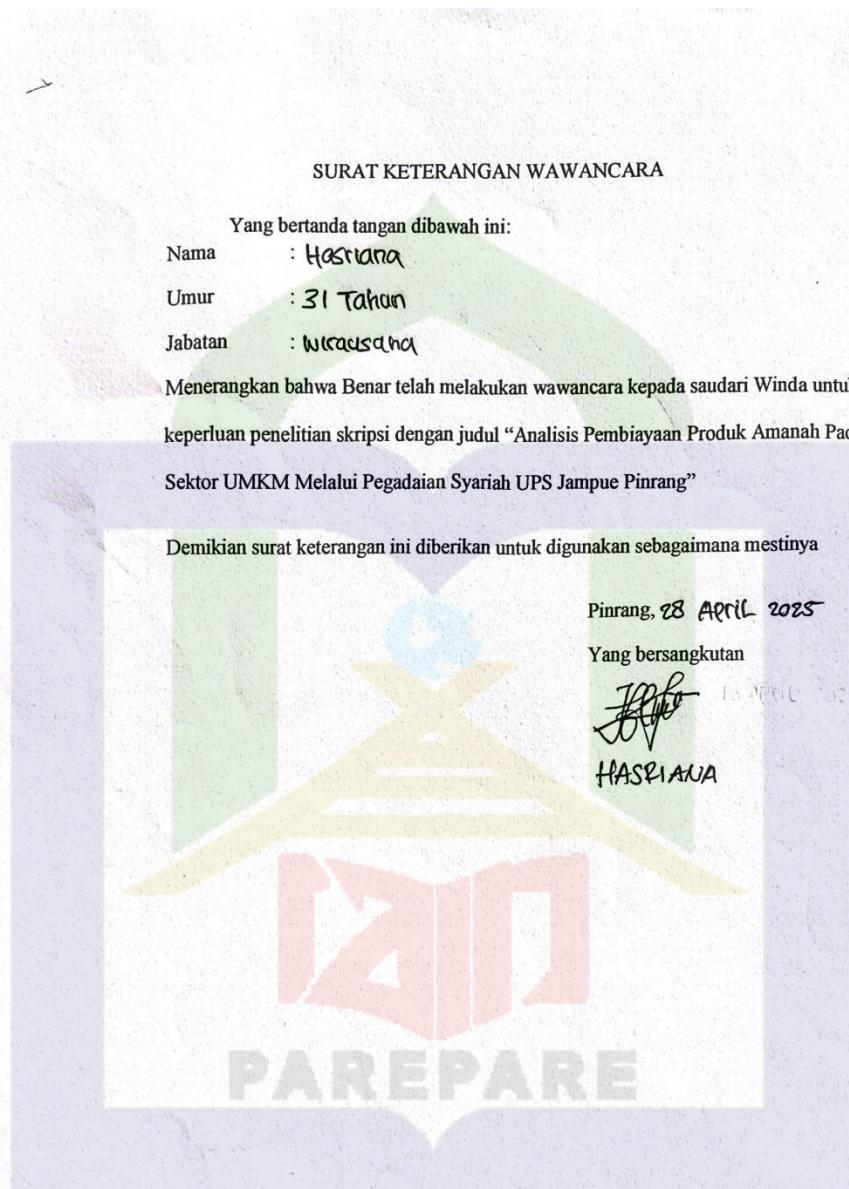
Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya

Pinrang, 10 APRIL 2025

Yang bersangkutan

  
Pegadaian  
RAHMAI FAROIS





## SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MARLINA

Umur : 48 TAHUN

Jabatan : Wicadasa

Menerangkan bahwa Benar telah melakukan wawancara kepada saudari Winda untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul "Analisis Pembiayaan Produk Amanah Pada Sektor UMKM Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang"

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya

Pinrang,

Yang bersangkutan

  
MARLINA .

**PAREPARE**

## SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SAPPE

Umur : 52 tahun

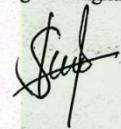
Jabatan : Wirausaha (Pedagang beras)

Menerangkan bahwa Benar telah melakukan wawancara kepada saudari Winda untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul "Analisis Pembiayaan Produk Amanah Pada Sektor UMKM Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang"

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya

Pinrang, 15 APRIL 2025

Yang bersangkutan

  
SAPPE

## SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Suparto

Umur : 38 Tahun

Jabatan : Wirausaha (Bengkel Motor)

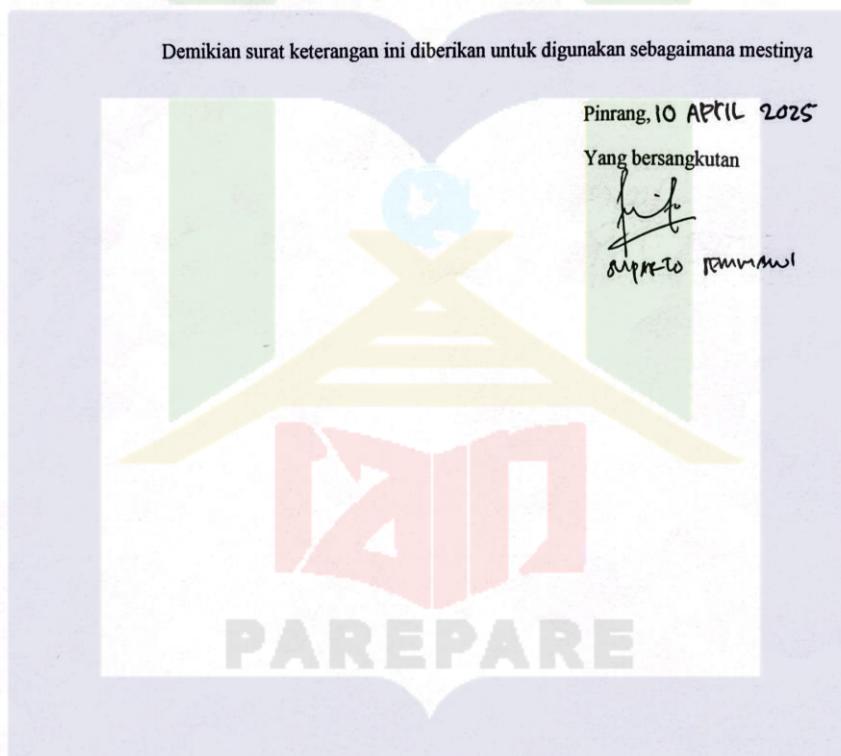
Menerangkan bahwa Benar telah melakukan wawancara kepada saudari Winda untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul "Analisis Pembiayaan Produk Amanah Pada Sektor UMKM Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang"

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya

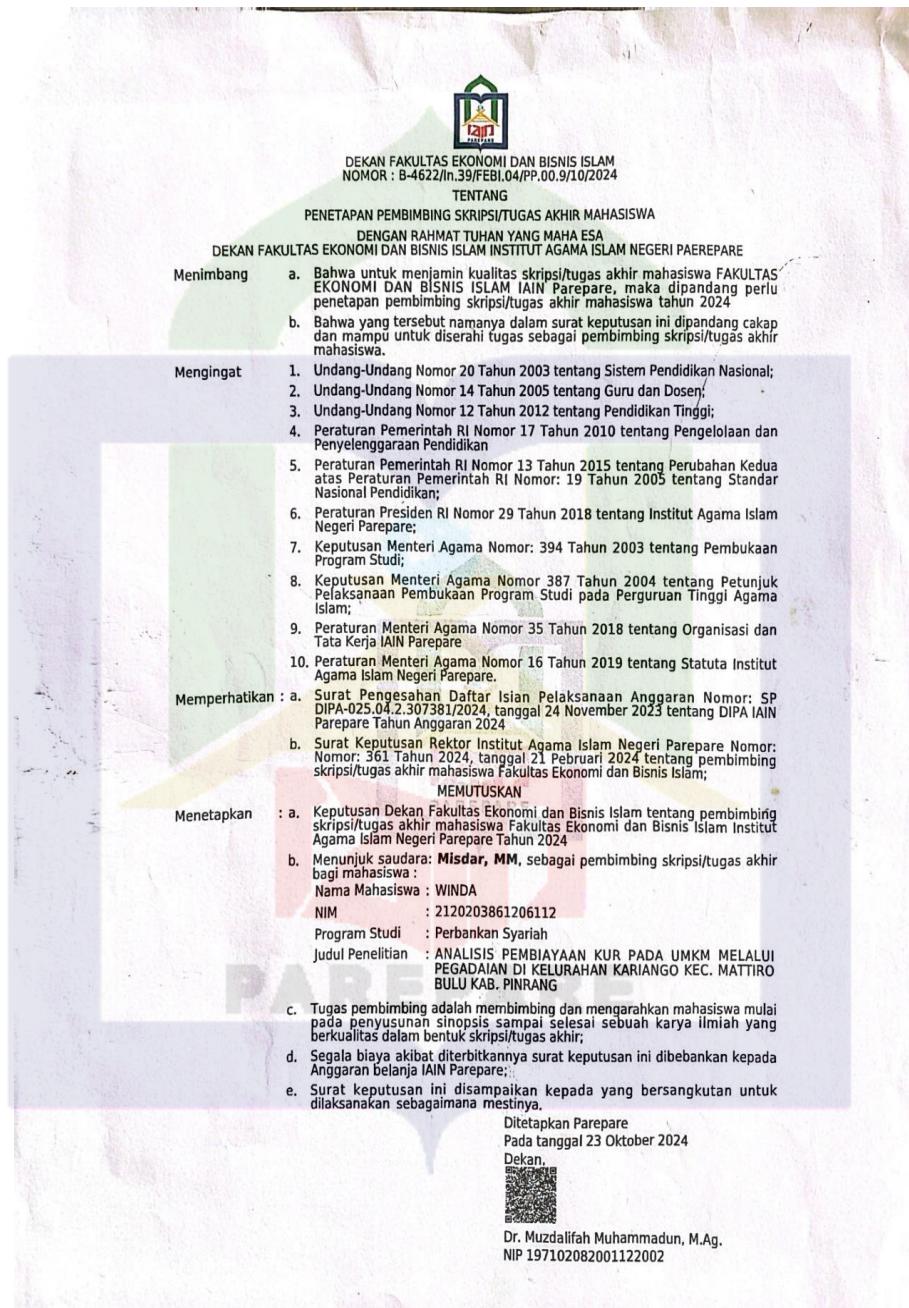
Pinrang, 10 APRIL 2025

Yang bersangkutan

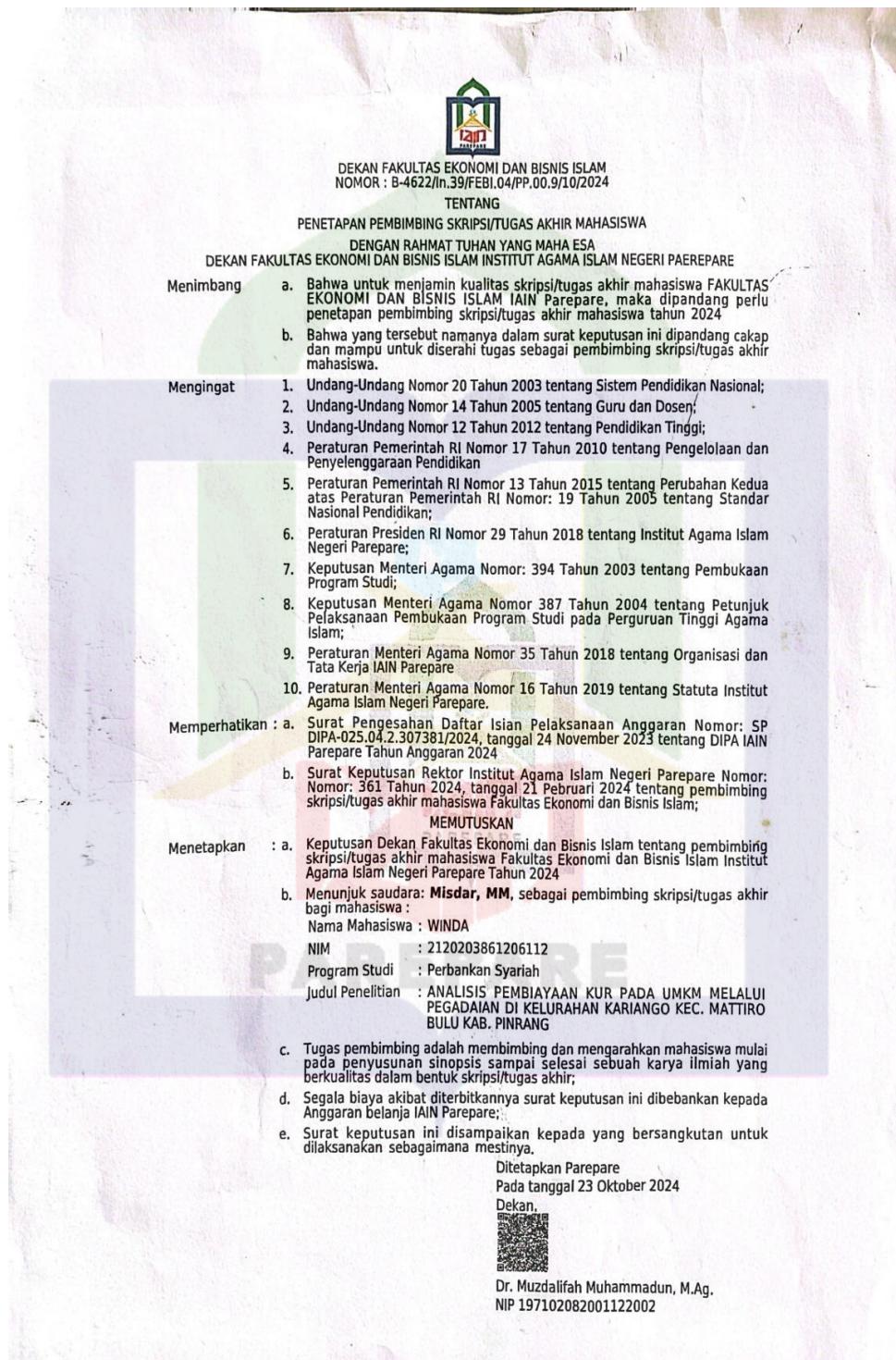
  
Suparto  
Jampue Pinrang



## Lampiran 2 : Surat keputusan Penetapan Pembimbing Skripsi



Lampiran 3 : Surat keputusan Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare



Lampiran 4 : Surat Rekomendasi Izin Melaksanakan Penelitian Dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Pinrang



## Lampiran 5 : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian

**SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rivaldi Fardis  
 Jabatan : Pengelola unit  
 Unit kerja : UPS Jampue Pinrang  
 Alamat kantor : Jl. Abbanuang RT/RW; 01/02 kodc POS 91272 Kelurahan  
 WARTUOE Kecamatan LANRISANG Kabupaten PINRANG Provinsi  
 SULAWESI SELATAN

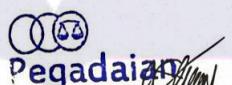
Mencrangkan bahwa :

Nama : Winda  
 Nim : 2120203861206112  
 Program Studi : Perbaikan Syariah  
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN Parepare)  
 Judul skripsi : Analisis pembiayaan produk amanah pada sektor UMKM Melalui  
 Pegadain Syariah UPS Jampue Pinrang

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian di pegadaian syariah jampue pinrang pada tanggal 7 April 2025 s/d 28 Mei 2025

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk di pergunakan sebagaimana mestinya

Pinrang, 28 Mei 2025

  
 Pegadaian  
 Syariah  
 Rivaldi Fardis  
 Pengelola unit

## Lampiran 6 : Brosur Produk Pembiayaan Amanah

Pegadaian Pinrang			Pegadaian amanah			HONDA					
TYPE	TNR	DP	ANG	TYPE	TNR	DP	ANG	TYPE	TNR	DP	ANG
Revo Fit FI Rp. 17.350.000	12	2,286	1.502	CB 150X STD Rp. 34.970.000	12	4,594	3.023	New Scoopy Prestige/Stylish Plus Rp. 24.660.000	12	3,195	2.129
	18	2,415	1.069		18	4,855	2.151		18	3,379	1.515
	24	2,474	852		24	4,973	1.715		24	3,461	1.208
	36	2,649	635		36	5,327	1.279		36	3,711	901
Revo Fix FI Rp. 18.860.000	12	2,516	1.628	CB 150X SE Rp. 35.470.000	12	4,602	3.071	Vario 125 CBS Rp. 23.750.000	12	3,072	2.051
	18	2,657	1.158		18	4,866	2.184		18	3,250	1.460
	24	2,720	924		24	4,986	1.742		24	3,329	1.164
	36	2,910	689		36	5,345	1.298		36	3,569	868
Supra X 125 CW Rp. 21.240.000	12	2,729	1.839	CB 150X SE Rp. 37.450.000	12	4,809	3.244	Vario 125 CBS ISS - Plus Rp. 26.320.000	12	3,377	2.273
	18	2,887	1.308		18	5,088	2.308		18	3,574	1.617
	24	2,959	1.043		24	5,215	1.840		24	3,662	1.290
	36	3,174	778		36	5,594	1.372		36	3,928	962
GTR 150 Sporty Rp. 26.010.000	12	3,264	2.253	New CBR 250 RR STD Rp. 64.330.000	12	8,253	5.565	Vario160 CBS Rp. 27.990.000	12	3,820	2.417
	18	3,458	1.603		18	8,734	3.959		18	4,029	1.720
	24	3,546	1.277		24	8,951	3.157		24	4,123	1.371
	36	3,808	953		36	9,601	2.354		36	4,406	1.023
GTR 150 Exclusive Rp. 26.260.000	12	3,317	2.272	New CBR 250 RR ABS Rp. 74.900.000	12	9,368	6.488	Vario160 ABS Rp. 30.860.000	12	4,129	2.667
	18	3,513	1.617		18	9,927	4,615		18	4,360	1.898
	24	3,601	1.289		24	10,180	3,679		24	4,463	1.513
	36	3,867	961		36	10,938	2,743		36	4,775	1.128
CB 150 Verza CW Rp. 23.350.000	12	2,967	2.022	Beat eSP CBS FI-PLUS Rp. 74.900.000	12	2,688	1.772	PCX 160 CBS Rp. 34.130.000	12	4,443	2.955
	18	3,142	1.438		18	2,841	1,261		18	4,699	2.103
	24	3,220	1,147		24	2,910	1,005		24	4,814	1,676
	36	3,457	855		36	3,118	750		36	5,159	1,250
Sonic 150 R Plus Rp. 25.710.000	12	3,259	2.224	Beat eSP CBS ISS Deluxe FI-PLUS Rp. 21.010.000	12	2,696	1,819	PCX 160 ABS Rp. 37.340.000	12	4,798	3.234
	18	3,451	1.582		18	2,852	1,294		18	5,076	2.301
	24	3,538	1,262		24	2,923	1,032		24	5,202	1,834
	36	3,798	941		36	3,136	769		36	5,580	1,368
Sonic 150 R Special Plus Rp. 26.120.000	12	3,275	2.262	Beat Street eSP CBS F1 Rp. 20.220.000	12	2,694	1,744	ADV 160 CBS Rp. 37.230.000	12	4,786	3.225
	18	3,470	1.609		18	2,845	1,241		18	5,064	2.294
	24	3,558	1,283		24	2,913	989		24	5,190	1.829
	36	3,823	957		36	3,117	738		36	5,567	1.364
CB 150R STREETFIRE FI Rp. 30.490.000	12	4,054	2,638	Genio CBS - PLUS Rp. 21.100.000	12	2,786	1,820	ADV 160 ABS Rp. 40.080.000	12	5,174	3,466
	18	4,281	1,876		18	2,943	1,295		18	5,474	2,466
	24	4,384	1,496		24	3,014	1,033		24	5,608	1,966
	36	4,693	1,115		36	3,228	770		36	6,013	1,466
CB 150 R FI - Social Edition Rp. 32.540.000	12	4,331	2,811	Genio CBS ISS - Plus Rp. 21.740.000	12	2,835	1,878	Stylo 160 CBS Rp. 28.510.000	12	3,847	2,465
	18	4,574	2,000		18	2,997	1,336		18	4,060	1,754
	24	4,684	1,595		24	3,070	1,065		24	4,156	1,398
	36	5,013	1,189		36	3,290	795		36	4,444	1,043
CBR 150R STD Rp. 38.310.000	12	4,980	3,312	New Scoopy Sporty/Fashion Plus Rp. 23.780.000	12	3,003	2,060	Stylo 160 ABS Rp. 31.460.000	12	4,137	2,724
	18	5,266	2,356		18	3,181	1,466		18	4,373	1,938
	24	5,395	1,879		24	3,261	1,168		24	4,479	1,545
	36	5,782	1,401		36	3,502	871		36	4,797	1,152

## SYARAT DAN KETENTUAN

USAHA MIKRO  
1 Foto Copy KTP (Suami/Istri)  
2 Foto Copy Kartu Keluarga  
3 Foto Copy Surat Nikah  
4 Surat Keterangan Usaha (Asli) / Foto Copy SULP  
5 Memiliki rumah tinggal tetap dibuktikan dengan PPR atau CILIK/CIRI

KARYAWAN  
1 Foto Copy KTP (Suami/Istri)  
2 Foto Copy Kartu Keluarga  
3 Foto Copy Surat Nikah  
4 SK Pengangkutan PKWT / PKWTT  
5 Slip Gaji 3 bulan terakhir  
6 Memiliki rumah tinggal tetap dibuktikan dengan PPR atau CILIK/CIRI

## CONTACT PERSON

Hasna  
085341863347

## Lampiran 7 : Formulir Data Untuk Nasabah Baru

## Lampiran 8 : Dokumentasi

**DOKUMENTASI BERSAMA PEGAWAI PEGADAIAN SYARIAH UPS  
JAMPUE PINRANG PADA SAAT WAWANCARA**



**DOKUMENTASI BERSAMA NASABAH PEGADAIAN SYARIAH UPS  
JAMPUE PINRANG PADA SAAT WAWANCARA**



Wawancara dengan Bapak Suparto



Wawancara dengan Ibu Hasriana



Wawancara dengan Bapak Sappe



Wawancara dengan Ibu Marlina

**PAREPARE**

## BIODATA PENULIS



Winda, Lahir di Kanarie pada 15 Maret 2003, Winda adalah anak dari Ibu Hapzah. Telah menempuh pendidikan Taman Kanak anak pada Tahun 2008, kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Dasar di SD 204 dari Tahun 2009 hingga 2014, kemudian melanjut pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 2 Lanrisang dari Tahun 2015 hingga 2017, setelah itu penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Kejuruan di SMK Negeri 3 Pinrang mengambil Jurusan Perkantoran pada Tahun 2018 hingga 2020 dan Penulis sekarang melanjutkan studi stara 1 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare mengambil Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam pada Tahun 2021. Di semester 7 Penulis melaksanakan KKN Regular di Desa Tangan Baru, Kecamatan Limboto, Kabupaten Polewali Mandar, Sulawesi Barat. Setelah KKN Penulis juga menjalankan Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) di Kantor Dinas Penanaman Modal Pelayanan Terpadu Satu Pintu Tenaga Kerja Dan Transmigrasi Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan. Semester Akhir ini tahun 2025 Penulis menyelesaikan tugas akhir yaitu menyusun Skripsi yang berjudul “Analisis Pembiayaan Produk Amanah Pada Sektor UMKM Melalui Pegadaian Syariah UPS Jampue Pinrang”



1. Bahri, Andi, and Moh Yasin Soumena. "Efektivitas Sosialisasi Bank Muamalat KCP Parepare Terhadap Peningkatan Minat Menabung Masyarakat." *Jurnal Mirai Management* 8.3 (2023).
7. Sulkarnain, Sulkarnain. "Minat Penggunaan Produk dan Layanan Pegadaian Syariah: Studi Kasus Nasabah di Sidrap Sulawesi Selatan." *Jurnal Ilmiah Mandala Education* 7.2 (2021): h. 149
29. Muhammad Majdy Amidruddin, Mashrafiyah: Konsep Perbankan Islam Aliran Moderat, Ed. by Abdul Syatar Dan M Ilham (JI Parepare-Indonesia, 92111: Publiseher, 2020).
30. 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, no. 2 (2024)
31. Makkulau, Andi Rio, and M. Wahyuddin Abdullah. "Penerapan prinsip syariah dalam akad pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat." *Jurnal Iqtisaduna* 3.1 (2017): h. 60-78.
32. □Hidayati, Ulfa. "Pengaruh Produk Dan Lokasi Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bank Syariah Indonesia KCP Polewali." *BANCO* (2022): h.134.

