

**ANALISIS PERAN PEMBIAYAAN OLEH PEGADAIAN SYARIAH
BAGI PENGEMBANGAN UMKM
(STUDI KASUS PRODUK AR-RUM DI KOTA LANGSA)**

**Muhammad Fuad
Meilyda Trianna**

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Samudra
Email: muhammadfuad@unsam.ac.id

Abstract

Sharia pawnshops are part of non-bank financial institutions in Indonesia that function to distribute financing through lending money based on the principle of pawn to the business sector in need. UMKM is a business sector that mainly faces constraints on access to financing in the aspect of guarantee and legality and administrative procedures. The Ar-Rum product was launched by Sharia pawnshops using a fiduciary system, in the hope of assisting the needs of the business sector. This study aims to analyze how the role of Ar-Rum as financing product in the development of SMEs. Primary data were collected through questionnaires and interviews on 100 customers, then analyzed using descriptive and statistics methods. Descriptive analysis results show that the majority of respondents stated strongly agree or agree that Ar-Rum useful to help the development and sustainability of their business, while the results of statistical tests states that the Ar-Rum product positively and significantly influences on the development of SMEs

Keywords: *Sharia pawnshop, SMEs' development, Ar-Rum.*

Abstrak

Pegadaian syariah merupakan bagian dari lembaga keuangan non-bank di Indonesia yang berfungsi menyalurkan pembiayaan melalui pemberian pinjaman uang berdasarkan prinsip gadai kepada sektor usaha yang membutuhkan. UMKM merupakan sektor usaha yang utamanya mengalami kendala akses pembiayaan dalam aspek jaminan serta legalitas dan tata administrasi. Produk Ar-Rum diluncurkan oleh Pegadaian Syariah menggunakan sistem fidusia, dengan harapan membantu kebutuhan sektor usaha tersebut. Penelitian ini bertujuan menganalisis bagaimana peranan produk pembiayaan Ar-Rum dalam pengembangan UMKM. Data primer dikumpulkan melalui kuesioner dan wawancara pada 100 nasabah, lalu dianalisis menggunakan metode deskriptif dan statistik parametrik. Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan sangat setuju ataupun setuju bahwa Ar-Rum bermanfaat membantu pengembangan maupun keberlanjutan usaha mereka, sementara hasil uji statistik menyatakan bahwa produk Ar-Rum berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pengembangan UMKM.

Kata kunci: Pegadaian syariah, pengembangan UMKM, Ar-Rum.

PENDAHULUAN

Pegadaian, baik bersifat konvensional ataupun syariah, merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan non-bank di Indonesia yang berfungsi menyalurkan pembiayaan melalui pemberian pinjaman uang berdasarkan prinsip gadai kepada masyarakat yang membutuhkan (Kasmir, 2010). Sesuai amanat Pasal 33 UUD 1945, pegadaian bertugas mendukung program dan kebijakan pemerintah dalam pembangunan bidang ekonomi nasional melalui penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai (Rodoni, 2015; Kasmir, 2010). Pegadaian menyediakan pembiayaan dengan pola perolehan menggunakan prinsip gadai dan fidusia sebagai jaminan utang, dan pola pembayaran dilakukan secara angsuran.

Pegadaian hadir sebagai alternatif solusi bagi persoalan keterbatasan modal yang merupakan permasalahan utama Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam upaya pengembangan skala usahanya. Secara umum, UMKM mengharapkan adanya peluang pembiayaan yang memiliki kemudahan akses, persyaratan yang ringan dan mudah, prosedur sederhana, waktu perolehan yang cepat, dan ketetapan bunga angsuran yang ringan (Dendawijaya, 2015). Pegadaian berusaha memposisikan dirinya untuk memenuhi keinginan bagi para pengusaha skala UMKM yang umumnya kesulitan memperoleh pembiayaan akibat keterbatasan jaminan yang bisa mereka sediakan (Susanta & Syamsuddin, 2009).

Pegadaian yang beroperasi di Kota Langsa merupakan tipe syariah. Hal ini berarti bahwa dalam penyediaan produk-produk pembiayaan berbasis gadai, selain menerapkan prinsip-prinsip umum, pegadaian di Kota Langsa juga dijalankan berdasarkan prinsip syariah (Djamil, 2012). Penerapan prinsip syariah tersebut sesuai dengan konsep *qanun* (peraturan daerah) Aceh yang sedang dimatangkan oleh Pemerintah Aceh (Budiawati, 2017) *Qanun* itu menyebutkan bahwa seluruh lembaga keuangan yang ada di Aceh harus ber-sistem syariah, baik berupa lembaga perbankan (yaitu: bank umum syariah, unit usaha syariah, serta bank pembiayaan syariah) maupun lembaga keuangan non-bank (seperti: asuransi syariah, pegadaian syariah, pembiayaan syariah, reksa dana syariah, modal ventura syariah, serta dana pensiun syariah). Bahkan Gubernur Aceh saat ini, Irwandi Yusuf, menegaskan bahwa seluruh lembaga keuangan perbankan, termasuk pula non-bank, di

Aceh untuk beroperasi sesuai dengan ketentuan perekonomian syariah; tidak hanya sebatas kulitnya saja, tapi benar-benar mengimplementasikannya dalam praktik atau aktivitas usahanya (Afif, 2018).

Salah satu solusi pembiayaan yang ditawarkan Pegadaian Syariah (*Rahn*) untuk mengatasi persoalan keterbatasan modal yang dialami UMKM adalah menerbitkan produk Ar-Rum (yaitu akronim dari *Ar-Rahn* untuk Usaha Mikro). Produk Ar-Rum merupakan skim pembiayaan syariah yang disediakan bagi pengusaha skala UMKM untuk kebutuhan dana usahanya yang didasarkan atas kelayakan usaha yang bersangkutan. Produk Ar-Rum menawarkan kemudahan akses dimana pengusaha tersebut bisa mendapatkan pembiayaan hanya dengan jaminan BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor), dimana kendaraan tetap pada pemilik sehingga bisa tetap digunakan untuk mendukung aktivitas usahanya sehari-hari. Bila jaminan telah dinyatakan sesuai peraturan yang ditetapkan Pegadaian, proses perolehan hanya membutuhkan waktu tiga hari, dan pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu.(www.pegadaiahnsyariah.co.id, tahun 2018).

Dengan demikian, dalam peluncurannya, produk pembiayaan Ar-Rum diekspektasikan dapat membantu pengembangan UMKM dalam aspek permodalan. Namun fenomena yang terobservasi pada obyek penelitian ini, yaitu PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Langsa, adalah belum adanya proses evaluasi terkait sejauh mana produk tersebut mampu berperan terhadap pengembangan UMKM di Kota Langsa. Berkenaan dengan pemikiran itu, permasalahan utama yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah bagaimana peranan pembiayaan pegadaian melalui produk Ar-Rum dalam pengembangan UMKM oleh PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Langsa. Hasil yang diperoleh melalui penelitian ini diharapkan memberi manfaat bagi PT. Pegadaian (Persero), khususnya Cabang Syariah Kota Langsa, sebagai bahan evaluasi kinerja produk Ar-Rum, sekaligus sebagai referensi pengembangan produk pembiayaan tersebut di masa yang akan datang. Hasil penelitian ini juga dapat berguna sebagai rujukan untuk para peneliti berikutnya yang ingin memperdalam topik serupa.

KAJIAN TEORITIS DAN EMPIRIS

UMKM dan Permasalahannya

UMKM berdasarkan fakta telah diakui memiliki kontribusi penting bagi pertumbuhan perekonomian nasional. Pada tahun 2017, Bank Indonesia (BI) menyatakan kontribusi

UMKM sangat besar mendorong pertumbuhan ekonomi dengan nilai mencapai Rp. 850 triliun per tahun pada Produk Domestik Bruto (PDB); sementara Badan Pusat Statistik (BPS) menyatakan kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional mencapai 61,41 persen dengan penyerapan tenaga kerja mendominasi sekitar 97 persen dari total tenaga kerja nasional yang tersedia (Masyrafina, 2017).

Definisi dan kriteria UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) seperti diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Bab I Pasal 1 serta Bab IV Pasal 6 adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, yaitu:
 - a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil, yaitu:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini, yaitu:

- a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Namun fakta di lapangan terkait daya dukungnya bagi pertumbuhan perekonomian nasional, UMKM masih menghadapi sejumlah permasalahan pengembangan usaha. Kara (2013) mengidentifikasi salah satu persoalan utama sektor UMKM adalah keterbatasan dalam permodalan yang disebabkan antara lain karena ketersediaan jaminan yang dimiliki UMKM tidak mencukupi persyaratan pengajuan pembiayaan; sebagian besar UMKM tidak memiliki legalitas formal usaha dan tata administrasi yang tidak teratur utamanya terkait pengelolaan keuangan; serta, rumitnya berkas pengajuan permohonan pembiayaan yang membuat pemilik usaha enggan sementara dirinya juga harus mengelola usahanya. Syafruddin (2014) dalam penelitiannya menemukan bahwa kendala utama yang dihadapi saat ini oleh para pengusaha kecil dan menengah adalah masalah jaminan yang belum bisa diterima perbankan serta belum tertatanya administrasi usaha dengan baik dan benar. Riset yang dilakukan Susilo (2007) menemukan keterbatasan utama yang dialami pedagang kecil yang berjualan di alun-alun selatan Kota Yogyakarta adalah dalam aspek modal dan lokasi usaha. Hasil riset Hamid dan Susilo (2011) menemukan UMKM di Provinsi DI Yogyakarta mengalami berbagai masalah internal dan eksternal; dimana masalah yang terkait aspek internal adalah terbatasnya ketersediaan sumber dana untuk pengembangan usaha, kurangnya kemampuan melakukan inovasi produk, keterbatasan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan secara segera, keterbatasan teknologi proses produksi, kualitas SDM yang kurang memadai, kelemahan dalam membeli bahan baku, serta harga produk yang tinggi akibat biaya produksi yang mahal.

Berdasarkan beberapa hasil penelitian sebelumnya mengenai kendala-kendala yang dihadapi UMKM, maka bisa dinyatakan bahwa permasalahan utama adalah keterbatasan modal usaha yang dimiliki. Akibat keterbatasan modal itu menyebabkan UMKM kurang mampu melakukan pengembangan usaha, kurang mampu melakukan *update* teknologi produksi dalam upaya memenuhi permintaan pasar ataupun untuk meningkatkan kapasitas produksi, ataupun kurang mampu untuk meningkatkan kualitas SDM yang dimiliki baik secara formal atau informal.

Pembiayaan Pegadaian Syariah

Pengertian gadai dalam *fiqh* disebut *rahn*, yang menurut bahasa berarti “nama barang yang dijadikan sebagai jaminan kepercayaan”; sementara menurut *syara* artinya yaitu “menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, namun bisa diambil kembali sebagai tebusan (Soemitro, 2010). Dengan demikian, Pegadaian Syariah adalah 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 (Syafuruddin, 2014; Mutmainnah, 2012). 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 relatif tinggi (Latumaerissa, 2011; Kasmir, 2010). Aktivitas 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 itu (www.pegadaian.co.id).

PT. Pegadaian (Persero) adalah lembaga jasa keuangan yang struktur kepemilikan sepenuhnya oleh Pemerintah Republik Indonesia. Institusi itu pertama kali didirikan pada tanggal 01 April 1901 di Sukabumi (Jawa Barat), dimana tanggal tersebut kemudian diperingati sebagai hari ulang tahun Pegadaian. Kemunculan Peraturan Pemerintah (PP) No. 10 tanggal 01 April 1990 dengan penekanan pada Pasal 5 ayat 2(b), hingga terbitnya PP No. 103 tanggal 10 Nopember 2000 pada Pasal 7(b), menegaskan misi yang harus diemban Pegadaian adalah mencegah praktik riba menjadi landasan kebangkitan konsep syariah pada kegiatan usaha Pegadaian. Pertimbangan juga dilandasi pandangan Islam mengenai pegadaian syariah yang tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*, utamanya adalah: (1)QS. Al-Baqarah ayat 283; (2)*As-Sunnah* yang diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim dari Aisyah r.a.; serta, (3)*Ijma'* bahwa akad *rahn* diperbolehkan.

Melalui proses kajian panjang, akhirnya dimunculkan konsep pendirian Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) yang merupakan divisi khusus yang menangani kegiatan usaha syariah. ULGS ini adalah unit bisnis mandiri yang pengelolaannya terpisah secara struktural

dari usaha gadai konvensional yang telah ada sebelumnya. Konsep operasi dari Pegadaian Syariah merujuk pada sistem administrasi modern berazas rasionalitas, efisiensi dan efektivitas, yang diselaraskan dengan nilai-nilai Islam. Keberadaan pembiayaan Pegadaian Syariah selain dilandasi tuntutan idealisme serta kebutuhan masyarakat Indonesia akan hadirnya sebuah institusi pegadaian yang menerapkan prinsip-prinsip syariah, juga didorong oleh perkembangan dan keberhasilan lembaga-lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah, Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS), *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) maupun Asuransi Syariah (Sudarsono, 2008; Anshori, 2006). Pegadaian Syariah pertama didirikan pada bulan Januari 2003 bernama ULGS Cabang Dewi Sartika, lalu disusul pendirian ULGS di Surabaya, Makassar, Semarang, Surakarta dan Yogyakarta hingga bulan September tahun yang sama. Selanjutnya, pada tahun yang sama juga, 4 (empat) Kantor Cabang Pegadaian di wilayah Aceh dikonversi menjadi unit Pegadaian Syariah.

Karakteristik pembiayaan oleh Pegadaian Syariah adalah tidak ada pungutan berbentuk bunga; dimana dalam konteks ini uang ditempatkan sebagai alat tukar bukan sebagai komoditi yang diperjual belikan. Dalam sebuah siaran pers kepada *Republika.co.id* (Murdaningsih, 2017), Direktur IKNB Syariah Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Moch. Muchlasin, menjelaskan bahwa ada empat produk utama Pegadaian Syariah, yaitu: (1) penyaluran uang pinjaman dengan jaminan berdasarkan hukum gadai yang dilakukan berdasarkan akad *rahn*; (2) penyaluran uang pinjaman dengan jaminan berdasarkan hukum fidusia yang dilakukan berdasarkan akad *rahn tasjily*; (3) pelayanan jasa titipan barang berharga, yang dilakukan dengan akad *ijarah* atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah; serta, (4) pelayanan jasa taksiran, yang dilakukan dengan akad *ijarah* atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Lebih lanjut, Beliau menjelaskan perbedaan utama antara pegadaian konvensional dan pegadaian syariah terletak pada beberapa aspek, yaitu:

- a. Barang jaminan; dimana pada Pegadaian Syariah merupakan benda bergerak dan tidak bergerak yang boleh/dapat diperjualbelikan; sementara pada Pegadaian Konvensional adalah benda bergerak;
- b. Akad yang digunakan; dimana pada Pegadaian Syariah menggunakan akad *Rahn*, serta *Rahn* dan *ijarah*; sementara pada Pegadaian konvensional menggunakan akad berupa perjanjian kredit dengan hak gadai; serta,
- c. Sistem pendapatan; dimana penentuan besaran pendapatan dan perlakuan atas denda, dimana pada Pegadaian Syariah menggunakan sistem pendapatan atas dasar

ujrah (sewa), mu'nah (jasa pemeliharaan) atau atas dasar lain sesuai dengan kesempatan dan sesuai prinsip syariah; sementara pada Pegadaian Konvensional dikenakan atas dasar bunga.

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 (Amalia, 2009). 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 (Karim, 2008).

Lebih jauh, pembiayaan yang ditawarkan Pegadaian Syariah memenuhi Prinsip dan Tujuan Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) yang tertuang dalam UU RI Nomor 20 Tahun 2008 Bab III Pasal 4 maupun Pasal 5. Pasal 4 menyatakan bahwa prinsip pemberdayaan UMKM meliputi: (a) penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri; (b) perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan; (c) pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah; (d) peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah; serta, (e) penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu. Selanjutnya, Pasal 5 menyatakan tujuan pemberdayaan UMKM adalah: (a) mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan; (b) menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri; serta, (c) meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Produk Ar-Rum sebagai Modal Pengembangan UMKM

Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, UMKM merupakan sektor usaha yang se-

cara umum mengalami kesulitan dalam mengakses pembiayaan dari lembaga-lembaga keuangan bank dan non-bank dibandingkan usaha berskala besar. Kesulitan itu utamanya berkenaan dengan aspek jaminan yang dinilai tidak memenuhi persyaratan yang ditetapkan lembaga keuangan ataupun persoalan aspek legalitas dan tata administrasi keuangan yang sering tidak dimiliki usaha bersangkutan (Susanta & Syamsuddin, 2009; Kara, 2013; Syafruddin, 2014). Pegadaian syariah berupaya memberikan solusi atas kendala akses pembiayaan yang dialami sektor usaha tersebut dengan meluncurkan produk Ar-Rum sebagai sumber permodalan.

Landasan peluncuran Ar-Rum sebagai skim pembiayaan dengan prinsip syariah untuk pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sesuai fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 68/DSN-MUI/III/2008 tentang Rahn Tasjily – disebut juga dengan Rahn Ta’mini, Rahn Rasmi atau Rahn Hukmi – bahwa “jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan (murtahin) hanya bukti sah kepemilikannya, sedangkan fisik barang jaminan tersebut (marhun) tetap berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (rahin)”. Fatwa yang diterbitkan pada tahun 2008 tersebut memperkuat Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn sebelumnya yang menyatakan bahwa “pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk rahn diperbolehkan dengan beberapa ketentuan yang juga diatur dalam fatwa tersebut”.

Produk pembiayaan Ar-Rum merupakan skim pinjaman dengan sistem syariah bagi para pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran, menggunakan jaminan BPKB mobil atau motor (www.pegadaiansyariah.co.id). Dengan demikian, tipe pembiayaan Ar-Rum tersebut ditujukan Pegadaian Syariah untuk memudahkan para pengusaha UMKM untuk mendapatkan modal usaha hanya dengan jaminan BPKB kendaraan. Pembiayaan Ar-Rum menggunakan sistem fidusia (kepercayaan), yaitu sistem pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar suatu kepercayaan dengan ketentuan bahwa benda yang hak kepemilikannya dialihkan tersebut tetap dalam penguasaan pemilik benda (Undang–Undang Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia Pasal 1 Ayat 1). Berdasarkan prosedur fidusia, kendaraan tetap pada pemiliknya sehingga dapat dimaksimalkan daya guna kendaraan itu untuk mendukung aktivitas usaha UMKM sehari-hari. Selain kemudahan dalam aspek jaminan menggunakan sistem fidusia, berdasarkan buku Pedoman Operasional A-Rahn untuk Usaha Mikro Kecil (2017), produk Ar-Rum juga menawarkan beberapa manfaat lain

bagi nasabahnya, yaitu layanan Ar-Rum tersedia di outlet Pegadaian Syariah di seluruh Indonesia; prosedur pelayanan sederhana, cepat dan mudah; pilihan jangka waktu pembiayaan fleksibel mulai dari 12, 18, 24 dan 36 bulan; serta, pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh outlet pegadaian syariah, dengan pelunasan yang dapat dilakukan sewaktu-waktu.

Produk pembiayaan Ar-Rum menunjukkan komitmen Pegadaian Syariah untuk memiliki peran penting bagi pembangunan ekonomi nasional, terutama solusi bagi pemberdayaan UMKM melalui pemecahan masalah tekanan permodalan yang dihadapi oleh UMKM. Edgina *et al.* (2017) dalam penelitiannya mengidentifikasi adanya pertumbuhan secara berkelanjutan dari nilai realisasi pembiayaan Ar-Rum untuk UMKM selama periode 2011 sampai 2015 sebesar 205,8 persen. Data tersebut menunjukkan adanya permintaan yang terus meningkat dari publik atas produk Ar-Rum. Namun demikian, hasil penelitian Edgina *et al.* (2017) itu juga menyimpulkan beberapa masalah yang dihadapi Pegadaian Syariah dalam memasarkan produk Ar-Rum, yaitu kurangnya sosialisasi, publikasi baru dari rancangan undang-undang tentang sistem gadai yang menyebabkan munculnya pembukaan bisnis gadai yang dilakukan oleh bank dengan sistem syariah, serta kepercayaan publik yang rendah terhadap pegadaian Islam.

Kajian Penelitian Terdahulu

Berkenaan dengan peran Ar-Rum sebagai sumber permodalan bagi pengembangan UMKM, beberapa penelitian menemukan kontribusi yang positif.

Mutmainnah (2012) melakukan penelitian pada 30 nasabah pembiayaan Ar-Rum pada Kantor Cabang Pegadaian Syariah Sentral Makassar dengan metode analisis deskriptif kuantitatif, dan menemukan hasil bahwa nasabah Mikro Kecil yang memperoleh pembiayaan Ar-Rum mampu meningkatkan pendapatan per bulannya serta dapat terbantu dalam menambah modal bagi pengembangan usahanya.

Muftifiandi (2015) menggunakan pendekatan kualitatif dengan melakukan wawancara *open-ended* pada staf Pegadaian Syariah yang memahami sistematika dan penilaian kelayakan pemberian pembiayaan Ar-Rum, dan menemukan hasil bahwa produk pembiayaan Ar-Rum memiliki peranan khusus untuk meningkatkan permodalan UMKM demi memastikan keberlanjutan aktivitas bisnisnya sehari-hari.

Penelitian Nisfi (2016) pada 30 orang nasabah pembiayaan Ar-Rum Pegadaian Syariah Landungsari Kota Malang dengan menggunakan metode analisis regresi linier sederhana, menemukan bahwa pembiayaan Ar-Rum memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan nasabah UMKM-nya dengan arah yang positif.

Ula (2016) yang meneliti tentang tingkat kepuasan nasabah terhadap produk pembiayaan mikro di Pegadaian Syariah dengan menggunakan data kuesioner dari 100 nasabah dan dianalisis secara deskriptif, menemukan bahwa terdapat kepuasan nasabah yang sangat tinggi terhadap pembiayaan mikro dari Pegadaian Syariah, dan faktanya menunjukkan adanya peningkatan penghasilan bulanan yang dinikmati nasabah sesudah menerima pembiayaan mikro tersebut sebagai tambahan permodalan pengelolaan usahanya.

Penelitian ini memiliki tujuan utama mengevaluasi peran pembiayaan Pegadaian Syariah melalui produk Ar-Rum bagi pengembangan UMKM di Kota Langsa dengan mereplikasi penelitian-penelitian terdahulu yang telah diuraikan dengan melakukan kombinasi metode analisis deskriptif dan statistik. Hasil yang diperoleh dari penelitian diharapkan memberi konfirmasi lebih luas serta referensi tambahan mengenai efektivitas pemberian pembiayaan mikro melalui produk Ar-Rum oleh Pegadaian Syariah dalam pengembangan UMKM. Berdasarkan kajian teoritis dan empiris yang dilakukan, maka hipotesis yang dimunculkan dalam penelitian ini adalah: *“Produk pembiayaan Ar-Rum memiliki peran yang positif dan signifikan terhadap pengembangan UMKM”*.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian adalah PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Langsa, dengan fokus pembahasan mengenai peranan produk pembiayaan Ar-Rum sebagai sumber modal bagi pengembangan UMKM di Kota Langsa.

Data primer utama berupa pendapat responden mengenai topik penelitian, yang dikumpulkan menggunakan metode kuesioner. Kuesioner merupakan daftar pernyataan yang diberikan kepada responden tentang obyek yang sedang diteliti (Sugiyono, 2016). Kriteria pemberian skor atas alternatif jawaban yang tersedia di dalam kuesioner menggunakan 5-Skala Likert, mulai dari “Sangat Setuju” yang diberi skor 5 sampai pada “Sangat Tidak Setuju” dengan skor 1. Data primer pendukung berupa hasil wawancara langsung secara *open-ended* antara responden dan peneliti terkait topik penelitian (Sugiyono, 2016).

Populasi adalah para nasabah pemilik UMKM yang memperoleh pembiayaan Ar-Rum pada Pegadaian Syariah Kota Langsa. Sampel ditentukan menggunakan rumus *Unknown Population* (Riduwan & Akdon, 2013) dengan level kepercayaan (α) sebesar 5%, dan diperoleh jumlah minimal sebanyak 96,04 orang. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, jumlah sampel dalam penelitian ditetapkan 100 orang. Teknik pemilihan sampel menggunakan *accidental sampling*, yaitu siapa saja anggota populasi yang secara kebetulan dijumpai pada saat peneliti melakukan penyebaran kuesioner pada obyek penelitian dan memenuhi kriteria utama yaitu merupakan nasabah yang saat penelitian ini dilakukan masih menggunakan Ar-Rum sebagai permodalan usahanya (Arikunto, 2013; Sugiyono, 2016).

Metode analisis data menggunakan dua tahapan. Tahap pertama adalah melakukan analisis deskriptif, yaitu membuat urutan dan membandingkan distribusi frekuensi antar alternatif jawaban berdasarkan skala Likert atas suatu pernyataan di dalam kuesioner sehingga bisa diidentifikasi tendensi pendapat para responden atas pernyataan yang bersangkutan. Tahap kedua adalah melakukan analisis statistik parametrik menggunakan metode regresi linier sederhana, dimana variabel independen (X) adalah produk pembiayaan Ar-Rum serta variabel dependen (Y) adalah pengembangan UMKM. Uji hipotesis menggunakan Uji t (*t-test*) dengan kriteria jika nilai signifikansi (Sig.) lebih kecil dari α (0,05) maka hipotesis diterima, sebaliknya jika nilai signifikansi (Sig.) lebih besar dari α (0,05) maka hipotesis ditolak (Arikunto, 2013).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Instrumen Penelitian

Sebelum dibagikan pada responden yang sesungguhnya, terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan reliabilitas atas instrumen penelitian yaitu kuesioner. Uji instrument dilaksanakan dengan menyebarkan *draft* kuesioner pada 30 orang non-responden. Pengujian ini dilakukan untuk memastikan kehandalan kuesioner yang digunakan untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan penelitian (Sugiyono, 2016; Arikunto, 2013).

Tabel 1

Hasil Uji Validitas

Variabel	Nilai <i>Pearson Correlation</i>	Sig. (2-tailed)	Hasil Uji
----------	----------------------------------	-----------------	-----------

Pembiayaan A-Rum (X) :			
- X.1	0,784	0,000	Valid
- X.2	0,639	0,000	Valid
- X.3	0,539	0,000	Valid
- X.4	0,784	0,000	Valid
- X.5	0,641	0,000	Valid
- X.6	0,646	0,000	Valid
- X.7	0,712	0,000	Valid
Pengembangan UMKM (Y) :			
- Y.1	0,612	0,000	Valid
- Y.2	0,699	0,000	Valid
- Y.3	0,890	0,000	Valid
- Y.4	0,691	0,000	Valid
- Y.5	0,890	0,000	Valid
- Y.6	0,830	0,000	Valid
- Y.7	0,701	0,000	Valid

Sumber: Data primer diolah, Tahun 2017.

Mula-mula dilakukan uji validitas dimana kriteria penilaiannya adalah jika suatu butir pernyataan memiliki nilai *significance 2-tailed* (Sig.) lebih kecil dari 0,05 (α) maka dinyatakan valid (Sugiyono, 2016; Santoso, 2014). Berdasarkan Tabel 1 teridentifikasi diperoleh hasil uji validitas untuk variabel pembiayaan Ar-Rum bahwa seluruh item pernyataan memiliki nilai *significance 2-tailed* (Sig.) lebih kecil dari 0,05 (α), yang berarti semua item pernyataan yang digunakan mengenai variabel tersebut bersifat valid dan dapat digunakan untuk pengumpulan data pada responden yang sesungguhnya. Tabel 1 juga mengidentifikasi bahwa seluruh item pernyataan untuk variabel pengembangan UMKM memiliki nilai *significance 2-tailed* (Sig.) lebih kecil dari 0,05 (α), yang berarti semua item pernyataan yang digunakan mengenai variabel tersebut bersifat valid dan dapat digunakan untuk pengumpulan data pada responden yang sesungguhnya.

Tabel 2

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai <i>Cronbach's Alpha</i>	Hasil Uji
Pembiayaan A-Rum (X)	0,768	Reliabel
Pengembangan UMKM (Y)	0,779	Reliabel

Sumber: Data primer diolah, Tahun 2017.

Berikutnya dilakukan uji reliabilitas dimana kriteria penilaiannya adalah jika nilai *Cronbach's Alpha* atas suatu variabel lebih besar dari 0,6 maka dinyatakan item-item pertanyaan terkait variabel itu reliabel (Sugiyono, 2016; Santoso, 2014). Berdasarkan Tabel 2 teridentifikasi diperoleh hasil uji reliabilitas untuk variabel pembiayaan Ar-Rum diperoleh nilai *Alpha* lebih besar dari 0,6 yang berarti semua item pernyataan yang digunakan mengenai variabel tersebut bersifat reliabel dan dapat digunakan untuk pengumpulan data pada responden yang sesungguhnya. Tabel 2 juga mengidentifikasi nilai *Cronbach's Alpha* untuk variabel pengembangan UMKM diperoleh lebih besar dari 0,6 yang berarti semua item pernyataan yang digunakan mengenai variabel tersebut bersifat reliabel dan dapat digunakan untuk pengumpulan data pada responden yang sesungguhnya

Analisis Deskriptif

Responden penelitian adalah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan Ar-Rum pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Langsa sebanyak 100 orang. Karakteristik dari para responden dirangkum dalam Tabel 3.

Tabel 3
Karakteristik Responden (dalam persentase)

Karakteristik	Frekuensi	Karakteristik	
Jenis Kelamin:		Jenis Usaha:	
- Pria	57	- Perdagangan	47
- Wanita	43	- Industri Rumah Tangga	22
Rentang Usia:		- Jasa	24
- < 30 thn	10	- Peternakan/Perikanan	7
- 31 s/d 35 thn	34		
- 36 s/d 40 thn	37		
- > 40 thn	19		

Sumber: Data primer diolah, Tahun 2017.

Tabel 3 menunjukkan bahwa responden penelitian ini mayoritas berjenis kelamin Laki-Laki (57%), memiliki rentang usia antara 36 sampai 40 tahun yang merupakan kelompok usia produktif (37%), dan mengelola jenis usaha perdagangan (47%).

Berikutnya, dilakukan analisis deskriptif dengan membandingkan nilai distribusi frekuensi atas hasil jawaban responden untuk masing-masing item pernyataan mengenai varia-

bel-variabel yang dianalisis dalam penelitian ini, yang dirangkum dalam Tabel 4 dan 5.

Tabel 4

Distribusi Frekuensi untuk Pembiayaan Ar-Rum (dalam persentase)

Item	Sangat Setuju	Setuju	Biasa	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
X.1	43	39	15	2	1
X.2	48	29	19	2	2
X.3	38	39	22	1	0
X.4	43	39	15	2	1
X.5	15	27	34	24	0
X.6	33	33	34	0	0
X.7	41	33	23	3	0

Sumber: Data primer diolah, Tahun 2017.

Berkenaan dengan variabel Pembiayaan Ar-Rum, Tabel 4 menunjukkan bahwa mayoritas responden berpendapat sangat setuju bahwa mereka mengambil produk Ar-Rum untuk sumber permodalan bagi pengembangan usahanya dikarenakan saran dari teman (X.1 = 43%), sangat setuju dikarenakan saran dari keluarga (X.2 = 48%), setuju dikarenakan tingkat bunga yang ditawarkan relatif rendah (X.3 = 39%), sangat setuju dikarenakan proses administrasi untuk memperolehnya cukup mudah (X.4 = 43%), serta sangat setuju dikarenakan persyaratan jaminan yang dibutuhkan untuk memperoleh pembiayaan itu tidak memberatkan (X.7 = 43%). Namun demikian, mayoritas responden berpendapat biasa saja berkenaan dengan jangka waktu pengembalian pinjaman produk Ar-Rum dibandingkan produk-produk pembiayaan lain yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah ataupun dari lembaga-lembaga keuangan lainnya (X.5 = 34%), maupun berkenaan dengan aspek kesesuaian antara produk Ar-Rum yang ditawarkan dengan kebutuhan pemakaian yang bisa diartikan sangat mungkin terjadi penyimpangan penggunaan produk tersebut oleh nasabah dibandingkan proposal awal yang diajukannya (X.6 = 34%).

Tabel 5

Distribusi Frekuensi untuk Pengembangan UMKM (dalam persen)

Item	Sangat Setuju	Setuju	Biasa	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
Y.1	52	45	3	0	0
Y.2	44	4	15	0	0
Y.3	34	39	24	3	0
Y.4	27	60	10	3	0
Y.5	34	39	24	3	0
Y.6	24	50	26	0	0
Y.7	24	61	15	0	0

Sumber: Data primer diolah, Tahun 2017.

Tabel 5 menunjukkan bahwa berkaitan dengan variabel Pengembangan UMKM, mayoritas responden berpendapat sangat setuju bahwa produk pemberian Ar-Rum yang diperoleh dapat memberikan tambahan modal usaha (Y.1 = 52%), sangat setuju bahwa dapat digunakan untuk mengembangkan produk (Y.2 = 44%), setuju bahwa dapat meningkatkan pendapatan usaha (Y.3 = 39%), setuju bahwa dapat digunakan mengembangkan usaha (Y.4 = 60%), setuju bahwa dapat digunakan untuk memperluas jangkauan usaha (Y.5 = 39%), setuju bahwa dapat memberikan peningkatan daya beli usaha (Y.6 = 50%), serta setuju bahwa dapat menjamin tingkat keberlangsungan usaha (Y.7 = 61%).

Analisis Statistik

Tujuan penelitian ini secara implisit adalah menganalisis besaran dan arah pengaruh dari pembiayaan Ar-Rum yang diberikan Pegadaian Syariah terhadap pengembangan UMKM. Berdasarkan tujuan itu maka dilakukan analisis statistik menggunakan metode regresi linier sederhana, dimana variabel independen (X) adalah pembiayaan Ar-Rum dan variabel dependen (Y) adalah pengembangan UMKM. Proses analisis data secara statistik menggunakan program SPSS for Windows versi 20. Hasil analisis statistik dirangkum dalam Tabel 6.

Tabel 6

Hasil Analisis Statistik

No.	Variabel	<i>Unstandardized Coefficients (B)</i>	<i>Standardized Coefficients (Beta)</i>	t	Sig. t
1	Konstanta	24,738		9,976	0,000
2	Pembiayaan Ar-Rum (X)	0,153	0,174	11,753	0,038
R	=	0,174			
R	=	0,030			

Sumber: Data primer diolah, Tahun 2017.

Tabel 6 menunjukkan nilai koefisien regresi (B) untuk variabel X sebesar 0,153 dengan tanda positif. Hasil ini menyatakan bahwa pengaruh dari pembiayaan Ar-Rum terhadap pengembangan UMKM memiliki sifat hubungan yang positif, dengan asumsi variabel-variabel bebas yang lain bersifat konstan atau tidak mengalami perubahan (Santoso, 2014; Arikunto, 2013). Dengan demikian, semakin besar peran pembiayaan Ar-Rum maka usaha UMKM semakin mudah berkembang; sebaliknya, jika penggunaan pembiayaan Ar-Rum tidak sesuai perannya maka UMKM semakin sulit berkembang.

Tabel 6 juga menunjukkan nilai *R Squared* yang diperoleh sebesar 0,030. Interpretasi dari nilai koefisien determinasi tersebut menyatakan bahwa pembiayaan Ar-Rum yang diberikan Pegadaian Syariah memiliki kontribusi relatif kecil terhadap pengembangan UMKM, yaitu hanya sebesar 3%, sementara sisanya sebesar 98% dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak termasuk dalam model penelitian ini, seperti strategi usaha, ketersediaan sarana dan prasarana, kualitas sumber daya manusia, dan lain sebagainya (Santoso, 2014). Terakhir, untuk membuktikan apakah pembiayaan Ar-Rum memiliki pengaruh peran yang signifikan terhadap pengembangan UMKM, maka digunakan Uji t. Tabel 6 menunjukkan nilai t sebesar 11,753 dengan besaran Sig. sebesar 0,038. Karena nilai Sig. t lebih kecil dari α (0,05), maka H_0 ditolak dan H_1 diterima (Santoso, 2014; Sugiyono, 2016). Secara keseluruhan, dengan mengkombinasikan nilai-nilai dari koefisien regresi dan uji t, maka dinyatakan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah diterima, atau bahwa pembiayaan Ar-Rum terbukti memiliki pengaruh peran yang positif dan signifikan terhadap pengembangan UMKM.

Pembahasan

Permasalahan utama yang dihadapi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah keterbatasan akses permodalan bagi pengembangan usahanya (Hamid & Susilo, 2011; Susilo, 2007), utamanya karena permasalahan jaminan yang tidak atau kurang memenuhi persyaratan bagi pengajuan pembiayaan, tidak dimilikinya legalitas formal atau nomor wajib pajak (NPWP), ataupun belum teraturnya tata administrasi keuangan dengan baik dan benar (Syafuruddin, 2014; Kara, 2013). Kondisi tersebut menyebabkan UMKM menjadi kurang mampu berkembang dan bersaing di pasar dengan usaha-usaha berskala besar. Permasalahan yang dialami UMKM itu coba diatasi oleh Pegadaian Syariah dengan menawarkan produk-produk pemenuhan kebutuhan pembiayaan berdasarkan hukum *rahn* (Syafuruddin, 2014; Mutmainnah, 2012). Ar-Rum sebagai produk utama institusi tersebut menawarkan kelebihan sebagai alternatif pembiayaan bagi UMKM menggunakan prinsip *Rahn Tasjily* atau sistem penjaminan fidusia (kepercayaan), yaitu sistem dimana pemilik kendaraan bisa mendapatkan modal hanya dengan jaminan BPKB sementara kendaraan itu sendiri tetap dalam penguasaannya sehingga ia dapat memaksimalkan daya guna kendaraan itu untuk mendukung aktivitas usaha miliknya sehari-hari. Produk Ar-Rum merupakan bentuk komitmen Pegadaian Syariah untuk memberikan solusi bagi pemberdayaan UMKM terkait tekanan kebutuhan modal. Namun demikian, hasil observasi pada Pegadaian Syariah khususnya di wilayah Cabang Kota Langsa mengindikasikan belum adanya upaya mengevaluasi efektivitas peran pembiayaan Ar-Rum terhadap pengembangan UMKM. Upaya ini dianggap penting untuk dilakukan agar dapat diperoleh bahan evaluasi kinerja produk Ar-Rum sekaligus sebagai referensi strategi pengembangan produk pembiayaan tersebut di masa yang akan datang.

Penelitian ini memperoleh hasil-hasil yang mengkonfirmasi rumusan masalah yang diajukan. Pertama, hasil analisis deskriptif pada Tabel 4 mengidentifikasi bahwa mayoritas nasabah memilih menggunakan pembiayaan Ar-Rum karena alasan adanya saran yang diberikan oleh teman ataupun oleh anggota keluarga mereka, sehingga mereka memiliki keyakinan bahwa produk itu memberi manfaat bagi pengembangan usaha mereka. Mayoritas nasabah juga menyatakan bahwa mereka memilih Ar-Rum karena produk itu menawarkan tingkat bunga rendah, proses administrasi mudah, serta kebutuhan jaminan yang tidak memberatkan, sehingga dinilai relatif tidak terlalu memberikan beban kewajiban tambahan yang memberatkan aktivitas bisnis mereka. Berdasarkan alasan-alasan tersebut, para pengelola UMKM relatif memilih untuk memanfaatkan produk pembiayaan Ar-Rum yang ditawarkan Pegadaian Syariah sebagai sumber permodalan usaha-

nya dibandingkan produk-produk pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga-lembaga keuangan bank dan non-bank yang lain. Hasil deskriptif ini juga menunjukkan bahwa keunggulan-keunggulan yang dilekatkan oleh Pegadaian Syariah pada produk Ar-Rum ternyata telah dipahami oleh para nasabahnya dan bisa menjadi daya tarik bagi para pemilik UMKM lainnya yang berprospek sebagai calon nasabah.

Berikutnya, hasil analisis statistik (Tabel 6) membuktikan hipotesis bahwa pembiayaan Ar-Rum memiliki pengaruh peran yang positif dan signifikan terhadap pengembangan UMKM. Hasil yang diperoleh ini mengkonfirmasi temuan dari penelitian-penelitian terdahulu milik Nisfi (2016) yang menggunakan obyek Pegadaian Syariah Cabang Landungsari di Kota Malang serta Ula (2016) yang memilih obyek pada Pegadaian Syariah Cabang Ciputat. Hasil dari penelitian ini didukung oleh riset-riset terdahulu karenanya memperluas bukti bahwa secara nasional produk pembiayaan Ar-Rum yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah sebagai unit dari PT. Pegadaian (Persero) memang memiliki peran penting bagi program pengembangan UMKM seperti dicanangkan secara tertulis oleh Pemerintah Nasional dalam PP No. 10 Tahun 2000. Namun demikian, hasil koefisien determinasi menunjukkan bahwa produk pembiayaan Ar-Rum teridentifikasi masih memiliki peran atau kontribusi yang relatif kecil terhadap pengembangan UMKM. Kondisi ini bisa dikaitkan dengan temuan Edgina *et al.* (2017) bahwa masih adanya permasalahan kemampuan Pegadaian Syariah dalam melakukan sosialisasi ataupun pemasaran produk Ar-Rum sebagai alternatif pembiayaan UMKM, sehingga mengakibatkan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang keberadaan Ar-Rum ataupun rendahnya kepercayaan publik terhadap pegadaian Islam.

Hasil analisis statistik tersebut diperkuat oleh pendapat mayoritas responden yang menilai produk Ar-Rum membantu sebagai tambahan pembiayaan usaha mereka (Tabel 5). Mayoritas responden juga berpendapat bahwa Ar-Rum memberi manfaat bagi UMKM yang mereka kelola berkenaan dengan upaya pengembangan produk-produk usaha mereka, dapat meningkatkan pendapatan bulanan dari usaha mereka, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan daya beli usaha. Hasil analisis deskriptif ini mendukung temuan riset yang diperoleh Muftiandi (2015) serta Mutmainnah (2012) dengan argumen bahwa Ar-Rum membantu usaha mikro, kecil dan menengah untuk menambah modal bagi pengembangan usaha, sehingga mampu meningkatkan pendapatan per bulannya dan demi memastikan keberlanjutan aktivitas bisnisnya sehari-hari. Dengan demikian, pembiayaan Ar-Rum yang diberikan Pegadaian Syariah dinyatakan memiliki peran pent-

ing bagi UMKM untuk pengembangan usaha serta menjamin tingkat keberlangsungan dari usaha mereka di masa datang.

Berdasarkan hasil-hasil tersebut, direkomendasikan bagi PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah khususnya di Kota Langsa berupaya meningkatkan kualitas maupun kuantitas produk Ar-Rum. Peningkatan kualitas produk misalnya menyediakan tenaga pendampingan teknis bagi UMKM penerima Ar-Rum, mengadakan pertemuan berkala dengan UMKM untuk mengevaluasi kinerja pemanfaatan pembiayaan Ar-Rum, atau melaksanakan seminar untuk mensosialisasikan kemanfaatan produk Ar-Rum, sehingga UMKM yang memperoleh pembiayaan tersebut dapat memanfaatkannya secara tepat guna. Peningkatan kuantitas produk berhubungan dengan opsi kemungkinan memperbesar plafond dana yang bisa diakses oleh UMKM dengan prosedur penjaminan yang lebih sederhana. Dengan upaya-upaya itu, diharapkan lebih banyak UMKM yang memanfaatkan Ar-Rum sebagai sumber permodalan utama usahanya selain modal sendirinya., dan sekaligus mampu memanfaatkannya secara optimal sesuai fungsinya.

Bagi para pengusaha UMKM, disarankan agar mereka lebih fokus dan bijak dalam pemanfaatan pembiayaan Ar-Rum dan tidak mencampur-adukkannya dengan penggunaan bersifat konsumtif pribadi. Kondisi ini terindikasi berdasarkan hasil wawancara dengan pihak staf Pegadaian Syariah maupun beberapa nasabah Ar-Rum, dimana umumnya kekayaan milik UMKM tidak bisa dipisahkan dari kekayaan pribadi pemilik. Komitmen yang tinggi dari pemilik usaha agar penggunaannya sesuai dengan perencanaan atau kebutuhan awal, bisa menjadikan usaha miliknya benar-benar menerima manfaat dari Ar-Rum yang diperoleh bagi pengembangan dan penjaminan keberlanjutan usahanya.

SIMPULAN

Hasil-hasil penelitian ini menyimpulkan beberapa hal. Pertama, analisis deskriptif mengidentifikasi bahwa pengelola UMKM sebagai nasabah Ar-Rum menilai produk pembiayaan tersebut membantu pengembangan usahanya. Berikutnya, hasil analisis statistik membuktikan bahwa pembiayaan Ar-Rum memiliki pengaruh peran yang positif dan signifikan terhadap pengembangan UMKM. Namun demikian, hasil koefisien determinasi menunjukkan produk Ar-Rum teridentifikasi masih memiliki kontribusi yang relatif kecil terhadap pengembangan UMKM.

Berdasarkan beberapa kesimpulan tersebut, direkomendasikan bagi PT. Pegadaian (Per-

sero) Cabang Syariah khususnya di Kota Langsa berupaya meningkatkan kualitas produk Ar-Rum sehingga UMKM yang memperoleh pembiayaan tersebut dapat memanfaatkannya dengan lebih maksimal. Bagi para pengusaha UMKM, disarankan agar mereka lebih fokus dan bijak dalam pemanfaatan pembiayaan Ar-Rum sehingga diperoleh manfaat yang optimal bagi UMKM bagi pengembangan usahanya. Terakhir, bagi para peneliti selanjutnya dapat memperdalam topik penelitian ini sehingga bisa dikembangkan strategi yang lebih tepat untuk meningkatkan peran pembiayaan Ar-Rum bagi pengembangan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Afif. 2018. Gubernur Aceh Ingatkan Bank Syariah Tak Hanya Kulitnya Saja. <https://www.merdeka.com/uang/gubernur-aceh-ingatkan-bank-syariah-tak-hanya-kulitnya-saja.html>. Edisi tanggal 20 Maret. Diunduh tanggal 07 Juni 2018.
- Amalia, Euis. 2009. Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam: Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia. Cetakan Pertama. Jakarta: Rajawali Pers.
- Anshori, Abdul Ghofur. 2006. Gadai Syariah di Indonesia Konsep, Implementasi dan Institusionalisasi. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Arikunto, Suharsimi. 2013. Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.
- Budiawati, Arie Dwi. 2017. Aceh Hanya Boleh di Isi Bank Syariah? <https://www.dream.co.id/dinar/pemda-aceh-ingin-industri-keuangan-di-aceh-bersistem-syariah-1711237.html>. Edisi tanggal 23 November. Diunduh tanggal 07 Juni 2018.
- Dendawijaya, Lukman. 2015. Manajemen Perbankan. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Djamil, Fathurrahman. 2012. Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah. Jakarta: Sinar Grafika.
- Edgina, Lydia; Jazil, Thuba dan Nursyamsiah, Tita. 2017. Strengthening the Role of Islamic Pawnshop in Islamic Financing for Micro Small and Medium Enterprises: ANP Approach. *Tazkia Islamic Finance and Business Review*. Vol. 10, No. 1, hal. 34-49.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 68/DSN-MUI/III/2008 tentang Rahn Tasjily.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn.
- Hamid, E.S. dan Susilo, Y.S. 2011. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menen-

gah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. Vol. 12, No. 1, hal. 45-55.

<http://pegadaiansyariah.co.id/arrum-bpkb-2415>

Kara, Muslimin. 2013. Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Ahkam*. Vol. 13, No. 2, hal. 315-322.

Karim, Adiwarmanto Azwar. 2008. *Ekonomi Mikro Islami*, Edisi Ketiga. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

Kasmir. 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.

Latumaerissa, Julius R. 2011. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat.

Masyrafina, I. 2017. Kontribusi UMKM untuk Pertumbuhan Ekonomi Diprediksi Turun. *Republika.co.id*, edisi Jumat tanggal 19 Agustus 2017. <http://republika.co.id/berita/ekonomi/makro/17/08/18/ouvlqv382-kontribusi-umkm-untuk-pertumbuhan-ekonomi-diprediksi-turun>. Diunduh tanggal 08 Juni 2018.

Muftifiandi. 2015. Peran Pembiayaan Produk Ar-Rum bagi UMKM pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang. *I-Finance*. Vol. 1, No. 1, hal. 93-114.

Murdaningsih, Dwi. 2017. Mengenai Lebih Dekat Pegadaian Syariah. www.republika.co.id. Edisi Rabu, 07 Juni. <https://www.republika.co.id/berita/ojk/ikbn-syariah/17/06/07/or5q13368-mengenal-lebih-dekat-pegadaian-syariah>. Diunduh tanggal 07 Juni 2018.

Mutmainnah. 2012. Analisis Pembiayaan Arrum PT. Pegadaian Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus pada Kantor Cabang PT. Pegadaian Syariah Sentral Makassar). Skripsi. Makassar: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin.

Nisfi, Lailatul. 2016. Pengaruh Pembiayaan ARRUM Pegadaian Syariah terhadap Pendapatan UMKM Nasabah dan Pendapatan Pegadaian Syariah (Studi pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pegadaian Syariah Landungsari Kota Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*. Vol. 4, No. 2, Semester Genap 2015/2016.

Pedoman Operasional A-Rahn untuk Usaha Mikro Kecil. 2017. Jakarta: PT. Pegadaian.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1990 tentang Pengalihan Bentuk Perusahaan Jawatan (Perjan) Pegadaian menjadi Perusahaan Umum (Perum)

Pegadaian.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 103 Tahun 2000 tentang Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian.

Riduwan dan Akdon. 2013. *Rumus dan Data dalam Analisis Statistika*. Bandung: Alfabeta.

Rodoni, Ahmad. 2015. *Asuransi & Pegadaian Syariah*. Bogor: MitraWacanaMedia.

Santoso, Singgih. 2014. *Statistik Parametrik: Konsep dan Aplikasi dengan SPSS*. Edisi Revisi. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Soemitro, Andri. 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Sudarsono, Heri. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Penerbit Ekonosia.

Sugiyono. 2016. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Susanta, Gatut dan Syamsuddin, M. Azrin. 2009. *Cara Mudah Mendirikan & Mengelola UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)*. Jakarta: Raih Asa Sukses.

Susilo, Y.S. 2007. *Masalah dan Dinamika Usaha Kecil: Studi Empiris Pedagang Klithikan di Alun-alun Selatan Yogyakarta*. *Jurnal Ekonomi*. Vol. 12, No. 1, hal. 64–77.

Syafruddin. 2014. *Pengaruh Pemberian Kredit Kreasi PT. Pegadaian (Persero) Cabang Sumbawa Besar terhadap Modal Kerja Usaha Mikro dan Kecil di Kabupaten Sumbawa Tahun 2012*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 1, No. 5, hal. 13-23.

Ula, Ahmad Mutamimul. 2016. *Tingkat Kepuasan Nasabah terhadap Pelayanan dan Produk Pembiayaan Mikro di Pegadaian Syariah*. Skripsi. Jakarta: Konsentrasi Perbankan Syariah Prodi Muamalat (Ekonomi Islam) Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Undang–Undang Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia.

www.pegadaian.co.id/profil/visi-dan-misi. Diunduh tanggal 07 Juni 2018.

www.pegadaiansyariah.co.id. 2017. Pengertian dan Produk Pegadaian Syariah yang Bisa Anda Simak. <http://pegadaiansyariah.co.id/pengertian-dan-produk-pegadaian-syariah-yang-bisa-anda-simak-detail-7668>. Diunduh tanggal 07 Juni 2018.