

Minat Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Pembiayaan *Rahn* di Pegadaian Syariah Purwokerto

Shalsa Nabila Amandasari

Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam Universitas

Muhammadiyah Purwokerto

Email : shalsanabila77@gmail.com

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menggunakan pembiayaan rahn di Pegadaian Syariah KCP Pasar Wage Purwokerto, serta mengidentifikasi hambatan yang dihadapi dalam mengakses layanan tersebut. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi terhadap pelaku UMKM serta pihak Pegadaian Syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa minat pelaku UMKM terhadap pembiayaan rahn dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain kemudahan prosedur, kecepatan pencairan dana, kebutuhan mendesak akan modal usaha, serta kepercayaan terhadap lembaga Pegadaian Syariah. Produk Rahn Emas menjadi jenis pembiayaan yang paling diminati karena dinilai praktis, cepat, dan sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha mikro. Namun demikian, minat tersebut belum sepenuhnya optimal akibat terbatasnya pemahaman terhadap konsep rahn syariah dan minimnya sosialisasi dari pihak Pegadaian. Hambatan utama yang ditemukan adalah rendahnya literasi keuangan syariah di kalangan UMKM dan kurangnya edukasi langsung yang menasar komunitas pelaku usaha. Penelitian ini merekomendasikan agar Pegadaian Syariah meningkatkan strategi sosialisasi dan edukasi keuangan syariah secara aktif dan berkelanjutan guna memperluas jangkauan serta meningkatkan partisipasi UMKM dalam pemanfaatan produk pembiayaan berbasis syariah.

Kata-kata kunci : Pembiayaan rahn, Pegadaian Syariah, Minat, Literasi keuangan syariah.

Abstract

This study aims to determine the factors that influence the interest of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in using rahn financing at Pegadaian Syariah KCP Pasar Wage Purwokerto, and to identify the obstacles faced in accessing the service. This study uses a descriptive qualitative method with a case study approach. Data were collected through in-depth interviews, observations, and documentation of MSMEs and Pegadaian Syariah. The results of the study indicate that MSMEs' interest in rahn financing is influenced by several factors, including ease of procedure, speed of disbursement of funds, urgent need for business capital, and trust in Pegadaian Syariah institutions. Rahn Gold products are the most popular type of financing because they are considered practical, fast, and in accordance with the needs of micro business actors. However, this interest has not been fully optimal due to limited understanding of the concept of rahn sharia and minimal socialization from Pegadaian. The main obstacles found are the low level of Islamic financial literacy

among MSMEs and the lack of direct education targeting the business actor community. This study recommends that Pegadaian Syariah actively and sustainably improve its strategy for socializing and educating Islamic finance in order to expand its reach and increase the participation of MSMEs in utilizing Islamic-based financing products.

Keywords: MSMEs, Rahn financing, Islamic pawnshops, Interest, Islamic financial literacy..

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap lebih dari 90% tenaga kerja. Meskipun peran UMKM sangat penting, sektor ini masih menghadapi sejumlah kendala struktural, salah satunya adalah keterbatasan akses terhadap pembiayaan yang cepat, mudah, dan terjangkau (Makhrani, Diana Sari Harahap, 2022). Kebutuhan akan modal kerja dan pembiayaan usaha sering kali tidak dapat dipenuhi melalui lembaga keuangan konvensional karena persyaratan yang ketat serta sistem bunga yang dinilai tidak sesuai dengan nilai-nilai syariah yang dianut oleh sebagian masyarakat Indonesia.

Dalam konteks ekonomi berbasis syariah, Pegadaian Syariah hadir sebagai salah satu solusi alternatif pembiayaan bagi pelaku UMKM, dengan menawarkan produk-produk keuangan yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah. Salah satu produk unggulan yang ditawarkan adalah pembiayaan rahn atau gadai syariah, yaitu suatu akad di mana nasabah menjaminkan barang berharga sebagai jaminan atas pinjaman tanpa dikenakan bunga, melainkan hanya biaya pemeliharaan barang jaminan (Yazid et al., 2021). Skema ini memberikan keuntungan tersendiri bagi pelaku UMKM, terutama mereka yang membutuhkan dana dalam waktu cepat untuk keperluan modal kerja, tetapi enggan atau tidak dapat mengakses pembiayaan berbasis bunga (Shakila, 2023).

Pegadaian Syariah KCP Pasar Wage Purwokerto merupakan salah satu unit cabang pelayanan dari PT Pegadaian (Persero) yang berfokus pada layanan berbasis syariah di wilayah Purwokerto. Letaknya yang strategis di lingkungan pasar tradisional menjadikan KCP ini berpotensi menjadi mitra keuangan utama bagi para pelaku UMKM di sekitarnya. Meski demikian, tingkat pemanfaatan produk rahn oleh pelaku UMKM di kawasan tersebut masih menunjukkan variasi yang cukup signifikan. Beberapa pelaku usaha memanfaatkan pembiayaan rahn secara aktif, sementara yang lain memilih untuk tidak menggunakannya dengan berbagai alasan, seperti kurangnya pemahaman, persepsi negatif terhadap gadai, atau ketidaksesuaian dengan kebutuhan usaha.

Fenomena ini menarik untuk diteliti lebih dalam, terutama dalam mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi minat UMKM untuk menggunakan pembiayaan rahn. Minat tersebut tidak hanya dipengaruhi oleh

aspek rasional semata, seperti suku biaya, prosedur, dan jaminan, tetapi juga oleh aspek psikologis dan sosial, seperti persepsi terhadap produk syariah, tingkat literasi keuangan, kepercayaan terhadap lembaga keuangan, serta lingkungan bisnis (Chrisananda et al., 2023). Pemahaman yang mendalam mengenai minat pelaku UMKM terhadap pembiayaan rahn akan membantu Pegadaian Syariah dalam menyusun strategi pemasaran dan edukasi yang lebih tepat sasaran, serta mendukung upaya pemerintah dalam meningkatkan inklusi keuangan syariah di Indonesia.

Penelitian sejalan dengan artikel ini telah dilakukan oleh (Arinda Pasha, 2023), hasil penelitian ini membahas bagaimana pembiayaan Ar-Rahn di Pegadaian Syariah dapat membantu UMKM dalam mengatasi kebutuhan dana tanpa praktik riba, spekulasi, dan gharar, sehingga mendukung perkembangan usaha mikro kecil dan menengah melalui produk pembiayaan syariah seperti Rahn dan Arrum. selain itu, penelitian dari (Agustina, 2024), menunjukkan bahwa pembiayaan Arrum BPKB dengan akad Rahn sangat efektif dan sesuai prinsip syariah dalam mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM. Produk ini mempermudah akses keuangan, mengurangi risiko, dan memberikan kontribusi signifikan terhadap perkembangan ekonomi lokal. Selanjutnya, Penelitian yang dilakukan oleh (Yulia Nur Sasih, 2022), hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan produk dan prosedur pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan Arrum BPKB. Meskipun produk menawarkan keunggulan seperti proses cepat, jangka waktu fleksibel, dan tarif kompetitif, minat UMKM masih rendah karena kurangnya pemahaman dan respon pasar yang belum optimal.

Demikian beberapa penelitian sebelumnya atau berkaitan dengan penelitian yang akan penulis lakukan. Namun, dari beberapa penelitian di atas, pada dasarnya berbeda dengan penelitian yang akan penulis lakukan, dimana penulis ingin melakukan penelitian mengenai Faktor-Faktor apa saja yang mempengaruhi minat pelaku UMKM untuk menggunakan produk pembiayaan rahn di Pegadaian Syariah KCP Pasar Wage Purwokerto, Apa hambatan yang dihadapi pelaku UMKM dalam mengakses dan memanfaatkan pembiayaan rahn di Pegadaian Syariah KCP Pasar Wage Purwokerto.

Metode

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian langsung ke lokasi untuk mendapatkan dan mengumpulkan data. Pendekatan ini berfokus pada pengalaman subjektif nasabah dalam menggunakan layanan pembiayaan rahn. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus (Suharli & Rahman, 2024). Pendekatan ini bertujuan untuk memahami secara mendalam bagaimana pembiayaan berbasis rahn (gadai syariah) berperan dalam

mendukung perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah di lingkungan Pegadaian Syariah KCP Pasar Wage Purwokerto. Dalam pendekatan studi kasus, peneliti berfokus pada suatu lembaga tertentu di Pegadaian Syariah KCP Pasar Wage Purwokerto untuk mendapatkan gambaran menyeluruh tentang efektivitas pembiayaan berbasis rahn yang mereka terapkan. Penelitian ini mengandalkan pengumpulan data melalui wawancara mendalam dengan pihak Pegadaian Syariah KCP Pasar Wage Purwokerto, nasabah UMKM, serta data pendukung lain seperti laporan keuangan dan hasil analisis efektivitas layanan pembiayaan.

Penelitian ini dilaksanakan di Pegadaian Syariah KCP Pasar Wage Purwokerto yang berlokasi di Jl. DI Panjaitan, Kongsan, Purwokerto Kulon, Kec. Purwokerto Selatan., Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53144. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Sumber Primer didapatkan secara langsung pada lokasi penelitian yaitu melalui wawancara dokumentasi dan observasi sedangkan sekunder dari buku, jurnal, artikel yang berkaitan dengan topik penelitian. Teknik analisis data dalam penelitian ini terdiri dari reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan

Hasil dan Pembahasan

Pegadaian syariah adalah lembaga keuangan yang menyediakan layanan pembiayaan dan jasa gadai berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam. Dalam pegadaian syariah, transaksi dilakukan tanpa bunga (riba), dan menggunakan barang sebagai jaminan untuk pinjaman yang diberikan kepada nasabah (Wijayanti, 2020). Operasional Pegadaian Syariah menerapkan prinsip-prinsip manajemen modern antara lain efisiensi, efektifitas dan rasionalitas yang sejalan dengan ajaran Islam. Fungsi Pegadaian Syariah dikelola oleh cabang khusus atau Unit Lembaga Gadai Syariah (ULGS) yang terpisah dari pegadaian konvensional dan fokus pada bisnis mandiri di bawah PT. Pegadaian (Persero). Produk-produk yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah diantaranya Rahn, Amanah, Arrum BPKB, Arrum Emas, Arrum Haji, Rahn Hasan, Rahn Fleksi, Rahn Bisnis, Rahn Tasjily Tanah (Kelibia, 2022).

Pemahaman Terhadap Produk Rahn Masih Terbatas

Sebagian besar informan menyatakan bahwa mereka pernah mendengar istilah rahn, namun belum sepenuhnya memahami perbedaannya dengan gadai konvensional (. & Bahari, 2022). Beberapa pelaku UMKM menganggap rahn hanya sebagai gadai biasa yang “berlabel syariah.” tanpa mengetahui prinsip-prinsip syariah yang mendasarinya, seperti akad ijarah dan rahn, serta tidak adanya bunga (riba).

“Saya tahu itu pegadaian syariah, tapi ya caranya sama aja kan? Bawa barang, dikasih uang, cuma katanya nggak ada bunga.” (Informan 1, pemilik usaha toko sembako)

Kemudahan Prosedur Mendorong Minat

Bagi pelaku UMKM yang pernah menggunakan rahn, salah satu faktor yang paling mendorong adalah prosedur yang cepat dan tidak rumit. Produk rahn dinilai lebih mudah diakses dibandingkan pembiayaan perbankan, yang memerlukan jaminan besar dan proses Panjang (Polem et al., 2024).

“Kalau saya butuh dana cepat, ke Pegadaian Syariah saja. Asal bawa emas atau motor, langsung cair, nggak pakai survei rumah segala.” (Informan 4, pengusaha catering). Kemudahan ini menjadi daya tarik tersendiri, terutama bagi pelaku usaha mikro yang membutuhkan dana cepat dalam jumlah kecil untuk perputaran modal (Evitasari, 2019).

Kebutuhan Modal Usaha Sebagai Faktor Pendorong

Hampir semua informan menyatakan bahwa kebutuhan modal untuk stok barang, pengembangan usaha, atau mengatasi kebutuhan mendesak, menjadi alasan utama untuk mempertimbangkan produk rahn (Dr. Nazori Majid & Novriyant, 2023). Ketersediaan dana dari Pegadaian Syariah dianggap sebagai solusi alternatif di tengah kesulitan mengakses kredit perbankan. Namun demikian, beberapa pelaku usaha juga menyampaikan bahwa mereka mengutamakan pinjaman informal dari keluarga atau koperasi karena dianggap lebih fleksibel dalam pengembalian.

Kepercayaan Terhadap Lembaga Pegadaian Syariah

Sebagian besar informan yang menggunakan produk rahn mengaku memilih Pegadaian Syariah karena reputasi dan kredibilitas lembaga. Mereka merasa aman menitipkan barang berharga dan percaya bahwa tidak ada praktik penipuan atau penyalahgunaan jaminan.

“Kalau di Pegadaian Syariah saya nggak ragu. Sudah lama berdiri, sistemnya juga jelas. Kalau di tempat lain kadang takut jaminan hilang.” (Informan 7, penjual pakaian). Tingkat kepercayaan ini menjadi modal penting dalam membangun minat dan loyalitas nasabah UMKM terhadap produk pembiayaan rahn (Melen, 2019).

Kurangnya Sosialisasi dan Edukasi Produk

Meskipun ada kemudahan dan kepercayaan, beberapa pelaku UMKM mengeluhkan bahwa informasi mengenai produk rahn tidak tersebar luas. Mereka mengaku mengetahui produk ini hanya dari mulut ke mulut atau kebetulan melewati kantor Pegadaian Syariah (Wati, 2023).

“Saya taunya dari tetangga, bukan dari brosur atau penyuluhan. Pegadaian jarang masuk ke pasar langsung buat sosialisasi.” (Informan 5, penjual sayur keliling). Kondisi ini menunjukkan perlunya strategi pemasaran dan edukasi yang lebih aktif, seperti penyuluhan langsung ke komunitas UMKM, pasar tradisional,

maupun kerja sama dengan lembaga koperasi.

Minat pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terhadap pembiayaan rahn di Pegadaian Syariah Purwokerto menunjukkan dinamika yang kompleks. Di satu sisi, kebutuhan akan modal usaha menjadi pendorong kuat bagi pelaku UMKM untuk mencari alternatif pembiayaan yang cepat dan terjangkau. Di sisi lain, rendahnya pemahaman terhadap prinsip dan mekanisme produk rahn syariah masih menjadi kendala utama dalam peningkatan partisipasi UMKM dalam memanfaatkan produk tersebut (Permata et al., 2025).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM di Purwokerto memiliki kebutuhan mendesak terhadap dana likuid, terutama untuk kebutuhan operasional harian seperti pengadaan bahan baku, penambahan stok barang, atau pembayaran sewa tempat usaha. Dalam konteks ini, pembiayaan rahn menjadi solusi yang menarik karena prosesnya cepat, tidak memerlukan jaminan yang rumit, dan tidak melibatkan riba. Namun demikian, kurangnya literasi keuangan syariah menyebabkan banyak pelaku UMKM masih menyamakan produk rahn dengan gadai konvensional (Reza & Pratama, 2024). Minat seseorang dipengaruhi oleh tiga faktor utama: kebutuhan, pengetahuan, dan pengalaman. Dalam konteks penelitian ini, meskipun kebutuhan terhadap dana tinggi, kurangnya pengetahuan mengenai konsep rahn syariah menyebabkan rendahnya minat aktual, bahkan bagi pelaku usaha yang secara ekonomi sangat mungkin menjadi pengguna produk.

Faktor utama yang mendorong minat UMKM dalam memanfaatkan pembiayaan rahn adalah kemudahan prosedur dan kecepatan pencairan dana. Berbeda dengan kredit mikro dari perbankan yang umumnya membutuhkan dokumen legalitas usaha, jaminan tambahan, dan proses verifikasi lapangan, pembiayaan rahn di Pegadaian Syariah hanya memerlukan barang jaminan (seperti emas atau kendaraan) dan KTP (Fitriyah, 2020). Kemudahan ini dipandang penting terutama oleh pelaku usaha mikro yang tidak memiliki legalitas formal atau jaminan tetap. Semakin mudah prosedur pembiayaan, semakin besar kemungkinan pelaku UMKM untuk mengakses layanan keuangan tersebut. Selain itu, tingkat kepercayaan terhadap lembaga Pegadaian Syariah juga menjadi faktor signifikan. Banyak informan menyatakan bahwa mereka merasa aman menitipkan barang jaminan ke Pegadaian Syariah karena lembaga ini resmi, transparan, dan telah memiliki reputasi yang baik di masyarakat. Tingkat kepercayaan ini penting karena berperan sebagai modal sosial dalam pengambilan keputusan keuangan (Sohrah, 2023).

Hambatan utama yang ditemukan adalah kurangnya sosialisasi dan edukasi mengenai produk pembiayaan syariah di kalangan UMKM. Banyak pelaku usaha yang belum mengetahui secara rinci bahwa Pegadaian Syariah memiliki produk berbasis prinsip syariah yang bebas riba, transparan, dan aman (Hasibuan &

Marliyah, 2024). Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran Pegadaian Syariah masih bersifat pasif dan belum menyentuh komunitas UMKM secara langsung. Promosi produk masih terbatas melalui spanduk, brosur, atau iklan visual di kantor, tanpa disertai edukasi langsung ke pasar, koperasi, atau forum pelaku usaha. Padahal, berdasarkan pendekatan komunikasi pemasaran terpadu, edukasi langsung melalui forum UMKM, seminar, atau pelatihan literasi keuangan syariah dapat meningkatkan pemahaman dan membentuk preferensi konsumen. Edukasi yang berkelanjutan juga penting dalam membentuk persepsi bahwa produk rahn bukan sekadar gadai konvensional dengan nama Islam, tetapi memiliki nilai spiritual dan keadilan sosial dalam akadnya.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi lapangan, produk pembiayaan Rahn Emas merupakan jenis pembiayaan yang paling banyak diminati oleh nasabah, khususnya pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah Purwokerto. Minat tinggi terhadap produk ini disebabkan oleh beberapa faktor utama, yakni prosedur yang mudah, pencairan dana yang cepat, jaminan yang relatif mudah disediakan (emas), serta tingkat kepercayaan yang tinggi terhadap keamanan barang jaminan (Perwira et al., 2020). Selain itu, Rahn Emas dinilai fleksibel karena dapat digunakan untuk kebutuhan mendesak dan bersifat jangka pendek, tanpa memerlukan syarat administratif yang kompleks seperti pada pembiayaan bank. Hal ini menjadi solusi praktis bagi UMKM yang belum memiliki legalitas usaha atau riwayat kredit formal.

Adapun produk lain seperti Rahn kendaraan bermotor dan Arrum BPKB juga diminati, namun masih berada di bawah dominasi Rahn Emas, terutama karena sebagian pelaku UMKM enggan menjaminkan kendaraan yang digunakan sehari-hari untuk operasional usaha (Beno et al., 2022). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa produk Rahn Emas merupakan pilihan utama dan paling diminati oleh nasabah Pegadaian Syariah, terutama di kalangan pelaku usaha mikro dan kecil. Produk rahn emas menjadi yang paling diminati oleh nasabah Pegadaian Syariah karena menawarkan kemudahan dan kepraktisan dalam proses pembiayaan, terutama bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang membutuhkan dana secara cepat. Salah satu alasan utamanya adalah prosedur pengajuan rahn emas yang sangat sederhana. Nasabah hanya perlu membawa emas sebagai jaminan dan kartu identitas (KTP), tanpa harus melewati survei atau verifikasi lapangan yang rumit seperti pada pembiayaan perbankan. Hal ini sangat membantu pelaku usaha yang membutuhkan dana secara mendesak untuk kebutuhan operasional, stok barang, atau pembayaran sewa tempat usaha. Selain itu, emas dianggap sebagai jaminan yang aman, bernilai stabil, dan mudah dihitung, sehingga proses penaksiran dan pencairan dana dapat dilakukan dengan cepat. Kepercayaan terhadap Pegadaian Syariah sebagai lembaga resmi yang memiliki sistem yang aman dan transparan juga menjadi alasan kuat mengapa rahn emas sangat diminati. Banyak nasabah merasa

aman menitipkan emas mereka di lembaga ini karena sudah dikenal luas, memiliki reputasi baik, dan jarang terjadi masalah dalam penebusan jaminan. Dengan semua kelebihan tersebut, rahn emas menjadi produk yang paling relevan, efisien, dan dipercaya dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan jangka pendek, khususnya di kalangan pelaku usaha kecil dan menengah

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Pegadaian Syariah KCP Pasar Wage Purwokerto, dapat disimpulkan bahwa minat pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terhadap pembiayaan rahn dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal. Faktor utama yang mendorong minat adalah kemudahan prosedur, kecepatan pencairan dana, kebutuhan mendesak akan modal usaha, serta tingkat kepercayaan yang tinggi terhadap Pegadaian Syariah sebagai lembaga keuangan resmi dan terpercaya. Produk Rahn Emas menjadi jenis pembiayaan yang paling banyak diminati karena prosesnya cepat, jaminannya mudah (emas), serta syaratnya lebih ringan dibandingkan pembiayaan bank.

Namun demikian, minat terhadap produk rahn belum sepenuhnya optimal karena masih terdapat hambatan signifikan, terutama rendahnya literasi keuangan syariah dan minimnya sosialisasi produk kepada komunitas UMKM. Banyak pelaku usaha yang belum memahami secara utuh prinsip dan keunggulan dari pembiayaan rahn, sehingga mereka kerap menyamakan produk ini dengan gadai konvensional. Kurangnya penyuluhan, edukasi, serta pendekatan langsung ke lingkungan usaha menjadi kendala utama dalam meningkatkan partisipasi pelaku UMKM. Oleh karena itu, Pegadaian Syariah perlu memperkuat strategi edukasi dan pemasaran yang lebih aktif, kolaboratif, dan menyentuh langsung komunitas UMKM. Dengan pemahaman yang lebih baik dan akses informasi yang lebih luas, maka minat pelaku usaha untuk menggunakan produk pembiayaan syariah seperti rahn akan semakin meningkat dan berdampak positif terhadap pengembangan ekonomi umat dan keberlangsungan UMKM secara berkelanjutan

Daftar Rujukan

- . S., & Bahari, R. (2022). Studi Komparatif Antara Gadai Konvensional Dan Gadai Syariah (Rahn). *Mu'amalah: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 1(2), 53. <https://doi.org/10.32332/muamalah.v1i2.5102>
- Agustina, A. (2024). *Analysis of the Role of the Bpkb Arrum With Rahn Agreement on Ukm in Tanjung*. 10(01), 70–89.
- Arinda Pasha. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas (Rahn) Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Di Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage Purwokerto. *Universitas Islam Negeri Prof. Kh. Saifuddin Zuhri*

Purwokerto.

- Beno, J., Silen, A. ., & Yanti, M. (2022). Kontribusi Duta Pegadaian Sebagai Strategi Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Pegetahuan Produk (Studi Kasus Pegadaian Syariah Kantor Cabang Purwokerto). *Braz Dent J.*, 33(1), 1-12.
- Chrisananda, R. A., Sjam, D., & Rusgianto, S. (2023). Factors Influencing Interest In Muslim Entrepreneurs As Financing Partners For Sharia P2p Lending. *Jesi (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)*, 13(2), 210. [Https://Doi.Org/10.21927/Jesi.2023.13\(2\).210-224](https://doi.org/10.21927/Jesi.2023.13(2).210-224)
- Dr. Nazori Majid, M. S., & Novriyant, R. (2023). *Pengaruh Pembiayaan Arrum (Ar-Rahn Untuk Usaha*. 3.
- Evitasari, A. N. (2019). Peran Rahn Hasan Dalam Penguatan Usaha Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Kebomas Gresik. *Uin Sunan Ampel Surabaya*.
- Fitriyah, W. (2020). *Prosedur Pembiayaan Ar-Rahn Untuk Usaha Mikro Kecil (Ar-Rum) Pada Pt. Pegadaian Syariah (Persero) Kantor Cabang A. Yani Jember*.
- Hasibuan, I. M., & Marliyah. (2024). Obstacles Of Accessibility Of Financing For Micro Smalland Medium Enterprises (Msmes) From Financilal Institution. *Aksioma: Jurnal Manajemen*, 3(1), 15-24.
- Kelibia, M. U. (2022). Studi Komparasi Konsep Biaya Pemeliharaan Barang Jaminan Dan Konsep Bunga Dalam Prespektif Hukum Ekonomi Syariah (Pegadaian Syariah Dan Pegadaian Convensional Di Ambon). *Amal: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(01), 48-75. [Https://Doi.Org/10.33477/Eksy.V3i01.2391](https://doi.org/10.33477/Eksy.V3i01.2391)
- Makhrani, Diana Sari Harahap, A. L. L. (2022). *Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Di Hapesong Baru Kecamatan Batang Toru)*. 2(3), 4579-4586.
- Melen, S. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai (Rahn) Di Pt. Pegadaian Syariah. *Skripsi*, 150.
- Permata, L. I., Wahyuni, E. S., Alfiah, E., Islam, U., Fatmawati, N., Bengkulu, S., & Syariah, P. (2025). *Peran Pt Pegadaian Syariah Dalam*. 10(204), 792-801.
- Perwira, M., Irawati, D., & Arab-Latin, P. T. (2020). *Loyalitas Nasabah Pada Produk Funding Program Diploma Iii Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Purwokerto*.
- Polem, T. R., Islam, U., Sumatera, N., Sudiarti, S., Islam, U., Sumatera, N., Islam, U., & Sumatera, N. (2024). *Dinamika Rahn : Mengungkap Faktor-Faktor Pendorong Pertumbuhan Praktik Illegal Indonesia*. 9(204), 2523-2537.
- Reza, M., & Pratama, P. (2024). Diferensiasi Operasional Gadai Syariah Dan Gadai Konvensional. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 2(1), 37-58.
- Shakila. (2023). Implementation Of Rahn Academic In Syariah Pawntown. *Morfai Journal*, 3(2), 293-301. [Https://Doi.Org/10.54443/Morfai.V3i2.861](https://doi.org/10.54443/Morfai.V3i2.861)
- Sohrah, R. D. (2023). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Mekanisme Akad Rahn (Gadai Syariah) Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Makassar 1. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah*, 4(April), 2714-6917.
- Suharli, S., & Rahman, M. R. (2024). Meningkatkan Pendapatan Usaha Mikro Kecil

- (Umk) Dari Produk Di Pegadaian Syariah Cabang Batang Kaluku Kab. Gowa Berupa Pembiayaan Rahn Fleksi Syariah Dan Kredit Usaha Rakyat (Kur). *Journal Of Waqf And Islamic Economic Philanthropy*, 1(2), 1-18. <https://doi.org/10.47134/Wiep.V1i2.133>
- Wati, K. (2023). Pengaruh Pembiayaan Ar-Rahn Untuk Usaha Mikro Buku Pemilik Kendaraan Bermotor Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Nasabah Di Pegadaian Syariah Ahmad Yani Pontianak. *Jurnal Muamalat Indonesia - Jmi*, 3(2), 400-406. <https://doi.org/10.26418/Jmi.V3i2.68243>
- Wijayanti, M. T. (2020). Implementasi Manajemen Syariah Pegadaian Dalam Gadai Emas. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(1), 101. <https://doi.org/10.38043/Jmb.V17i1.2345>
- Yazid, F., Kamello, T., Nasution, Y., & Ikhsan, E. (2021). Sharia Based Economics In Support Of Indonesia's Sustainable Agricultural Sector. *Iop Conference Series: Earth And Environmental Science*, 782(3). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/782/3/032040>
- Yulia Nur Sasih. (2022). Pengaruh Pengetahuan Produk Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Pedagang Pasar Wage Purwokerto Mengajukan Pembiayaan Arrum Bpkb Di Pegadaian Syariah. *Universitas Islam Negeri (Uin) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto*.