**BAB II**

**KONDISI OBJEKTIF LOKASI PENELITIAN**

1. **Letak Geografis Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah (UPS) Sempu Seroja Serang**

Objek penelitian ini adalah Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah (UPS) Sempu Seroja bertempat di Jalan Raya Serang – Pandeglang KM. 2 RT/RW 04/11 Kode Pos 42117 Kelurahan Cipare, Kecamatan Serang, Kota Serang – Provinsi Banten.[[1]](#footnote-1)

Adapun kantor Cabang Pegadaian Syariah di daerah Serang yaitu bertempat di Sebelah Barat Pemerintahan Kota Serang Provinsi Banten, tepatnya berada di Jalan Raya Cilegon Kepandean Serang.

1. **Sejarah Berdirinya Pegadaian Syariah**

Sejarah Pegadaian dimulai saat *Vereenigde Oostindische Compagnie* *(VOC)* mendirikan Bank Van Leening sebagai lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai. Lembaga ini pertama kali didirikan di Batavia pada tahun 1746.[[2]](#footnote-2) VOC sendiri adalah persekutuan dagang asal Belanda yang memiliki monopoli untuk aktivitas perdagangan di Asia.

Pada tahun 1811 – 1816, pemerintah Inggris mengambil alih dengan membubarkan Bank Van Leening dan masyarakat diberi keleluasaan mendirikan usaha pegadaian asal mendapat lisensi dari pemerintah daerah setempat *(Liecentie Stelse)*. Namun metode tersebut berdampak buruk, pemegang lisensi menjalankan praktek rentenir atau lintah darat yang dirasakan kurang menguntungkan pemerintah berkuasa (Inggris). Oleh karena itu, metode *licientie stelsel* diganti menjadi *pacth stelsel* yaitu pendirian pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayarkan pajak yang tinggi kepada pemerintah.

Pada saat Belanda berkuasa kembali, pola atau metode *pacth stelsel* tetap dipertahankan dan menimbulkan dampak yang sama di mana pemegang hak ternyata banyak melakukan penyelewengan dalam menjalankan bisnisnya.

Selanjutnya Pemerintah Hindia Belanda menerapkan apa yang disebut dengan ‘*cultuur stelsel’* di mana dalam kajian tentang pegadaian, saran yang dikemukakan adalah sebaliknya kegiatan pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan *Staanblad* (stbl) No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur bahwa usaha pegadaian merupakan monopoli Pemerintah dan tanggal 1 April 1901 didirikan Pegadaian Negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat), selanjutnya setiap tanggal 1 April diperingati sebagai hari lahirnya pegadaian.

Pada tahun 1945, setelah Indonesia memproklamirkan kemerdekaannya, maka pada tanggal 1 Januari 1967 penguasaan terhadap Pegadaian Negara mengalami peralihan sehingga Pegadaian Negara dijadikan Perusahaan Negara (PN) dan berada dalam lingkup Departemen Keuangan Pemerintah RI berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 176 tahun 1961. Kemudian, pada tahun 1969 mengalami perubahan bentuk lagi menjadi Perusahaan Jawatan (Perjan).

Perum Pegadaian adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang jasa keuangan bukan bank dengan kegiatan usaha utama menyalurkan pinjaman kepada masyarakat berdasarkan hukum gadai, fiducia, dan usaha lain yang menguntungkan.[[3]](#footnote-3)

Terbitnya PP No. 10 Tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan pegadaian. Di dalam peraturan tersebut dijelaskan bahwa misi yang harus diemban oleh pegadaian untuk mencegah praktik riba. Misi ini tidak berubah sampai dengan terbitnya PP No. 103 tahun 2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha perum pegadaian sampai sekarang.

Konsep operasi Pegadaian Syariah mengacu pada sistim administrasi modern yaitu azas rasionalitas, efisiensi dan efektivitas 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 pembinaan 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 pada bulan Januari 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta pada tahun yang sama hingga September 2003. Masih pada tahun yang sama pula, 4 kantor Cabang Pegadaian di Aceh menjadi Pegadaian Syariah.

Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Batam berada dalam lingkup koordinasi Kantor Wilayah II Padang bersama dengan 50 kantor cabang lainnya yang tersebar di Provinsi Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Lampung, Bangka Belitung, Bengkulu, Jambi dan Riau. Di Batam sendiri telah berdiri 4 kantor Cabang Pegadaian Konvensional (non Syariah) yaitu di Sei Jodo, Bengkong, Penuin, dan Batu Aji. Baru kemudian, pada tanggal 10 November 2003 Kantor Unit Layanan Gadai Syariah mulai melakukan uji coba operasi di Sungai Panas, Jl Laksamana Bintan, Kompleks Bumi Riau Makmur Blok C 8, dan melayani permintaan masyarakat yang ingin menggadaikan barang bergeraknya. Seiring berjalannya waktu ULGS telah mampu melayani nasabah yang berasal dari 19 kelurahan di wilayah Batam. Hal ini mengindikasikan bahwa keberadaan ULGS telah dapat diterima di tengah masyarakat.[[4]](#footnote-4)

Demi terciptanya pelayanan yang lebih menyeluruh kepada seluruh lapisan masyarakat, maka semakin gencar didirikannya Pegadaian Syariah di berbagai daerah termasuk di Kota Serang. Pegadaian Syariah Cabang Serang berdiri pada tanggal 16 Oktober 2008 yang bertempat di Kepandean sebagai salah satu langkah pengembangan pelayanan kepada nasabah yang khususnya di Serang dan sekitarnya.

Dalam hitungan beberapa bulan, Pegadaian Syariah Cabang Serang melebarkan sayapnya dengan membuka beberapa Unit Pelayanan Syariah (UPS) yang salah satunya bertempat di Sempu Seroja dengan tujuan untuk mempermudah akses nasabah yang semakin bertambah. UPS Sempu Seroja didirikan pada tanggal 15 Juni 2009 yang bertempat di Lingkungan Sempu Seroja Kelurahan Cipare Kota Serang.

Pegadaian Syariah dalam menjalankan operasionalnya berpegang pada prinsip syariah. Pada dasarnya, produk – produk berbasis syariah memiliki karakteristik, seperti tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar, bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa atau bagi hasil.[[5]](#footnote-5)

1. **Visi dan Misi Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja Serang**

Visi dan Misi Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja Serang sama halnya dengan visi dan misi Pegadaian pada umumnya. Visi dan Misi tersebut adalah :[[6]](#footnote-6)

1. **Visi Perusahaan**

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi *market leader* dan mikro berbasis fidusia[[7]](#footnote-7), selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah kebawah.

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

Untuk mencapai visi dan misi tersebut, maka Pegadaian Syariah memiliki nilai budaya yang perlu dijalankan.

Profil Pegadaian adalah sebagai berikut :

1. Inovatif
2. Berinisiatif, kreatif, dan produktif
3. Berorientasi pada solusi
4. Nilai Moral Tinggi
5. Taat beribadah
6. Jujur dan berfikir positif
7. Terampil
8. Kompeten dibidangnya
9. Selalu mengembangkan diri
10. Adi Layanan
11. Peka dan cepat tanggap
12. Empatik, santun dan ramah
13. Nuansa Citra
14. Memiliki *sense of belonging*
15. Peduli nama baik perusahaan[[8]](#footnote-8)
16. **Produk dan Jasa Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja Serang**

Adapun produk yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja adalah sebagai berikut :

1. ARRUM EMAS

Adalah gadai emas dengan sistem angsuran dalam jangka waktu 1 – 3 tahun.

1. ARRUM BPKB (Buku Pemilik Kendaraan Bermotor)

Arrum BPKB (Buku Pemilik Kendaraan Bermotor) adalah pembiayaan pinjaman berprinsip Syariah bagi para pengusaha micro dan usaha kecil untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembangan Usaha Micro Kecil dan Menengah (UMKM) sesuai Fatwa DSN MUI No. 68/ DSN-MUI/III/2008. Secara angsuran dan menggunakan jaminan BPKB motor/ mobil.

Produk ARRUM memiliki beberapa keunggulan di antaranya :

1. Proses transaksi berprinsip Syariah yang adil dan menentramkan sesuai Fatwa MUI 92/DSN-MUI/IV/2014.
2. Proses pembiayaan dilayani dilebih dari 600 outlet Pegadaian Syariah.
3. Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh outlet Pegadaian Syariah.
4. Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24, dan 36 bulan serta dapat dilunasi sewaktu – waktu.
5. Pegadaian Syariah mengenakan biaya pemeliharaan *(Mu’nah)* yang menarik dan kompetitif.
6. Prosedur pelayanan sederhana, cepat dan mudah.
7. Pegadaian hanya menyimpan BPKB, kendaraan tetap dapat digunakan nasabah.

Adapun persyaratan untuk mengajukan pembiayaan Ar – Rum adalah sebagai berikut :

1. Memiliki usaha dan memenuhi kriteria kelayakan serta telah berjalan 1 (satu) tahun atau lebih.
2. Foto copy KTP dan Kartu Keluarga.
3. Menyerahkan dokumen yang diperlukan :
4. Surat keterangan usaha
5. BPKB asli
6. Foto copy STNK (Surat Tanda Nomor Kendaraan) dan faktur pembelian
7. ARRUM Haji (Gadai Emas Untuk Ke Tanah Suci)

Haji merupakan produk dari Pegadaian Syariah yang memungkinkan anda untuk bisa mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas. Manfaatkan aset emas anda untuk ke Tanah Suci.

Adapun keunggulan ARRUM Haji ini di antaranya :

1. Persyaratan ringan, menyerahkan foto copy KTP dan jaminan emas, SBPIH..
2. Biaya pemeliharaan barang jaminan *(Mu’nah)* dan *Kafalah* terjangkau.
3. Emas dan SABPIH aman disimpan di Pegadaian.
4. Akad Arrum Haji sekaligus buka tabungan haji dan dapat nomor porsi.[[9]](#footnote-9)
5. AR – RAHN (Gadai Syariah)

*Rahn* dalam istilah fiqh adalah akad perjanjian pinjam meminjam dengan menyerahkan barang sebagai tanggungan utang. [[10]](#footnote-10) Sedangkan AR – RAHN dari Pegadaian Syariah yaitu produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip – prinsip Syariah, di mana nasabah hanya akan dipungut biaya administrasi dan *ijarah* (biaya jasa simpan dan pemeliharaan barang jaminan).

Adapun persyaratan untuk mengajukan pembiayaan AR – RAHN adalah sebagai berikut :

1. Foto copy KTP atau identitas resmi lainnya.
2. Memiliki barang jaminan.
3. Untuk kendaraan bermotor membawa BPKB dan STNNK asli.

Keunggulan

1. Pelayanan RAHN tersedia dilebih dari 600 outlet Pegadaian Syariah di seluruh Indonesia.
2. Prosedur pengajuan sangat mudah.
3. Prosedur pinjaman sangat cepat, hanya perlu 15 menit sejak barang jaminan dinilai oleh petugas.
4. Pinjaman *(Marhun Bih)* mulai dari Rp. 50.000 sampai dengan Rp. 500 juta atau lebih.
5. Pengenaan biaya pemeliharaan yang kompetitif terhadap taksiran.
6. Pinjaman berjangka waktu 4 bulan dan dapat diperpanjang berkali – kali.
7. Pelunasan dapat dilakukan sewaktu – waktu dengan perhitungan biaya pemeliharaan *(Mun’ah)* selama masa pinjaman.
8. Proses pinjaman tanpa harus membuka rekening.
9. Penerimaan pinjaman dalam bentuk tunai atau ditransfer ke rekening bank.[[11]](#footnote-11)
10. Amanah (Pembiayaan Kendaraan Bermotor Syariah)

Amanah dari Pegadaian Syariah merupakan solusi untuk karyawan dan pengusaha kecil agar dapat memiliki kendaraan pribadi secara syariah. Kendaraan impian anda dapat diangsur dengan prinsip syariah dan melalui proses pembiayaan yang mudah.

Adapun keunggulan Amanah (Pembiayaan Kendaraan Bermotor Syariah) di antaranya :

1. Proses transaksi berprinsip Syariah yang adil dan menentramkan sesuai Fatwa MUI 92/DSN-MUI/IV/2014.
2. Pelayanan dilebih dari 1000 outlet Pegadaian di seluruh Indonesia.
3. Pembiayaan dengan uang muka terjangkau.
4. Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24, 36, dan 60 bulan.
5. Pegadaian Syariah mengenakan biaya pemeliharaan *(Mun’ah)* yang kompetitif terhadap taksiran.
6. Prosedur pelayanan sederhana, cepat dan mudah.

Persyaratan untuk karyawan tetap di antaranya :

1. Masa kerja minimal 2 tahun.
2. Usia 21 tahun sampai dengan sisa masa kerja 1 tahun sebelum pensiun.
3. Usia saat jatuh tempo maksimal 70 tahun.[[12]](#footnote-12)

Persyaratan untuk Pengusaha Micro

1. Memiliki Usaha Produktif yang sah dan kegiatan minimal 1 tahun.
2. Usia minimal 21 tahun.
3. Usia saat jatuh tempo maksimal 70 tahun.
4. Tabungan Emas

Tabungan Emas adalah layanan penjualan dan pembelian emas dengan fasilitas titipan yang dikonversi ke gram emas.

Cara membuka rekening Tabungan Emas yaitu sebagai berikut :

1. Membawa identitas diri (KTP/SIM/Paspor).
2. Membayar biaya administrasi Rp. 5.000 dan membayar biaya pengelolaan rekening Rp. 30.000 pertahun (dapat diperpanjang).
3. Membeli emas batangan dengan berat mulai 0, 01 gram atau 5000 an.

Keunggulan Tabungan Emas ini di antaranya :

1. Mudah
2. Tersedia dilebih dari 4500 outlet Pegadaian di seluruh Indonesia.
3. Pembelian dan penjualan mulai dari berat 0, 01 gram.
4. Order cetak emas dapat dilakukan mulai dari kepingan 1 gram.
5. Aman
6. Dikelola oleh BUMN yang berpengalaman.
7. Diawasi oleh Pemerintah melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK).
8. Transparan dalam pengelolaan.
9. Murah
10. Harga jual dan *buyback* kompetitif.
11. Biaya administrasi dan pengelolaan ringan.
12. Harga pembelian minimal sekitar 5000 an.
13. Si PINTAR

Dalam 1 gram sampai dengan 25 gram logam mulia 24 karat dapat dimiliki dengan mudah, praktis, dan ekonomis. Hanya dengan uang muka mulai dari Rp. 100.000,- nasabah dapat berinvestasi dilayanan Si PINTAR. Selain itu, nasabah akan mendapatkan keuntungan tambahan berupa perlindungan asuransi dengan tambahan pembelian paket Asuransi senilai Rp. 50.000.

Keunggulan Si PINTAR (Investasi Emas)

1. Memperoleh emas murni 24 karat 1 gram sampai dengan 25 gram bersertifikat.
2. Uang muka mulai dari Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah).
3. Bebas biaya administrasi.
4. Angsuran sebanyak 12 (dua belas) kali.[[13]](#footnote-13)

Keunggulan Si PINTAR (Asuransi)

1. Perlindungan asuransi kecelakaan diri, meninggal dunia dan cacat tetap karena kecelakaan.
2. Jangka waktu pertanggungan 1 tahun.
3. Biaya pertanggungan sampai dengan Rp. 30 juta.
4. Polis berbentuk *voucher* dan dapat di aktivasi melalui SMS.

Persyaratan Si PINTAR yaitu sebagai berikut :

1. Foto copy KTP
2. Membayar paket layanan
3. Isi formulir
4. Uang muka : Emas Rp. 100.000/ Rp. 250.000/ Rp. 500.000/ Rp. 1.200.000, Asuransi Rp. 50.000.
5. Akad cicilan emas.
6. Bayar cicilan emas.
7. Dapat emas setelah cicilan lunas.[[14]](#footnote-14)

Harga Paket Emas

1. Sebesar Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah) untuk uang muka pembelian Logam Mulia dengan berat 1 (satu) gram.
2. Sebesar Rp. 250.000,- (dua ratus lima puluh ribu rupiah) untuk uang muka pembelian Logam Mulia dengan berat 5 (lima) gram.
3. Sebesar Rp. 500.000,- (lima ratus ribu rupiah) untuk uang muka pembelian Logam Mulia dengan berat 10 (sepuluh) gram.
4. Sebesar Rp. 1.200.000,- (satu juta dua ratus ribu rupiah) untuk uang muka pembelian Logam Mulia dengan berat 25 (dua puluh lima) gram.

Asuransi

1. Sebesar Rp. 50.000,- (lima puluh ribu rupiah) untuk mendapatkan perlindungan asuransi melalui pembelian voucher asuransi.

\*syarat dan ketentuan berlaku[[15]](#footnote-15)

1. MULIA (Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi)

Logam Mulia atau emas mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusia di samping memiliki nilai estetis yang tinggi juga merupakan jenis investasi yang nilainya stabil, likuid, dan riil.

MULIA (Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi) memfasilitasi kepemilikan emas batangan melalui penjualan logam mulia oleh Pegadaian Syariah kepada masyarakat secara tunai atau dengan pola angsuran, atau arisan dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang fleksibel. Akad MULIA menggunakan akad *Murabahah* dan *Rahn*. *Murabahah* menurut istilah fiqh adalah jual beli komoditas di mana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.[[16]](#footnote-16)

Keuntungan Berinvestasi Melalui Logam Mulia

a. Alternatif investasi yang aman untuk menjaga portofolio aset.

1. Jembatan untuk mewujudkan niat mulia kita untuk :
2. Menunaikan Ibadah Haji.
3. Mempersiapkan biaya pendidikan anak di masa mendatang.
4. Memiliki kendaraan dan tempat tinggal.
5. Merupakan aset yang sangat *likuid* dalam memenuhi kebutuhan dana yang mendesak, memenuhi kebutuhan modal kerja untuk pengembangan usaha atau menyehatkan *cashflow* bisnis, dan lain – lain.
6. Tersedia pilihan Logam Mulia dengan berat 1 gram, 5 gram, 10 gram, 25 gram, 50 gram, 100 gram, 250 gram, dan 1 kg.
7. Pembelian Logam Mulia dapat dilakukan dengan berbagai pola yang diinginkan nasabah, baik secara tunai, kredit (angsuran), atau dengan sistem arisan.[[17]](#footnote-17)

Persyaratan MULIA

1. Menyerahkan Foto copy KTP atau identitas resmi lainnya.
2. Mengisi formulir aplikasi MULIA.
3. Menyerahkan uang muka (apabila pembelian dengan pola kredit atau angsuran dan pola arisan).
4. Menandatangani akad MULIA.
5. **Sistem Pemasaran Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja Serang**

Menurut American Marketing Association sebagaimana dikutip oleh Keith Butterick bahwa pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi dan distribusi gagasan, barang dan jasa untuk melakukan pertukaran dan kepuasan individu sebagai tujuan perusahaan.[[18]](#footnote-18)

Sistem pemasaran di Pegadaian Syariah UPS Sempu seroja Serang di antara lain yaitu :

1. Dengan cara *open table*

*Open table* merupakan suatu kegiatan untuk menampilkan produk sehingga pembeli dapat melihatnya dan memutuskan untuk membelinya. Kegiatan itu dapat dilakukan dengan pemasaran tatap muka di tempat seperti pameran dagang, pameran konsumen, kegiatan istimewa, *road show*, pameran pribadi, kegiatan ramah tamah, peluncuran produk.[[19]](#footnote-19)

1. Tim marketing

Sistem pemasaran dengan cara tim marketing yaitu memasarkan produk dengan memberikan informasi yang menjadi kelebihan suatu produk yang dipasarkan.

1. Flyering

Sistem pemasaran dengan cara flyering yaitu dengan membagikan selebaran berupa brosur.

1. Ma’mun Nawawi, “*Praktikum Profesi Ekonomi Islam*”, Serang : Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, Jurusan Ekonomi Islam, 2014. [↑](#footnote-ref-1)
2. [www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id), diakses pada hari kamis tanggal 17 Mei 2018 pukul 13.00 WIB. [↑](#footnote-ref-2)
3. Dikutip dari skripsi Haeriah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Akad Rahn Tasjily Pada Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor Syariah*, Serang : Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, 2018 [↑](#footnote-ref-3)
4. Ahmad Rodoni, *Asuransi & Pegadaian Syariah*, (Jakarta : Mitra Wacana Media, 2015), h. 64 – 65. [↑](#footnote-ref-4)
5. Ma’mun Nawawi, “*Praktikum Profesi Ekonomi Islam*”, Serang : Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, Jurusan Ekonomi Islam, 2014. [↑](#footnote-ref-5)
6. Sumber data diperoleh dari hasil wawancara dengan Ibu Wardhiana (Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja) Pada tanggal 14 Mei 2018. [↑](#footnote-ref-6)
7. Fidusia adalah pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan dengan ketentuan bahwa benda yang hak kepemilikannya dialihkan tersebut tetap dalam penguasaan pemilik benda. Undang – undang dan Peraturan Pemerintah RI tentang Yayasan, Jaminan Fidusia, Jabatan Notaris, Advokat dan Peraturan Pelaksanaannya Tahun 2009, (Jakarta : CV. Tamita Utama, 2009), h. 114. [↑](#footnote-ref-7)
8. [www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id), diakses pada hari kamis tanggal 17 Mei 2018 pukul 13.00 WIB. [↑](#footnote-ref-8)
9. Wawancara dengan Bapak Irvan (Staff Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja) Pada tanggal 14 Mei 2018, dan brosur produk Pegadaian Syariah. [↑](#footnote-ref-9)
10. Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Depok : PT Rajagrafindo Persada, 2014), h. 106. [↑](#footnote-ref-10)
11. Wawancara dengan Bapak Irvan (Staff Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja) Pada tanggal 14 Mei 2018, dan brosur produk Pegadaian Syariah. [↑](#footnote-ref-11)
12. Wawancara dengan Bapak Irvan (Staff Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja) Pada tanggal 14 Mei 2018, dan brosur produk Pegadaian Syariah. [↑](#footnote-ref-12)
13. Wawancara dengan Bapak Irvan (Staff Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja) Pada tanggal 14 Mei 2018, dan brosur produk Pegadaian Syariah. [↑](#footnote-ref-13)
14. Wawancara dengan Bapak Irvan (Staff Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja) Pada tanggal 14 Mei 2018, dan brosur produk Pegadaian Syariah. [↑](#footnote-ref-14)
15. Wawancara dengan Bapak Irvan (Staff Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja) Pada tanggal 14 Mei 2018, dan brosur produk Pegadaian Syariah. [↑](#footnote-ref-15)
16. Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta : Pustaka Belajar, 2015), h. 103 – 104. [↑](#footnote-ref-16)
17. Wawancara dengan Ibu Wardhiana (Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja) Pada tanggal 14 Mei 2018, dan brosur produk Pegadaian Syariah. [↑](#footnote-ref-17)
18. Keith Butterick, *Pengantar Public Relations*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2012), h. 41 [↑](#footnote-ref-18)
19. Sumber data diperoleh dari hasil wawancara dengan Ibu Wardhiana (Pengelola Unit Pegadaian Syariah UPS Sempu Seroja) Pada tanggal 14 Mei 2018, dan dikutip dari skripsi Erna Puji Astutik, *Analisis Teknik Pemasaran Promosi Opentable dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo*, Surabaya : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Jurusan Ekonomi Syariah, 2018. [↑](#footnote-ref-19)