BAB III

PERENCANAAN DAN PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN *AR-RAHN* USAHA MIKRO (ARRUM) PADA PEGADAIAN SYARIAH CABANG BLAURAN SURABAYA

A. Gambaran Umum Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya

1. Letak Geografis Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya

Pegadaian Syariah Cabang Blauran Kota Surabaya merupakan pegadaian yang salah satu bagian sistem ekonominya dibutuhkan dalam masyarakat yang mayoritas muslim. Karena pegadaian syariah cabang Blauran ini adalah pegadaian yang aktifitasnya meninggalkan masalah riba, karena riba sudah jelas diharamkan dalam Islam.

Pegadaian Syariah terletak di Kota Surabaya dan bertempat dijalan Blauran no.74-76. Kota Surabaya merupakan Kota terbesar kedua di Indonesia atau disebut sebagai kota metropolitan. Yang terdapat banyak lembaga-lembaga keuangan masyarakat contohnya seperti Bank Konvensional maupun Bank Syariah. Untuk itu dalam mengatasi berbagai masalah ekonomi dimasyarakat dan menjawab semua kebutuhan sebagian konsumen baik itu muslim maupun non muslim di Surabaya ini maka dibentuklah sebuah lembaga pegadaian yang berfungsi untuk mengatasi masalah dengan penggadaian barang. Dalam

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kurunnya waktu maka juga dibentuklah pegadaian syariah khususnya di cabang Blauran ini.[1]

Pegadaian Syariah Cabang Blauran ini terletak di Kota Surabaya yang merupakan kota terbesar kedua di Indonesia setelah kota Jakarta. Dengan berbagai macam penduduk dan masalah - masalah ekonomi yang terjadi dimasyarakat. Pegadaian Syariah cabang Blauran ini juga terletak ditempat yang stategis, berdekatan dengan Mall pusat perbelanjaan BJ Junction, pasar Praban dan tempat-tempat penjualan berbagai macam sepatu.

Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya ini didirikan dan diresmikan oleh Direktur Utama Kanwil Perum Pegadaian Syariah Surabaya Bpk. Dedi Kusdedi, SE, pada tanggal 1 April 2006. Cabang Pegadaian Syariah Blauran Surabaya ini juga merupakan anak cabang dari Kanwil Perum Pegadaian yang terletak di Jl. Dinoyo No. 79 Surabaya.[2]

2. Lahirnya Pegadain Syariah

Pemerintah baru mendirikan lembaga gadai pertama kali di Sukabumi Jawa Barat, dengan nama Pegadaian. Pada tanggal 1 April 1901 dengan Wolf Von Westerode sebagai kepala Pegadaian Negeri pertama, dengan misi membantu masyarakat dari jeratan para lintah darat melalui pemberian uang pinjaman dengan hukum gadai. Seiring

[1] Tuhu Amuji, *Wawancara*, Pengelola Unit Pegadaian Syariah Cabang Balauran Surabaya, 22 Desember 2014.
[2] A. Zainuddin, *Wawancara*, Pimpinan Cabang Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya, 30 Desember 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan perkembangan zaman, pegadaian telah beberapa kali berubah status mulai sebagai Perusahaan Jawatan (1901), Perusahaan di bwah IBW (1928), Perusahaan Negara (1960), dan kembali ke Perjan di tahun 1969. Baru di tahun 1990 dengan lahirnya PP10/1990 tanggal 10 April 1990 sampai dengan terbitnya PP103 tahun 2000 Pegadaian berstatus sebagai Perum dan merupakan salah satu BUMN dalam lingkungan Departemen Keuangan Republik Indonesia hingga sekarang.

Terbitnya PP/10 tanggal 1April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan Pegadaian. Satu hal yang perlu dicermati bahwa PP10 menegaskan misi yang harus diemban oleh Pegadaian untuk mencegah praktik *ribā*. Misi ini tidak berubah hingga terbitnya PP103/2000 yang dijadikan landasan kegiatan usaha Perum Pegadaian sampai sekarang.

Pada saat ini Pegadaian Syariah sudah berbentuk sebagai sebuah lembaga. Ide pembentukan Pegadaian Syariah selain karena tuntutan idealisme juga dikarenakan keberhasilan terlembaganya bank dan asuransi syariah. Setelah terbentuknya bank, BMT, BPR, dan asuransi syariah, maka Pegadaian syariah mendapat perhatian oleh beberapa praktisi dan akademisi untuk dibentuk dibawah suatu lembaga sendiri. Keberadaan Pegadaian Syariah atau Rahn lebih dikenal sebagai bagian produk yang ditawarkan oleh bank syariah, dimana bank menawarkan kepada masyarakat bentuk penjaminan barang guna mendapatkan pembiayaan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mengingat adanya peluang dalam mengimplementasikan Rahn/gadai syariah, maka Perum Pegadaian bekerja sama dengan Lembaga Keuangan Syariah melaksanakan Rahn yang bagi Pegadaian dapat dipandang sebagai pengembangan produk, sedang bagi Lembaga Keuangan Syariah dapat berfungsi sebagai kepanjangan tangan dalam pengelolaan produk Rahn. Untuk mengelola kegiatan tersebut, Pegadaian telah membentuk Divisi Usaha Syariah yang semula dibawah binaan Divisi Usaha lain.

Konsep operasi Pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modern yaitu azas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas yang diselaraskan dengan nilai Islam. Fungsi operasi Pegadaian Syariah itu sendiri dijalankan oleh kantor-kantor Cabang Pegadaian Syariah/ Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) sebagai satu unit organisasi di bawah binaan Divisi Usaha Lain Perum Pegadaian. ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional. Pegadaian Syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Masih di tahun yang sama pula, 4 Kantor Cabang Pegadaian di Aceh dikonversi menjadi Pegadaian Syariah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. **Visi dan Misi Pegadaian Syariah**

a. **Visi Pegadaian**

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

b. **Misi Pegadaian**

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

4. **Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas Jabatan Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya**

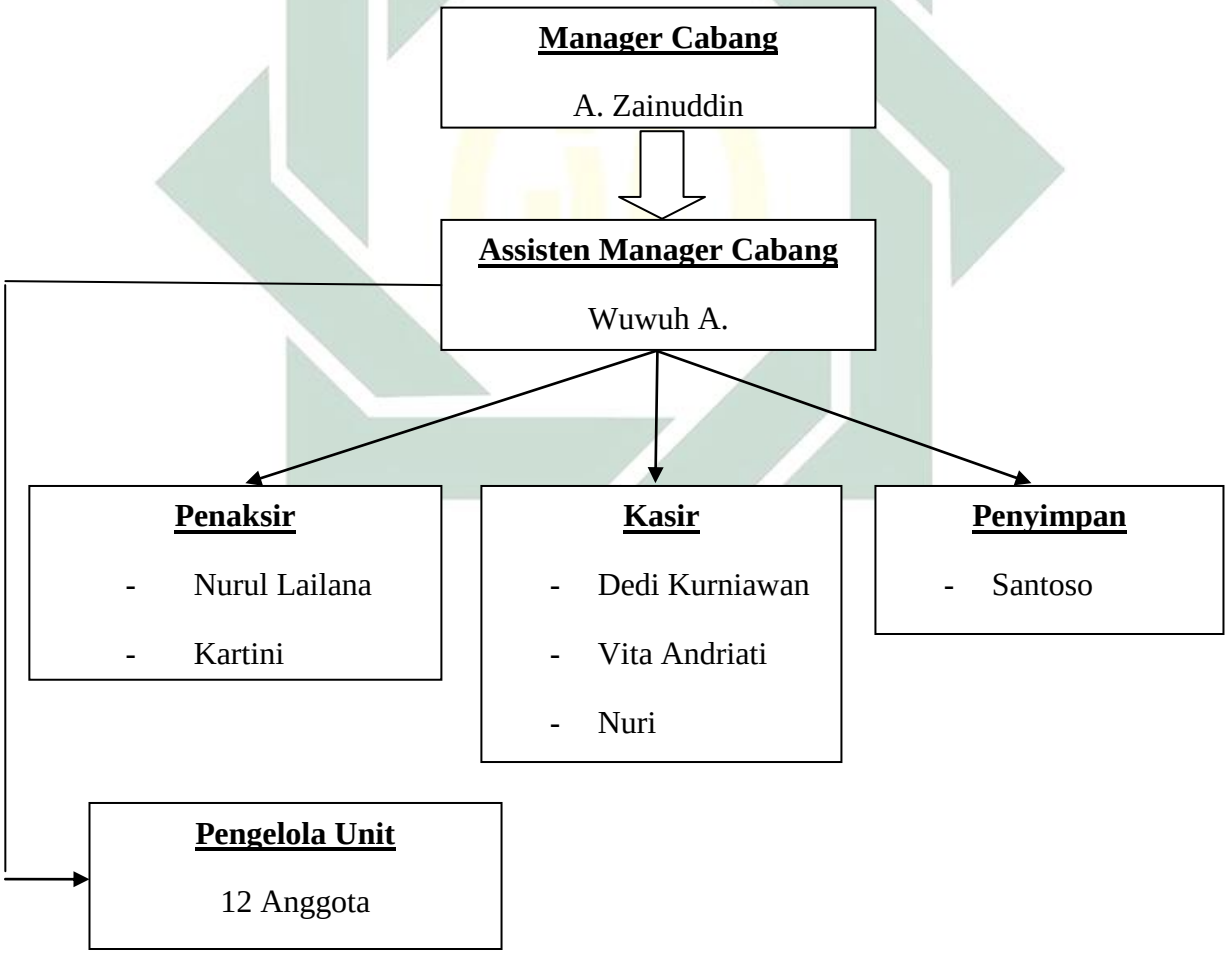
a. **Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya**

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antar tiap bagian secara posisi yang ada pada perusahaan dalam menjalin

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kegiatan operasional untuk mencapai tujuan.[3] Struktur organisasi diperlukan oleh setiap lembaga dalam menjelaskan deskripsi kerjanya (*job dscription*). Begitupun dengan Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya. Begitu juga dengan pegadaian syariah cabang Blauran Surabaya.[4]

I. Bagan Struktur Organisasi Pegadaian Syariah cabang lauran Surabaya



[3] Wikipedia, *"Struktur Organisasi"*, dalam http://id.wikipedia.org/wiki/Struktur_organisasi (28Januari 2014).
[4] A. Zainuddin, *Wawancara*, Pimpinan Cabang Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya, 30 Desember 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Deskripsi Jabatan dan Tugas

1) Manager Cabang

a) Fungsi: Mengelola operasional cabang, yaitu menyalurkan uang pinjaman secara hukum gadai yang didasarkan pada penerapan prinsip syariah.

b) Tugas:

(1) Menyusun program kerja operasional cabang agar sesuai dengan visi dan misi perusahaan.

(2) Mengkoordinasikan kegiatan penaksiran *marhun* berdasarkan peraturan yang berlaku.

(3) Mengkoordinasikan penyaluran *marhun bih.*

(4) Mengkoordinasikan pengelolaan *Murābaḥah* dan *Rahn* sesuai ketentuan yang berlaku dalam rangka pengembangan aset secara professional.

2) Assisten Manager Cabang

a) Fungsi: Merencanakan, mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi penetapan taksiran serta penetapan besaran uang pinjaman sesuai dengan kewenangannya.

b) Tugas

(1) Merencanakan, mengkoordinasikan, melaksanakan, dan mengawasi kegiatan operasional usaha gadai.

(2) Menangani barang jaminan bermasalah (taksiran tinggi, rusak, palsu, dan barang polisi).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(3) Melaksanakan pengawasan secara uji petik dan terprogram terhadap barang jaminan yang masuk.

(4) Merencanakan, mengkoordinasikan, melaksanakan, dan mengawasi administrasi, keuangan, keamanan, ketertiban dan kebersihan serta pembuatan laporan kegiatan operasional kantor cabang.

3) Penaksir

a) Fungsi: Menaksir *marhun* untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penerapan taksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra yang baik bagi perusahaan.

b) Tugas:

(1) Memberikan pelayanan kepada *Rahin* dengan cepat, mudah dan aman.

(2) Menaksir barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

(3) Memberikan perhituangan kepada pimpinan cabang penggunaan pinjaman gadai oleh *Rahin* berkaitan dengan biaya administrasi dan jasa simpan.

(4) Menetapkan biaya administrasi dan jasa simpan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4) Kasir

a) Fungsi: Melakukan tugas penerimaan, penyimpanan, dan pembayaran serta pembukuan sesuai dengan ketentuang yang berlaku.

b) Tugas:

(1) Menyiapkan peralatan dan perlengkapan kerja.

(2) Menerima modal kerja harian dari atasan.

(3) Menyiapkan uang kecil untuk kelancaran pelaksanaan tugas.

(4) Melaksanakan penerimaan pelunasan *marhun bih* dari *marhun.*

5) Penyimpanan

a) Tugas:

(1) Melakukan pemeriksaan, penyimpanan, pemeliharaan dan pengeluaran serta pembukuan *marhun.*

(2) Menerima *marhun* selain barang kantong untuk disimpan di gudang

(3) Secara berkala memeriksa keadaan gudang penyimpanan *marhun.*

(4) Menyusun sesuai urutan nomor *Surat Bukti Rahn* (SBR).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Perencanaan Strategi Pemasaran Pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro (Arrum) Pada Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya

Produk Pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro (ARRUM) di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya sudah ada sejak tahun 2008. Yang melatarbelakangi terbentuknya perencanaan adanya produk pembiayaan ini adalah karena rata – rata ekonomi masyarakat Blauran Surabaya dan sekitarnya 70% - 80% kecil menengah dengan kata lain mayoritas penduduknya adalah ekonomi mikro.[5]

Perencanaan dilakukan dimana pimpinan menggunakan pengaruhnya daripada kewenangannya. Pimpinan wilayah memberikan kewenangannya kepada kantor cabang Blauran Surabaya agar diadakakannya pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi maupun perdagangan, yang dinamakan produk pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro (ARRUM) untuk memfasilitasi sebagian besar penduduk didaerah Blauran Surabaya yang banyak membutuhkan tambahan modal usaha tentunya dengan syarat dan ketentuan secara syariah. Pembiayaan diberikan dalam jangka waktu tertentu dengan pengembalian pinjaman dilakukan dengan cara angsuran dengan menggunakan secara gadai maupun fudisia, skim pinjaman ini diberikan kepada individual pengusaha mikro.

Tahap-tahap dalam perencanaan strategi pemasaran yang dilakukan pegadaian syariah cabang Blauran adalah[6] :

---

[5] A. Zainuddin, *Wawancara*, Surabaya, 30 Desember 2014
[6] A. Zainuddin, *Wawancara*, Surabaya, 06 Januari 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. Perencanaan produk

Perencanaan produk merupakan unsur penting dan utama dari pemasaran, karena tanpa adanya produk maka pertukaran tidak akan terjadi. Perencanaan produk pegadaian syariah cabang Blauran yaitu meliputi produk spesifik yang dijual yaitu produk pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro (ARRUM), pembentukan desain penawaran individual pada produk pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro (ARRUM). Produk *Ar-Rahn* Usaha Mikro (ARRUM) itu sendiri menawarkan manfaat total yang dapat diperoleh nasabah dengan melakukan pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro (ARRUM) di Pegadaian Syariah. Manfaat tersebut meliputi produk pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro (ARRUM) sendiri, brand pegadaian syariah, pengarahan dan pendampingan awal pada usaha serta hubungan personal yang mungkin akan terbentuk antara nasabah dan pihak pegadaian syariah.

2. Penetapan harga

Yaitu menentukan harga atau nilai taksiran barang jaminan dari nasabah yang melakukan pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro di pegadaian syariah. Bahwa semakin tingginya nilai atau jaminan barang yang diberikan semakin besar pula pihak pegadaian memberikan pinjaman kepada nasabahnya. Demikian pula sebaliknya, sesuai dengan permintaan nasabah dan besarnya nilai dari barang jaminan itu sendiri.

Harga ditetapkan dari pusat (LITBANG). Direksi yang memutuskan, cabang hanya memberikan usul saja, harga ditetapkan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berdasarkan biaya-biaya produk dan laba yang diharapkan. Harga yang ditawarkan pada sektor jasa sangat memiliki kompleksitas yang lebih ketimbang pada sektor jasa yang terlihat sederhana namun memiliki tingkat pertimbangan margin yang membutukan kematangan kebijakan yang tepat. Pada dasarnya harga akan sangat mempengaruhi persepsi dan permintaan oleh nasabah maupun pencapaian target dan penawaran oleh perusahaan, sehingga dalam menetapkan harga jual ada beberapa tujuan yang ingin dicapai antara lain :

a. Mendapatkan laba maksimum
b. Pencapaian target pengembalian investasi
c. Mempertahan *market share*.

Menurut SE. No. 19/US.100/2008 tentang petunjuk pelaksanaan SK 07/US.1.00/2008 perihal penggolongan *marhun bih* dan tariff biaya administrasi pada kantor cabang pegadaian syariah. Nasabah pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro dikenakan biaya administrasi yang tidak memberatkan dan biaya *ijārah* yang relative ringan. Jangka waktu pembiayaan yang fleksibel, serta bebas menentukan pilihan pembayaran (angsuran atau sekaligus).

Pegadaian Syariah menetapkan pembiayaan atau tariff ijarah atau angsuran dengan biaya lebih rendah yaitu 1% perbulan dibandingkan dengan perbankan yang menetapkan angsuran sekitar 1,5% perbulan. Apabila diperhitungkan pegadaian syariah hanya mengambil tariff ijarah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

12% pertahun, sedangkan perbankan mengambil angsuran mencapai 18% pertahun.

3. Perencanaan pada saluran distribusi

Adanya perencanaan strategi pemasaran pada saluran distribusi adalah dengan tujuan untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian produk pembiayaan dan jasa dari pihak pegadaian syariah kepada calon nasabah. Dalam hal ini pihak pegadaian syariah membutuhkan peranan perantara dalam pemasaran, perantara dibutuhkan karena tempat atau cabang pegadaian syariah dan lokasi para calon nasabah yang tersebar dimana-mana, dan juga agar para calon nasabah mengetahui beragam produk pembiayaan yang ada di pegadaian syariah dan mengetahui dimana letak-letak cabangnya. Perantara itu sendiri adalah para pegawai maupun staf pegadaian syariah yang mengetahui tentang produk-produk pembiayaan di pegadaian syariah, khususnya pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro. Dan menambahkan UPC-UPC (Unit Pelayanan Cabang) pada setiap cabang.

4. Perencanaan komunikasi pemasaran (promosi)

Yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran disini adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/ membujuk dan atau mengingatkan pasar sasaran atas adanya pegadaian syariah dengan berbagai produk pembiayaan yang ditawarkan agar para calon nasabah menerima, ikut serta melakukan dan loyal dengan produk yang ditawarkan pegadaian syariah. Promosi yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

direncanakan pegadaian syariah dalam memasarkan produk pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro yaitu meliputi periklanan, personal selling, promosi penjualan, direct marketing dan public relations. Pegadain syariah dalam mempromosikan produknya yaitu dengan mengedepankan faktor kejujuran dan menjauhi penipuan.

Perencanaan strategi pemasaran berarti menemukan kesempatan-kesempatan menarik dan mengembangkan strategi pemasaran yang menguntungkan, dalam hal ini cabang pegadaian syariah mengeluarkan inovasi-inovasi baru seperti mendatangi langsung individual yang telah memiliki usaha mikro, menawarkan bantuan modal dengan mengikuti pembiayaan Ar-rum.

C. Penerapan Strategi Pemasaran Pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro (Arrum) Pada Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya

ARRUM (*Ar-rahn* Usaha Mikro/kecil) memiliki perbedaan dengan produk pegadaian yang lain. Pada ARRUM, masyarakat yang membutuhkan dana dari pegadaian syariah tidak perlu untuk menitipkan barangnya kepada pegadaian syariah. Namun, mereka cukup menitipkan surat jaminan kepada pegadaian syariah, masyarakat langsung diberikan dana yang sesuai dengan nilai surat jaminan tersebut.

Dalam pengaplikasian akad pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro *(ARRUM)*, pihak Pegadaian Syariah tidak serta merta langsung memberikan pembiayaan. Ada beberapa hal yang dipertimbangkan oleh Pegadaian Syariah dalam menganalisis dan memberikan pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(ARRUM) pada calon nasabah. Seperti yang disampaikan oleh pimpinan cabang saat wawancara:

> "Sebelum nasabah mengajukan ya kita tanya dulu nasabahnya, tujuannya dia mau ngajukan pembiayaan apa, bener-bener butuh nggak sih dibiayai soalnya kadang setelah kita cek itu sebenarnya dari asetnya tanpa pembiayaan pun ga ada masalah, atau sebenarnya nasabah itu belum membutuhkan pembiayaan, Nah disitu fungsinya analisis awal."[7]

Pengaplikasian analisis pembiayaan ini berguna untuk menganalisis siapa calon nasabah, apa tujuan meminjam dana, bagaimana pembayaran kembali yang dilakukan oleh calon nasabah, apakah perusahaan tersebut benar-benar membutuhkan tambahan modal usaha dengan pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro *(ARRUM)* atau tidak, berapa besaran dana yang menjadi kebutuhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya beserta agunannya. Ar-Rahn Usaha Mikro *(ARRUM)* merupakan hasil pengembangan usaha dan menjadi salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif bagi para pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsur tiap bulan dengan jumlah tetap.

Penerapan Perencanaan strategi pemasaran yang dilakukan pegadaian syariah cabang Blauran adalah[8] :

1. Produk

   Produk spesifik yang dijual Pegadaian Syaria cabang Blauran salah satunya adalah produk pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro (ARRUM). Arrum merupakan hasil pengembangan produk (*Ar-Rahn*

[7] A. Zainuddin, *Wawancara*, Surabaya, 30 Desember 2014
[8] A. Zainuddin, *Wawancara*, Surabaya, 06 januari 2015

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

untuk Usaha Mikro kecil). Arrum adalah skim pembiayaan berprinsip syariah Islam bagi para pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsur tiap bulan dengan jumlah tetap, namun pelunasan sekaligus juga dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan pemberian diskon ijaroh dan jaminan atau agunan berupa BPKB kendaraan bermotor (mobil atau motor).

Tujuan ARRUM selain diversifikasi dari pegadaian syariah juga dengan maksud untuk pengembangan usaha mikro dan kecil yang membutuhkan pembiayaan modal kerja atau investasi secara syariah. Masyarakat atau nasabah yang melakukan pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro mendapatkan manfaat yaitu dengan pengarahan dan pendampingan awal pada usaha dan hubungan personal yang terbentuk antara nasabah dan pihak pegadaian syariah.

2. Harga

Penerapan strategi harga produk gadai syariah pada pegadaian syariah cabang Blauran Surabaya adalah dengan cara memotong tarif *ijārah,* apabila pinjaman pegadaian yang diperlukan nasabah tidak mencapai batas maksimum presentase pinjaman (yakni 80%) dari harga kendaraan atau taksiran barang jaminan, maka nasabah tersebut akan diberikan diskon *ijārah* yang besarnya akan ditetapkan sesuai dengan uang pinjaman. Pegadaian Syariah menetapkan pembiayaan atau tariff *ijārah* atau angsuran dengan biaya lebih rendah yaitu 1% perbulan dibandingkan dengan perbankan yang menetapkan angsuran sekitar 1,5%

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perbulan. Apabila diperhitungkan pegadaian syariah hanya mengambil tariff *ijārah* 12% pertahun, sedangkan perbankan mengambil angsuran mencapai 18% pertahun.

Menurut SE. No. 19/US.100/2008 tentang petunjuk pelaksanaan SK 07/US.1.00/2008 perihal penggolongan *marhun bih* dan tariff biaya administrasi pada kantor cabang pegadaian syariah. Nasabah pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro dikenakan biaya administrasi yang tidak memberatkan dan biaya *ijārah* yang relative ringan. Jangka waktu pembiayaan yang fleksibel, serta bebas menentukan pilihan pembayaran (angsuran atau sekaligus).

3. Saluran distribusi

Mengenai saluran distribusi pegadaian syariah telah membuka UPC (Unit Pelayanan Cabang) kecil agar mudah dijangkau oleh nasabah yang membutuhkan dana cepat untuk kebutuhan produktif maupun konsumtif. UPC (Unit Pelayanan Cabang) di wilayah Blauran sudah ada 12 UPC (Unit Pelayanan Cabang). Sedangkan perantara atau pendistribusi itu sendiri adalah para pegawai maupun staf pegadaian syariah yang mengetahui tentang produk-produk pembiayaan di pegadaian syariah, khususnya pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro.

Saat ini cabang pegadaian syariah Blauran Surabaya telah memiliki unit kantor pegadaian syariah, strateginya dengan cara mendekatkan produk kepada masyarakat dengan membuka unit-unit bisnis kantor cabang pegadaian syariah Blauran dibangun di tempat-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tempat seperti komplek, pasar, dan jalan-jalan raya atau utama yang mudah dijangkau oleh nasabah dan perumahan yang mayoritas memiliki usaha. Sehingga mendukung pendapatan kantor cabang pegadaian syariah Blauran Surabaya.

4. Komunikasi pemasaran (promosi)

Promosi dilakukan oleh tiga pihak PERUM Pegadaian:

a. Kantor Pusat PERUM Pegadaian (KPPP), melalui lembaga media elektronik seperti TV, radio, surat kabar dan lain-lain yang sifatnya mencakup wilayah seluruh Indonesia dan dalam bentuk kata-kata atau gambar yang tertuang dalam buku atau majalah pegadaian, spanduk, brosur dan lain-lain.
b. Kantor wilayah (KANWIL), kegiatannya mencakup kantor wilayah operasional sewilahnya dengan media-media kegiatan yang bersifat wilayah. Seperti seminar dan jalan sehat bersama.
c. Melalui penjualan pribadi (*personal Selling*), yaitu promosi yang dilakukan oleh karyawan pegadaian syariah Blauran dalam melayani, mensosialkan atau menjalankan kelebihan produk-produk gadai syariah kepada nasabah yang datang langsng ke pegadaian syariah.
d. Melalui publisitas, yaitu promosi dengan cara dengan menjadi sponsor untuk kegiatan-kegiatan yang membutuhkan dana, dan observasi juga merupakan salah satu cara mempromosikan pegadaian syariah Blauran Surabaya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

e. Pihak pegadaian syariah cabang Blauran Surabaya melalui periklanan baik majalah, brosur, spanduk, dan media lainnya melakukan berbagai upaya, agar menarik minat nasabah untuk menggunakan produk gadai syaria yang ditawarkan oleh pegadaian syariah Blauran Surabaya dengan memberitahukan manfaat ataupun keuntungan yang dapat diperoleh dari produk-produk yang dikeluarkan oleh pegadaian syariah Blauran Surabaya.

Dalam mempromosikan produknya Pihak pegadain syariah mengutamakan serta mengedepankan faktor kejujuran dan menjauhi penipuan.

Produk pembiayaan *Ar-Rahn* Usaha Mikro *(ARRUM)* di pegadaian Syariah cabang Blauran Surabaya dialokasikan pada salah satu sektor ekonomi yaitu sektor *bussiness service* atau jasa usaha dan perdagangan. Sektor ini menjadi sasaran modal di pegadaian Syariah cabang Blauran Surabaya, karena sektor ini sangat memungkinkan dan membutuhkan modal lebih untuk perputaran usahan. Hal tersebut sesuai dengan wawancara yang dilakukan bersama bagian pimpinan cabang pegadaian Syariah cabang Blauran Surabaya yang menyatakan:

> "ya sebenarnya sektor apa aja bisa, karena kita memfasilitasi kebutuhannya nasabah, tapi sektor jasa usaha sama perdagangan lebih kita perhatikan, soalnya kalo dilihat dari perputaran usahanya, mereka butuh, tapi bukan berarti menegasikan sektor yang lain. Tetep kita fasilitasi sesuai prosedur dan profesionalnya."[9]

[9] A. Zainuddin, *Wawancara*, Surabaya, 30 Desember 2014

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Selanjutnya yang keempat jangka waktu yang diterapkan pada pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro *(ARRUM)* adalah minimal 12 bulan dan maksimal 36 bulan dengan pengembalian pembiayaan dilakukan dengan cara angsuran tiap bulannya.[10]

Di Pegadaian ini khususnya cabang pegadaian syariah Blauran, jumlah nasabah yang memakai produk pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro *(ARRUM)* yakni ada sekitar 30 nasabah terhitung pada tahun 2014. cabang pegadaian syariah Blauran tidak menargetkan berapa nasabah yang yang dicapai dari produk Ar-rum, hal ini dikarenakan faktor sumber daya manusia yang memadai untuk secara khusus menangani produk Ar-rum atau kredit fudisia.

[10] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id