

Analisis SWOT pada Produk KUR Syariah di PT.

Pegadaian Syariah Kabupaten Pinrang

A.Nur Hazizah ^{a,1}, Desy Arum Sunarta ^{b,2}, Andi Bisyriani ^{c,3}

^{1,2,3} STAI DDI Pinrang, Indonesia

Email: ^aandiazisah588@gmail.com, ^bdesyarumdas@gmail.com,
^candiria02parepare@gmail.com

DOI:

ABSTRACT

Keywords:
*SWOT Analysis,
Products, Sharia
KUR, PT.
Pegadaian
Syariah*

This study is entitled SWOT Analysis on Sharia KUR Products at PT. Pegadaian Syariah Pinrang Regency. The main objective of this study is to analyze SWOT on Sharia KUR products at PT. Pegadaian Syariah Pinrang Regency. The research method used is descriptive qualitative with data collection techniques through observation, interviews, and documentation. The results of the study indicate that 1) a financing mechanism based on sharia principles aimed at micro, small, and medium enterprises (MSMEs). The marketing strategy for this product is not too aggressive because it is widely known by customers as a product with low interest. However, there are several shortcomings, namely the absence of collateral in the loan, so that if there is arrears, the collection process becomes difficult. The main obstacle in submitting KUR is usually related to filing, such as incomplete business permits. 2) SWOT analysis is a strategic planning method used to evaluate Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats in a business, project, or organization. The demand for KUR is quite high with many enthusiasts and submission of files

Article Info:

Submitted:
04/03/2025
Revised:
12/04/2025
Published:
02/05/2025



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International \(CC BY-SA 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

INTRODUCTION

Perekonomian Indonesia saat ini menunjukkan pertumbuhan yang cukup stabil dan inklusif. Salah satu faktor utama yang berkontribusi terhadap ketahanan ekonomi nasional adalah sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM tidak hanya menjadi tulang punggung perekonomian, tetapi juga berperan dalam menciptakan

lapangan kerja serta meningkatkan pendapatan masyarakat. Dalam konteks inilah, peran lembaga keuangan, baik konvensional maupun syariah, menjadi sangat penting sebagai penyedia modal usaha yang mendorong produktivitas dan kemandirian masyarakat.

Sistem keuangan syariah hadir sebagai alternatif pembiayaan yang berlandaskan prinsip keadilan, transparansi, dan larangan riba. Salah satu produk unggulannya adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah yang ditujukan bagi pelaku UMKM agar dapat memperoleh pembiayaan sesuai prinsip syariah. KUR Syariah diharapkan mampu menjadi instrumen yang efektif dalam meningkatkan daya saing usaha kecil, mengurangi ketimpangan ekonomi, serta memperluas akses masyarakat terhadap layanan keuangan berbasis syariah.

PT. Pegadaian Syariah sebagai salah satu lembaga keuangan syariah yang memiliki jaringan luas di seluruh Indonesia, turut berperan aktif dalam menyalurkan produk pembiayaan KUR Syariah. Produk ini telah mendapat sambutan positif dari masyarakat karena prosesnya yang mudah, cepat, dan menggunakan prinsip murabahah tanpa unsur bunga. Namun, meskipun memiliki potensi besar, Pegadaian Syariah juga menghadapi berbagai tantangan dalam pengelolaan produk KUR Syariah, baik dari aspek internal seperti sumber daya manusia dan administrasi, maupun eksternal seperti persaingan antar lembaga keuangan dan tingkat kesadaran nasabah.

Kabupaten Pinrang merupakan salah satu daerah di Provinsi Sulawesi Selatan dengan jumlah pelaku UMKM yang terus meningkat setiap tahunnya. Kondisi ini menjadikan wilayah tersebut sebagai pasar potensial bagi pengembangan produk KUR Syariah. Namun demikian, tingkat pemahaman masyarakat terhadap pembiayaan syariah masih tergolong beragam, sehingga diperlukan strategi pemasaran dan edukasi yang lebih optimal agar produk KUR Syariah dapat dikenal dan dimanfaatkan secara luas. Hal ini menuntut Pegadaian Syariah untuk menerapkan strategi yang tepat berdasarkan kondisi sosial ekonomi masyarakat setempat.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis faktor-faktor kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) pada produk KUR Syariah di PT. Pegadaian Syariah Kabupaten Pinrang. Dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT, penelitian ini bertujuan memberikan gambaran strategis mengenai posisi dan potensi produk KUR Syariah serta rekomendasi pengembangan agar lebih efektif, berkelanjutan, dan mampu mendukung pemberdayaan ekonomi masyarakat berbasis prinsip syariah.

LITERATURE REVIEW

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) merupakan salah satu alat strategis yang umum digunakan untuk mengevaluasi kondisi internal dan eksternal suatu organisasi. Menurut Rangkuti (2019), analisis SWOT membantu manajemen dalam mengidentifikasi faktor-faktor strategis yang mempengaruhi pencapaian tujuan organisasi. Kekuatan dan kelemahan berasal dari faktor internal, sedangkan peluang dan ancaman muncul dari faktor eksternal.

Dalam konteks lembaga keuangan syariah, analisis SWOT digunakan untuk menilai sejauh mana strategi bisnis dan layanan telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah serta kemampuan lembaga dalam menghadapi dinamika pasar yang semakin kompetitif (Jogiyanto, 2018). Pendekatan ini juga menjadi dasar bagi perusahaan dalam

menentukan langkah strategis untuk mengembangkan produk dan meningkatkan daya saing di pasar keuangan syariah.

2. Konsep Produk dan Kualitas Produk

Kotler & Keller (2016) mendefinisikan produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen. Dalam konteks lembaga keuangan, produk tidak hanya berupa barang, tetapi juga jasa keuangan yang memberikan manfaat bagi pengguna. Menurut Luthfia (2020), kualitas produk mencakup kemampuan produk untuk menjalankan fungsi secara optimal, termasuk keandalan, daya tahan, serta kesesuaian dengan kebutuhan konsumen.

Pegadaian Syariah, sebagai lembaga keuangan non-bank, menawarkan berbagai produk berbasis syariah seperti rahn, arrum haji, tabungan emas, dan KUR Syariah. Kualitas produk yang baik menjadi salah satu faktor penting dalam membangun kepercayaan nasabah, terutama karena transaksi berbasis syariah menuntut kejelasan akad, transparansi, dan keadilan.

3. Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah

Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah merupakan salah satu program pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dengan prinsip syariah. Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan, KUR Syariah menggunakan akad-akad seperti murabahah (jual beli), mudharabah (bagi hasil), dan ijarah (sewa), yang menekankan keadilan dan transparansi dalam setiap transaksi.

Menurut Karim (2021), KUR Syariah hadir sebagai alternatif pembiayaan halal yang membantu meningkatkan akses modal UMKM tanpa riba. Pemerintah juga memberikan subsidi margin untuk meringankan beban nasabah. Program ini berperan penting dalam meningkatkan produktivitas ekonomi kerakyatan serta memperkuat sektor riil di daerah.

4. Pegadaian Syariah

Pegadaian Syariah merupakan lembaga keuangan non-bank yang beroperasi berdasarkan prinsip Islam, yaitu bebas dari unsur riba, gharar, dan maysir. Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, lembaga keuangan syariah memiliki fungsi sosial dan ekonomi untuk membantu masyarakat, terutama dalam pembiayaan yang cepat, aman, dan sesuai syariah. Sejak diterapkannya sistem syariah, Pegadaian Syariah telah menjadi pilihan masyarakat karena kemudahan akses dan fleksibilitas dalam produk pembiayaan. Produk seperti KUR Syariah menjadi wujud komitmen Pegadaian dalam mendukung program pemerintah untuk pemberdayaan UMKM. Pegadaian juga terus berinovasi melalui digitalisasi layanan agar lebih efisien dan menjangkau nasabah secara luas (OJK, 2023).

RESEARCH METHOD

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data dikumpulkan melalui observasi langsung di PT. Pegadaian Syariah Kabupaten Pinrang, wawancara dengan pimpinan dan pegawai bagian pembiayaan, serta dokumentasi terkait produk KUR Syariah. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Fokus penelitian ini adalah pada analisis SWOT, yaitu Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman) yang dihadapi oleh produk KUR Syariah Pegadaian Syariah Kabupaten Pinrang.

RESULT AND DISCUSSION

1. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan utama produk KUR Syariah di Pegadaian Syariah Kabupaten Pinrang terletak pada penerapan prinsip syariah yang bebas dari riba, kepercayaan masyarakat yang tinggi terhadap lembaga Pegadaian, dan proses pembiayaan yang relatif cepat serta mudah dipahami oleh nasabah. Selain itu, Pegadaian Syariah juga memiliki citra positif di masyarakat karena dianggap aman dan transparan dalam pengelolaan dana.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

Beberapa kelemahan yang dihadapi antara lain kurangnya promosi terhadap produk KUR Syariah, keterbatasan sumber daya manusia dalam bidang pemasaran, dan kendala administratif seperti pemberkasan yang seringkali tidak lengkap dari pihak nasabah. Selain itu, belum adanya jaminan yang kuat dalam sistem pembiayaan menjadi kendala saat terjadi penunggakan pembayaran.

3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang besar terbuka bagi pengembangan produk KUR Syariah mengingat meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap sistem keuangan berbasis syariah. Selain itu, dukungan pemerintah dalam pemberdayaan UMKM menjadi faktor eksternal yang sangat mendukung. Tingginya permintaan terhadap pembiayaan mikro berbasis syariah memberikan ruang bagi Pegadaian untuk memperluas pangsa pasar.

4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman utama berasal dari persaingan dengan lembaga keuangan lain seperti bank syariah, koperasi, dan fintech yang menawarkan produk serupa dengan bunga rendah. Selain itu, potensi kredit macet juga menjadi risiko yang harus diantisipasi mengingat sebagian nasabah berasal dari sektor informal yang tidak memiliki jaminan kuat.

Strategi Pengembangan

Berdasarkan analisis SWOT, strategi pengembangan yang dapat dilakukan antara lain:

- (1)Memperkuat promosi melalui media digital dan sosialisasi langsung kepada pelaku UMKM,
- (2)Meningkatkan kualitas layanan dan kompetensi pegawai,
- (3)Memperluas kerja sama dengan pemerintah daerah dan lembaga keuangan lain, serta
- (4)Memperkuat sistem monitoring terhadap pembiayaan agar risiko kredit macet dapat diminimalisir.

CONCLUSION

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan, produk KUR Syariah di PT. Pegadaian Syariah Kabupaten Pinrang memiliki posisi yang cukup kuat dalam mendukung pembiayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dengan prinsip syariah. Kekuatan utama produk ini terletak pada sistem pembiayaan yang sesuai dengan syariat Islam, kepercayaan masyarakat yang tinggi terhadap Pegadaian Syariah, serta proses layanan yang cepat dan transparan. Meskipun demikian, masih terdapat kelemahan seperti keterbatasan promosi, kendala dalam proses administrasi, dan kurangnya tenaga pemasaran yang terlatih.

Peluang besar terbuka seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap sistem keuangan syariah dan dukungan pemerintah terhadap pemberdayaan UMKM. Namun, Pegadaian Syariah juga perlu mewaspadaai ancaman dari lembaga keuangan lain yang menawarkan produk serupa serta risiko kredit macet akibat minimnya jaminan. Oleh karena itu, strategi penguatan promosi, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, serta

kerja sama lintas lembaga perlu dioptimalkan agar produk KUR Syariah dapat tumbuh berkelanjutan dan berkontribusi lebih besar terhadap kesejahteraan masyarakat Pinrang.

ACKNOWLEDGMENT (*If Any*)

Penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya ke hadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Ucapan terima kasih yang mendalam penulis sampaikan kepada pembimbing dan dosen penguji yang telah memberikan arahan, bimbingan, serta masukan yang sangat berharga selama proses penyusunan penelitian ini. Penulis juga menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada manajemen dan karyawan PT. Pegadaian Syariah Kabupaten Pinrang yang telah memberikan kesempatan, waktu, serta data yang dibutuhkan dalam pelaksanaan penelitian ini. Tidak lupa, penulis mengucapkan terima kasih kepada keluarga dan sahabat yang senantiasa memberikan doa, dukungan moral, dan semangat tanpa henti sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik. Semoga segala bantuan dan dukungan yang telah diberikan mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT.

REFERENCES

- Abdul Wahid Mongkito, 2021 *'Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro'*, *Robust: Research of Business and Economics Studies*
- Al-Quran dan Terjemahannya, (Cet I, Jakarta : PT. Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an). (Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar)
- Anisa Tumanggor, 2023 *'Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Di BSI KC Sibolga'* (UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan
- Anita Kristina, "Teknik Wawancara Dalam Penelitian Kualitatif", (Yogyakarta : Deepublish Digital, 2024)
- Arinda Putri Sainuddin 2023, *Pengaruh Pembiayaan KUR pada Nasabah BSI terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Parepare'* (IAIN PARE_PARE).
- Bagas Junindra Putra, 2023 *Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas pada Bank Syariah Indonesia KCP Semarang Banyumanik*
- Bayu Marutho, 2021 *Analisis Strategi Produk Pembiayaan Cicil Emas berdasarkan Teknik Swot (Studi Kasus di Bank Syariah Mandiri KCP Kedoya Jakarta)*
- Daulay, Roudhoh Hayati. 2018 *Analisis SWOT terhadap Perkembangan Usaha Kipang Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal*. Diss. (Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)
- Desi Ivana Vita, 2019 *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan pada Akad Murabahah di BRI Syariah KC Malang*
- Desi Safitri, 2023 *Strategi Pemasaran dalam Produk Gadai Emas pada Pegadaian Syariah Tukmudal*, (S1 Perbankan Syariah IAIN Syekh Nurjati)
- Dr. Nova christian mamuaya,S.E., M.M, wahyuni, M.Pd., dkk, "metode penelitian kuantitatif". (sumatera : azzia karya bersama, 2025)

- Duwi Marwati, 2022 *Analisis Strategi Pemasaran Syariah dalam Meningkatkan Pembiayaan Produk Kur Mikro IB di BSI KCP. Banyuwangi Genteng Kabupaten Banyuwangi*, (Insitut Agama Islam Darussalam Blokangung Banyuwangi).
- Ekky Suti Wibisono, 2019 'Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Kepuasan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen UD. Rizky Barokah di Balongbendo' (UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA).
- Emma Risty Hamidah, 2023 'Efektivitas Peran Produk Pembiayaan KUR Syariah Di Pegadaian Syariah Se-Karesidenan Pati Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah' (IAIN KUDUS).
- Fauzi, Ahmad. 2002 *Metodologi Penelitian*. (Cet I, : CV. Pena Persada, Purwokerto Selatan.
- Firda Umami, 2019 'Analisis Swot Terhadap Strategi Pelayanan Bmt Al Fath Ikmi Cabang Legoso Kota Tangerang Selatan' (Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Syarif).
- Francis Hutabarat.
- Hidayah, Ida, 2021 *Analisis Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus pada Pudean di Kaliwungu)*, Solusi 19.1).h. 01.
- Ishak S. Beno, S.Si., M.Sc, Ni Putu Ayu Wulan N, S.KM., Dkk, "Buku Ajar Biostatistik" (Jambi : Pt. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024)
- Ismail Razak, N Nirwanto, dan B Triatmanto, 2019 "Pengaruh Kualitas Produk
- Jefry Tarantang, Maulidia Astuti, Annisa Awaliyah dan Medinah Munawaroh, 2019 *Regulasi dan Implementasi Pegadaian Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: K-Media).
- Jovani Melisya Kalalo, Silcyljeova Moniharapon, dan Agus Supandi Soegoto, 2021 'Analisis Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Produk Amanah Pada PT. Pegadaian (Persero) Unit Wonasa', Jurnal EMBA, 9.1
- Malik Ibrahim and Sitti Marijam Thawil, 2021 "Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen," *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT* 4, no. 1
- Mardawani, "Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar Dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif" (Yogyakarta : Deepublish Publisher, 2020)
- Mardawani, 2020 *Praktis Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Deepublish Cv Budi Utama).
- Mashuri Mashuri and Dwi Nurjannah, 2020 'Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing', *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1.1
- Metia Resky Oisina, 2018 *Analisis Swot Strategi Pemasaran Produk-Produk Pembiayaan Pada Pegadaian Syariah*, (Studi Pada Pegadaian Syariah Unit Way Halim)' (UIN Raden Intan Lampung).
- Misbachul Huda, 2019 'Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Di Bri Syariah Kc Madiun' (IAIN Ponorogo).
- Muh. Reza, 2022 "Strategi Manajemen Keuangan terhadap Peningkatan Profitabilitas UPS Pegadaian Syariah Lanrisang Kabupaten Pinrang
- Muhammad Anwar Fathoni, 2018 'Konsep Pemasaran Dalam Perspektif Hukum Islam', *Jurisdictie*, 9.1,
- Muhammad Aufal Maram, 2019 'Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas di PT. Pegadaian Syariah Cabang Ngabul Jepara,

- Muhammad Istan and Andriko Andriko, 2024 '*Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Tanpa Agunan Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) Di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Curup*' (Institut Agama Islam Negeri curup).
- Muinatul Khoiriyah, 2019 *Manajemen Risiko Pada Produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) (Studi Kasus di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Bandar Lampung)*, (IAIN Metro)
- Nur Qadri, 2020 *Strategi Pemasaran terhadap Peningkatan Market share di Pegadaian Syariah*
- Nurjana Rumengan, Agus S Soegoto, and Hendra N Tawas, 2023 '*Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis Swot Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Amanah Pt. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Istiqlal Manado*', *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 11.02
- Observasi di PT.Pegadaian Syariah Kabupaten Pinrang, pada tanggal 08 Februari 2025
- Oisina, 2018 *Analisis Swot Startegi Pemasaran Produk-Produk Pembiayaan pada Pegadaian Syariah (Studi pada Pegadaian Syariah Unit Way Halim)* UIN Raden Intan Lampung
- Olii, Dhea Nurinayati, 2023 *Pengaruh Manajemen Sumber Daya Manusia terhadap pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Istiqlal Manado*, (Iain Manado)
- Panji Fitrah Mulia Harahap, 2023 '*Strategi BMT Insani Padangsidempuan Dalam Memasarkan Produk Funding Dan Financing*' (UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan)
- Putra, Muhamad Okto, Dwi Sulastyawati, dan Sineba Arli Silvia. 2020 *Strategi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus di Pegadaian Syariah Unit Lubuk Linggau)*. Diss. Institut Agama Islam Negeri Curup
- Rahayu Budiarto, 2020 '*Efektivitas Implementasi Kredit Usaha Rakyat (KUR) Oleh Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah Kantor Cabang Pembantu (KCP) Makassar Tamalanrea*' (Universitas Hasanuddin).
- Ricki Febrian Syah, Muhammad Iqbal Fasa, dan Suharto Suharto, 2021 '*Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah di Indonesia*', *Al- Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Bisnis Syariah*
- Rizki, Atika. 2023 *Analisa Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan Akad Murabahah pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bojonegoro dari Prespektif Syariah*' (Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim)
- Rosdiana, 2022 '*Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas (Rahn) Di Pegadaian Syariah (Studi Pada Pegadaian Syariah Unit Kota Beureunuen)*
- Rusnadia, 2024 Kamiruddin, and Rini Idayanti, '*Strategi Pemasaran Produk Kur Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Pt Pegadaian Syariah Unit Bone*', *Journal of Comprehensive Science (JCS)*
- Safira Indira Putri, 2021 '*Analisis SWOT terhadap Studi Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan*' (IAIN Ponorogo).
- Setia Andika, 2023 *Mekanisme Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) bagi Pengembangan UMKM pada Pt. Bank Rakyat Indonesia Unit Waya Halim*
- Sodikin Sodikin and Septi Gumindari, 2021 '*Analisis Swot Mutu Evaluasi Pembelajaran*," *JDMF (Jurnal Dinamika Manajemen Pendidikan)*.
- Taufan Hidayat, 2020 '*Analisis Pengaruh Produk, Harga, Promosi Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian*', *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17.2

- Terhadap Kepuasan Pelanggan,” *Jurnal Manajemen Bisnis Krisnadwipayana*
Thian, Alexander 2022, *Analisis Laporan Keuangan* (Penerbit Andi).
- Urip Sulistiyo, Ph. D, “Buku Ajar Metode Penelitian Kualitatif”, (Jambi : Salim Media Indonesia, 2019)
- Wahyuni, Sinar. 2020 *Penjualan Produk Gadai Syariah di Pegadaian Syariah*,
Yeni Rokhilawati dan Ziyadatun Nia, 2020 *Analisis Strategi Pelayanan Islami Pt. Pegadaian (Persero) Unit Pegadaian Syariah Simpang Lima Di Kabupaten Banyuwangi*, , *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam*, 1.1 (2020).
- Yogi Nurfauzi et al., 2023 “Literature Review: Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian, Kualitas Produk dan Harga Kompetitif,” *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)* 4, no. 1 (2023):
- Yulia lestari, 2020 *Pengaruh Pembiayaan Mikro Lama Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM Pada Bank Syariah Cabang Jombang*