

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN PRODUK ARRUM HAJI
PT PEGADAIAN SYARIAH CABANG HARAPAN RAYA
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Memenuhi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Syariah dan Hukum**



OLEH:

MARISKA FITRI
NIM: 12020525246

UIN SUSKA RIAU

**PROGRAM S1
EKONOMI SYARIAH**

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

2024 M/1446 H



PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan Judul “Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji

Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya Perspektif Ekonomi Syariah”, yang ditulis oleh:

Nama : Mariska Fitri
 NIM : 12020525246
 Program Studi : Ekonomi Syariah

Dengan diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 14 Agustus 2024

Pembimbing I

Pembimbing II

Hanifah Lubis, S.E., M.E.Sy
 NIP. 198311072019032004

Musnawati, S.E., M.Ak
 NIP. 197402062005012003

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



PENGESAHAN

Strategi dengan judul “STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN PRODUK ARRUM
 PEGADAIAN SYARIAH CABANG HARAPAN RAYA PERSPEKTIF
 EKONOMI SYARIAH”, yang ditulis oleh:

Nama : Mariska Fitri
 NIM : 12020525246
 Program Studi : Ekonomi Syariah

akan dimunaqasyahkan pada:

Hari/Tanggal : Jum’at, 11 Oktober 2024
 Waktu : 07.30 WIB
 Tempat : Ruang Munaqasyah (Gedung Belajar) Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 21 Oktober 2024
 TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ditua
 Dr. Jenita, SE, MM.

Sekretaris
 Dr. Nurhayati, SE.I, M.E. Sy.

Penguji I
 Dr. Syahidwi, S.Ag., M.Sh.

Penguji II
 Ahmad Hamdalah, SE.I, M.E. Sy.

Mengetahui:
 Dekan Fakultas Syariah dan hukum



★ Dr. Zulkafli, M.Ag
 NIP. 19741006200501 1005

1. Diwajibkan mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak cipta Dilindungi Undang-Undang

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



Lampiran Surat :
 Nomor : Nomor 25/2021
 Tanggal : 10 September 2021

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Mariska Fitri
 NIM : 12020525246
 Tgl. Lahir : Pekanbaru / 16 oktober 2024
 Fakultas/Pascasarjana : Syariah dan Hukum
 Prodi : Ekonomi syariah

Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*:

Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Hagi PT Pegadaian
 Syariah Cabang Harapan Raya Perspektif Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apa bila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/(Karya Ilmiah lainnya)* saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikianlah Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 6. november 2024
 Yang membuat pernyataan



Mariska Fitri
 NIM : 12020525246

* pilih salah satu sesuai jenis karya tulis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRAK

Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya Perspektif Ekonomi Syariah.

Mariska Fitri,
(2024)

Penelitian ini dilatar belakangi oleh kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk baru yang dikeluarkan oleh Pegadaian Syariah, dimana masih banyak masyarakat yang beranggapan bahwa di Pegadaian Syariah itu hanya tempat menggadai emas. Rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana mekanisme pembiayaan produk Arrum Haji, bagaimana strategi pembiayaan produk Arrum Haji dan bagaimana strategi pemasaran pembiayaan produk Arrum Haji Perspektif Ekonomi Syariah PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran pembiayaan produk Arrum Haji PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya Perspektif Ekonomi Syariah.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan yang dilakukan pada Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya dan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, dengan teknik pengumpulan data yaitu: observasi, wawancara dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan data primer dan sekunder. Informan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pimpinan Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, manager Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya dan nasabah haji. Metode analisis data yang digunakan yaitu mereduksi data, mendisplay data dan mengambil kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme pembiayaan Arrum Haji yang diberikan pihak pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, nasabah cukup memberikan jaminan emas perhiasan atau logam mulia seberat 3,5 gram dan persyaratan lainnya nasabah sudah bisa mendapatkan nomor porsi haji. Strategi pemasaran yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya menggunakan strategi 4P yaitu: produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Dari empat strategi ini memiliki peran penting masing-masing, seperti produk Arrum Haji yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya proses mudah dan memiliki keunggulan tersendiri, harga yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya dengan harga yang tidak terlalu tinggi dan juga tidak terlalu rendah. Guna untuk memudahkan para konsumen, tempat PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya memilih tempat-tempat yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat umum. Promosi yang diterapkan pihak Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya yaitu, Publikitas (*publicity*) dan penjualan tatap muka (*personal selling*). Dalam Perspektif Ekonomi Syariah strategi pemasaran Produk Arrum Haji PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, mengedepankan karakteristik Pemasaran Dalam Islam yakni ketuhanan (*Rabbaniyyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realistik (*Al-waqiyyah*), Humanis (*Insaniyyah*) dan juga telah sesuai dengan Fatwa DSN No. 92/DSN-MUI/IV/2014.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Arrum Haji, Pegadaian Syariah.


Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan atas kehadiran Allah *subhanahu wata'ala*, dengan berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi “**Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji PT Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya Perspektif Ekonomi Syariah** ”. Sholawat dan salam senantiasa diucapkan kepada Nabi Muhammad *Shallallahu 'alaihi wasallam* sebagai *rahmatan lil'alamin* yang telah berjuang membawa umatnya dari alam kegelapan dan penuh kebodohan hingga ke alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti saat sekarang ini.

Penulisan skripsi ini ditujukan untuk melengkapi tugas akhir dan memenuhi syarat untuk meraih gelar Sarjana Strata 1 (S1) pada program studi Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapatkan bimbingan, dorongan, dukungan, bantuan dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang setulus-tulusnya dan sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang menjadi bagian dalam penyelesaian skripsi ini diantaranya:



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

1. Kepada Orangtua Ayahanda Syafril dan Ibunda Arlis, terimakasih atas semua kasih sayang, pengorbanan, dukungan, kepercayaan, serta yang selalu meridhoi dan mendoakan setiap langkah ananda untuk mencapai kesuksesan.
2. Bapak Prof. Dr. Khairunnas Rajab M.Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu pengetahuan di kampus Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak Dr. Zulkifli, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, beserta Bapak Dr. H. Akmal Abdul Munir, Lc., M.A selaku Wakil Dekan I, Bapak Dr. H. Mawardi, S.Ag., M.Si selaku Wakil Dekan II, dan Ibu Dr. Sofia Hardani, M.Ag selaku wakil Dekan III Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang bersedia mempermudah penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi.
4. Bapak Muhammad Nurwahid, S.Ag., M.Ag selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah dan Bapak Syamsurizal, SE, M.Sc. Ak. CA selaku Sekretaris Prodi Ekonomi Syariah, serta staf Prodi Ekonomi Syariah yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Wali Saputra, S.E, Ak, M.A selaku Dosen Penasehat Akademik yang telah membimbing, mengarahkan dan memberikan nasehat kepada penulis selama menjalani perkuliahan.
6. Ibu Haniah Lubis, M.E.Sy dan Ibu Musnawati, S.E,M.Ak. selaku dosen pembimbing Skripsi, penulis ucapkan terimakasih atas segala bimbingan dan

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

arahan serta meluangkan waktunya untuk penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

7 Pihak perpustakaan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau selaku pihak yang telah menyediakan referensi berupa buku guna untuk menyempurnakan skripsi ini.

8 Pimpinan dan staf PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya yang telah membantu penulis melengkapi hasil penelitian ini.

9 Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Semoga pihak-pihak yang ikut serta dalam penulisan skripsi ini mendapatkan balasan dari Allah SWT.

Do'a dan harapan penulis semoga Allah *subhanahu wata'ala* membalas budi baik semua pihak dengan kebaikan yang melimpah baik di dunia ini terlebih di akhirat kelak. *Aamiin Ya Rabbal 'Alamiin*.

Demikianlah skripsi ini diselesaikan dengan semampu penulis, semoga penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan, kepada Allah *subhanahu wata'ala* penulis menyerahkan diri dan memohon pertolongan.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Pekanbaru, 14 Agustus 2024

Penulis,

UIN SUSKA RIAU

MARISKA FITRI
NIM. 12020525246

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Penelitian	9
C. Rumusan Masalah	10
D. Tujuan Penelitian.....	10
E. Manfaat Penelitian	10
F. Sistematika Penulisan	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Gadai/Rahn.....	13
B. Strategi Pemasaran	18
C. Pembiayaan	27
D. Arrum Haji	32
E. Penelitian Terdahulu.....	44
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	51
B. Lokasi Penelitian	52
C. Subjek dan Objek Penelitian	52
D. Sumber Data.....	52
E. Teknik Pengumpulan Data.....	54
F. Teknik Analisis Data.....	55
G. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	58
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Mekanisme Pembiayaan Produk Arrum Haji pada PT Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya	69

B. Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji PT Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya	77
C. Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji PT Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya Perspektif Ekonomi Syariah	82

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

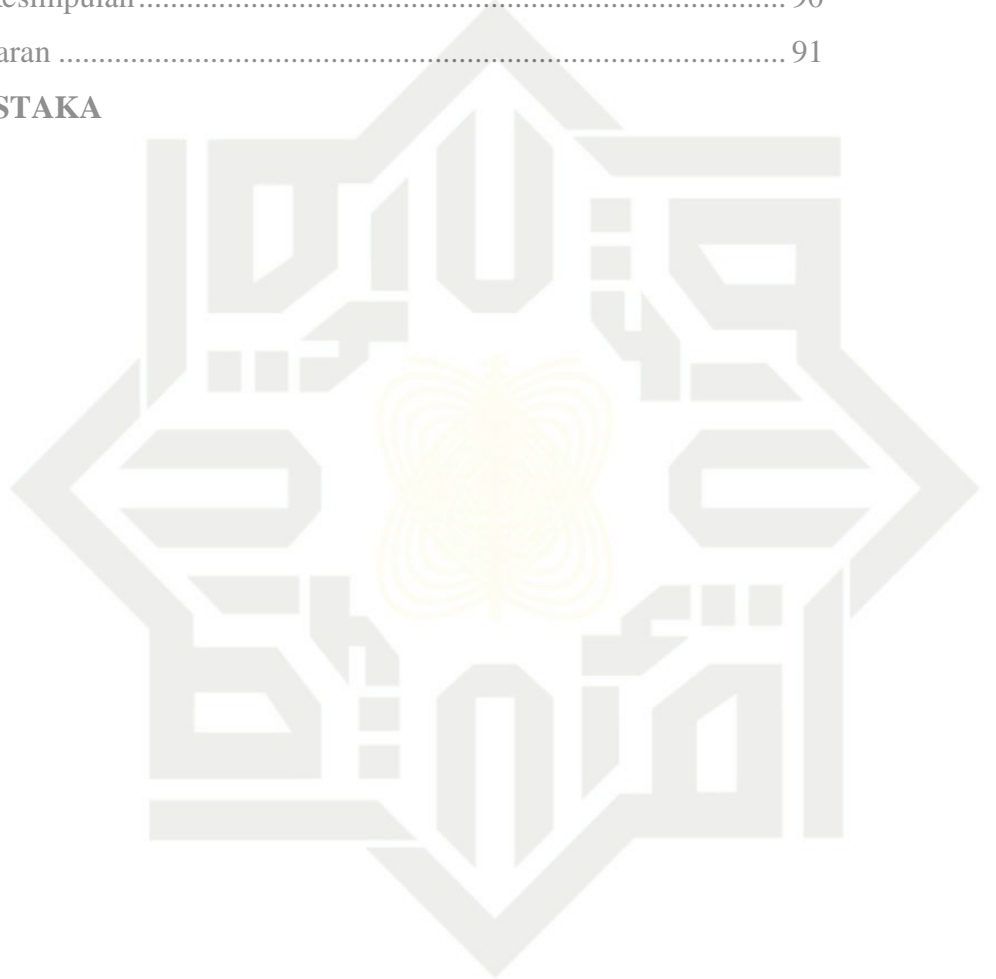
A. Kesimpulan	90
B. Saran	91

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Jumlah Nasabah Haji PT Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya Tahun 2019-2023.....	8
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu.....	44
Tabel IV.1	Biaya Proses Pembiayaan Arrum Haji Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya	70
Tabel IV.2	Angsuran Proses Arrum Haji Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya	71



UIN SUSKA RIAU

DAFTAR GAMBAR

Gambar III.1	Logo PT Pegadaian	59
Gambar III.2	Struktur Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya	61
Gambar IV.1	Skema Pembiayaan Arrum Haji	75

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

A Latar Belakang Masalah

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) saat ini berkembang dengan cukup pesat. banyak varian dari LKS diseluruh Indonesia dan termasuk pula Bank Syariah. LKS merupakan Lembaga keuangan yang beroperasi dan berjalan dengan prinsip syariah Islam. Prinsip syariah Islam ini berbeda dari perbankan atau lembaga keuangan konvensional. LKS sebagai lembaga keuangan dengan prinsip syariah awalnya hadir sebagai pilihan sekaligus solusi untuk muslim yang ingin terhindar dari praktek bank atau lembaga keuangan konvensional yang menggunakan system ribawi namun akhirnya juga dapat menjadi pilihan bagi selain umat muslim.

Penyelenggaraan LKS berarti wajib bertanggung jawab secara syariah untuk menjaga tidak hanya agar praktek dalam LKS itu bebas riba saja tapi juga harus bebas dari unsur-unsur maysir/ judi dan ghoror. Islam memerintahkan untuk menjauhi hal-hal tersebut karena dianggap sebagai khedzaliman/kerusakan penyelenggaraan. LKS dituntut tidak hanya memiliki visi bisnis yang bertujuan mengeruk laba yang setinggi tingginya dengan mengesampingkan syariah namun juga harus memiliki visi syariah. Proses agar LKS tetap berada dalam prinsip-prinsip syariah ketika beroperasi menjadi tanggung jawab bersama antara lain pengelola LKS dan institusi negara yang ditunjuk untuk melakukan proses dan prosedur agar LKS tetap dalam koridor

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang seharusnya dan tidak melakukan hilah/trik hanya sekedar kamulfase berkedok syariah dalam praktek dan operasionalnya.¹

Lembaga keuangan syariah dibagi menjadi dua yaitu lembaga keuangan bank (bank) dan lembaga keuangan Non bank (koperasi simpan pinjam, perusahaan asuransi dan pegadaian). Lembaga keuangan bank adalah badan usaha yang melakukan kegiatan dibidang keuangan dengan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Sedangkan Lembaga Keuangan Non bank merupakan badan usaha yang melakukan kegiatan dibidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana dengan jalan mengeluarkan surat berharga menyalurkannya kepada masyarakat guna membiayai investasi perusahaan. Produk penghimpunan dana di pegadaian syariah meliputi tabungan emas dan arrum haji sedangkan produk penyaluran dana meliputi pembiayaan multiguna dan pembiayaan gadai. Salah satu LKS yang banyak diminati masyarakat adalah pegadaian.²

Pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank di Indonesia yang mempunyai aktivitas pembiayaan masyarakat, baik yang bersifat produktif maupun yang bersifat konsumtif, dengan menggunakan hukum gadai. Pada prinsipnya transaksi yang digunakan oleh pegadaian sama dengan prinsip pinjaman yang ada pada lembaga perbankan, namun yang membedakan adalah hukum yang digunakan adalah hukum gadai. Produk

¹ Noni Afrianty, et.al., *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bengkulu: CV. Zigic Utama, 2019), h.2.

² Haniah Lubis, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jawa Tengah: PT. Nasya Expanding Management, 2021), Cet. Ke-1, h. 2.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pegadaian yang dikenal masyarakat umum adalah pinjaman uang dengan sistem gadai yaitu pegadaian barang, jasa taksiran, jasa titipan, kredit konsumsi, kredit produksi, dan *gold counter* galeri 24.³

Sedangkan pegadaian syariah merupakan salah satu unit layanan syariah yang dilaksanakan oleh perum pegadaian berdirinya unit layanan syariah ini didasarkan atas perjanjian *musyarakah* dengan sistem bagi hasil antara perum pegadaian dengan bank Muamalah Indonesia (BMI) untuk tujuan melayani nasabah Bank Muamalat Indonesia maupun pegadaian. Nasabah pegadaian yang ingin memanfaatkan jasa dengan menggunakan prinsip syariah.⁴

Tidak jauh berbeda dengan dunia perbankan, pegadaian juga memiliki dua sistem dalam kegiatan operasionalnya yaitu, pegadaian konvensional dan pegadaian syariah. Tambahan yang harus dibayar oleh nasabah pada pegadaian konvensional disebut dengan sewa yang dihitung dari nilai pinjaman dan hanya menggunakan satu perjanjian utang-piutang dengan jaminan barang bergerak. Berbeda halnya dengan pegadaian syariah yang mendapatkan keuntungan dari biaya sewa tempat (jasa simpanan) dan juga pegadaian syariah menggunakan dua akad perjanjian dalam setiap transaksinya, yaitu akad *rahn* (gadai) dan akad *ijarah* (upah sewa). Fungsi dasar dari pegadaian syariah adalah semata-mata untuk memberikan pertolongan kepada orang yang membutuhkan yang menggunakan barang sebagai jaminannya, bukan semata-mata untuk kepentingan komersial dan mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya tanpa menghiraukan kemampuan orang lain. Salah satu bentuk pertolongan

³ M Ikhwan Saputra, "Analisis Pembiayaan Pada Produk Ar-Rum Haji Di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Banda Aceh", (Skripsi: Program Studi Perbankan Syariah, 2018), h.3.

⁴ Haniah Lubis, *op. cit*, h. 82.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

bagi masyarakat maka pegadaian mengeluarkan produk berupa pembiayaan arrum haji.⁵

Arrum haji merupakan produk yang memudahkan seluruh umat muslim yang berkeinginan melaksanakan haji ke baitullah, atau untuk menyempurnakan rukun islam yang ke lima, produk ini bertujuan untuk pembiayaan ibadah haji. Oleh sebab itu pegadaian syariah menawarkan produk arrum haji ini untuk memudahkan dan meringankan biaya umat muslim yang ingin pergi haji melalui jalur regular dengan memberi pinjaman kepada nasabah. Produk arrum haji dilakukan dengan cara menggadaikan emas logam mulia ke pegadaian sebagai barang jaminan yang kemudian langsung mendapatkan porsi haji.⁶

Menunaikan ibadah haji merupakan harapan jutaan masyarakat. Bagi seorang muslim, pelaksanaan ibadah haji tidak hanya sebagai tuntutan rukun islam yang kelima, melainkan juga faktor berbagai aspek sosial. Banyak segi kehidupan bermasyarakat yang terlibat dalam penyelenggaraan ibadah haji. Hal ini disebutkan dalam QS. Ali Imran ayat 97 yang berbunyi:

فِيهِ آيَةٌ بَيِّنَةٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ ۗ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا ۗ وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ
إِلَيْهِ سَبِيلًا ۗ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

⁵ M Ikhwan Saputra, *op. cit.*, h. 4.

⁶ Rosyida Apriliya Mardiana dan Fathullah Rusly, “Pengaruh Kualitas Produk Arrum Haji Pegadain Cabang Probolinggo Terhadap Minat Masyarakat Untuk Mendaftar Haji”, dalam *Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah*, Volume. 15., No.1., (2023), h. 137.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Artinya: “di dalamnya terdapat tanda-tanda yang jelas, (di antaranya) maqam Ibrahim. Siapa yang memasukinya (baitullah), maka amanlah dia. (diantara) kewajiban manusia terhadap Allah adalah melaksanakan ibadah haji ke Baitullah, (yaitu bagi) orang yang mampu mengadakan perjalanan ke sana. Siapa yang mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu pun) dari seluruh alam”.⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya menyatakan bahwa nasabah yang bisa menunaikan ibadah haji adalah nasabah yang sudah lunas pembiayaannya dan jika pembiayaannya belum lunas maka nasabah tersebut belum bisa menunaikan ibadah haji.⁸

Terkait kemampuan seseorang dalam pembiayaan untuk menunaikan ibadah haji yang di berikan Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya sudah memenuhi ketentuan syariat islam, dimana nasabah yang menunaikan ibadah haji sudah dinyatakan mampu karna sudah terbebas dari hutang baru bisa menunaikan ibadah haji.

Kesadaran untuk melaksanakan ibadah haji mendorong semangat (*ghirroh*) yang tinggi bagi umat Islam Indonesia, sehingga wajar jika kuota jamaah haji Indonesia dalam penyelenggaraan ibadah haji setiap tahunnya merupakan yang terbesar dari seluruh negara di dunia. Hal tersebut cukup menjadi alasan mengingat Indonesia menempati negara urutan tertinggi dengan populasi jumlah umat islam terbesar di dunia.

⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahan*, (Jawa Barat: CV Diponegoro), h. 49.

⁸ Reza Windra Saptahadi, Manager Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, *Wawancara*, Pekanbaru 26 juli 2024.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Begitu besarnya jumlah masyarakat Indonesia yang ingin menunaikan ibadah haji, membuat antrian yang cukup lama. Oleh karenanya, pemerintah Saudi Arabia membatasi jamaah yang melaksanakan ibadah haji setiap tahunnya. Adanya porsi tunggu bagi jamaah, membuat mereka berlomba-lomba dalam mendaftarkan diri sebagai jamaah haji.⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pimpinan Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya menyatakan bahwa untuk memudahkan masyarakat dalam mendaftar haji maka pegadaian memberikan syarat berupa jaminan emas yang terdiri dari logam mulia atau emas perhiasan sekurang-kurangnya seberat 3,5 gram dengan jaminan tambahan berupa SABPIH (Setoran Awal Biaya Perjalan Ibadah Haji), SPPH (Surat Pendaftaran Pergi Haji), dan buku tabungan haji. Nasabah juga diwajibkan membuka rekening tabungan haji dengan setoran awal minimal Rp. 500.000 disamping menyiapkan emas logam mulia atau emas perhiasan seberat 3,5 gram, dan pinjaman sebesar Rp. 25.000.000 akan disetor ke rekening nasabah. Pinjaman uang tersebut dapat diangsur selama beberapa bulan, diantaranya pegadaian syariah memberikan opsi kepada nasabah yaitu selama 16,24,36,48 dan 60 bulan.¹⁰

Kini persaingan dalam lembaga keuangan sangat ketat baik lembaga keuangan konvensional maupun lembaga keuangan syariah. Ketatnya persaingan namun dibarengi dengan pertumbuhan yang sangat pesat pula. Hal

⁹ Dewi Rahyu dan Ismail Marzuki, “Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji Perspektif Etika Bisnis Islam”, dalam *Jurnal Fakultas Agama Islam Universitas Nurul Jadid*, Volume 4., No. 1, (2020), h. 2.

¹⁰ Fuad Prima Putra, Pimpinan Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, *Wawancara*, Pekanbaru 2 juli 2024.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Ini dapat dilihat dalam pengembangan produk yang dilakukan oleh setiap lembaga keuangan baik konvensional maupun lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan perbankan maupun non perbankan. Pengembangan produk ini dilakukan untuk mempertahankan daya saing yang dimiliki setiap lembaga keuangan. Apabila lembaga keuangan tidak mengikuti perkembangan zaman dan tidak adanya inovasi baru maka dipastikan lembaga tersebut tidak akan bertahan lama karena ketidak mampuannya untuk bersaing.

Setiap produk baru memerlukan adanya perencanaan pemasaran agar pada saat memasarkan produk tersebut dapat dipahami dengan mudah dan mampu menarik pelanggan untuk membeli produk tersebut. Dalam hal ini belum banyak nasabah yang tahu dan paham mengenai produk Arrum Haji yang ada di pegadaian syariah.¹¹

Strategi pemasaran adalah landasan yang penting bagi perusahaan dalam mengarahkan upaya pemasaran mereka, mencapai tujuan bisnis dan mempertahankan keunggulan kompetitif di pasar yang kompetitif dan terus berkembang. Disamping itu strategi pemasaran juga akan melibatkan rencana atau pendekatan yang disusun oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran mereka.¹²

Berdasarkan table 1.1 di bawah ini, dapat dilihat bahwa dalam 5 tahun terakhir yaitu tahun 2019-2023 jumlah nasabah haji mengalami fluktuasi yaitu tidak tetap atau berubah-ubah, mengalami penurunan dan juga peningkatan.

¹¹ Oktavia Fajrin dan Afif Muamar, "Strategi Pemasaran Pembiayaan Arrum Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Pegadaian Syariah" dalam *Jurnal of Sharia Economic Law*, Volume 2., No. 2., (2019), h. 164.

¹² Suci Rahmadani, et.al., Strategi Pemasaran, (Bandung: CV Intelektual Manifes Media, 2018). h. 4

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pada tahun 2019 jumlah nasabah haji 41 orang, pada tahun 2020 jumlah nasabah haji mengalami penurunan menjadi 18 orang, pada tahun 2021 jumlah nasabah haji mengalami penurunan menjadi 3 orang, pada tahun 2022 jumlah nasabah haji mengalami penurunan menjadi 1 orang dan pada tahun 2023 jumlah nasabah haji mengalami peningkatan menjadi 30 orang.

Berdasarkan hasil observasi peneliti terkait jumlah nasabah haji yang mengalami kenaikan dan penurunan yaitu ada beberapa faktor: kenaikan kepercayaan masyarakat terhadap pegadaian, kemudahan layanan, kebutuhan finansial yang meningkat, ekonomi yang stabil, rekomendasi dari nasabah lain dan inovasi produk lain.

Berdasarkan hasil observasi peneliti terkait strategi pemasaran produk Arrum Haji yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya yaitu pemasaran yang masih bersifat konvensional. Dengan cara menawarkan calon nasabah terkait produk Arrum Haji dengan mengandalkan kemampuan marketing yang menjelaskan secara lisan dan kemudian mengajak calon nasabah untuk membuka rekening produk Arrum Haji.

Tabel I.1
Nasabah Haji PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya Tahun 2019-2023.

Tahun	Jumlah Nasah
2019	41
2020	18
2021	3
2022	1
2023	30

Sumber: PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, 2024

Penelitian Hamid Hapni Siregar, meneliti tentang “Strategi Pemasaran Produk Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Pegadaian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Syariah Alaman Bolak Padang Sidempuan”. Hasil penelitian meunjukkan bahwa strategi peamasaran yang dilakukan oleh PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak Padang Sidempuan yaitu dengan menggunakan penetrasi pasar, meningkatkan upaya periklanan produk, melakukan promosi penjualan, publisitas, dan penambahan karyawan bagian penjualan. Dan pengembangan pasar dimana dengan menambahkan lokasi ataupun kantor cabang di daerah lain sehingga mudah dijangkau. Serta melakukan pelayanan yang baik agar nasabah nyaman dalam berinteraksi.

Terdapat perbedaan antara penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang. Dalam penelitian sebelumnya menggunakan strategi penetrasi pasar pasar, meningkatkan upaya periklanan produk, melakukan promosi penjualan, *publisistas*, dan penambahan karyawan penjualan. Dan pengembangan pasar dimana dengan menambah lokasi atau pun kantor cabang di daerah lain sehingga mudah di jangkau. Sedangkan penelitian sekarang strategi yang digunakan menggunakan strategi 4P yaitu: produk (*produk*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*).

Berdasarkan uraian diatas, penulis berminat untuk melakukan penelitian tentang **“Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arruh Haji Di Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya perspektif Ekonomi Syariah.”**

B. Batasan Penelitian

Agar masalah dalam penelitian lebih fokus dan tidak terjadi penyimpangan dalam meneliti permasalahan tentang strategi pemasaran pembiayaan haji, untuk lebih mengarahkan masalah yang ditulis oleh peneliti,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

C. Rumusan Masalah

maka peneliti membatasi masalah hanya pada strategi pemasaran produk pembiayaan arrum haji perspektif ekonomi syariah yang dilakukan oleh PT. Pegadaian Cabang Harapan Raya.

1. Bagaimana Mekanisme Pembiayaan Produk Arrum Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya?
2. Bagaimana Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji PT. Pegadaian Syariah Harapan Raya?
3. Bagaimana Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji Perspektif Ekonomi Syariah?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menjelaskan bagaimana Mekanisme Pembiayaan Produk Arrum Haji pada Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya.
2. Untuk menjelaskan bagaimana Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji PT. Pegadaian Syariah Harapan Raya.
3. Untuk menjelaskan bagaimana Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji Perspektif Ekonomi Syariah?

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Pegadaian Syariah, sebagai bahan masukan mengenai Mekanisme Produk Pegadaian Arrum Haji agar dapat mengantisipasi terjadinya riba dalam melakukan transaksi dan untuk membuat strategi pemasara yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

lebih bagus supaya nasabah minat untuk mendaftarkan haji di Pegadaian Syariah

2. Bagi masyarakat, untuk mengetahui bagaimana mekanisme pembiayaan haji pada Produk Pegadaian Arrum Haji.
3. Bagi penulis, untuk mengimplementasikan pengetahuan penulis tentang ilmu yang diperoleh selama perkuliahan, khususnya tentang lembaga keuangan syariah.
4. Bagi peneliti lain, hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi yang relevan untuk penelitian-penelitian selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan informasi dan pustaka.

F. Sistematika Pembahasan

Penulisan skripsi ini dibagi menjadi lima bab dan setiap bab dibagi lagi menjadi sub-sub bab, hal ini dimaksudkan agar lebih jelas dan lebih mudah dipahami. Secara garis materi pembahasan dan masing-masing sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bagian awal dari penulisan skripsi ini yang menyajikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan teori-teori yang melandasi penelitian yang dipergunakan sebagai dasar dalam melakukan analisa terhadap permasalahan yang ada.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang pendekatan dan jenis penelitian yang akan digunakan, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan analisis data.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tentang pembahasan mekanisme pembiayaan produk Arrum Haji pada Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, strategi pemasaran pembiayaan produk Arrum Haji pada Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya dan strategi pemasaran pembiayaan produk Arrum Haji perspektif ekonomi syariah pada Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya.

BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan tentang kesimpulan dan saran.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Gadai (*Rahn*)

1. Pengertian Gadai (*Rahn*)

Transaksi hukum gadai dalam fiqh disebut ar-*rahn*. Ar-*rahn* merupakan suatu jenis perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai tanggungan utang. Secara bahasa gadai (*rahn*) memiliki arti tetap, kekal dan jaminan; sedangkan dalam pengertian istilah adalah menahan sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan. Dan jaminan tersebut bisa diambil kembali setelah hutang dilunasi.¹³

Menurut imam Taqiyyuddin Abu Bakar Al-Husani dalam *kitabnya kifayul ahyar fii halli ghayati al Ikhtisar*, mendefenisikan *rahn* sebagai akad/perjanjian utang-piutang dengan menjadikan harta sebagai kepercayaan atau penguat utang dan yang memberikan pinjaman berhak menjual barang yang digadaikan itu pada saat dia menuntut haknya.¹⁴

Kemudian beberapa defenisi mengenai *rahn* yang di kemukakan para ulama seperti:

Malikiyah: “*sesuatu yang dikuasai sebagai kepercayaan karena adanya utang*”

¹³ Zulaini dan M. ikhwan “Analisis pembiayaan pada produk ar-rum haji di pegadaian syariah cabang kota banda aceh” dalam *Jurnal serambi konstruksi*, Volume 4., No. 2., (2022), h. 33.

¹⁴ Rahma, “Gadai Tanah Perspektif Ekonomi Islam” dalam *Jurnal Ekonomi Muamalah*, Volume 5., No.1., (2015), h. 58.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hanafiyah: *“menjadikan sesuatu tertahan karena adanya kewajiban yang harus dipenuhinya seperti utang”*

Adapun dalam peraturan Mahkamah Agung Republik Indonesia No: 02 Tahun 2008 tentang kompilasi hukum ekonomi syariah pasal 20 mendefenisikan rahn sebagai beriku:

“Penguasaan barang milik peminjam oleh pemberi pinjaman sebagai jaminan”

Dari defenisi- defenisi yang disampaikan oleh ulama dan bebeapa defenisi lain, maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa yang dinamakan gadai adalah “sebuah akad kepercayaan dengan cara menjadikan suatu barang sebagai jaminan atas utangnya yang harus dibayar. Dan apabila pada waktunya tidak dibayar, maka barang yang sudah dijadikan jaminan tersebut dapat dijadikan alat untuk membayar hutangnya.” maka pada dasarnya barang yang sudah dijadikan jaminan tersebut hanyalah sebagai bentuk percaya atas utang saja dan statusnya tertahan di tangan pemberi utang atau yang menerima barang gadai¹⁵.

2. Dasar Hukum Gadai

Boleh tidaknya transaksi gadai menurut islam, diatur dalam Al-Qur’an, sunnah dan ijtihad.

a. Al-Qur’an

¹⁵ M.Aziz Zakiruddin *“Analisis mekanisme arum pembiayaan haji dalam pegadaian syariah”* dalam *Jurnal Az Zarfqa*, Volume 2., No. 1., (2019), h. 47.

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

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي
 أُؤْتِيَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُونُوا الشَّاهِدَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ إِنَّمَا قَلْبُهُ بِاللَّهِ بِمَا تَعْمَلُونَ
 عَلَيْهِ

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan sedang kau tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika Sebagian kamu mempercayai Sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya)...”¹⁶

b. As-Sunnah

Aisyah berkata bahwa Rasul bersabda: “Rasulullah membeli makanan dari seorang yahudi dan meminjamkan kepadanya baju besi” (HR Bukhari dan Muslim).

Dari Abu Hurairah r.a Nabi SAW bersabda: “Tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya. Ia memperoleh manfaat dan menanggung risikonya” (HR Asy’syafii, al Daraquthni dan Ibnu Majah).

Nabi bersabda: “Tunggangan (kendaraan) yang digadaikan boleh dinaiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang digadaikan dapat diperah susunya dengan menanggung biayanya. Bagi yang menggunakan kendaraan dan memerah susu wajib menyediakan biaya perawatan dan pemeliharaan”. (HR Jamaah, kecuali Muslim dan An Nasai).

¹⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, op.cit., h. 38.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

c. Ijtihad

Berkaitan dengan pembolehan perjanjian gadai ini, jumhur ulama juga berpendapat boleh dan mereka tidak pernah berselisih pendapat mengenai hal ini. Jumhur ulama berpendapat bahwa disyariatkan pada waktu tidak berpergian maupun pada waktu berpergian, berargumentasi kepada perbuatan Rasulullah SAW terhadap riwayat hadis tentang orang Yahudi tersebut di Madinah.¹⁷

3. Rukun Gadai Syariah

Kesepakatan tentang perjanjian penggadaian suatu barang sangat terkait dengan akad sebelumnya, yakni akad utang piutang (*al-dain*), karena tidak akan terjadi gadai dan tidak akan mungkin seseorang menggadaikan benda atau barangnya kalau tidak ada utang yang dimilikinya.

Utang piutang itu sendiri adalah hukumnya *mubah* bagi yang berutang dan sunnah bagi yang mengutang karena sifatnya menolong sesama hukum ini bisa menjadi wajib manakala orang yang berutang benar-benar sangat membutuhkannya.

Meskipun hukumnya adalah *mubah*, namun persoalan ini sangat rentan dengan perselisihan, karena seringkali seseorang yang telah meminjam suatu benda atau uang tidak mengembalikan tepat waktu atau bahkan meninggalkan kesepakatan pengembalian dengan sembunyi atau pergi jauh menghilang entah kemana sehingga si pemberi utang pun merasa ditipu dan di rugikan.

¹⁷Abdul Ghofur Anshori, *op. cit.*, h. 113.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Dalam menjalankan pegadaian syariah, pegadaian harus memenuhi rukun gadai syariah. Rukun gadai tersebut antara lain.

- a. *Ar-Rahin* (yang menggadaikan)

Orang yang telah dewasa, berakal bisa dipercayai, dan memiliki barang yang digadaikan.

- b. *Al-Murtahin* (yang menerima gadai)

Orang, bank, atau lembaga yang di percayai oleh rahin untuk mendapatkan modal dengan jaminan barang (gadai).

- c. *Al-Marhun/rahn* (barang yang digadaikan)

Barang yang digunakan *rahin* untuk dijadikan jaminan dalam mendapatkan utang.

- d. *Al-Marhun bih* (utang)

Sejumlah dana yang diberikan murtahin kepada rahin atas dasar besarnya tafsiran marhun.

- e. *Shighat, Ijab dan Qobul*.

Kesepakatan antara rahin dan murtahin dalam melakukan transaksi gadai. Pada dasarnya pegadaian syariah berjalan diantara dua akad transaksi yaitu:

1. Akad *Rahn*.

Merupakan menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Dalam akad gadai syariah disebutkan bila dalam jangka waktu akad tidak

diperpanjang maka penggadai menyetujui agunan (*marhun*) miliknya dijual oleh *murtahin*.

Jadi Akad *Rahn*. *Rahn* yang dimaksud adalah menahan harta milik sipeminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutannya. Dengan akad ini pegadaian menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah.

2. Akad *Ijarah*

Merupakan akad pemindahan hak guna atas barang dan atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad.¹⁸

B. Strategi Pemasaran (*Marketing Strategic*)

Pengertian Strategi Pemasaran

Dalam mengelola atau mengatur perusahaan, perlu dilakukan perencanaan strategi yang matang. Strategi adalah serangkaian rencana besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya. Pengertian strategi menurut Alfred D.Chandler jr dalam Armida Wahyuni Lubis dan Diana Leomonga Siregar, strategi adalah penentuan tujuan jangka panjang suatu perusahaan dan penerapan

¹⁸*Ibid.*, h. 115

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

serangkaian tindakan serta alokasi sumber daya yang di perlukan untuk mencapai tujuan tersebut.¹⁹

Dari beberapa definisi tersebut, dapat di simpulkan bahwa strategi adalah suatu cara ataupun rancangan yang disatukan secara menyeluruh dan terpadu untuk penentuan tujuan jangka Panjang agar tujuan utama perusahaan dapat di capai.

Pemasaran menurut Stanton dalam Armida wahyuni Lubis dan Diana Loemongga Siregar adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli aktual maupun potensial. Pemasaran adalah suatu kegiatan petukaran untuk memuaskan serta memenuhi kebutuhan, keinginan konsumen. Dari pengertian dia atas dapat di simpulkan bahwa konsep pemasaran terdiri atas permintaan, keinginan, kebutuhan, produk dan pertukaran.²⁰

Tujuan Strategi Pemasaran

Secara umum memang tujuan dari adanya strategi pemasaran adalah untuk mencapai target pemasaran adalah untuk mencapai target pemasaran dengan efektif dan efisien sehingga perusahaan memperoleh keuntungan yang cukup banyak. Namun, terdapat beberapa tujuan-tujuan lain yang penting untuk kita pahami di luar pencapaian target pemasaran. Berikut

¹⁹ Armida Wahyuni Lubis dan Diana Loemongga Siregar, “Strategi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syariah” dalam *Jurnal Ekonomi Islam*, Volume 3., No. 1., (2020), h. 748.

²⁰ Armida Wahyuni Lubis dan Diana Loemongga Siregar, *op.cit.*, h. 1.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

adalah beberapa tujuan pemasaran yang dirangkum dari berbagai macam sumber bacaan:²¹

a. Bahan acuan dalam pelaksanaan pemasaran

Strategi pemasaran yang sudah di tuangkan dalam sebuah program-program pemasaran dan kemudian di tetapkan dalam panduan pelaksanaan tugas pemasaran, dapat di jadikan acuan utama oleh para tenaga kelas untuk terjun kelapangan guna menarik perhatian konsumen hingga membujuknya untuk melakukan transaksi dengan penuh rasa sadar. Strategi jitu yang di tuangkan akan menciptakn hasil kerja para sales cukup memuaskan.

b. Peningkatan kualitas koordinasi dalam team pemasaran

Dalam panduan sudah tertera tugas setiap devisi sales, setiap sales, setiap customer service dan lain sebagainya yang mencerminkan pelaksanaan strategi pemasaran. Tentunya mereka tidak akan dapat bekerja secara individu. Dengan adanya srategi pemasaran tersebut, koordinasi secara vertikal atau horizontal pun akan terjalin dengan rapi, sehingga efektifitas pemasaran pun akan terjamin.

c. Bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan

Banyak hal yang akan di hadapi di lapangan termasuk kendala pemasaran ataupun bahkan kesempatan dan peluang-peluang yang akan di capai oleh perusahaan sehingga memerlukan suatu keputusan yang tepat agar tidak

²¹ Mayla Surveyandini, *Strategi Pemasaran Ampuh*, (Makassar: PT. Nas Mraedia Indonesia, 2022) h. 8.

salah langkah. Namun semua itu pasti ada kekurangan atau kelebihan yang perlu di pertimbangkan kembali sebuah keputusan seperti apa yang akan membawa perusahaan tersebut menjadi lebih baik dan berhasil.

d. Instrumen dalam evaluasi pemasaran produk

Strategi pemasaran yang telah ditetapkan di awal saat akan melaksanakan aktifitas pemasaran, dapat dijadikan instrumen dalam evaluasi hasil pemasaran pada akhir periode pemasaran. Instrumen tersebut dapat dijadikan sebagai tolak ukur keberhasilan atau kegagalan atau dengan kata lain dapat dijadikan evaluasi strategi pemasaran yang telah ditetapkan di awal. Hasil evaluasi tersebut dapat dijadikan bahan dalam pembuatan strategi pemasaran yang lebih baik pada periode pemasaran selanjutnya.

e. Pengembangan pasar yang lebih luas

Strategi pemasaran yang baik akan memberikan peluang pasar yang lebih luas. Hal tersebut tercermin pada kepuasan konsumen yang semakin meningkat. Peningkatan kepuasan konsumen akan menginisiasi konsumen lain untuk turut sedia dan suka rela menggunakan produk atau layanan jasa yang diberikan oleh perusahaan. Dengan demikian, tidak menutup kemungkinan perluasan segmen pasar akan semakin bertambah banyak dan semakin luas.

f. Membangaun reputasi perusahaan

Strategi pemasaran yang baik juga akan memberikan keberhasilan perusahaan dalam peningkatkan kepuasan konsumen yang kemudian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

memberikan citra baik terhadap reputasi produk dan perusahaan itu sendiri. Reputasi perusahaan akan secara otomatis menjadi lebih baik dengan semakin banyaknya konsumen yang mengapresiasi produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

Pemilihan Strategi Pemasaran

Ada beberapa pilihan strategi dasar pemasaran yang dapat digunakan oleh para pebisnis kecil:²²

- a. Strategi penetrasi pasar merupakan usaha meningkatkan penjualan produk dan pasar yang sekarang melalui peningkatan usaha penjualan dan periklanan.
- b. Strategi pengembangan pasar merupakan usaha meningkatkan penjualan dengan memperkenalkan produk dan jasa yang sekarang kepada pasar yang baru.
- c. Strategi pengembangan produk merupakan usaha meningkatkan penjualan dengan menambahkan produk baru dan jasa baru pada pasar yang sekarang.
- d. Strategi segmentasi pasar dengan membagi pasar massal menjadi segmen-segmen yang lebih kecil dan kemudian menyerang satu atau lebih pasar itu dengan strategi pemasaran yang adaptif. Inti dari permasalahan adalah mempersempit sasaran, pengusaha akan lebih kuat bila mengurangi cakupan sasaran daerah operasi. Pendekatan spesifik adalah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

²² *Ibid.*, h.24.

mencari siapa pelanggan, dan bagaimana melayani kebutuhan dan keinginan khusus mereka yang paling efektif.

Bauran pemasaran

Menurut Effendi mendefenisikan bauran pemasaran sebagai sekumpulan kegiatan yang saling berhubungan, yang disusun untuk tujuan mengetahui kebutuhan konsumen dan seterusnya, mengembangkan barang yang dibutuhkan, menentukan harganya, mendistribusikannya, serta mempromosikannya.

a. Produk (*Product*)

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar atau perusahaan untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan, atau dikonsumsi, sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Produk terdiri dari kombinasi barang dan jasa oleh suatu perusahaan yang ditawarkan kepada target konsumen.

b. Harga (*Price*)

Harga merupakan jumlah uang yang harus dibayarkan konsumen terhadap produk atau jasa yang diinginkan. Harga adalah satu-satunya unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan elemen lainnya menghasilkan biaya sehingga harga sangat penting karena menentukan keuntungan dan kelangsungan hidup perusahaan. Elastisitas harga dari suatu produk juga akan memengaruhi permintaan dan penjualan. Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Harga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi. Terdapat empat indikator yang dapat digunakan untuk mengukur harga suatu barang menurut Pepadri dan sitinjak, yaitu:

1. Referensi harga
 2. Harga yang relatif lebih murah
 3. Kewajaran harga
 4. Kesesuaian pengorbanan dan harga sesuai dengan manfaat.
- c. Tempat (*Place*)
- Tempat atau saluran pemasaran merupakan salah satu kunci sukses. Saluran pemasaran mencakup saluran aktivitas perusahaan yang membuat produk atau jasa yang diperuntukkan bagi pelanggan sasaran untuk lokasi dipilih melalui komunitas. Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya. Lokasi memilikipengaruh terhadap keputusan pembeli, di mana lokasi yang tepat, sebuah gerai akan lebih sukses di banding gerai lainnya yang berlokasi kurang strategis, meskipun keduanya menjual produk yang sama.
- d. Promosi (*Promotion*)
- Promosi adalah suatu tindakan dalam menyampaikan produk dan mengajak pelanggan untuk membeli produk atau jasa tersebut. Usaha

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

perusahaan untuk mempengaruhi dengan merayu (persuasive communication) calon pembeli, melalui pemakaian segala unsur acuan pemasaran disebut promosi.²³

Strategi Pemasaran Syariah

Menurut Bukhari Alma dan Donni Juni Priansa, pemasaran islami adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholdersnya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad serta prinsip-prinsip al-Qur'an dan hadis.

Adapun konsep pemasaran islam adalah sebagai berikut:

- a. Jujur, merupakan utama dari kepercayaan pelanggan, kepercayaan bukanlah suatu yang diciptakan. Tetapi kepercayaan adalah suatu yang dilahirkan.
- b. Ikhlas, merupakan sikap yang akan menjaga seorang individu atau sebuah perusahaan dari sikap *over promise under deliver* karena akan dapat mengukur kemauan diri sebelum melakukan sesuatu.
- c. Profesional, merupakan sikap cermat dan kompeten dalam melakukan pekerjaan. *The right on the right job* menjadi inti dari sikap profesional.
- d. Silaturahmi, merupakan formula untuk menjaga hubungan baik dengan sesama manusia, lingkungan dan makhluk hidup lainnya.
- e. Murah hati, merupakan pusat jiwa seseorang marketing karena dengan didasari sikap murah hati dan perpaduan jujur, ikhlas, profesional,

²³ Nabila Salsabila, et.al., "Analisis Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Ikan Kering Pada UMKM Toko 48 Pasar Bersehati Manado" *dalam jurnal EMBA*, Volume 9., No. 3. (2013), h. 138.

silaturahmi, yang dilakukan berkesinambungan akan membentuk sebuah pola pikir yang ideal.

Dalam memasarkan produk pegadaian syariah, pengelolaan perlu memperhatikan beberapa hal penting sebagai berikut:

1. Meluruskan niat, pentingnya meluruskan niat karena ia merupakan sumber inspirasi dan motivasi seorang melakukan perbuatan.
2. Memperluas jaringan kerjasama, dengan semakin banyak pihak yang di rangkul, maka semakin banyak pula peluang yang memacu percepatan pengembangan lembaga, dan ini berarti target-target pemasaran akan semakin mudah di capai.
3. Jemput bola, dari perspektif islam dapat juga diartikan sebagai upaya pegadaian syariah dalam mengembangkan tradisi sulaturahmi yang mana menurut Rasulullah SAW, dapat menambah rizki, memanjangkan umur, serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian.
4. Pelayanan, islam sangat memperhatikan pelayanan yang baik kepada nasabah, Rasulullah SAW pernah bersabda, “pemimpin itu adalah pelayan umat” artinya, negara harus menjamin pelayanan yang baik kepada masyarakat.

Terdapat dua nilai dasar yang menjadi pembeda ekonomi islam dengan lainnya, yaitu:²⁴

²⁴ Moch. Eko Nuris Shofa, et.al., “Strategi pemasaran produk Arrum Haji Di Pegadaian Syariah” dalam *Jurnal Ekonomi Syariah*, Volume 1., No. 3., (2019), h. 6.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- a. *Adl*, keadilan merupakan nilai yang paling asasi dalam ajaran islam. Menegaskan keadilan dan memberantas kedzaliman adalah tujuan utama dari risalah para rasulnya.
- b. *Takaful*, sesama orang islam adalah saudara dan belum sempurna iman seseorang ia mencintai saudaranya melebihi cintanya pada diri sendiri.

Dasar-Dasar Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu yang telah disepakati. Pembiayaan juga berarti kepercayaan (*trust*), maksudnya bank atau Lembaga keuangan syariah menaruh kepercayaan kepada seseorang atau perusahaan untuk melaksanakan amanah yang diberikan berupa dana dan mengelolanya dengan benar, adil dan disertai ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan kedua belah pihak²⁵.

Dengan demikian, pegadaian syariah yaitu Lembaga keuangan formal yang merupakan unit dari PT. Pegadaian (persero) di Indonesia, dengan tugas menyediakan alternatif pemenuhan kebutuhan pembiayaan bagi kelompok masyarakat menengah ke bawah yang memiliki usaha berskala mikro, kecil maupun menengah berdasarkan hukum rahn atau gadai syariah.

²⁵ Nurnasrina dan P.Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2018), h. 1.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dengan adanya pegadaian, kelompok masyarakat yang membutuhkan tersebut dapat memperoleh pendanaan dengan membawa barang jaminannya dengan waktu yang cepat, aman dan mudah, sesuai dengan motto Lembaga pegadaian yaitu “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah” sehingga mereka terhindar dari meminjam pada rentenir yang mengenakan bunga pinjaman relative tinggi. Aktifitas pegadaian syariah ini sejalan dengan visi PT. Pegadaian (persero): “sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi *market leader* dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah ke bawah”, maupun tiga misi yang dimiliki institusi itu²⁶.

Konsep operasi dari pegadaian syariah merujuk pada system administrasi modern berazas rasionalitas, efesiensi dan efektifitas, yang diselaraskan dengan nilai-nilai islam. Keberadaan pembiayaan pegadaian syariah selain dilandasi tuntutan idealisme serta kebutuhan masyarakat Indonesia akan hadirnya sebuah institusi pegdaian yang menerapkan prinsip-prinsip syariah, juga di dorong oleh perkembangan dan keberhasilan lembaga-lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah, Bank Perkereditan Rakyat syariah (BPRS), *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) maupun Asuransi Syariah.

Karakteristik pembiayaan oleh pegadaian syariaiah adalah tidak ada pungutan berbentuk bunga; dumana dalam konteks ini uang ditempatkan sebagai alat tukar bukan sebagai komoditi yang diperjual belikan. Direktur

²⁶ Muhammad Fuad dan Meilyda Trianna, “ Analisis Peran Pembiayaan Oleh Pegadaian Syariah Bagi Pengembangan Umkm “, dalam *Jurnal j-EBIS*, Volume 3., No. 2., (2018), h. 222.

IKNB Syariah Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Moh. Muchlasin, menjelaskan bahwa ada empat produk utama pegadaian syariah yaitu;

- a. Penyaluran uang pinjaman dengan jaminana berdasarkan hukum gadai yang dilakukan berdasarkan akad *rahn*.
- b. Penyaluran uang pinjaman dengan jaminan berdasarkan hukum fidusia yang dilakukan berdasarkan akad *rahn tasjily*.
- c. Pelayanan jasa titipan barang berharga, yang dilakukakan dengan akad ijarah atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- d. Pelayanan jasa taksiran, yang dilakukakan dengan akad ijarah atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Lebih lanjut, beliau menjelaskan perbedaan utama antara prgadaian konvensional dan pegadaian syariah terletak pada beberapa aspek, yaitu:

1. Barang jaminan; dimana pada pegadaian syariah merupakan benda bergerak dan tidak bergerak yang boleh/dapat diperjual belikan, sementara pada pegadaian konvensional adalah benda bergerak.

Akad yang digunakan; dimana pada pegadaian syariaiah menggunakan akad *rahn* dan ijarah, sementara pada pegadaian konvensional menggunakan akad berupa perjanjian kredit dengan hak gadai.

Sistem pendapatan; dimana penentuan besaran pendapatan dan perlakuan atas denda, dimana pada pegadaian syariah menggunakan sistem pendapatan atas dasar ujah (sewa), mu'nah (jasa pemeliharaan) atau atas dasar lain sesuai dengan kesepakatan dan sesuai prinsip syariah, sementara pada pegadaian konvensional dikenakan atas dasar bunga.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Aktivitas pembiayaan yang dilaksanakan oleh pegadaian syariah dengan demikian memenuhi harapan pemerintah yang tertuang dalam peraturan pemerintah (perpres) No.007 tahun 2005 tentang rencana pembangunan jangka menengah (RPJM) yang mengarahkan pembangunan nasional pada upaya mengurangi angka kemiskinan, antara lain dengan pemutusan mata rantai kemiskinan, melalui penguatan berbagai aspek dalam sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang secara mendasar adalah bagian dari kelompok masyarakat miskin yang memiliki kemauan dan kemampuan produktif. Demikian pula jika dihubungkan dalam pandangan islam, pembiayaan yang disediakan pegadaian syariah bersifat membantu upaya pemerintah dalam menjamin pemenuhan kebutuhan dasar masyarakatnya serta menciptakan keseimbangan sosial antara kelompok masyarakat yang miskin dan yang kaya.²⁷

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai islam. Menurut kasmir tujuan pembiayaan adalah sebagai berikut:²⁸

- a. Mencari keuntungan dengan mengharapkan suatu nilai tambah atau menghasilkan laba yang di inginkan.

²⁷ *Ibid.* h. 223.

²⁸ Nurnasrina dan P. Adiyes Putra, *op.cit.*, h. 1.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Membantu pemerintah dalam upaya peningkatan pembangunan diberbagai sektor, terutama sektor usaha yang nyata. Usaha berkembang akan memperluas lapangan kerja dan meningkatkan jumlah barang dan jasa.
- c. Membantu usaha nasabah. Pembiayaan yang dikeluarkan lembaga keuangan diharapkan dapat meningkatkan usaha dan pendapatan masyarakat dalam rangka meningtkkan taraf hidup rakyat banyak. Dalam hal ini pihak lembaga keuangan dapat menjadi sarana bagi para nasabah untuk mendapatkan modal yang diinginkan.

Sedangkan menurut Veithzal Riva'l, tujuan pembiayaan adalah:

- a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih.
- b. *Safety*, keamanan dari fasilitas pembiayaan yang diberikan harus benar-benar terjamin, sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan.

Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibedakan menjadi dua yaitu:²⁹

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produktif dalam arti luas, yakni untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Pembiayaan produktif ini dibedakan lagi menjadi dua yaitu pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi.

²⁹ Sri Mulyani “Analisa manajemen pembiayaan pada bank syariah” dalam *Jurnal Pembankn Syariah*, Volume 1., No. 2., (2022), h. 93.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut Zulkifli perbedaan perlakuan antara pembiayaan konsumtif dan produktif terletak pada metode pendekatannya. Pada pembiayaan konsumtif, fokus analisa dilakukan pada kemampuan finansial pribadi dalam mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya seperti gaji. Sedangkan pada pembiayaan produktif, fokus analisa diarah pada kemampuan finansial usaha untuk melunasi pembiayaan yang telah diterimanya. Sehingga dari sisi prosesnya, analisa pembiayaan yang telah diterimanya produktif jauh lebih rumit dari pada pembiayaan konsumtif.³⁰

D. Pengertian Arrum Haji

Arrum Haji yaitu sebuah produk yang ditawarkan oleh pegadaian syariah yang bertujuan untuk membantu nasabah supaya bisa mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas. Artinya produk arrum haji adalah suatu produk pembiayaan konsumtif yang ditujukan untuk nasabah yang membutuhkan dana untuk melunasi biaya setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH). Arrum Haji sendiri bukanlah dana talangan melainkan hutang yang diberikan oleh pegadaian syariah kepada nasabah dengan menggunakan akad gadai, adanya barang jaminan adalah suatu hal yang paling mencolok yang menjadikan Arrum Haji berbeda dengan dana talangan haji.

³⁰ Sri Mulyani “Analisa manajemen pembiayaan pada bank syariah” dalam *Jurnal Perbankan Syariah*, Volume 1., No. 2., (2022), h. 93.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Adapun keunggulan dari produk ini adalah nasabah dapat memperoleh tabungan haji yang langsung dapat digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji. Nasabah juga tidak perlu khawatir karena emas dan dokumen haji aman tersimpan di pegadaian, dengan biaya pemeliharaan barang jaminan yang terjangkau, dan jaminan emas tersebut juga dapat digunakan untuk pelunasan hutang nasabah di pegadaian.³¹

Pembiayaan Arrum Haji

Pembiayaan arrum haji merupakan salah satu produk pembiayaan yang dimiliki oleh PT. Pegadaian syariah yang di peruntukkan bagi nasabah yang hendak menunaikan ibadah haji, dimana pegadain syariah membantu nasabah agar dapat melaksanakan ibadah haji dalam hal keuangan. Akad yang digunakan dalam transaksi Arrum haji adalah akad rahn yaitu menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya dan akad *al-qardh* yaitu akad pinjaman dana kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya pada waktu yang telah disepakati.³²

Dana Talangan Haji

Dana talangan haji adalah pinjaman yang diberikan oleh Lembaga keuangan syariah kepada nasabah untuk menutupi kekurangan dana dalam memperoleh porsi haji pada saat pelunasan BPIH (biaya perjalanan ibadah haji). Kemudian Lembaga keuangan syariah menguruskan pembiayaan BPIH berikut berkas-berkasnya sampai nasabah tersebut mendapatkan

³¹ M Ikhwan Saputra, *op. cit.*, h. 29.

³² Cut Faradila, Mutia Arfiani dan Isra Wahyuni, "Prosedur pembiayaan Arrum Haji" dalam *jurnal ilmiah akuntansi*, Volume 8., No. 2., September (2021), h. 37.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kursi haji. Atas jasa pengurusan haji tersebut, Lembaga keuangan syariah memperoleh imbalan yang besarnya tidak didasarkan pada jumlah dana yang dipinjamkan.

Dana talangan haji hanya ditujukan untuk mencukupi kekurangan dana dalam pemenuhan persyaratan awal mendapatkan porsi haji, bukan merupakan pemberian pinjaman untuk seluruh biaya pemberangkatan ibadah haji. Dana ini merupakan pembiayaan jangka pendek maksimal dan tidak dapat di perpanjang.³³

Landasan Syariah Arrum Haji
a. Fatwa No.25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 25/DSN-MUI/III/2002, yang ditetapkan tanggal 28 maret 2002 oleh ketua dan Sekretaris Dewan Syariah Nasional tentang *rahn* menentukan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai barang jaminan hutang dalam bentuk *rahn* dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua hutang *rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
2. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*. Pada prinsipnya, *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seijin *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dengan pemanfaatannya itu sekedar mengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.

³³ Dewi Rahayu dan Ismail Marzuki, *op. cit.*, h. 10.

3. Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.
4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
5. Penjualan *Marhun*
 - a. Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi hutangnya.
 - b. Apabila *rahin* tetap tidak dapat melunasi hutangnya, maka *marhun* dijual paksa/diekseseksi melalui lelang sesuai dengan syariah.
 - c. Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi hutangnya, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
 - d. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahin*.
6. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI) setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah (sekarang bernama Badan Arbitrase Syariah Nasional/Basyarnas).

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Fatwa No.26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* Emas.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No.26/DSN-MUI/III/2002, yang ditetapkan tanggal 26 juni 2002 oleh ketua dan sekretaris DSN tentang *rahn* emas, yaitu:³⁴

1. *Rhan* emas dibolehkan berdasarkan prinsip *rahn* (Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 25/DSN-MUI/III/2002, tanggal 26 juni 2002 tentang *rahn*).
2. Ongkos dan biaya penyimpanan barang gadai (*marhun*) ditanggung oleh pegadaian (*rahin*).
3. Ongkos didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
4. Biaya penyimpanan barang gadai dilakukan berdasarkan akad *ijarah*.

c. Fatwa No.43/ DSN-MUI/VIII/2004 tentang Ganti Rugi.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No.43/DSN-MUI/VIII/2004, yang ditetapkan tanggal 11 Agustus 2004 oleh ketua dan sekretaris DSN tentang ganti Rugi, yaitu:³⁵

1. Pertama:
 - a. Ganti rugi (*ta'widh*) hanya boleh dikenakan atas pihak yang dengan sengaja atau karena kelalaian melakukan sesuatu yang menyimpang dari ketentuan akad dan menimbulkan kerugian pada pihak lain.

³⁴ Abdul Ghofur, *op. cit.*, h. 137.

³⁵ Adrian Sutedi, *Hukum Gadai Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 190.

- b. Kerugian yang dapat dikenakan *ta'widh* sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 adalah kerugian riil yang dapat di perhitungkan dengan jelas.
 - c. Kerugian riil sebagaimana dimaksud ayat 2 adalah biaya-biaya riil yang dikeluarkan dalam rangka penagihan hak yang seharusnya dibayarkan.
 - d. Besar ganti rugi (*ta'widh*) adalah sesuai dengan nilai kerugian riil (*real loss*) yang pasti dialami (*fixed cost*) dalam transaksi tersebut dan bukan kerugian yang diperkirakan akan terjadi (*potential loss*) karena adanya peluang yang hilang (*opportunity loss* atau *al-furshah al-dha-I'ah*).
 - e. Ganti rugi (*ta'widh*) hanya boleh dikenakan pada transaksi (*akad*) yang menimbulkan utang piutang (*dain*), seperti salam, *istishna'* serta *murabahah* dan *ijarah*.
 - f. Dalam akad *Mudharabah* dan *Musyarakah*, ganti rugi hanya boleh dikenakan oleh *shahibul mal* atau salah satu pihak dalam *musyarakah* apabila bagian keuntungannya sudah jelas tetapi tidak dibayarkan.
2. Kedua:
 - a. Ganti rugi yang diterima dalam transaksi di LKS dapat diakui sebagai hak (pendapatan) bagi pihak yang menerimanya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Jumlah ganti rugi besarnya harus tetap sesuai dengan kerugian riil dan tata cara pembayarannya tergantung kesepakatan para pihak.
 - c. Besarnya ganti rugi ini tidak boleh dicantumkan dalam akad.
 - d. Pihak yang cedera janji bertanggung jawab atas biaya perkara dan biayalainnya yang timbul akibat proses penyelesaian perkara.
3. Ketiga:
- Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
4. Keempat:
- Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan, jika dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

d. Fatwa No.92/ DSN-MUI/IV/2014 tentang pembiayaan yang disertai *Rahn*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No.92/DSN-MUI/IV/2014, yang ditetapkan tanggal 2 April 2014 oleh ketua dan sekretaris DSN tentang pembiayaan yang disertai *Rahn*, yaitu:³⁶

Pertama: ketentuan umum

³⁶ Fatwa DSN MUI No. 92/DSN-MUI/III/2002, tentang pembiayaan yang disertai *Rahn*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dalam fatwa ini yang dimaksud dengan:

1. Akad Rahn adalah sebagaimana dalam fatwa DSN-MUI Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn; fatwa DSN-MUI Nomor: 26/DSN-MUI/III TENTANG Rahn Emas; dan fatwa DSN-MUI Nomor: 68/DSN-MUI/III/2008 tentang Rahn Tasjily.
2. Akad Jual-beli (al-bai') adalah sebagaimana dalam fatwa DSN-MUI Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; fatwa DSN-MUI Nomor: 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Salam; dan fatwa DSN-MUI Nomor: 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Istishna'.
3. Akad *Qardh* adalah sebagaimana dalam fatwa DSN-MUI Nomor: 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang *al-Qardh*.
4. Akad Ijarah adalah sebagaimana dalam fatwa DSN-MUI Nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
5. Akad *Musyarakah* adalah sebagaimana dalam fatwa DSN-MUI Nomor: 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah.
6. Akad Mudharabah adalah sebagaimana dalam fatwa DSN-MUI Nomor: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh).
7. *Ta'widh* adalah sebagaimana dalam fatwa DSN-MUI Nomor: 43/DSN-MUI/VIII/2004 tentang Ganti Rugi (*Ta'widh*).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

8. Akad amanah adalah akad-akad yang tidak melahirkan kewajiban untuk bertanggung jawab terhadap harta pihak lain ketika harta tersebut rusak, hilang, atau berkurang (kualitas dan kuantitasnya).

Kedua: Ketentuan Hukum

Semua bentuk pembiayaan/ penyaluran dana Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh dijamin dengan agunan (*Rahn*) sesuai ketentuan dalam fatwa ini.

Ketiga: Ketentuan terkait Barang Jaminan (*Marhun*)

1. Barang jaminan (*marhun*) harus berupa harta (*mal*) berharga baik benda bergerak maupun tidak bergerak yg boleh dan dapat diperjual-belikan, termasuk asset keuangan berupa sukuk, efek syariah atau surat berharga syariah lainnya.
2. Dalam hal barang jaminan (*marhun*) merupakan *musya'* (bagian dari kepemilikan bersama/*part of undivided ownership*), maka *musya'* yang digadaikan harus sesuai dengan porsi kepemilikannya.
3. Barang jaminan (*marhun*) boleh diasuransikan sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku dan/atau kesepakatan.

Keempat: Ketentuan terkait Utang (*Marhun bih/Dain*)

1. Utang boleh dalam bentuk uang dan/atau barang.
2. Utang harus bersifat mengikat (*lazim*), yang tidak mungkin hapus kecuali setelah dibayar atau dibebaskan (fatwa DSN-MUI Nomor: 11/DSN-MUI/IV/2000 tentang kafalah (Ketentuan Kedua, 4.c)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Utang harus jelas jumlah (kuantitas) dan/atau kualitasnya serta jangka waktunya.
4. Utang tidak boleh bertambah karena perpanjangan jangka waktu pembayaran.
5. Apabila jangka waktu pembayaran utang/pengembalian modal diperpanjang, Lembaga Keuangan Syariah boleh:
 - a. Mengenakan *ta'widh* dan *ta'zir* dalam hal *Rahin* melanggar perjanjian atau terlambat menunaikan kewajibannya.
 - b. Mengenakan pembebanan biaya riil dalam hal jangka waktu pembayaran utang di perpanjang.

Kelima: Ketentuan terkait Akad

1. Pada prinsipnya, akad rahn dibolehkan hanya aas utang piutang (*al-dain*) yang antara lain timbul karena akad *Qardh*, jual beli (*al-bai'*) yang tidak tunai, atau akad sewa menyewa (*ijarah*) yang pembayaran ujrahnya tidak tunai.
2. Pada prinsipnya dalam akad *amanah* tidak dibolehkan adanya barang jaminan (*marhun*) namun agar pemegang amanah tidak melakukan penyimpangan perilaku (*moral hazaerd*), Lembaga Keuangan Syariah boleh meminta barang jaminan (*marhun*) dari pemegang amanah (*al-amin*, antara lain *syarik*, *mudharib* dan *musta'jir*) atau pihak ketiga.
3. Barang jaminan (*marhun*) dalam akad *amanah* hanya dapat dieksekusi apabila pemegang amanah (*al-amin*, antara lain *syarik*,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mudharib dan *musta'jir*) melakukan perbuatan moral hazard, yaitu:

- a. ta'addi (Ifrath), yaitu melakukan sesuatu yang tidak boleh/tidak semestinya dilakukan.
- b. Taqshir (tafrith), yaitu tidak melakukan sesuatu yang boleh/semestinya dilakukan.
- c. Mukhalafath *al-syuruth*, yaitu melanggar ketentuan-ketentuan (yang tidak bertentangan dengan syariah) yang disepakati pihak-pihak yang berakad

Keenam: Ketentuan terkait Pendapatan Murtahin.

1. Dalam hal *rahn* (*dain/marhun bih*) terjadi karena akad jual-beli (*al-bai'*) yang pembayarannya tidak tunai, maka pendapatan murtahin hanya berasal dari keuntungan (*al-ribh*) jual-beli.
2. Dalam hal *rahn* (*dain/marhun bih*) terjadi karena akad sewa-menyewa (*ijarah*) yang pembayaran ujrahnya tidak tunai, maka pendapatan murtahin hanya berasal dari ujarah.
3. Dalam hal *rahn* (*dain/marhun bih*) terjadi karena peminjam uang (akad *Qardh*), maka pendapatan *murtahin* hanya berasal dari *mu'nah* (jasa pemeliharaan/penjagaan) atas *marhun* yang besarnya harus ditetapkan pada saat akad sebagaimana *ujrah* dalam akad *ijarah*.
4. Dalam hal *rahn* dilakukan pada akad amanah, maka pendapatan/penghasilan *murtahin* (*Syarik/ Shahibul Mal*) hanya

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

berasal dari bagi hasil atas usaha yang dilakukan oleh pemegang amanah (*syarik-Pengelola/ Mudharib*).

Ketujuh: Ketentuan terkait Penyelesaian Akad Rahn.

1. Akad *Rahn* berakhir apabila melunasi utangnya atau menyelesaikan kewajibannya dan murtahin mengembalikan *marhun* kepada *Rahin*.
2. Dalam hal *Rahin* tidak melunasi utangnya atau tidak menyelesaikan kewajibannya pada waktu yang telah disepakati, maka *Murtahin* wajib mengingatkan/ memberitahukan tentang kewajibannya.
3. Setelah dilakukan pemberitahuan/peringatan, dengan memperhatikan asas keadilan dan kemanfaatan pihak-pihak, *Murtahin* boleh melakukan hal-hal berikut:
 - a. Menjual paksa barang jaminan (*marhun*) sebagaimana diatur dalam substansi fatwa DSN-MUI Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn (ketentuan ketiga angka 5) atau
 - b. Meminta *Rahin* agar menyerahkan *marhun* untuk melunasi utangnya sesuai kesepakatan dalam akad, di mana penentuan harganya mengacu/berpatokan pada harga pasar yang berlaku pada saat itu. Dalam hal terdapat selisih antara harga (*tsaman*) jual *marhun* dengan utang (*dain*) atau modal (*ra'sul mal*), berlaku substansi fatwa DSN-MUI Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn (Ketentuan Ketiga angka 5).

Kedelapan:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara pihak para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui lembaga penyelesaian sengketa berdasarkan syariah setelah tidak tercapainya kesepakatan melalui musyawarah.

Kesembilan:

Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

E. Penelitian Terdahulu

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama dan judul penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
1.	Jauhariatuz Zuhdiyah, 2018 Pengaruh Prosedur Pembiayaan Arrum Haji Terhadap Kepuasan Nasabah dalam Menggunakan Jasa Pada Pegadaian Syariah Cabang Blauran dan Pegadaian Syariah Cabang Sidoarjo).	Hasil dari uji t yang telah dilakukan adalah bahwa prosedur pembiayaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah untuk memilih menggunakan Produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah Cabang	Perbedaan dalam penelitian ini adalah metode penelitian yang digunakan oleh peneliti yaitu menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan jenis penelitian deskriptif asosiatif, dengan jumlah	Persamaan dalam penelitian ini terletak pada jenis produk yang diteliti yaitu Produk Arrum Haji yang berada di pegadaian syariah.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

No	Nama dan judul penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
		Baluran dan Cabang Sidoarjo.	populasi sebanyak 45 nasabah dan sampel penelitian menggunakan sampel jenuh yaitu teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.	
2.	M. Ikhwan Saputra, 2018 Analisis Pembiayaan Pada Produk Arrum Haji Di pegadaian Syariah Cabang Kota Banda Aceh.	Produk Arrum haji adalah memudahkan nasabah yang ingin berangkat haji namun terhalang oleh biaya. Karena itu pegadaian syariah memberikan dana talangan haji kepada nasabah dengan jaminan 3,5 gram emas LM atau uang sebesar Rp. 7.000.000 untuk mendapatkan nomor porsi	Perbedaan dalam penelitian ini adalah persyaratan Arrum Haji yang masih menggunakan emas senilai Rp. 7.000.000 atau emas senilai emas 15 gram.	Persamaan dalam penelitian ini adalah produk Arrum Haji Yang dijadikan sebagai produk yang diteliti serta metode penelitian yang menggunakan penelitian kualitatif.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

No	Nama dan judul penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
3.	Khonita Iffa, 2019 Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang HR. Subrantas Pekanbaru.	haji. Strategi pemasaran di Pegadaian Syariah HR. Soebrantas Pekanbaru yaitu dengan melakukan strategi penetrasi pasar dengan persentase 83,33%, strategi pengembangan produk dengan persentase 70,83%, strategi pengembangan pasar dengan persentase 79,16% dan strategi diversifikasi dengan persentase 66,66%.	Perbedaan dalam penelitian ini adalah metode penelitian yang digunakan oleh peneliti yaitu menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan jumlah populasi sebanyak 64 nasabah dan sampel yaitu teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel yaitu sebanyak 45 nasabah.	Persamaan dalam penelitian ini adalah produk arrum haji yang digunakan sebagai produk yang dijadikan penelitian yang berada di Pegadaian Syariah.
4.	Putri Asalwa, 2021 Analisis Mekanisme Pembiayaan Akad Produk Arrum Haji Pegadaian Di Serdang Bedagai.	Menyatakan dengan produk arrum haji nasabah bisa mendapatkan nomor porsi haji dengan mudah. Caranya yaitu	Perbedaan fokus penelitian mekanisme pembiayaan akad arrum haji	Persamaan metode penelitian yang di gunakan adalah pendekatan kualitatif.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

No	Nama dan judul penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
		dengan menggadaikan emas 3.5 gram. Pihak pegadaian syariah akan memberikan pinjaman uang sebanyak Rp. 25.000.000, untuk mendaftarkan setoran biaya awal penyelenggaraan haji (SABPIH).		
5.	Nur Apriana, 2020 Pola Komunikasi Pegadaian Syariah Dalam Arrum Haji Pada Pegadaian Syariah Banda Aceh	Pola yang diterapkan dalam produk arrum haji dan produk lainnya ialah pola komunikasi bintang. Yang mana pola ini merupakan pola semua saluran yang memberikan kebebasan bagi karyawan dalam berkomunikasi langsung dengan atasan dan sesama anggota pegadaian	Perbedaan fokus penelitian pola komunikasi pegadaian syariah dalam arrum haji.	Persamaan metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dan produk yang di gunakan produk arrum haji.

No	Nama dan judul penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
		syariah lainnya tanpa memerlukan perantara orang lain.		
6.	Aulia Nabila Luthfina dan A. Syifaul Qulub, 2019 Implementasi Fatwa DSN-MUI Pada Produk Arrum Haji Di Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya.	Pelarangan perbankan syariah untuk menawarkan produk dana talangan haji, kebolehan menunaikan ibadah haji menggunakan dana talangan atau pinjaman dana, dan konsep <i>istatha' a</i> dalam ibadah haji.	Perbedaan fokus penelitian implementasi fatwa DSN-MUI pada produk arrum haji.	Persamaan dalam penelitian ini terletak pada jenis produk yang diteliti yaitu produk arrum haji yang berada di pegadaian syariaah.
7.	Rahmad Hakim dan Erik Suhendra, 2018 Pro dan Kontra Fatwa Dana Talangan Haji Prespektif Masalah Mursalah	Bahwa terdapat beberapa mafsadat dalam dana talangan haji, diantaranya adalah bahwa syarat <i>istitha' ah</i> belum terpenuhi bagi calon jamaah haji yang menggunakan fasilitas ini, terdapat problem pada akad yang digunakan	Perbedaan fokus penelitian pro dan kontra fatwa dana talangan haji prespektif masalah mursalah	Persamaan dalam penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

No	Nama dan judul penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
8.	Yulia Sari, 2019 Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji Dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan Di Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan Bandar Lampung.	pada akad transaksi dana talangan haji. Menyatakan bahwa meningkatkan kepuasan pelanggan menerapkan strategi pemasaran langsung berupa pemasaran tatap muka secara langsung dan penyebaran katalog atau brosur dan strategi pemasaran tidak langsung yaitu melalui jejaring social, blog, dan instagram. Sedangkan dalam meningkatkan kepuasan pelanggan lebih menekankan pada pelayanan yang diberikan kepada nasabah.	Perbedaan fokus masalah dalam meningkatkan kepuasan pelanggan pada produk arrum haji	Persamaan dalam penelitian ini terletak pada jenis produk yang diteliti yaitu produk arrum haji yang berada di pegadaian syariah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

No	Nama dan judul penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
9.	Tricia Pratiwi, 2018 Analisis Manajemen Risiko Pada Produk Pegadaian Arrum Haji PT. Pegadaian (Persero) Syariah Kantor Cabang Simpang Sekip Kota Bengkulu	Tindakan yang dilakukan pihak pegadaian terhadap nasabah yang melakukan pembatalan adalah memprosesnya sesuai prosedur yang ada di pegadaian, yaitu membaga berkas saat melakukan pendaftaran arum haji di pegadaian, lalu nasabah di dampingi pihak pegadaian ke kemenag.	Perbedaan fokus masalah manajemen risiko pada produk arrum haji PT. Pegadaian.	Persamaan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode pendekatan kualitatif

Sumber: Rekapitulasi Penelitian 2018-2021

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III

METODE PENELITIAN

A Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang mencari makna pemahaman, pengertian tentang suatu fenomena, kejadian, maupun kehidupan manusia dengan terlihat langsung atau tidak langsung dalam *setting* yang diteliti, kontekstual dan menyeluruh.³⁷ Penelitian kualitatif ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktifitas sosial, sikap, kepercayaan, dan pemikiran manusia secara individu maupun kelompok. Penelitian kualitatif bersifat induktif. Artinya, peneliti membiarkan permasalahan-permasalahan muncul dari data atau dibiarkan terbuka untuk interpretasi. Data di himpun dengan cara pengamatan yang seksama secara mendetail disertai catatan-catatan hasil wawancara yang mendalam, serta hasil analisis dokumen.

Dilihat dari jenisnya penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah metode untuk menemukan secara spesifik tentang apa yang sedang terjadi pada suatu keadaan di tengah kehidupan masyarakat. Dengan cara mengamati, mencatat, dan mengadakan interview secara langsung terhadap pihak-pihak terkait dalam penelitian yaitu untuk mendapatkan hal-hal mengenai strategi pemasaran dalam

³⁷ Undang Widi Winarni, *Teori Dan Praktik Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, (Jakarta: PT. Carya Prima Sentosa, 2018), h. 147

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

menarik minat nasabah pada pembiayaan arrum haji di Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya.³⁸

B Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan pada pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya yang berada jalan H. Imam Munandar RT. 01 RW. 11 Kelurahan Tangkerang Utara Harapan Raya, Kota Pekanbaru, Riau. Alasan peneliti mengambil lokasi penelitian di PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya karena masyarakat merasakan bahwa pegadaian syariah cabang Harapan Raya memberikan pelayanan yang lebih baik dari pada pegadaian konvensional. Selain itu, di pegadaian syariah cabang Harapan Raya tidak menerapkan sistem bunga. Di PT. Pegadaian syariah cabang Harapan Raya hanya menerapkan biaya *mun'ah* (biaya pemeliharaan), dalam artian biaya yang diberikan oleh pegadaian syariah lebih murah dan tidak memberatkan nasabah.

D Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan di PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya. Sedangkan yang menjadi objek penelitian adalah strategi pemasaran terhadap Produk Arrum Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya.

D Jenis Data dan Sumber Data.

Peneliti menggunakan dua jenis sumber data dalam penulisan skripsi ini, yaitu:

³⁸ Sugiono, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R&D*, (Bandung: CV Alfabeta, 2015), h. 308.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Data Primer

Data primer yang di gunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara yang dilakukan dengan informan. Informan dalam penelitian ini bagi menjadi tiga, yaitu:³⁹

- a. Informan kunci, yaitu: Kepala Cabang PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan dengan jumlah 1 orang.
- b. Informan utama, yaitu: Manager PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya dengan jumlah 1 orang.
- c. Informan pendukung, yaitu: Nasabah Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya dengan jumlah 3 orang.

2. Data Skunder

Data sekunder berupa data-data yang sudah tersedia dan dapat diperoleh oleh peneliti dengan membaca, melihat atau mendengarkan. Data ini biasanya berasal dari data primer yang sudah diolah oleh peneliti sebelumnya. Data yang termasuk dalam kategori data tersebut adalah:⁴⁰

- a. Data bentuk teks: dokumen, pengumuman, surat-surat, spanduk
- b. Data bentuk gambar: foto, animasi, billboard
- c. Data bentuk suara: hasil rekaman kaset
- d. Kombinasi teks, gambar dan suara: film, video, iklan di televisi dll.

Pada pokoknya data kualitatif dapat berupa apa saja termasuk kejadian atau gejala yang tidak menggambarkan hitungan, angka atau kuantitas.

³⁹ Endang Widi Winarni, *Op.Cit*, h. 158.

⁴⁰ Adhi Kusumastuti dan Ahmad Mustamil Khoiron, *Metode Penelitian Kualitatif*, (semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo, 2019), h. 34

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

E Teknik Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah:

1. Teknik Observasi

Observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indra mata serta dibantu dengan panca indra lainnya. Metode observasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan pancaindra peneliti.

Teknik observasi yang dilakukan dalam penelitian ini dilakukan terhadap proses-proses yang terjadi dalam kegiatan strategi pemasaran dalam menarik minat nasabah sampai proses pembiayaan arrum haji.⁴¹

2. Metode Wawancara

Metode wawancara adalah cara memperoleh data dengan cara tanya jawab secara lisan dan bertatap muka langsung antara pewawancara dengan seseorang atau beberapa orang yang diwawancarai, hal tersebut bertujuan untuk mendapatkan sebuah informasi yang dibutuhkan dalam penelitian dan meminta informan untuk mengungkapkan kepada orang yang diteliti yang berputar sekitar pendapat dan keyakinan.⁴²

Jenis wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara terstruktur. Artinya dalam melakukan wawancara penulis akan membawa kerangka pertanyaan untuk disajikan kepada objek penelitian tersebut.

⁴¹ Endang Widi Winarni, loc.cit.

⁴² Sugiyono, *op.cit*, h.231.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dalam penelitian ini peneliti mengadakan wawancara dengan kepala lembaga pegadaian syariah dan karyawan bagian pemasaran Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya.

3. Teknik dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan salah satu teknik dalam metode penelitian berupa catatan peristiwa-peristiwa yang biasanya berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁴³

Pada penelitian ini, dokumentasi dilakukan guna memperoleh data-data terkait PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, yaitu:

- a. Profil lembaga PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya
- b. Data-data lain yang terkait dengan pembiayaan arrum haji di PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya.

F. Teknik Analisis data

Analisis data pada penelitian kualitatif adalah proses mencari dan menyusun data yang telah di peroleh dari hasil observasi dan wawancara dengan cara mempelajari berbagai literatur yang ada dan menjabarkan kedalam unit-unit, menyusun kedalam pola dan selanjutnya dapat ditarik kesimpulan dengan menggunakan metode induktif.⁴⁴

Metode analisis data pada penelitian kualitatif menggunakan triangulasi merupakan sebuah pendekatan multi metode yang dilakukan oleh seorang periset pada saat periset tersebut mengumpulkan serta menganalisis data. Ide yang menjadi dasarnya yaitu fenomena yang akan dan telah diteliti

⁴³ Endang Widi Winarni, *op. cit.*, h.167.

⁴⁴ Ghoni, M. D., dan Almanshur, F, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), h. 78.

dapat di pahami dengan baik sehingga kemudian diperoleh sebuah kebenaran dengan tingkatan yang lebih tinggi jika di pandang melalui pendekatan dari berbagai sudut pandang.

Tringulasi dalam perisetan dapat ditujukan untuk menguji daya dapat dipercaya berarti data di periksa dan cek dari berbagai sumber data dengan cara yang beragam, dan waktu yang berbeda. Tringulasi juga digunakan untuk memantapkan konsistensi mose silang, seperti observasi lapangan atau pengamatan dan wawancara atau dengan penggunaan metode yang sama, seperti beberapa informan diwawancarai dalam kurun waktu tertentu.⁴⁵

Analisis telah dimulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian. Analisis data lebih difokuskan selama proses dilapangan bersamaan dengan pengumpulan data. Dalam kenyataannya, analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dari pada setelah pengumpulan data.

Berikut merupakan Langkah-langkah yang dilakukan pada saat penganalisisan data, antara lain:

1. Analisis sebelum lapangan

Penelitian kualitatif telah melakukan analisis data sebelum peneliti masuk lapangan, analisis tersebut dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan atau data skunder berupa jurnal dan buku terkait strategi pemasaran pembiayaan produk arrum haji yang digunakan untuk

⁴⁵ Andarusni Alfansyur dan Mariyani, “Penerapan Tringulasi Teknik, Sumber dan Waktu pada Penelitian Pendidikan Sosial” dalam Jurnal Kajian, Penelitian dan Pengembangan Sejarah, Volume 5., No 2., (2020), h.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menentukan fokus penelitian. Namun, fokus penelitian tersebut masih bersifat sementara dan mungkin akan berkembang setelah peneliti terjun kelapangan dan selama dilapangan.

2. Analisis data dilapangan

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah pengumpulan data dalam periode waktu tertentu selesai. Pada saat wawancara peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang di wawancarai. Apabila jawaban yang diwanwancarai telah dianalisis dan ternyata belum memuaskan, peneliti akan melanjutkan pernyataan sampai tahap tertentu hingga harta dianggap kredibel.⁴⁶ Data- data yang dianalisis terkait data observasi, wawancara dan dokumentasi.

Menurut Nasution, dalam penelitian kualitatif analisis data harus dimulai sejak awal. Data yang diperoleh dalam lapangan harus segera dituangkan dalam bentuk tulisan dan dianalisis. Berikut adalah Langkah-langkah yang dapat dilakukan adalah:

a. Mereduksi data

Data yang diperoleh dalam lapangan ditulis dalam bentuk uraian atau laporan yang perinci. Laporan tersebut akan terus menerus bertambah. Apabila tidak dianalisis sejak awal hal tersebut akan menambah kesulitan. Laporan-laporan tersebut perlu direduksi, dirangkum,

⁴⁶ Endang Widi Winarni, *op. cit.*, h.170.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dipilih hal-hal pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema atau polanya.

b. Men-*display* data

Agar dapat melihat gambaran keseluruhan atau bagian tertentu dari penelitian itu, buatlah berbagai macam matriks, grafik, networks dan *charts*. Maka peneliti dapat menguasai data dan tidak tenggelam dalam tumpukan detail.

a. Mengambil kesimpulan

Peneliti mencari makna dari data yang dikumpulkan yaitu mencari pola, tema, hubungan, persamaan, hal-hal yang timbul, hipotesis, dan sebagainya. Jadi peneliti mengambil dari data yang diperolehnya sejak awal dan merangkum dalam sebuah kesimpulan.⁴⁷

G. Gambaran Umum Objek Penelitian**1. Profil PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya.**

PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya merupakan suatu lembaga keuangan non bank yang berfungsi sebagai perantara antara pinjaman dan pemberi pinjaman dalam transaksi berbasis syariah.

Lembaga : PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya.

Alamat : Jalan H. Imam Munandar RT. 01 RW. 11 Kelurahan Tangkerang Utara Harapan Raya Pekanbaru.

Tahun Berdiri : 1 Maret 2010

⁴⁷ Elviniaro Ardianto, *Metode Penelitian untuk Public Relations Kuantitatif dan Kualitatif*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2011), h.216.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Gambar III.1
Logo PT. Pegadaian Syariah



Sumber: PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya

2. Sejarah PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya.

Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya didirikan pada tanggal 1 Maret 2010. Pegadaian Syariah Harapan Raya pertama kali terletak di Jl. Ahmad Yani, namun karena beberapa kebijakan kemudian kantor cabang tersebut dipindahkan ke jalan H. Iman Munandar RT. 01 RW. 11 Kelurahan Tangkerang Utara Harapan Raya Pekanbaru. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya adalah lembaga operasional induk yang juga membawahi Unit Pegadaian Syariah (UPS) yang tersebar di beberapa wilayah guna memudahkan nasabah yang tinggal jauh dari kantor Cabang Syariah sehingga dapat melakukan transaksi ke daerah-daerah yang lebih di jangkau dari tempat tinggalnya.

Unit pegadaian Syariah (UPS) yang berada dibawah naungan Pegadaian Syariah Harapan Raya Kota Pekanbaru berjumlah lima (5) UPS yang tersebar di beberapa wilayah kota Pekanbaru. Diantaranya adalah; UPS Paus Ujung, UPS Gobah, UPS Dahlia, UPS Payung Sekaki dan UPS Rumbai.⁴⁸

3. Visi dan Misi PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya.

- a. Visi

⁴⁸ Dokumentasi, Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, 2 Juli 2024.

Pegadaian Syariah Harapan Raya yang memiliki visi yaitu Sebagai Solusi Bisnis Terpadu Terutama Berbasis Gadai Yang Selalu Menjadi Market Leader Dan Mikro Berbasis Fidusia Dan Selalu Menjadi Yang Terbaik Untuk Masyarakat Menengah Kebawah.

b. Misi

1. Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah ke bawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
2. Memastikan pemerataan pelayanan dan memberikan kemudahan dan kenyamanan diseluruh pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.
3. Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah ke bawah dan melaksanakan usah lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.⁴⁹

UIN SUSKA RIAU

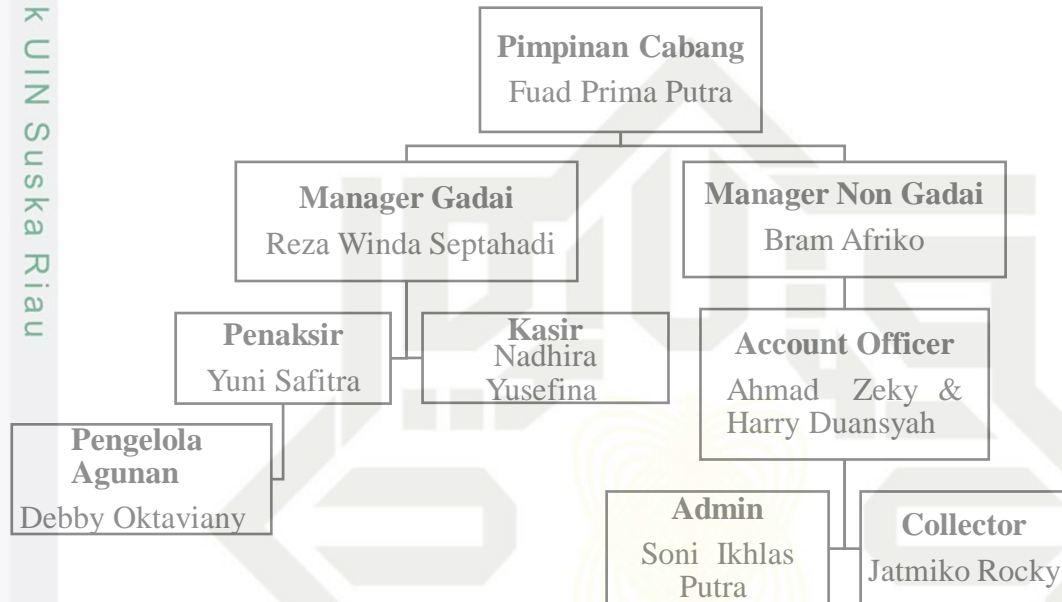
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

⁴⁹ Dokumentasi, Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, 2 Juli 2024.

4. Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Kantor Cabang Harapan Raya.

Gambar III.2
STOK (Struktur Organisasi Tata Kerja) Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya



Sumber: PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, 2024.

a. Pimpinan Cabang

Berikut merupakan tugas-tugasnya, antara lain:

1. Membuat susunan rencana kerja beserta anggaran membuat susunan kerja beserta anggaran UPS dan kantor cabang sesuai ketentuan-ketentuan yang ditetapkan.
2. Melakukan pengelolaan terhadap kegiatan operasional cabang berdasarkan atau sesuai dengan prinsip syariah.
3. Mengorganisasikan dan pengendalian ketatausahaan agunan bermasalah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Mengorganisasikan, mengendalikan dan merencanakan pengelolaan administrasi serta menyusun laporan operasional kantor cabang.
5. Mengorganisasikan, mengendalikan dan merencanakan pengelolaan modal kerja.
6. Mengorganisasikan, mengendalikan dan merencanakan pengelolaan pemasaran dan pelayanan konsumen.
7. Merencanakan atau mengorganisasikan penggunaan dan kelengkapan sarana dan prasarana, serta kebersihan kantor cabang dan UPS.
8. Sebagai wakil perusahaan terkait kepentingan didalam maupun diluar sesuai kewenangannya.

b. Manager Gadai

Manager Gadai mempunyai tugas sebagai berikut:

1. Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi kegiatan operasional gadai.
2. Menangani barang jaminan bermasalah dan barang jaminan setelah jatuh tempo.
3. Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi administrasi kegiatan sarana dan prasarana, keamanan, ketertiban dan kebersihan secara pembuatan laporan kegiatan operasional gadai.

c. Manager Non Gadai

Berikutnya merupakan tugas-tugas manger non gadai sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Merencanakan, mengkoordinasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan kegiatan operasional non gadai.
 2. Mengurus neraca kerja anggota berdasarkan acuan yang telah ditetapkan.
 3. Merencanakan, menyelenggarakan, mengendalikan operasional *rahn*, usaha pembagian tugas dan pengawasan kinerja pegawai.
- d. Pengelola UPS
- Mempunyai tugas-tugas sebagai berikut:
1. Mengkoordinasikan melaksanakan dan mengawasi kegiatan operasional UPS.
 2. Menangani barang jaminan bermasalah dan barang jaminan setelah jatuh tempo.
 3. Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi administrasi kegiatan sarana dan prasarana, keamanan, ketertiban dan kebersihan serta pembuatan laporan kegiatan operasional UPS.
- e. Penaksir
- Mempunyai tugas-tugas sebagai berikut:
1. Melakukan penilaian *marhun* atau barang jaminan untuk menentukan kualitas dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku guna mewujudkan penentuan taksiran dan pinjaman yang wajar.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Melakukan taksiran terkait agunan yang hendak dilakukan pelelangan, agar kualitas dan nilainya diketahui dalam menetapkan harga dasar agunan.
3. Menyiapkan dan merencanakan agunan yang hendak disimpan supaya keamanannya terjaga.

f. Account Officer

Mempunyai tugas-tugas sebagai berikut:

1. Mengetahui berbagai aspek dari berbagai industri.
2. Mengidentifikasi calon nasabah yang memenuhi kriteria.
3. Menganalisis kebutuhan finansial nasabah.
4. Mengelola hubungan dengan nasabah /klien.
5. Mengidentifikasi dan mengatasi pengajuan pembiayaan.
6. Mengelola kewajiban nasabah termasuk mengelola pengembalian pembiayaan, mengelola biaya dan mengelola resiko.
7. Mengelola analisis pembiayaan termasuk analisis keuangan, analisis resiko dan analisis syariah.

g. Kasir

Berikut adalah tugas-tugasnya:

1. Melakukan penerimaan terhadap nasabah yang akan melunasi pinjaman sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan.
2. Meminjamkan pinjaman kredit terhadap masyarakat yaitu nasabah pegadaian.
3. Mengatur pelaksanaan pelunasan *marhun* dan pendapatan *ujrah*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Menerima uang hasil penjualan agunan terkait pelelangan.
 5. Melaksanakan pemeriksaan hitungan dan taksiran *marhun*.
- h. Pengelola Agunan

Mempunyai tugas-tugas sebagai berikut:

1. Mengkordinasikan, melaksanakan dan mengawasi kegiatan operasional agunan.
 2. Menangani barang jaminan yang bermasalah dan setelah jatuh tempo.
 3. mengkoordinasikan melaksanakan dan mengawasi administrasi kegiatan sarana dan prasarana, keamanan, ketertiban dan kebersihan pembuatan laporan kegiatan operasional agunan.
- i. Admin

Mempunyai tugas-tugas sebagai berikut:

1. Mengkordinasikan, melaksanakan dan mengawasi kegiatan administrasi dan keuangan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mendukung kelancaran pelaksanaan operasioanl.
2. Mengawasi barang jaminan dan mengelola modal kerja, pemasaran dan pelelangan konsumen serta penguasaan sarana dan prasarana.
3. Mengkoordinasikan pelaksanaan tugas pekerjaan bawahan dan membina bawahan dalam rangka pembinaan pegawai.
4. Mengurus gudang barang jaminan seperti emas, alat elektronik dan kendaraan bermotor.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5. Menerima, menyimpan, merawat serta mengeluarkan barang jaminan.

j. Collector

Mempunyai tugas-tugas sebagai berikut:

1. Merespon pertanyaan debitur atau calon debitur yang ingin meminjam uang atau menyelesaikan penjualan secara kredit.
2. Mendapat panggilan masuk dan keluar serta menjawab pertanyaan mendasar dari debitur.
3. Bekerja sama dengan pengacara untuk mengajukan tuntutan hukum jika seorang debitur menolak membayar utang.
4. Bekerja sama dengan pengacara dan gen asuransi untuk memahami pengaturan yang berlaku seputar pengambilan utang.⁵⁰
5. **Produk Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya.**

a. Gadai Syariah (*Rahn*)

Merupakan pembiayaan sebagai solusi tepat kebutuhan dan cepat yang sesuai dengan syariah. Agunan berupa kendaraan bermotor, barang elektronik atau perhiasan. Pinjaman yang bisa didapatkan mulai dari Rp. 50 Ribu- Rp. 500 juta atau lebih. Pinjaman berjangka waktu 4 bulan dan dapat diperpanjang berkali-kali.

b. Arrum Haji

Merupakan pembiayaan untuk memperoleh porsi terkait ibadah haji sesuai syariah dengan proses aman, cepat dan mudah. Arrum

⁵⁰ Dokumentasi, Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, 2 Juli 2024.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Haji dapat memberikan pinjaman kepada nasabah dengan hanya menjaminkan 3,5 gram emas nasabah langsung dapat porsi haji.

c. Arrum Emas

Merupakan sebuah produk yang memberikan pinjaman akan dana tunai dengan agunan berupa perhiasan.

d. Mulia

Merupakan layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat. Produk ini dapat digunakan sebagai alternatif pilihan investasi untuk masa depan. Untuk pembelian dengan cara angsuran, pegadaian memberikan pilihan uang muka pembelian mulai dari 10% hingga 90% dari nilai emas. Sementara jangka waktu cicilan mulai dari 3 hingga 36 bulan.

e. Arrum BPKB

Merupakan pembiayaan syariah untuk perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) dengan agunannya berupa BPKB kendaraan bermotor. Banyak keunggulan yang bisa didapat apabila meminjam modal usaha dipegadaikan syariah. Selain itu nasabah juga bisa mendapatkan layanan ini di lebih 600 gerai pegadaian syariah.

f. Amanah

Merupakan pinjaman berprinsip syariah terhadap karyawan eksternal dan internal, pemilik usaha mikro serta profesional, terkait pembelian kendaraan bermotor. Untuk uang muka pembelian sepeda motor, nasabah harus membayar mulai 20% dari harga. Sementara

untuk pembelian mobil 25% dari harga. Proses transaksi dari layanan amanah ini berprinsip syariah yang adil sesuai Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 92/DSN-MUI/IV/2014.

g. Tabungan Emas

Merupakan layanan penitipan saldo emas yang mempermudah masyarakat untuk berinvestasi emas. Tabungan emas juga mudah di cairkan ketika anda memiliki kebutuhan mendesak yang harus di penuhi. Tabungan emas ini nilai dari Rp. 10.000,-an.⁵¹

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

⁵¹ Dokumentasi, Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, 2 Juli 2024.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang Strategi Pemasaran Pebiayaan Produk Arrum Haji PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya Perspektif Ekonomi Syariah, penulis menyimpulkan:

1. Produk Arrum Haji adalah sebuah produk yang diterbitkan oleh Pegadaian Syariah untuk memudahkan nasabah dalam mendapatkan nomor porsi haji. Caranya yaitu dengan menggadaikan emas perhiasan atau logam mulia seberat 3,5 gram. Pihak Pegadaian Syariah akan memberikan pinjaman uang sebanyak Rp. 25.000.000, untuk mendaftar setoran Awal Biaya Perjalanan Ibadah Haji (SABPIH). Pinjaman uang untuk nomor porsi haji dapat diangsur selama beberapa tahun, diantaranya 12,24,36,48 dan 60 bulan. Untuk mendapatkan produk arum haji tersebut nasabah harus memenuhi syarat yang telah di tentukan pihak pegadaian.
2. Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Harapan Raya menggunakan strategi 4P yaitu: Produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Dari empat strategi ini memiliki peran penting masing-masing. Seperti Produk Arrum Haji yang ditawarkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya proses mudah dan memiliki keunggulan tersendiri, harga yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah Harapan Raya sudah di tentukan oleh kantor pusat dengan harga yang tidak terlalu tinggi dan juga tidak terlalu rendah. Tempat PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya memilih tempat yang strategis dan mudah di jangkau oleh masyarakat umum an promosi yang di terapkan pihak Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya yaitu, publisitas (*publicity*) dan penjualan tatap muka (*personal selling*).

3. Dalam Perspektif Ekonomi Islam Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji PT. Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya telah sesuai dengan karakteristik Pemasaran Dalam Islam yakni ketuhanan (*Rabbaniyah*), Etis (*akhlaqiyyah*), Realistis (*al-waqiyyah*), dan Humanitis (*Insaniyyah*) dan juga telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 92 Tahun 2014.

B. Saran

Berdasarkan pada kegiatan penelitian, terdapat masukan yang nantinya berguna untuk meningkatkan keilmuan khususnya yang berkenaan tentang strategi pemasaran pembiayaan prosuk arum haji dalam perspektif ekonomi syariah, yaitu:

1. Untuk meminimalisir terjadinya resiko dikemudian hari, disarankan agar pihak pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya

- melakukan survei terlebih dahulu sebelum memberikan Produk Pembiayaan Arrum Haji kepada nasabah.
- Supaya masyarakat tertarik dan jumlah nasabah Arrum Haji meningkat, disarankan pihak Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya lebih giat lagi dalam mensosialisasikan produk Arrum Haji karena Sebagian besar masyarakat belum mengetahui tentang keunggulan dan prosedur-prosedur dari produk Arrum Haji.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
- Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR PUSTAKA

A Buku

- Afrianty Noni, et.al., *Lembaga Keuangan Syariah*, Bengkulu: CV. Zigic Utama, 2019.
- Elviniaro Ardianto, *Metode Penelitian untuk Public Relations Kuantitatif dan Kualitatif*, Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2011.
- Ghoni, Djuandi Muhammad dan Fauzan Almanshur, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.
- Kusumastuti Adhi dan Ahmad Mustamil Khoiron, *Metode Penelitian Kualitatif*, Semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo, 2019.
- Lubis Haniah, *Lembaga Keuangan Syariah*, Jawa Tengah: PT. Nasya Expanding Management, 2021.
- Nastiti Dwi dan Nurfi Laili, *Buku Ajar Asesmen Minat Dan Bakat Teori Dan Aplikasinya*, Sidoarjo: UMSIDA Press, 2020.
- Nurnasrina dan P. Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2018
- Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif Dan R & D*, Bandung: CV Alfabeta, 2015.
- Sutedi Adrian, *Hukum Gadai Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h.190
- Elvinaro Ardianto, *Metodologi Penelitian Untuk Public Relations Kuantitatif Dan Kualitatif*, Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2010.
- Suveryandini Mayla, *Strategi Pemasaran Ampuh*, Makassar: PT. Nas Mraedia Indonesia, 2022.
- Winarni, widi Endang, *Teori Dan Praktik Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, Jakarta: PT. Cahaya Prima Sentosa, 2018.

B Jurnal/ Skripsi

- Budiono Arief, "Penerapan Prinsip Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah" dalam *jurnal Law and Justice*, Volume 2., No. 1., 2017.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Faradila Cut, et.al., “Prosedur Pembiayaan Arrum Haji” dalam *jurnal ilmiah akuntansi*, Volume 8., No. 2., 2021.

Fuad Muhammad dan Meilyda Trianna, “Analisis Peran Pembiayaan Oleh Pegadaian Syariah Bagi Pengembangan Umkm” dalam *jurnal j-EBIS*, Volume 3., No. 2., 2018.

Lubis, Wahyuni Armida dan Diana Loemongga Siregar, “Strategi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syariah” dalam *Jurnal Ekonomi Islam*, Volume 3., No. 1., 2020.

Maharani, Septa Nine, “Pengaruh Promosi dan Fluktuasi Harga Emas Terhadap Minat Nasabh pada Produk Tabungan Emas” dalam *Jurnal Akutansi dan Keuangan Islam*, Volume 1., No. 1., 2020.

Mardiana, Rosyida Apriliya dan Fathullah Rusly, “Pengaruh Kualitas Produk Arrum Haji Pegadain Cabang Probolinggo Terhadap Minat Masyarakat Untuk Mendaftar Haji” dalam *Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah*, Volume 15., No. 1., 2023.

Mulyani Sri “Analisa manajemen pembiayaan pada bank syariah” dalam *Jurnal Perbankan Syariah*, volume 1., no. 2., 2022.

Rahyu Dewi dan Ismail Marzuki, “Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji Perspektif Etika Bisnis Islam” dalam *Jurnal Fakultas Agama Islam Universitas Nurul Jadid*, Volume 4., No. 1., 2020.

Salsabila Nabila, et.al., “Analisis Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Ikan Kering Pada UMKM Toko 48 Pasar Bersehati Manado” dalam *jurnal EMBA*, Volume 9., No. 3., 2013.

Saputra, M. Ikhwan, *Analisis Pembiayaan Pada Produk Ar-Rum Haji Di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Banda Aceh*”, Skripsi : Program Studi Perbankan Syariah, 2018

Shofa, Moch. Eko Nuris, et.al., “Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji Di Pegadaian Syariah” dalam *Jurnal Ekonomi Syariah*, Volume 1., No 3., 2019

Zakiruddin, M. Aziz “Analisis Mekanisme Arrum Pembiayaan Haji Dalam Pegadaian Syariah” dalam *Jurnal Az Zarka*, Volume 2., No. 1., 2019.

Wawancara

Dina Kahirani, Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, *Wawancara*, Pekanbaru, 6 Juli 2024.

Fuad Prima Putra, Pimpinan Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, *Wawancara*, Pekanbaru 2 juli 2024.

Rahma Putri, Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, *Wawancara*, Pekanbaru, 6 Juli 2024.

Reza Windra Saptahadi, Manager Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, *Wawancara*, Pekanbaru 5 juli 2024.

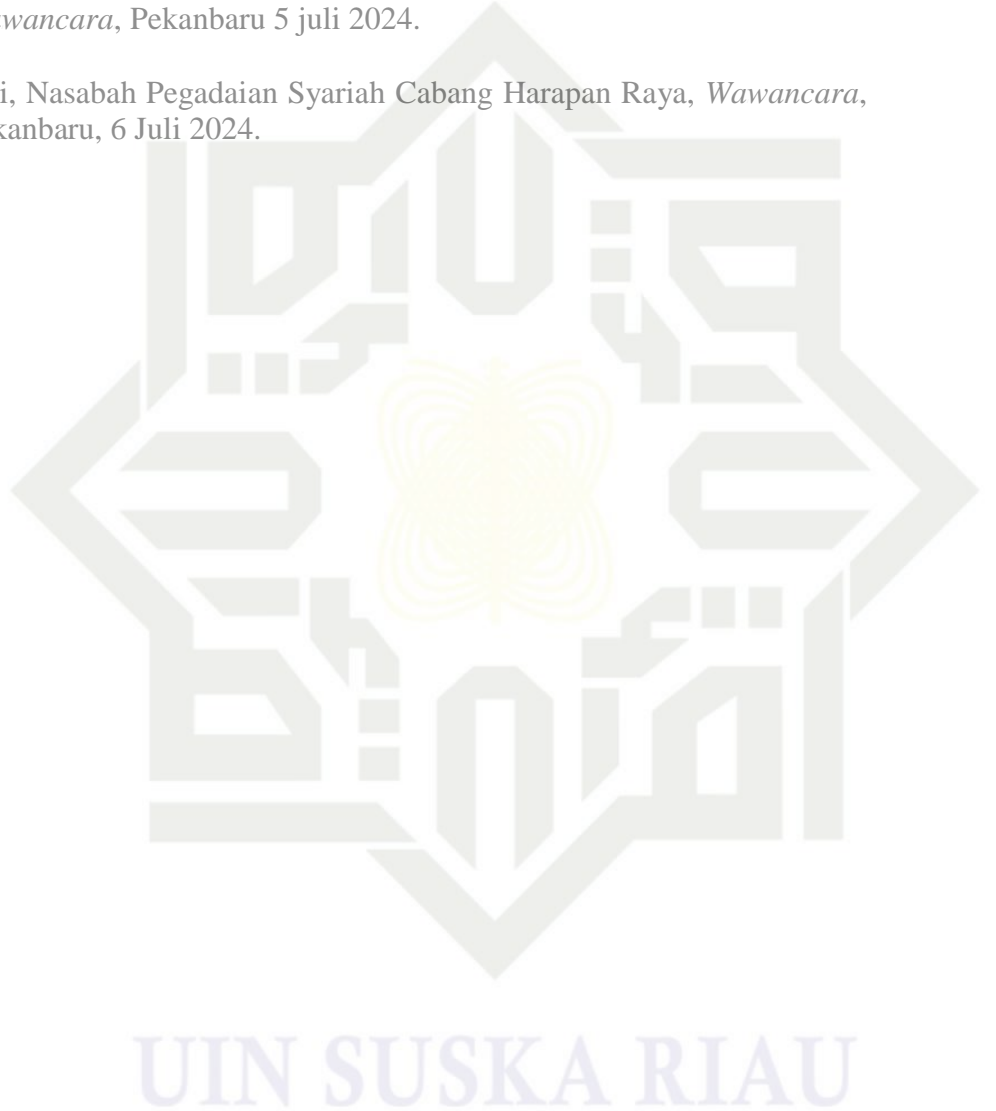
Risma Sari, Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya, *Wawancara*, Pekanbaru, 6 Juli 2024.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Lampiran 1: Dokumentasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diararang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Lampiran 2: Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji PT Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya Perspektif Ekonomi Syariah.

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya?

2. Apa keunggulan pembiayaan produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya?

3. Bagaimana proses pengajuan pembiayaan produk Arrum Haji dan persyaratan yang dibutuhkan di Pegadaian Syariah Harapan Raya?

4. Apakah permasalahan yang dihadapi pihak Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya dalam pembiayaan Arrum Haji?

5. Bagaimana pelayanan yang diberikan pihak Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya kepada nasabah Haji?

6. Bagaimana mekanisme pengembalian pembiayaan produk Arrum Haji yang dilakukan pihak pegadaian kepada nasabah?

7. Apa sanksi yang diberikan kepada nasabah yang terlambat dalam membayar angsurannya?

8. Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah Harapan Raya?

9. Promosi seperti apa yang dilakukan pihak Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya dalam memasarkan produknya?

10. Apa yang membuat nasabah tertarik dalam melakukan pembiayaan Arrum Haji di Pegadaian Syariah Cabang Harapan Raya?



11. Apakah nasabah yang melakukan pembiayaan Haji boleh menunaikan Haji sebelum hutangnya lunas?

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU



PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN PRODUK ARRUM
PEGADAIAN SYARIAH CABANG HARAPAN RAYA PERSPEKTIF
TEKNOLOGI SYARIAH”**, yang ditulis oleh:

Nama : Mariska Fitri
 NIM : 12020525246
 Program Studi : Ekonomi Syariah

dan dimunaqasyahkan pada:

Hari/Tanggal : Jum’at, 11 Oktober 2024
 Waktu : 07.30 WIB
 Tempat : Ruang Munaqasyah (Gedung Belajar) Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

**Pekanbaru, 21 Oktober 2024
 TIM PENGUJI MUNAQASYAH**

Ketua
Dr. Jenita, SE., MM.

Sekretaris
Maryanti, SE.I, M.E. Sy.

Penguji I
Dr. Syahrawi, S.Ag., M.Sh.

Penguji II
Ahmad Hamdalah, SE.I, M.E. Sy.

Mengetahui:
 Plt Wakil Dekan I
 Fakultas Syariah dan Hukum

Dr. H. Akmal Abdul Munir, Lc., MA
 NIP. 19711006 200212 1 005

© Hak Cipta ditamikan UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SHARIAH AND LAW

Jl. H.R. Soebrantas No.155 KM.15 Tuah Madani - Pekanbaru 28298 PO Box. 1004 Telp/ Fax. 0761-562052
Web. www.fasih.uin-suska.ac.id, Email: fasih@uin-suska.ac.id

Pekanbaru, 03 Juni 2024

UIN SUSKA RIAU
1004/F.U.PP.00.9/5316/2024
Bina
1 (Satu) Proposal
Mohon Izin Riset

Kepada Yth.
Pimpinan PT. Pengadain Kanwil II Pekanbaru
Provinsi Riau

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Disampaikan bahwa salah seorang mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau :

Nama : MARISKA FITRI
NIM : 12020525246
Jurusan : Ekonomi Syariah S1
Semester : VIII (Delapan)
Lokasi : PT. Pengadain Kanwil II Pekanbaru

bermaksud akan mengadakan riset guna menyelesaikan Penulisan Skripsi yang berjudul :
Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji PT. Pegadaian Syariah Harapan Raya
Perspektif Ekonomi Syariah

Pelaksanaan kegiatan riset ini berlangsung selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai tanggal surat ini dibuat. Untuk itu kami mohon kiranya kepada Saudara berkenan memberikan izin guna terlaksananya riset dimaksud.

Demikian disampaikan, terima kasih.

a.n. Rektor
Dekan

Dr. Zulkali, M. Ag

NIP: 197410062005011005

UIN SUSKA RIAU

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





Pegadaian

26 Juni 2024

Nomor : e-1361/00102.OP/2024
 Lembaran : 1 (Satu) Berkas
 Urgensi : Segera

Kepada Yth.

Dekan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Fakultas Syariah dan Hukum

Hal : **Izin Pelaksanaan Riset**

Menindak lanjuti surat saudara Nomor: Un.04/F.I/PP.00.9/5316/2024 tanggal 3 Juni 2024 perihal "Permohonan Pelaksanaan Riset", dengan ini disampaikan bahwa :

Nama Mahasiswa	NIRM	Program Studi
Mariska Fitri	12020525246	Ekonomi Syariah — S1

DI IZINKAN untuk memperoleh data dan informasi di Kantor Wilayah PT. Pegadaian Kanwil II Pekanbaru, dengan ketentuan sebagai berikut

1. Sdr/i. Mariska Fitri diminta untuk melapor dan berkoordinasi dengan **Pimpinan Cabang Syariah Ahmad Yani/ Harapan Raya An. Bpk. Fuad Prima Putra "(0813-618-2250)"** terkait dengan penelitian yang saudara butuhkan dengan Judul **"Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Arrum Haji PT. Pegadaian Syariah Harapan Raya Perspektif Ekonomi Syariah"**
2. Sebelum melaksanakan riset, mahasiswa yang melakukan riset **diwajibkan** menggunakan salah satu produk Pegadaian dan menginstal Aplikasi Pegadaian Digital Service (PDS) atau Pegadaian Digital Service Syariah (PSDS) pada Handphone pribadi.
3. Selama melaksanakan aktivitas yang bersangkutan agar mematuhi semua peraturan dan tata tertib yang berlaku dan **diwajibkan** untuk memakai Atribut atau jaket samar.
4. Menjaga kerahasiaan Perusahaan serta **dilarang keras** untuk memberikan data rahasia kepada pihak lain, semua data yang diperoleh tidak diperkenankan untuk dipublikasikan dan semata-mata hanya untuk kepentingan studi.
5. Menyerahkan copy 1 (satu) eksemplar hasil penelitian/ riset tersebut ke Bagian Humas PT. Pegadaian Kantor Wilayah II Pekanbaru.

Demikian izin ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

© Hak cipta dimiliki UIN Suska Riau
 Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PT Pegadaian



(SISWANTO)

Deputy Operasional Kantor Wilayah II

Tembusan

1. Yth. Pemimpin Cabang Kantor CPS Ahmad Yani
2. Yth. REZA WINDRA SAPTAHADY/P84519/PGD

PT PEGADAIAN Kantor Pusat

Jl. Kantor Raya 100 T +62-21 315 5550 (Hunting)

Jakarta Pusat 10439 F +62-21 391 4221

Dicetak oleh: LIA MAHARANI LUBIS/Q10065/PGD

Dokumen ini ditandatangani dan diterbitkan oleh sistem eoffice.pegadaian.co.id

www.pegadaian.co.id

UIN SUSKA RIAU