**STRATEGI PEMBIYAAN *AR-RUM***

**DI UPC PEGADAIAN GALIS KABUPATEN BANGKALAN**

**Ismail 1), Septiana Ardila 2)**

1,2pendidikan Ekonomi, STKIP PGRI Bangkalan

E-mail:ismailriyadi309@gmail.com1), **xxxx@xxxx.xxx**2)

**ABSTRACK**

Ismail. 2024. Ar-Rum Financing Strategy at UPC Pegadaian Galis, Bangkalan Regency. Thesis. Economic Education Study Program, STKIP PGRI Bangkalan. Supervisor (1) Septiana Ardilla, M.Pd

This research aims to describe the marketing strategy for Arrum products at UPC Pegadaian Syariah Galis Unit. The problems that arise are how the marketing strategy is used to market Arrum products and what methods are used by the Gali Unit Syariah pawnshop UPC. The type of research used in this research is a qualitative approach. The research technique used is field research or also called field research with the aim of collecting data from the field related to Arrum's financing strategy at the UPC Pegadaian Syariah Galis Unit. The methods used in this research are observation, interviews and documentation methods. The research results obtained by the researcher after analyzing the data were: the Galis unit sharia pawn shop implemented a financing strategy for the first time by applying literacy directly in the field in introducing products from the Galis Unit Syariah Pawnshop UPC such as taking part in village events such as yasinan, collection and others, then also spreading the word. brochures or catalogs in markets and on the main roads and distributed to the homes of local residents. The conclusion from the research results is that the Arrum product marketing strategy carried out by the Galis Unit Syariah Pawnshop UPC is good so that customers and new customers at the Uni sharia pawnshop have increased.

**Keywords: Strategy, Ar-Rum, Sharia Pawnshop UPC**

**ABSTRAK**

Ismail. 2024. Strategi Pembiayaan Ar-Rum di UPC Pegadaian Galis Kabupaten Bangkalan**.** Skripsi. Program Studi Pendidikan Ekonomi, STKIP PGRI Bangkalan. Pembimbing (1) Septiana Ardilla, M.Pd

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan tentang strategi pemasaran produk Arrum di UPC Pegadaian Syariah Unit Galis. Permasalahan yang terdapat yaitu bagaimana strategi pemasaran yang digunakan dalam memasarkan produk Arrum dan bagaiaman metode yang digunakan oleh pihak UPC pegadaian Syariah Unit Gali. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Teknik penelitian yang digunakan yaitu Field research atau disebutjuga penelitian lapangan dengan maksud mengangkat data dari lapangan yang berkaitan dengan strategi pembiayaan Arrum di UPC Pegadaian Syariah Unit Galis. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian yang diperoleh peneliti setelah dilakukannya menganalisa data yaitu : pegadaian syariah unit Galis menerapkan strategi pembiayaan pertama kali dengan menerapakan literasi langsung dilapangan dalam memperkenalkan produk dari UPC Pegadaian Syariah Unit Galis seperti kut serta dalam acara kampung seperti yasinan, kumpulan dan lainnya selanjutnya juga dilakukan menyebarkan brosur atau katalog dipasar maupun dijalan raya serta membagikan ke rumah warga sekitar. Kesimpulan dari hasil penelitian yaitu, strategi pemasaran produk Arrum yang dilakukan oleh pihak UPC Pegadaian Syariah Unit Galis Sudah Baik sehingga pelanggan dan para nasabah baru di pegadaian syariah uni meningkat.

Kata Kunci : Strategi, Ar-Rum, UPC Pegadaian Syariah

**PENDAHULUAN**

Pegadaian menurut UU Hukum Perdata Pasal 11 yaitu: “Gadai merupakan suatu hak yang diperoleh seorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berhutang atau oleh seorang lain atas namanya, dan yang memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang itu dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkan tersebut, setelah barang itu digadaikan, biaya-biaya mana harus didahulukan terlebih dahulu (Sumitro, 2010, hal. 387). Gadai dalam *fiqh* disebut rahn yang menurut bahasa merupakan nama barang yang dijadikan sebagai jaminan kepercayaan. Sedangkan menurut syara’ yaitu menyita sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, tetapi dapat diambil kembali sebagai tebusan (Sudarsono, 2003, hal. 153). Pendirian pegadaian syariah secara yuridis empiris dilatar belakangi adanya keinginan warga masyarakat yang menghendaki adanya lembaga pegadaian yang melaksanakan prinsip-prinsip syariah. Keberadaan pegadaian syariah yaitu untuk melayani pasar dan masyarakat golongan social ekonomi lemah (kecil) yang secara kelembangan dalam pengelolaan menerapkan manajemen modern, yaitu menawarkan kemudahan, kecepatan, keamanan, dan etos hemat dalam Spenyaluran pinjaman. Oleh sebab itu, kalau pegadaian syariah di bawah lindungan Perum Pegadaian mengusung motto yaitu “Mengatasi Masalah Sesuai Syariah”, sebagai akibat semakin populernya wacana ekonomi syariah sehingga menjadi latar belakang yang turut mendorong lahirnya lembaga pegadaian syariah, yaitu turut mendorong bergairahnya pasar dan praktisi lembaga keuangan syariah (Zainudin, 2008, hal. 54).

Pegadaian syariah adalah suatu lembaga yang relatif baru di Indonesia. Konsep operasi pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modern, antara lain asas rasionalitas, efisiensi dan efektivitas, yang diselenggarakan dengan nilai Islam. Fungsi operasi pegadaian syariah dijalankan oleh kantor-kantor cabang pegadaian syariah/ Unit Layanan Gadai Sayariah (ULGS) Sebagai satu unit organisasi dibawah binaan Devisi Usaha Lain Perum Pegadaian (Mardani, 2015, hal. 189) Perusahaan Gadai sampai saat ini merupakan satu satunya lembaga formal di Indonesia yang berdasarkan hukum dibolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai. Tugas pokok Pegadaian adalah menjembatani kebutuhan dana masyarakat dengan pemberian uang pinjaman berdasarkan hukum gadai.

Pegadaian Syariah hadir di Indonesia dengan membentuk unit gadai syariah di beberapa kota di Indonesia yang mulai beroperasi sejak 2003. Pegadaian syariah dalam menjalankan operasionalnya berpegang kepada prinsip syariah. Payung hukum gadai syariah berpegang pada Fatwa DSN MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 tentang rahn yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang jaminan utang dalam bentuk rahn diperbolehkan, dan fatwa DSN MUI No.26/DSNMUI/III/2002 tentang gadai emas (Soemitra, 2009, hal. 395) Berdasarkan firman Allah dalam Q.S Al-Baqarah ayat 23 yang berbunyi:

*وَاِنۡ كُنۡتُمۡ عَلٰى سَفَرٍ وَّلَمۡ تَجِدُوۡا كَاتِبًا فَرِهٰنٌ مَّقۡبُوۡضَة*

artinya : “Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapat seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Pegadaian syariah memiliki beberapa produk jasa, salah satu yang diunggulkan yaitu, *Ar Rahn* yaitu menahan salah satu harta milik sipeminjam atas pinjaman yang diterimanya atau dapat juga kita sebut sebagai gadai. Objek barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Secara sederhana adalah semacam jaminan hutang atau gadai. Untuk memenuhi kebutuhan dana bagi masyarakat melalui sistem gadai yang sesuai syariah Islam dengan agunan seperti perhiasan emas, berlian, elektronik, dan kendaraan bermotor (Sholikul, 2003, hal. 61).

Gadai diadakan dengan persetujuan dan hak itu hilang jika gadai itu lepas dari kekuasaan si pemiutang. Sipemegang gadai berhak menguasai benda yang digadaikan kepadanya selama hutang siberhutang belum lunas,

tetapi ia tak berhak mempergunakan benda itu. Selanjutnya ia berhak menjual barang gadai, jika si berhutang tak mau membayar hutangnya. Gadai harus dilakukan di depan umum dan sebelum penjualan dilakukan biasanya hal itu harus diberitahukan lebih dahulu kepada si pegadai. Tentang pelunasan hutang, pemegang gadai selalu didahulukan daripada pemiutang lainnya (Hasan, 2004: 253-254). Pada pembagian produk di Pegadaian Syariah ada salah satu produk yang populer yaitu Produk *Ar-Rrum Haji*. *Ar-Rum* berasal dari Bahasa Arab yaitu pembiayaan. Jadi maksud kata *Ar-Rum* Haji yaitu layanan pembiayaan secara syariah yang memberikan nasabah dalam kemudahan untuk mendapatkan porsi haji dengan barang jaminan berupa emas.

Pegadaian merupakan salah satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunya izin untuk melaksanakan lembaga keuangan berupa penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai. Serta menghindari masyarakat dari praktek lintah darat dan pinjaman gelap lai nnya berdasarkan dengan hal tersebut disusunlah suatu konsep pendirian unit layanan gadai syariah sebagai langkah awal pembentukan divisi untuk yang menangani kegiatan kegiatan usaha syariah. Pengadilan juga sebuah institusi yang keberadaannya merupakan keniscayaan dalam sebuah negara hukum. Melalui lembaga peradilan yang merupakan suatu proses yang dijalankan di pengadilan yang memiliki keterkaitan memeriksa mengadili hingga memutuskan perkara, persoalan yang tidak dapat diselesaikan secara damai di luar proses persidangan, diharapkan dapat diselesaikan melalui putusan hakim. Meskipun ada paradigma yang mengatakan bahwa menyelesaikan perkara melalui jalur pengadilan akan berakhir dengan kenyataan “menang jadi arang, kalah jadi abu”.  Pengadilan adalah instansi resmi yang melaksanakan sistem peradilan berupa memeriksa, pembuktian mengadili hingga memutuskan. Sedangkan Mahkamah Agung (MA) ialah suatu lembaga tinggi negara yang melaksanakan tugas kehakiman. Kedua Instansi ini sebuah [forum](https://id.wikipedia.org/wiki/Forum%22%20%5Co%20%22Forum) publik, resmi, dimana [kekuasaan publik](https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Kekuasaan_publik&action=edit&redlink=1" \o "Kekuasaan publik (halaman belum tersedia)) ditetapkan oleh otoritas hukum untuk menyelesaikan perselisihan dan pencarian [keadilan](https://id.wikipedia.org/wiki/Keadilan%22%20%5Co%20%22Keadilan) dalam hal [sipil](https://id.wikipedia.org/wiki/Sipil%22%20%5Co%20%22Sipil), buruh, administratif, dan [kriminal](https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Keadilan_kriminal&action=edit&redlink=1" \o "Keadilan kriminal (halaman belum tersedia)) di bawah [hukum](https://id.wikipedia.org/wiki/Hukum%22%20%5Co%20%22Hukum). Dalam negara dengan sistem hukum, pengadilan merupakan cara utama untuk penyelesaian perselisihan, dan umumnya dimengerti bahwa semua orang memiliki hak untuk membawa klaimnya ke pengadilan. Pihak tertuduh kejahatan juga memiliki hak untuk meminta perlindungan di pengadilan.

Strategi adalah suatu rencana terencana dan terorganisir yang bisnis, perang, atau kehidupan sehari -hari, strategi melibatkan pemilihan tindakan yang cermat untuk mengoptimalkan penggunaan sumber daya, mengatasi tantangan, dan mencapai keunggulan kompetitif, strategi mencakup identifikasi tujuan jangka panjang, evaluasi lingkungan, penentuan kekuatan dan kelemahan internal, serta pengembangan rencana tindakan yang terkoordinasi. Strategi bisa juga dikatakan sebuah bentuk dari perencanaan yang mengintegrasikan tujuan, kebijakan, dan juga rangkaian yang bisa bersatu menjadi suatu kesatuan yang utuh. Dimana strategi sebagai formulasi yang disusun dengan baik, supaya bisa membantu penyusunan sumber daya dari perusahaan atau organisasi supaya mampu bertahan dari ketatnya persaingan. Dengan disadari ataupun tidak, strategi dapat menjadi jembatan yang memudahkan keberlangsungan perencanaan, pelaksanaan dan juga pencapaian tujuan. Tidak hanya untuk mencapai tujuan secara personal, tetapi juga bisa diterapkan untuk mencapai tujuan dalam bentuk kelompok dan organisasi. Berikut ada beberapa tujuan pentingnya membuat strategi yaitu menjaga kepentingan, sebagai sarana evaluasi, memberikan gambaran tujuan, memperbaiki strategi yang sudah dilakukan sebelumnya, lebih efisien dan efektif, mengembangkan kreativitas dan inovasi dan mempersiapkan perubahan. Ada beberapa jenis strategi ,termasuk strategi korporat yang berfokus pada arah perusahaan secara keseluruhan, strategi bisnis yang berkaitan dengan unit bisnis individu dan strategi fungsional yang terfokus pada area spesifik seperti pemasaran,keuangan,atau sumber daya manusia.pentingnya strategi terletak pada kemampuannya untuk memberikan panduan jangka panjang, meningkatkan kesiapan menghadapi perubahan, dan membantu organisasi mencapai keunggulan dalam lingkungannya.

Pembiayaan adalah penyediaan dana berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan dana atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Hal tersebut selaras dengan Undang-undang No. 7 Tahun 1992, yang mendefinisikan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.Pembiyaan merujuk pada penyediaan dana atas sumber daya keuangan untuk mendukung suatu proyek, aktivitas, atau kegiatan. Dalam konteks yang lebih luas, pembiyaan dapat terjadi di berbagai tingkatan, termasuk individu, bisnis, pemerintah, atau lembaga lainnya. ada berapa bentuk pembiyaan yang umum, seperti: pembiyaan pribadi: melibatkan pegadaian dana untuk kebutuhan pribadi seperti pendidikan, kesehatan, atau pembelian properti dan pembiyaan bisnis: terkait dengan sumber pendanaan yang di perlukan.

Usaha gadai adalah sebuah kegiatan di mana seseorang memberikan barang berharga sebagai jaminan untuk mendapatkan pinjaman uang dari lembaga gadai atau menjaminkan barang-barang berharga kepada pihak gadai untuk memperoleh sebuang barang dan uang, jika peminjam tidak dapat mengembalikan pinjamannya, lembaga gadai dapat menjual barang milik peminjam untuk mendapatkan kembali dana yang dipinjam oleh nasabah.

Ada beberapa jenis strategi, termasuk strategi korporat yang berfokus pada arah perusahaan secara keseluruhan, strategi bisnis yang berkaitan dengan unit bisnis individu, dan strategi fungsional yang terfokus pada area spesifik seperti pemasaran, keuangan, atau sumber daya manusian. Pentingnya strategi terletak pada kemampuannya untuk memberikan panduan jangka panjang, meningkatkan kesiapan menghadapi perubahan,dan membantu organisasi mencapai keunggulan dalam lingkungannya.

**METODE PENELITIAN**

Pendekatan penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun maksud dari penelitian kualitatif adalah penelitian kualitatif adalah proses penyelidikan pemahaman berdasarkan tradisi metodologi yang berbeda pada penyelidikan yang mengeksplorasi masalah sosial atau manusia. Penelitian membangun gambaran holistik yang kompleks, menganalisis kata-kata, melaporkan rincian informan, dan melakukan penelitian dalam lingkungan alami.

Jenis penelitian ini yaitu pada penelitian kualitatif deskriptif. metode yang digunakan adalah metode studi kasus. Studi kasus adalah penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Yaitu dimana penelitian ini melihat dari status subjek penelitian secara menyeluruh pada strategi pembiyaan *ar-Rum* di UPC Pegadaian Syariah Galis Bangkalan.

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

**Hasil DAN PEMBAHASAN**

 Setelah peneliti melakukan pengumpulan data di lapangan baik dengan metode wawancara maupun dokumentasi, maka langkah selanjutnya peneliti melakukan penyajian data dan menganalisanya, berikut beberapa hasil jawaban saat peneliti melakukan wawancara kepada para informan:

Untuk strategi pemasaran produk yang terdapat di UPC Pegadain Syariah Unit Galis – Bangkalan yang digunakan antara dengan cara melakukan prmosi ke lembaga-lembaga kemasyarakatan seperti kecamatan, dan lain-lain, melakukan sosialisasi dengan masyarakat dalam bentuk acara-acara kemasyarakatan, seperti acara kumpulan Kampung, dan lain sebagainya, dan dilakukannya pembagian brosur di pasar maupun ke rumah – rumah warga sekitar.

**Tabel. 4.1**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Nama | Alamat | Umur | Jabatan |
| 1 | Moh. Fadli | JL. Raya Galis Bangkalan | - | Pengelola |
| 2 | Isabella Zalsabila | JL. Raya Galis Bangkalan | - | BPO |

**Profil Responden**

\

Observasi yang pertama dengan metode wawancara di lakukan kepada pengelolah dari UPC Pegadaian Syariah Unit Galis - Bangkalan yaitu kepada bapak Moh. Fadli. Berikut ini adalah hasil kutipan wawancaranya:

**Pertanyaan 1:**

Bisakah Anda jelaskan apa itu pembiayaan *Ar-Rum*?

**Jawaban:**

**“***Pembiayan Ar-Rum itu berupa pinjaman berupa sistem syariah disini sistem dari sini berupa sistem angsuran, ar – rum ini untuk usaha mikro dimana pengusaha mikro ini maksudnya seseorang memiliki usaha UMKM untuk mendapatkan tambahan modal*”.

**Pertanyaan 2 :** Bisakah Anda jelaskan bagaimana mekanismenya pembiayaan *Ar-Rum*?

**Jawaban :**

*Untuk mekanisme pembiayaan Ar – Rum berupa sistem Angsuran, dengan nominal pinjaman bisa sampai 200 . 000. 000; tergantung dari barang jaminan. Dan juga untuk pinjamannya tergantung dari besar – kecil usahnya, dan untuk mekanismenya dengan usahnya yang ada menyesuiakna dengan brosur kantor dan juga untuk bunganya ibarat peminjam membayar jasa ke pihak kami, dengan sistemnya asungsuran perbulan”.*

**Pertanyaan 3 :** Bagaimana strategi yang digunakan oleh UPC Pegadaian di Kecamatan Galis untuk mempromosikan pembiayaan *Ar-Rum*?

**Jawaban :**

*“ strateginya banyak ya, pertama melakukan Pantosim. Pantosim itu dengan cara melakukan pembagian brosur, mencari tempat yang peluangnya banyak seperti pasar, ke desa – desa. Ke lembaga sekolah dengan melakukan literasi”.*

 **Pertanyaan 4 :** Apakah ada tantangan yang dihadapi dalam implementasi strategi ini?

**Jawaban** :

*” untuk Ar- Rum terkhusus disini, untuk tantangannya kita melihat dari nasabah, karena harus selektif terhadap para nasabah. Karena kadang nasabah itu kabur dengan kata lain tidak mau membayar pinjaman selain itu juga, kadang ada nasabah yang lama dalam melengkapi berkasnya untuk pinjaman atau bahkan berkasnya tidak ada”*

 Observasi selanjutnya dengan metode wawancara di lakukan kepada BPO dari UPC Pegadaian Syariah Unit Galis - Bangkalan yaitu kepada Ibu Isabella Zalsabila. Berikut ini adalah hasil kutipan wawancaranya:

**Pertanyaan 1 :** Untuk pertama kali, bagaimana respon masyarakat terhadap pembiayaan *Ar-Rum*?

**Jawaban :**

*” mengenai respon masyarakat yang saya lihat itu banyak, dikrenakan produk kami ini ini banyak selah satunya Ar-Rum. Untuk pertama kali masyarakat atau para nasabah kami ini merasa takut dan bahkan ada yang menolak, dikarenakan takut lembaga kami seperti lembaga keuangan yang sifatnya konvesional. Tapi setelah dilakukan literasi, dimana kami menjelaskan bahwa lembaga kami bersistem syariah baru pasa nasabah kami memberanikan diri untuk meminjam di lembaga kami”*

**Pertanyaan 2 :** Apa rencana ke depan untuk pengembangan pembiayaan *Ar-Rum* di UPC Pegadaian kecamatan galis?

**Jawaban :**

*” untuk rencana kedepannya, kami tentunya akan memperluas jaringan nasabah, membagi brosur serta kami juga memperluas dengan mengikuti arahan dari pegadain pusat”*

**Pertanyaan 3 :** Bisakah Anda ceritakan contoh sukses dari nasabah yang menggunakan pembiayaan *Ar-Rum*?

**Jawaban :**

*” dengan adanya adanya produk Ar-Rum ini nasabah punya jalan terutama dalan modal usaha untuk mengembangkan usahanya, sejauh ini nasabah kami lancar dan benar – benar mengembangkan usahnya”*

**Pertanyaan 4 :** Apakah ada rencana untuk mengembangkan layanan pembiayaan *Ar-Rum* di luar kantor UPC, misalnya melalui aplikasi mobile?

**Jawaban :**

*“ pembiayaan Ar – Rum selain pegawai di dalam kami juga punya mikro, agen. Dan mengenai aplikasi mobile sebenarnya kami sudah ada dan aplikasi pegadain itu sendiri sudah banyak dan lebih baik di gunakan untuk transaksi pembayaran, untuk pinjaman saran saya sebaiknya diajukan ke kantor langsung karena lebih efektif”*

## Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian yang dipaparkan secara menyeluruh dan mendetail yang berhubungan dengan penelitian ini, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Pegadaian Syariah Unit Galis Bangkalan menerapkan berbagai strategi pemasaran, salah satunya adalah Pantosim. Strategi ini mencakup pembagian brosur, mengidentifikasi lokasi dengan peluang tinggi seperti pasar dan desa-desa, serta mengunjungi lembaga pendidikan untuk melakukan literasi.

Dan kesimpulan dari hasil wawancara yang telah dilakukan sebagai berikut:

1. Pegadaian Syariah Unit Galis Bangkalan menggunakan literasi ke lembaga masyarakat dan pasar, serta membagikan brosur kepada calon dan nasabah yang sudah ada, sebagai strategi unggulan untuk memasarkan produk *Ar-Rum.*

## Saran

Adapun saran yang penulis sampaikan berkaitan dengan pembahasan masalah yang ada sebagai beerikut:

1. Untuk mengatasi pertanyaan tentang adanya strategi pembiayaan *Ar-Rum* di UPC Pegadaian Galis Kabupaten Bangkalan, diperlukan kajian mendalam mengenai pendekatan pemasaran dan operasional yang diterapkan oleh UPC Pegadaian tersebut.
2. Untuk pembaca jangan ragu untuk memberikan umpan balik kepada UPC Pegadaian Galis. Umpan balik Anda sangat berharga untuk peningkatan layanan dan produk. Bagikan informasi yang Anda peroleh kepada orang lain di komunitas Anda untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman tentang produk pembiayaan *Ar-Rum*.
3. Untuk peneliti selanjutnya agar lebih teliti dalam mencari, menyaring, dan mengambil data yang diperlukan, sehingga tidak terjadi salah pepahaman yang tidak di inginkan.

# **DAFTAR PUSTAKA**

Adhi Kusumastuti, A. K. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif.* Semarang: PRESSINDO.

Amelia Anwar, N. K. (2022). Peran Produk Ar-Rum dalam Meningkatkan Kesejahteraan Nasabah Perspektif Ekonomi Syariah. *TIJARAH*, 1-7.

Hadi, S. (2019). Strategi Penetapan harga Komoditas dalam Perspektif Ekonomi Syariah. *AL-Kharaj*, 175-193.

Hotima, A. S. (2022). Analisis Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan dan produktivitas Petani dalam Perspektif Ekonomi Religional (Studi Pada Petani Jagung di Desa Planggiran Kecamatan Tanjung Bumi Kabupaten Bangkalan). *J-MAS*, 1218-1222.

Mulyana, D. (2013). *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung: Remaja Rosdakarya.

Rpsyidah Aprilia Mardiana, e. a. (2023). Pengaruh Kualitas Produk Ar Rum Haji Pegadaian Cabang Probolinggo Terhadap Minat Masyarakat Daftar Haji. *UIN Mataram*, 49-58.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D.* Bandung: Alfabeta.

<https://www.pegadaian.co.id>