



PENGARUH KUALITAS PRODUK ARRUM HAJI PEGADAIAN CABANG PROBOLINGGO TERHADAP MINAT MASYARAKAT UNTUK MENDAFTAR HAJI

Rosyida Apriliya Mardiana^{*(a,1)}, Fathullah Rusly^(b,2),
Nailin Nikmatul Maulidiyah^(c,3)

^{abc}Universitas Islam Zainul Hasan, Kraksaan, Probolinggo 67282, Indonesia

¹rosyidaapriyaa@gmail.com*; ²fathullarusly01@gmail.com*;

³Nailinmaulidiyah@gmail.com

*(Corresponding Author)

Article Info	Abstract
Article History Received: June 2023 Revised: June 2023 Published: June 2023 Keywords: Product, Quality, Interest	<i>This study aims to determine the effect of product quality on the Probolinggo branch of Arrum Haji pawnshops on public interest in registering for hajj. The research was conducted with a quantitative approach using descriptive methods. In this study, the population was all customers of the Probolinggo branch of Pegadaian, users of Arrum Haji products during August - October 2022, totaling 46 customers. The data collection technique was carried out using a Likert scale questionnaire. Arrum Haji Products at the Probolinggo Pawnshop Branch Against Public Interest to Register for Hajj by 78.4%, the calculated t value of the product quality variable (X) is 12.646 with a probability significance of 0.00 ($0.00 < 0.05$), then H_0 is rejected and H_a is accepted, so it can be concluded that the product quality variable has a positive and significant effect on public interest.</i>
Informasi Artikel	Abstrak
Sejarah Artikel Diterima: Juni 2023 Direvisi: Juni 2023 Dipublikasi: Juni 2023 Kata Kunci: Kualitas, Produk, Minat	Tujuan penelitian ini untuk mengetahui seberapa besar minat masyarakat dalam mendaftar haji dipengaruhi oleh kualitas produk yang dijual oleh pegadaian Arrum Haji cabang Probolinggo. Metode deskriptif digunakan dalam pendekatan penelitian kuantitatif. Penelitian ini menggunakan 46 nasabah Pegadaian Probolinggo yang membeli produk Arrum Haji antara bulan Agustus sampai Oktober 2022 sebagai populasi sampelnya. Kuesioner skala Likert digunakan untuk metode pengumpulan data. Hasil tersebut memiliki nilai r squared sebesar 0,784 yang menunjukkan bahwa kualitas produk Arrum Haji Cabang Pegadaian Probolinggo berpengaruh sebesar 78,4% terhadap keinginan masyarakat untuk mendaftar haji. Dengan probabilitas signifikansi 0,00 ($0,00 < 0,05$) dan nilai t hitung sebesar 12,646 untuk variabel kualitas produk (X), H_0 ditolak dan H_a diterima, hal ini menunjukkan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat.
Sitasi: Mardiana, R. A., dkk. (2023). Pengaruh Kualitas Produk Arrum Haji Pegadaian Cabang Probolinggo Terhadap Minat Masyarakat Untuk Mendaftar Haji. <i>Mu'amalat: Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah</i> . 15(1), 49-58.	

PENDAHULUAN

Seiring perkembangan Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia juga berkembang dengan pesat baik bank dan non bank, yang masing-masing menawarkan produk yang dibutuhkan dan bermanfaat bagi masyarakat. Untuk mempertahankan dari persaingan maka harus dilakukan pengembangan produk oleh masing-masing lembaga keuangan, apalagi yang tidak melakukan pengembangan atau tidak mengikuti kemajuan zaman, maka lembaga keuangan tersebut tidak dapat bertahan dalam melewati persaingan yang semakin ketat tersebut. Lembaga keuangan Islam adalah

lembaga yang dalam operasinya mematuhi hukum Islam atau mengikuti prinsip syariah. Pegadaian syariah adalah lembaga keuangan non bank yaitu menggunakan hukum gadai untuk membiayai kebutuhan masyarakat, baik produktif maupun konsumtif, Pegadaian syariah ini adalah salah satu jenis lembaga keuangan syariah di Indonesia.¹

Setelah Dewan Syariah Nasional MUI mengeluarkan Fatwa tentang rahn emas, muncul Gadai Syariah. Unit Pegadaian Syariah berdiri pada 14 Januari 2003, dan sejak saat itu, pegadaian syariah tumbuh subur di berbagai lembaga keuangan. Banyak orang yang belum tahu bahwa pegadaian syariah menawarkan berbagai macam barang yang menarik dan tentu membantu masyarakat dalam mencapai cita- citanya. Beberapa produk yang tersedia di pegadaian syariah lainnya antara lain: Gadai BPKB, arum haji, mulia, *rahn*, amanah, dan tabungan emas. Semuanya dengan mudah, terjaga, dan tentunya tanpa riba.²

Indonesia adalah negara yang penduduknya sebagian besar berstatus agama Islam, dan jelas, semua orang ingin pergi haji untuk melengkapi rukun Islam yang kelima. Tetapi jika kita mengingat jumlah kuota di Indonesia dari tahun ke tahun yang terbatas, maka Pegadaian Syariah menawarkan produk Arrum Haji dimana produk ini mempermudah masyarakat untuk lebih cepat dan tentunya aman untuk mendapatkan kursi sebagai calon haji.³

Arrum Haji merupakan produk yang memudahkan seluruh umat muslim yang berkeinginan melaksanakan haji ke baitullah, atau untuk menyempurnakan rukun islam yang lima, produk ini bertujuan untuk pembiayaan ibadah haji. Oleh sebab itu pegadaian syariah menawarkan produk arum haji ini untuk memudahkan dan meringankan biaya umat muslim yang ingin pergi haji melalui jalur regular dengan memberi pinjaman kepada nasabah. Mereka melakukan ini dengan memberikan pinjaman pelanggan untuk melunasi hutang dan mendapatkan tempat duduk saat membayar haji. Produk arum haji di lakukan dengan cara menggadaikan emas perhiasan atau logam mulia ke pegadaian sebagai barang jaminan yang kemudian langsung mendapatkan porsi haji.⁴

Pegadaian syariah memudahkan hidup nasabah dengan memberikan jaminan emas yang terdiri dari logam mulia sekurang-kurangnya seberat tiga setengah gram atau sekitar 7 gram emas perhiasan yang mengandung emas 70% atau sama nilainya dengan uang sebesar Rp. 3.500.000,- dengan jaminan tambahan berupa SABPIH (Setoran Awal Biaya Perjalanan Haji), SPPH (Surat Pendaftaran Haji), dan buku tabungan haji. Yang digunakan sebagai jaminan tambahan selain logam mulia atau emas perhiasan yang menjadi jaminan utama atas pelanggan potensial. Nasabah juga diwajibkan membuka rekening tabungan haji dengan setoran awal minimal Rp di samping menyiapkan emas atau perhiasan logam mulia seberat 3,5 gram. 500.000, dan pinjaman sebesar Rp akan disetorkan ke rekening ini. 25 juta, ditambah dengan uang sewa

¹ Fajrin oktavia, "Strategi Pemasaran Pembiayaan Arrum Haji dalam Meningkatkan Jumlah nasabah di Unit Pegadaian Syariah (UPS) Cirebon Bisnis Center", *Ekonomi Syariah*, no 2 (2019): 163-182

² Susanti Marisa, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Pasar Seketeng Sumbawa Besar", *Ekonomi dan Bisnis*, no 3 (2020): 215-224.

³ Faradila Cut, "Prosedur Pembiayaan Arrum Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, *Ilmiah Akutansi*", no 2 (2021): 34-43.

⁴ Susanti Marisa, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Pasar Seketeng Sumbawa Besar", *Ekonomi dan Bisnis*, no 3 (2020): 215-224.

bulanan untuk pemeliharaan dan perawatan agunan nasabah selama nasabah tersebut tidak membayar. Oleh karena itu, inilah syarat bagi nasabah pegadaian syariah untuk mendapatkan kursi haji dengan memanfaatkan produk arum haji.⁵

Tetapi barang gadai yang dijadikan jaminan tersebut tetap hak milik dari *rabin* atau pemberi gadai, karena pada dasarnya tidak ada perjanjian jual beli di dalamnya. Sesuai dengan yang disampaikan oleh para ulama barang yang dijadikan jaminan dalam perjanjian gadai maka tidak boleh diambil manfaatnya oleh yang menerima gadai tanpa izin pemberi gadai. Sedangkan nasabah yang belum membayar maka dikenakan biaya untuk sewa sebagai perawatan dan penjagaan barang jaminan.⁶

Produk Arrum Haji pada pegadaian ini pada hakikatnya adalah pembiayaan dalam bentuk utang yang diberikan kepada nasabah. Nasabah dapat memperoleh uang yang dibutuhkan untuk penyelenggaraan haji ini dengan memberikan jaminan kepada pegadaian emas perhiasan atau logam mulia, nasabah kemudian akan menerima pinjaman yang dapat digunakan untuk mendaftar sebagai haji. Jadi hal ini dapat membantu masyarakat dalam meringankan beban menunggu haji yang telah lama ditetapkan pemerintah, sehingga tujuan utamanya tidak semata-mata mencari keuntungan.⁷

Meskipun Pegadaian telah memberikan penawaran dan kemudahan yang menggiurkan kepada nasabah, namun terdapat permasalahan di lokasi penelitian yaitu minat masyarakat untuk memilih produk arum haji di pegadaian cabang Probolinggo kurang. Ini terjadi karena pegadaian syariah dan travel haji dan umrah saling bersaing sehingga menyebabkan masyarakat kurang tertarik atau kurang tergiur. Mengingat klarifikasi sebelumnya, maka peneliti tertarik untuk meneliti pengaruh kualitas produk arum haji pegadaian cabang Probolinggo terhadap minat masyarakat untuk mendaftar haji yang tentu hal ini juga akan dijadikan tambahan pengetahuan tentang pengaruh kualitas produk tersebut terhadap minat masyarakat di pegadaian cabang Probolinggo.

METODE

Penelitian ini menggunakan jenis metode penelitian kuantitatif korelasional. Teknik kuantitatif adalah angka-angka yang diperoleh dari observasi yang setelah itu dianalisis, jenis korelasi yaitu penelitian yang mengumpulkan sejumlah data untuk menentukan apakah variabel satu berhubungan dengan variabel lainnya. Tujuan dari penelitian korelasional ini adalah mencari tahu tentang Pengaruh kualitas produk Arrum Haji Pegadaian Cabang Probolinggo terhadap minat masyarakat untuk mendaftar haji.

Penelitian ini juga menggunakan data primer dimana data-data nya di dapat dari nasabah, dengan bentuk kuesioner yang di sebarakan kepada nasabah melalui *google form*. Penelitian ini menggunakan seluruh nasabah Arrum haji sebagai sampelnya selama 3 bulan terakhir yaitu bulan Agustus, September, oktober 2022 di Pegadaian cabang

⁵ Fajrin oktavia, "Strategi Pemasaran Pembiayaan Arrum Haji dalam Meningkatkan Jumlah nasabah di Unit Pegadaian Syariah (UPS) Cirebon Bisnis Center", *Ekonomi Syariah*, no 2 (2019): 163-182

⁶ Husnul Khotimah, "Pemanfaatan Barang dalam Perjanjian Gadai Studi Komparatif Antara Syafi'iyah dan Malikiyah," *Kajian Hukum Ekonomi Syariah*, no 2 (2022): 115-130

⁷ Arianty Risjky, "Pengaruh Produk Arrum Haji Pegadaian Syariah Cabang Banjarbaru Terhadap Minat Masyarakat Untuk mendaftar Haji", *Skripsi*, Universitas Islam Kalimantan MAB, 2020

Probolinggo. Selain itu, metode total sampling digunakan untuk memilih sampel penelitian ini, yang terdiri dari 46 pelanggan dari seluruh populasi, dan juga skala likert 5 poin digunakan dalam penelitian ini. Untuk memastikan kuesioner yang telah disebar itu valid dan dapat dipercaya untuk diteliti lebih lanjut, maka dilakukan lah uji validitas dan reliabilitas lebih dulu.

HASIL/TEMUAN

Jenis kelamin, usia, pekerjaan, rentang pendapatan, pendidikan, dan lama menjadi nasabah pegadaian digunakan untuk mengelompokkan responden di dalam penelitian ini. Hasil yang didapatkan dengan menyebarkan kuesioner kepada 46 nasabah produk Arrum Haji yaitu:

1. Data Responden Penelitian

Berikut kesimpulan yang dapat ditarik dari temuan penelitian yang dilakukan dengan membagikan kuesioner kepada sebanyak 46 pelanggan Arrum Haji yang mengikuti penelitian.

Tabel 1. Usia

Variabel Karakteristik	Klarifikasi	Jumlah	Persentase
		(Orang)	(%)
Usia	Kurang 25 th	32	70%
	26-35 th	12	26%
	36-40 th	0	0%
	Lebih 40 th	2	4%
	Total	46	100%

Tabel 2. Pekerjaan

Variabel Karakteristik	Klarifikasi	Jumlah	Persentase
		(Orang)	(%)
Pekerjaan	Pelajar/ Mahasiswa	13	28%
	Guru/ Dosen	0	0%
	PNS	0	0%
	BUMN	0	0%
	Pegawai	15	33%
	Wiraswata	6	13%
	Lainnya	12	26%
	Total	46	100%

Tabel 3. Rentag Penghasilan

Variabel Karakteristik	Klarifikasi	Jumlah	Persentase
		(Orang)	(%)
Range Penghasilan	Kurang Rp 1.500.000	13	30%
	Rp 1500.000 – Rp 2.500.00	14	30%
	Rp 2.500.000 – Rp. 3.500.000	7	14%
	Lebih Rp 3.500.000	12	26%
	Total	46	100%

Tabel 4. Pendidikan Responden

Variabel Karakteristik	Klarifikasi	Jumlah	Persentase
		(Orang)	(%)
Pendidikan Responden	SD - SMP	1	2%
	SLTA	23	50%
	S1	21	46%
	S2	1	2%

Tabel 5. Lamanya Menjadi Nasabah

Variabel Karakteristik	Klarifikasi	Jumlah	Persentase
		(Orang)	(%)
Lamanya menjadi nasabah	Kurang 1 th	36	78%
	1 – 3 th	9	29%
	Lebih 3 th	1	2%
	Total	46	100%

2. Uji Instrumen

Aplikasi komputer SPSS Statistics 25 digunakan untuk membantu uji validitas dan reliabilitas variabel X dan Y pada penelitian ini.. Setelah kuesioner dibagikan kepada 46 nasabah, lalu kemudian hasil survei tersebut dianalisis validitas dan reliabilitas, dan hasilnya adalah sebagai berikut:

a. Uji Validitas Indikator Variabel kualitas produk (X)

Tabel 6. Uji Validitas Variabel Kualitas Produk (X)

Indikator	r hitung	r tabel	Status
X1.1	0,904	0,2907	Valid
X1.2	0,767	0,2907	Valid
X1.3	0,850	0,2907	Valid
X1.4	0,917	0,2907	Valid
X1.5	0,829	0,2907	Valid
X1.6	0,767	0,2907	Valid

Sumber: Out Put Uji Validitas SPSS 25

Uji validitas pada variabel kualitas Produk Arrum Haji ditemukan bahwa semua koefisien korelasi variabel indikator yang diuji ditunjukkan dengan angka terdapat pada kolom (r hitung) yaitu dengan angka di atas r tabel, yang terlihat di tabel 6, jadi ini menyatakan bahwa semua indikator dalam penelitian ini yaitu valid.

b. Uji Validitas Minat Masyarakat (Y)

Tabel 7. Uji Validitas Variabel Minat Masyarakat (Y)

Indikator	r hitung	r tabel	Status
Y1.1	0,833	0,2907	Valid
Y1.1	0,853	0,2907	Valid
Y1.3	0,873	0,2907	Valid
Y1.4	0,750	0,2907	Valid

Sumber: Out Put Uji Validitas SPSS 25

Pada tabel 7 di atas, hasil uji validitas pada Variabel Minat Masyarakat di nyatakan valid.

c. Uji Reliabilitas variabel kualitas produk

Tabel 8. Uji Reabilitas Variabel Produk (X)

Indikator	Alpha	Status
X1.1	0,806	Reliabel
X1.2	0,806	Reliabel
X1.3	0,806	Reliabel
X1.4	0,806	Reliabel
X1.5	0,806	Reliabel
X1.6	0,806	Reliabel

Sumber: Out Put Uji Reabilitas SPSS 25

Setelah masing-masing instrumen penelitian diuji reliabilitasnya, nilai Cronbach's Alpha pada masing-masing indikator yaitu 0,806 yang menyatakan jika nilai itu lebih besar dari 0,6. maka bisa disimpulkan bahwa masing-masing indikator di atas dapat dipercaya karena $0,806 > 0,6$.

d. Uji Reliabilitas variabel Minat Masyarakat

Tabel 9. Uji Reabilitas Variabel Minat Masyarakat (Y)

Indikator	Alpha	Status
Y1.1	0,822	Reliabel
Y1.2	0,822	Reliabel
Y1.3	0,822	Reliabel
Y1.4	0,822	Reliabel

Sumber: Out Put Uji Reabilitas SPSS 25

Setelah masing-masing instrumen diuji reliabilitasnya, nilai Cronbach's Alpha yaitu 0,822 untuk setiap indikator menunjukkan nilainya lebih besar dari 0,6, ini menyatakan bahwa setiap indikator di atas dapat dipercaya karena $0,822 > 0,6$.

3. Analisis Regresi Linear Sederhana

Persamaan regresi harus lolos uji linieritas dan signifikansi sebelum dapat digunakan untuk prediksi (Sugiyono, 2017). Jadi regresi linier dilakukan untuk memastikan tingkat signifikansi dan linieritas regresi. Data yang didapatkan ditampilkan di tabel bawah ini.

Tabel 10. Analisis Regresi Linear Sederhana

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	3.876	.968		4.006
	Kualitas Produk	.522	.041	.886	.000

a. Dependent Variable: Minat Masyarakat

Formula persamaan regresi linear : $Y = a + b X$

$$Y = 3,876 + 0,522 X$$

Regresi $Y = 3,876 + 0,522 X$ sangat signifikan dan linier, seperti terlihat pada tabel 11 yang memuat hasil uji signifikansi dan uji linieritas. Menurut model regresi, jika prosedur pembiayaan Arrum haji berkembang, maka jumlah nasabah biasanya bertambah sebesar 0,968 poin dengan konstanta 3,876.

Nilai t_{tabel} dengan nilai sig 0,05 dan $df-2 = 44$ adalah 0,2907. Berarti t_{hitung} lebih besar dari $t_{\text{tabel}} = (12.646 > 2,015)$, maka H_0 di tolak dan H_a di terima. Sehingga Hipotesis ada pengaruh Kualitas Produk(X) terhadap Minat Masyarakat (Y) di Pegadaian Cabang Probolinggo sangat berpengaruh.

4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Setiawan dan Kusri menyatakan jika pengaruh kualitas produk (X) terhadap minat masyarakat (Y) dihitung dengan menggunakan koefisien determinasi (R^2). Untuk nilai r berkisar antara 0 dan 1, jika Hubungan variabel X dan variabel Y semakin kuat ketika nilai r mendekati 1. Sebaliknya, jika hubungan variabel X dan variabel Y melemah jika nilai r mendekati 0.

Tabel 11. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.886 ^a	.784	.779	1.179

a. Predictors: (Constant), kualitas produk

Nilai yang dihasilkan dari analisis Adjusted R Square adalah 0,784, hal tersebut menyatakan bahwa kualitas produk Arrum Haji Cabang Pegadaian Probolinggo berpengaruh sebesar 78,4% terhadap keinginan masyarakat untuk mendaftar haji, dengan faktor lain sebesar 21,6%.

5. Uji T (Parsial)

Uji t (Uji Individual) dilakukan untuk membandingkan variabel bebas dan variabel terikat (Sugiyono, 2017). Uji analisis menyatakan bahwa data untuk variabel X dan Y masing-masing bersirkulasi linier dan normal. Uji T kemudian digunakan untuk menguji hipotesis dengan menggunakan analisis parametrik. Hipotesis yang sedang diuji adalah bagaimana kualitas produk Arrum haji mempengaruhi minat masyarakat untuk mendaftar haji. Hipotesis berikut sedang diuji:

H₀ : Produk Arrum haji Pegadaian Cabang Probolinggo tidak berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk mendaftar haji

H_a : Produk Arrum haji Pegadaian Cabang Probolinggo berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk mendaftar haji

Berikut adalah dasar pengambilan keputusan:

- Ho ditolak jika t hitung > t tabel atau sig.2 tailed < dari 0,05. Maka kualitas produk Arrum haji mempengaruhi minat masyarakat untuk mendaftar haji.
- Ho diterima jika t hitung < dari t tabel atau sig.2tailed < dari 0,05. Maka kualitas produk Arrum haji tidak berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk mendaftar haji.

Pengujian ini menggunakan SPSS Statistics 25, dibawah ini merupakan hasil uji hipotesis dalam uji T:

Tabel 12. Uji T (Parsial)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.876	.968		4.006	.000
	kualitas produk	.522	.041	.886	12.646	.000

a. Dependent Variable: minat masyarakat

Dengan bantuan statistika SPSS 25, hasil pengujian diketahui bahwa uji T memiliki nilai Sig. sebesar 0,000 < 0,05, yang berarti variabel X memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel Y. Sedangkan t hitung menunjukkan nilai sebesar 12,646 > 2,015. itu artinya variabel X berpengaruh signifikan terhadap Y, jadi dalam penelitian ini H_a diterima dan H₀ ditolak. Bisa kita tarik kesimpulan bahwa kualitas produk arum haji berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk mendaftar haji

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Kelengkapan produk (variety), keleluasaan (discretion), kedalaman (dept), keluwesan (flexibility), daya tahan (durability), dan kenyamanan produk merupakan enam indikator yang digunakan untuk mengukur pengaruh kualitas produk pegadaian Arum haji cabang Probolinggo terhadap minat individu. dalam pendaftaran haji. Ferdinand mengatakan bahwa minat transaksional, minat referensial, minat preferensial, dan minat eksploratif adalah empat indikator minat yang digunakan Ferdinand untuk mewakili variabel Y.

Untuk variabel (X) nilai t hitung sebesar $12,646 > 2,015$ dengan nilai probability *significancy* sebesar $0,00 < 0,05$, hal tersebut menyatakan H_0 ditolak dan H_a di terima, sehingga dapat dikatakan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat

Terdapat pengaruh Kualitas Arrum Haji di Cabang Pegadaian Probolinggo Terhadap Minat Masyarakat Untuk Mendaftar Haji. Hal ini karena oleh nilai r square 0,784 itu artinya pengaruh tersebut sebesar 78,4%, dan dipengaruhi faktor lain sebesar 21,6% yang tidak diteliti dalam penelitian ini

2. Saran

Saran yang diberikan kepada PT Pegadaian Cabang Probolinggo dan peneliti selanjutnya, diantaranya sebagai berikut:

- a. Untuk PT Pegadaian Cabang Probolinggo, untuk terus meningkatkan kualitas produk baik dengan banyak bersosialisasi agar masyarakat tahu kelebihan produk arum haji sehingga agar minat masyarakat tersebut meningkat
- b. Untuk peneliti selanjutnya, yang mengambil judul penelitian dengan topik yang sama maka di sarankan untuk lebih menyempurnakan proyek akhir ini, diusulkan bagi peneliti berikutnya untuk tidak hanya menganalisis kualitas produk arum haji di periode tertentu, tetapi juga melakukan pencatatan peningkatan nasabah dari beberapa periode.

DAFTAR PUSTAKA

- Arianty Risiky, "Pengaruh Produk Arrum Haji Pegadaian Syariah Cabang Banjarbaru Terhadap Minat Masyarakat Untuk mendaftar Haji", *Skripsi*, Universitas Islam Kalimantan MAB, 2020.
- Fajrin oktavia, "Strategi Pemasaran Pembiayaan Arrum Haji Dalam Meningkatkan Jumlah nasabah di Unit Pegadaian Syariah (UPS) Cirebon Bisnis Center", *Ekonomi Syariah*, no 2 (2019): 163-182
- Faradila Cut, "Prosedur Pembiayaan Arrum Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, *Ilmiah Akuntansi*", no 2 (2021): 34-43.
- Husnul Khotimah, "Pemanfaatan Barang Dalam Perjanjian Gadai Studi Komparatif Antara Syafi'iyah Dan Malikiyah," *Kajian Hukum Ekonomi Syariah*, no 2 (2022): 115-130
- Susanti Marisa, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji Pada PT. Pegadaian Syariah Pasar Seketeng Sumbawa Besar", *Ekonomi dan Bisnis*, no 3 (2020): 215-224.

