

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam dibangun di atas lima dasar, yaitu rukun Islam, yang terdiri dari syahadat bahwa tiada Tuhan selain Allah dan Muhammad adalah rasul Allah, mendirikan salat, membayar zakat, puasa ramadhan, dan berhaji ke Baitullah. Ibarat sebuah rumah, rukun Islam merupakan tiang-tiang atau penyangga bangunan keIslaman seseorang. Di dalamnya tercakup hukum-hukum Islam yang mengatur seluruh aspek kehidupan manusia.

Rukun Islam merupakan landasan operasional dari rukun iman. Belum cukup dikatakan beriman hanya dengan mengerjakan rukun Islam tanpa ada upaya untuk menegakkannya. Rukun Islam merupakan pelatihan bagi orang mukmin menuju keridhaan Allah SWT.

Di antara kelima kewajiban ini, haji berada di urutan kelima, haji ialah menuju ke Baitullah dan tempat-tempat tertentu untuk melaksanakan amalan-amalan ibadah tertentu pula. Haji merupakan rukun Islam yang kelima setelah syahadat, salat, puasa dan zakat. Menunaikan ibadah haji adalah bentuk ritual tahunan yang dilaksanakan kaum muslim sedunia yang mampu (material, fisik, dan keilmuan) dengan berkunjung dan melaksanakan beberapa kegiatan di beberapa tempat di Arab Saudi pada suatu waktu yang dikenal sebagai musim haji (bulan Dzulhijjah). Hal ini berbeda dengan ibadah umrah yang bisa dilaksanakan sewaktu-

waktu. Adapun dalil diperintahkannya berhaji Allah berfirman dalam Q.S. Al-Imran/3: 97.

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ ۖ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا ۗ وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ۚ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

“Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim; barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.”¹

Ibadah haji adalah sebagai tindak lanjut dalam pembentukan sikap mental dan akhlak yang mulia. Ibadah haji adalah merupakan pernyataan umat Islam seluruh dunia menjadi umat yang satu karena memiliki persamaan atau satu akidah. Memperkuat fisik dan mental, karena ibadah haji maupun umrah merupakan ibadah yang berat memerlukan persiapan fisik yang kuat, biaya besar dan memerlukan kesabaran serta ketabahan dalam menghadapi segala godaan dan rintangan. Ibadah haji menumbuhkan semangat berkorban, baik harta, benda, jiwa besar dan pemurah, tenaga serta waktu untuk melakukannya.

Ibadah haji juga bermanfaat untuk membangun persatuan dan kesatuan umat Islam sedunia. Ibadah haji merupakan muktamar akbar umat Islam sedunia, yang peserta-pesertanya berdatangan dari seluruh penjuru dunia dan Ka'bahlah yang menjadi simbol kesatuan dan persatuan.

¹Imam Ghazali Masyukur, et all. Eds. *Almumayyaz: Al-Quran Tajwid Warna Transliterasi per Kata Terjemah per Kata* (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2014), hlm.62.

Setiap muslim sudah pasti ingin menyempurnakan keimanannya dengan menunaikan ibadah haji. Keinginan yang besar ini tentu membutuhkan kemampuan yang besar pula, kebutuhan itu meliputi kesehatan fisik, kesiapan mental dan tentunya dana yang tidak sedikit, dan kenyataannya banyak mereka yang sudah mampu dalam lahir batinnya untuk menunaikan ibadah haji namun terkendala dalam hal biaya keberangkatannya.

Untuk itu lah guna memudahkan mereka yang ingin menunaikan ibadah haji sekaligus memperluas pangsa pasar, baik dari pihak bank maupun non-bank telah banyak memunculkan produk untuk mempermudah pembiayaan haji dengan berbagai karakteristik produk dari masing-masing perusahaan, dan salah satunya dari Lembaga Keuangan Pegadaian Syariah adalah Produk pembiayaan Arrum Haji.

Produk Arrum Haji adalah salah satu produk yang baru di keluarkan oleh Pegadaian Syariah yang mana produk ini berdiri pada sekitar awal tahun 2016. Arrum haji adalah salah satu produk dari pegadaian syariah yang bertujuan untuk pembiayaan untuk melaksanakan ibadah haji. Arrum haji ini merupakan solusi untuk masyarakat muslim yang ingin menunaikan ibadah haji namun tabungannya kurang untuk biaya pemberangkatan melalui jalur reguler. Bentuk talangan haji pada pegadaian syariah adalah pinjaman dari pegadaian syariah kepada nasabah untuk menutupi kekurangan dan guna memperoleh kursi (seat) haji pada saat pelunasan BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji). Dana talangan ini dijamin dengan emas atau logam mulia yang dimiliki nasabah. Nasabah kemudian wajib mengembalikan sejumlah uang yang dipinjam itu dalam jangka waktu tertentu.

Bentuk pembiayaan Arrum haji ini merupakan pinjaman sebesar 25 juta dalam bentuk tabungan haji. PT Pegadaian memberikan layanan bagi para nasabah yang mengalami kesulitan dalam hal pembiayaan untuk pergi haji. Arrum haji merupakan program pinjaman bagi para nasabah. Cara mendapatkan produk ini adalah dengan melakukan pembukaan rekening dengan nominal sebesar Rp 500.000 ribu, sementara yang dapat dijadikan sebagai jaminan adalah emas senilai Rp 7.000.000 juta atau logam mulia seberat 15 gram. Emas tersebut merupakan bukti setoran awal biaya perjalanan haji, pengembalian pinjaman dapat di angsur selama 36 bulan.²

Alasan diciptakannya produk ini yaitu masyarakat yang berkeinginan menunaikan ibadah haji hanya dengan mengandalkan uang yang ditabung setiap bulannya pada bank syariah yang mengeluarkan produk tabungan haji. Maka untuk mencapai tabungan sebesar dua puluh lima juta rupiah itu membutuhkan waktu yang lebih lama lagi. Oleh sebab itulah Pegadaian Syariah mengeluarkan produk yang akan memudahkan dan mempercepat keberangkatan ibadah haji tersebut, dengan mendaftar porsi haji terlebih dahulu. Setelah semua persyaratan selesai maka nasabah akan langsung mendapatkan porsi haji.³

Produk Pembiayaan Arrum haji ini tentunya memberikan dampak terhadap minat nasabah untuk menggunakan produk ini guna memudahkan tercapainya keinginan untuk menunaikan ibadah hajinya. Pada tahun 2016 saat itu jumlah

²Pegadaian Syariah, "Informasi Produk Arrum Haji" <http://pegadaiansyariah.co.id/arrum-haji-45162>, (10 desember 2017).

³Wahyu Almizan, Pegawai Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 13 Juli 2016.

nasabah yang menggunakan produk haji ini sebanyak 11 orang sedangkan pada tahun berikutnya tahun 2017 berjumlah 52 orang nasabah yang menggunakan produk Arrum Haji.

Secara terperinci data penambahan nasabah yang menggunakan Produk Arrum Haji Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga yaitu sebagai berikut:⁴

Tabel 1.1 Jumlah nasabah produk Arrum Haji pada PT Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

Tahun	Bulan	Jumlah nasabah
2016	April	2
	Mei	2
	Agustus	1
	Oktober	3
	November	3
2017	Januari	5
	April	2
	Juli	4
	Agustus	5
	September	14
	Oktober	6
	November	15
	Desember	15

Sumber: Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin (2018).

Observasi awal yang penulis lakukan didapatkan beberapa alasan orang banyak menggunakan produk Arrum haji ini yaitu karena beberapa keunggulannya antara lain memperoleh tabungan haji langsung dapat digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji, emas dan dokumen haji aman tersimpan di pegadaian, biaya

⁴Siti Wahidah, pegawai Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin, *Wawancara pribadi*, Banjarmasin, 20 Februari 2018.

pemeliharaan barang jaminan terjangkau dan jaminan emas dapat dipergunakan untuk melunasi biaya haji.

Kemudahan-kemudahan yang ada pada produk arum haji yang diberikan untuk membantu nasabah untuk menunaikan ibadah hajinya ini, peneliti berpendapat tidak menutup kemungkinan terdapat faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi keinginan nasabah untuk menggunakan produk Arrum Haji yang ada pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga dengan melihat dari luar dan dalam sudut pandang nasabah tersebut.

Dari uraian di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian berkenaan dengan pengaruh produk Arrum Haji terhadap jumlah nasabah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin. Dengan demikian peneliti akan melakukan penelitian tersebut dalam sebuah skripsi dengan judul: “Faktor yang Memengaruhi nasabah dalam Menggunakan Produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka dibuat rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu

1. Faktor apa saja yang memengaruhi nasabah dalam menggunakan Produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin?

2. Faktor apa yang paling dominan yang memengaruhi nasabah dalam menggunakan produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk

1. Mengetahui faktor apa saja yang memengaruhi nasabah dalam menggunakan produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.
2. Mengetahui faktor apa yang paling dominan yang memengaruhi nasabah dalam menggunakan produk Arrum Haji di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

D. Signifikansi Penelitian

1. Secara teoritis, diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan tentang permasalahan yang diteliti dalam bidang pemasaran, baik bagi penulis dan pihak lain yang ingin mengetahui permasalahan ini secara mendalam, memperbaiki kinerjanya guna memperluas pengetahuan dan khususnya memahami Faktor yang memengaruhi nasabah produk Arrum Haji pada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.
2. Secara praktis, pihak manajemen dapat memanfaatkan hasil penelitian ini sebagai bahan masukan dalam mengambil keputusan dan kebijakan mengenai skripsi yang penulis susun yaitu Faktor yang memengaruhi

nasabah produk Arrum Haji pada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

3. Khazanah ilmu pengetahuan dan literatur bagi Perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin pada umumnya, dan Perpustakaan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam pada Khususnya. serta pihak-pihak yang berkepentingan pada penelitian ini.

E. Definisi Operasional

Untuk memperjelas maksud dari judul penelitian ini serta menghindari terjadinya kesalahpahaman dan kekeliruan, maka penulis memberikan definisi operational sebagai berikut:

1. Faktor adalah hal (keadaan atau peristiwa) yang ikut menyebabkan (memengaruhi) terjadinya sesuatu.⁵ Jadi maksud faktor di sini adalah hal-hal atau keadaan yang memengaruhi para nasabah produk Arrum Haji tertarik atau ingin menggunakan produk Arrum Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.
2. Pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari suatu (orang atau benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang.⁶Jadi yang dimaksud pengaruh disini adalah daya yang ditimbulkan oleh faktor-

⁵Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa. *Kamus Besar Bahasa Indonesia, edisi 3 cetakan 3*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 312.

⁶*Ibid.*, hlm. 849.

faktor yang telah disebutkan terhadap nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga tertarik untuk menggunakan produk Arrum Haji.

3. Arrum Haji merupakan pembiayaan guna pendaftaran ibadah haji. Pemberian pinjaman guna pendaftaran haji ini dengan jaminan emas pada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga senilai Rp. 7.000.000 dan bukti Setoran Awal Biaya Perjalanan Ibadah Haji (SA BPIH).⁷
4. Nasabah yang dimaksud adalah banyaknya nasabah yang memperoleh pembiayaan Arrum Haji di PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga.
5. Pegadaian Syariah adalah lembaga keuangan yang menyediakan transaksi pembiayaan dan jasa gadai berdasarkan prinsip syariah.⁸Yang dimaksud disini adalah Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

F. Kajian Pustaka

Untuk menghindari kesalahpahaman dan memperjelas permasalahan yang penulis angkat, maka diperlukan kajian pustaka untuk membedakan penelitian yang telah ada. Penelitian yang dimaksud adalah sebagai berikut:

Penelitian pertama yang dilakukan oleh Ahmad (1001160247) dengan judul “Pengaruh Produk Dana Talangan Haji Pada Bank Syariah Terhadap Antrian Porsi haji Di Kabupaten Balangan”. Penelitian ini beranjak dari persoalan produk dana talangan haji yang diberikan oleh bank-bank syariah kepada masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh produk dana talangan haji

⁷M. habiburrahim, et al eds. *Buku Saku Pegadaian Syariah*, (Jakarta Timur: Kuwais, 2016) hlm. 22.

⁸*Ibid.*, hlm. 23.

pada bank syariah terhadap antrian porsi haji khususnya di Kabupaten Balangan, dampak yang terjadi, dan perspektif Islam terhadap produk dana talangan haji pada bank syariah.

Hasil penelitian ini memberikan penjelasan mengenai keadaan produk dana talangan haji pada bank syariah yang menjadi penyebab bertambahnya antrian porsi haji di Kabupaten Balangan. Penelitian ini dibuktikan dengan berkurang atau bertambahnya jumlah masyarakat yang mendaftar untuk melaksanakan ibadah haji yang ada di Kabupaten Balangan dengan melihat keadaan antrian porsi haji dari tahun 2007-2009 (sebelum adanya bank syariah di Kabupaten Balangan dan sekitarnya) dan dari tahun 2010-2013 (setelah adanya bank syariah di Kabupaten Balangan dan sekitarnya), yang mana jumlah antriannya dari 245 menjadi 331. Penelitian ini juga membahas perspektif Islam terhadap adanya produk dana talangan haji pada bank syariah, perspektif yang digunakan mengacu pada surat Al-Imran ayat 97 makna *istita'ah* (mampu) diartikan menyeluruh baik segi jasmani dan rohani. Namun dengan adanya produk dana talangan haji ini dapat menghalangi para umat Islam yang sudah memiliki kemampuan baik dari segi jasmani dan rohani untuk melaksanakan ibadah haji terhalang keberangkatannya.⁹

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis susun adalah membahas tentang produk pembiayaan haji. Selain itu metode penelitian yang penulis lakukan juga menggunakan metode kualitatif.

⁹Ahmad, "Pengaruh Produk Dana Talangan Haji Pada Bank Syariah Terhadap Antrian Porsi haji Di Kabupaten Balangan" (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin, Banjarmasin, 2015).

Perbedaan dari penelitian ini yang pertama adalah tempat penelitian dimana dalam penelitian ini merujuk pada Bank Syariah sedangkan penulis merujuk pada Pegadaian Syariah. Perbedaan yang kedua berkenaan dengan objek penelitian, dalam penelitian membahas tentang pengaruh jumlah antrian yang ada pada KEMENAG yang ditimbulkan dari produk dana talangan haji, sedangkan penulis membahas tentang faktor yang memengaruhi nasabah dalam menggunakan produk Arrum Haji.

Penelitian kedua yang dilakukan oleh Fauji Rahman (6015109011) dengan Judul “Korelasi Kualitas Pelayanan Dengan Kepuasan Nasabah Produk Talangan Haji Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui korelasi antara variabel kualitas pelayanan (SERVQUAL) dengan kepuasan nasabah produk dana talangan porsi haji, dan untuk mengetahui variabel kualitas pelayanan yang paling kuat korelasinya dengan kepuasan nasabah, serta untuk mengetahui pelayanan menurut etika bisnis Islam pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin.

Hasil penelitian menyimpulkan (1) Secara bivariate terdapat korelasi yang signifikan antara variabel bukti fisik, keandalan, dan empati dengan kepuasan nasabah namun variabel daya tanggap dan jaminan tidak mempunyai korelasi dengan kepuasan nasabah. Sedangkan secara multivariate atau secara bersama-sama terdapat korelasi yang signifikan antara semua variabel kualitas yang meliputi bukti fisik, keandalan, daya tanggap, jaminan dan empati dengan kepuasan nasabah. (2) Variabel keandalan merupakan variabel yang memiliki korelasi yang paling

kuat dengan kepuasan nasabah (3) Pelayanan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin sudah sesuai dengan etika bisnis Islam.¹⁰

Persamaan dari yang peneliti tulis adalah sama-sama membahas produk yang berhubungan dengan haji yaitu peneliti membahas tentang Arrum Haji, sedangkan skripsi ini membahas tentang produk dana talangan porsi haji.

Perbedaan dari skripsi ini dengan yang penulis susun adalah penulis membahas tentang faktor yang memengaruhi nasabah produk Arrum Haji. Sedangkan penelitian ini membahas korelasi kualitas pelayanan dengan kepuasan nasabah yang menggunakan produk dana talangan haji. Selain itu dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif sedangkan penulis menggunakan metode kualitatif.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Sri Margiati (1301160345) dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran dan kendala-kendala yang dihadapi untuk produk Arrum Haji oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif kualitatif.

Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini bahwa strategi pemasaran yang diterapkan PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

¹⁰Fauji Rahman, “Korelasi Kualitas Pelayanan Dengan Kepuasan Nasabah Produk Talangan Haji Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin” (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin, Banjarmasin, 2013).

menggunakan bauran pemasaran, yaitu strategi produk, harga, tempat, dan promosi.¹¹

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis susun adalah terletak pada produk yang diteliti yaitu Produk Pembiayaan Arrum Haji dan tempat yang sama yaitu di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga.

Perbedaan dari Penelitian ini terletak pada substansi yang mana penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran dan kendala-kendala yang dihadapi untuk produk Arrum Haji oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin, sedangkan penelitian yang penulis lakukan bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang memengaruhi nasabah produk Arrum Haji.

Selanjutnya penelitian oleh Muhammad Noor dengan judul “Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Bekam pada Griya Herbal dan Bekam ArRahma Banjarmasin”.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan simultan antara tarif bekam, pelayanan terapi, lokasi praktik dan ketersediaan fasilitas terhadap keputusan pelanggan dalam mengambil jasa bekam dan untuk mengetahui pengaruh yang lebih dominan diantara keempat variabel independen tersebut.

Penelitian ini menghasilkan temuan-temuan: Pertama, semua variabel bebas tersebut dapat dikatakan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan

¹¹Sri Margiati, “Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin” (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin, Banjarmasin, 2017).

pelanggan dalam mengambil jasa bekam. Karena, dari nilai F_{hitung} sebesar $30,721 > F_{tabel} (2,47)$ dengan taraf signifikan $0,000 < 0,05$. Kedua, mengenai pengaruh empat variabel bebas tersebut terhadap keputusan pelanggan dalam mengambil jasa bekam dapat dikatakan memiliki pengaruh secara parsial.

Sebagaimana, untuk tarif bekam nilai T_{hitung} sebesar $2,507 > T_{tabel} (1,985)$, pelayanan terapi nilai T_{hitung} sebesar $2,432 > T_{tabel} (1,985)$, lokasi praktik nilai T_{hitung} sebesar $3,189 > T_{tabel} (1,985)$, dan ketersediaan fasilitas nilai T_{hitung} sebesar $2,309 > T_{tabel} (1,985)$. Ketiga, ternyata dari keempat variabel bebas tersebut yang dominan berpengaruh secara parsial adalah variabel lokasi praktik di GHB ArRahma Banjarmasin.¹²

Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah terletak pada rumusan masalah dimana penelitian ini juga mencari faktor apa saja yang berpengaruh terhadap objek penelitian serta faktor mana yang lebih dominan diantaranya.

Perbedaan dari penelitian ini pertama terletak pada metode yang digunakan dimana penelitian ini menggunakan metode kuantitatif sedangkan penulis menggunakan metode kualitatif. Selanjutnya perbedaan terletak pada tempat penelitian dan juga substansi penelitian dimana penelitian ini bermaksud mencari faktor yang memengaruhi konsumen menggunakan produk bekam sedangkan

¹²Muhammad Noor, "Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Bekam pada Griya Herbal dan Bekam ArRahma Banjarmasin" (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, Banjarmasin, 2017).

penelitian yang penulis lakukan bertujuan mengetahui faktor yang memengaruhi nasabah produk Arrum Haji.

Penelitian berikutnya oleh Norhafizah Putri dengan judul “Faktor-faktor Yang Memengaruhi Keputusan Pelaku UMKM di Kabupaten Banjar Menjadi Nasabah Pembiayaan Pada Bank Konvensional dibandingkan Bank Syariah.”

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor aja yang memengaruhi pelaku UMKM menjadi Nasabah Pembiayaan pada bank konvensional dan perbandingan keputusan pelaku UMKM menjadi nasabah pembiayaan pada bank konvensional dibandingkan bank syariah.

Penelitian ini menghasilkan: Pertama, bahwa faktor yang memengaruhi pelaku UMKM yaitu faktor pelayanan (informan 2,3,4,5 dan 6), faktor sosial (informan 1,2,3,4,5 dan 6), faktor budaya (informan 1,2,3,4,5, dan 6), sedangkan faktor psikologis dan religiusitas tidak memengaruhi pelaku UMKM dalam menggunakan bank konvensional maupun bank syariah. Kedua, perbandingan keputusan pelaku UMKM adalah yang paling dipilih oleh pelaku UMKM adalah bank konvensional. Meskipun pelaku UMKM mengetahui bahwa hukum bunga itu haram akan tetapi mereka tetap menggunakan produk yang ditawarkan bank konvensional. Disebabkan oleh bank syariah yang kurang mempromosikan dan sosialisasi produk mereka.¹³

¹³Norhafizah Putri, “Faktor-faktor Yang Memengaruhi Keputusan Pelaku UMKM di Kabupaten Banjar Menjadi Nasabah Pembiayaan Pada Bank Konvensional Dibandingkan Bank Syariah” (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, Banjarmasin, 2018).

Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan pertama terletak pada metode yang digunakan yaitu metode penelitian kualitatif. Selanjutnya persamaan terletak pada tujuan penelitian dimana penelitian ini dengan penelitian yang penulis susun sama-sama mencari faktor-faktor apa saja yang memengaruhi subjek penelitian.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan yang pertama terletak pada tempat penelitian, selanjutnya perbedaan terletak pada substansi dimana penelitian ini bertujuan mencari faktor aja yang memengaruhi pelaku UMKM menjadi Nasabah Pembiayaan pada bank konvensional dan perbandingan keputusan pelaku UMKM menjadi nasabah pembiayaan pada bank konvensional dibandingkan bank syariah sedangkan penulis bermaksud mencari faktor apa saja yang memengaruhi nasabah produk Arrum Haji.

G. Sistematika Penelitian

Pembahasan dalam penelitian ini disajikan menjadi lima bab, yaitu bab I merupakan pendahuluan yang berisi tentang latar belakang masalah yang menguraikan alasan menggunakan judul dan gambaran dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan yang tergambarkan dirumuskan dalam perumusan masalah, setelah itu disusun tujuan penelitian yang merupakan substansi dari hasil yang diinginkan. Dalam bab ini juga dirumuskan signifikansi penelitian yang merupakan kegunaan atau manfaat dari hasil penelitian. Definisi operasional digunakan untuk membatasi istilah-istilah dalam penelitian yang bermakna umum dan luas. Kajian pustaka ditampilkan sebagai adanya informasi atau tulisan dari aspek yang lain dan

kerangka pemikiran dibuat untuk menggambarkan rumusan masalah yang akan diteliti. Sedangkan sistematika penulisan merupakan tata cara penulisan penelitian yang bersifat sistematis serta terstruktur secara keseluruhan.

Selanjutnya bab II menguraikan tentang landasan teori yang menjadi dasar pemikiran dalam mencari pembuktian dan solusi yang tepat untuk hipotesis yang akan diajukan. Adapun teori yang digunakan adalah tentang pembiayaan, bauran pemasaran, dan perilaku konsumen

Untuk bab III menguraikan metode penelitian yang terdiri dari jenis, metode dan pendekatan, lokasi penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data dan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini.

Pada bab IV menguraikan laporan hasil penelitian yang berisi tentang pemaparan dari hasil penelitian dan analisis data dari pengolahan data.

Terakhir bab V penutup, yang terdiri dari kesimpulan dari hasil penelitian, serta saran kepada pihak Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga dan juga sebagai bahan acuan bagi penelitian selanjutnya.