

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Pagawasan Manajer Pemasaran Terhadap Pembiayaan Arrum BPKB Bagi Nasabah UMKM Unit Pegadaian Syariah Meureudu Kabupaten Pidie Jaya”. Hal yang melatarbelakangi penelitian ini adalah keefektifan kepemimpinan manajer pemasaran dalam menjalankan perannya termasuk dalam hal pengawasan terhadap Pembiayaan Arrum BPKB yang merupakan suatu produk pembiayaan yang bertujuan untuk mendorong UMKM untuk masyarakat melalui pinjaman gadai syariah. Tujuan dari pengawasan tersebut adalah meningkatkan disiplin kerja pegawai serta mengamati apa yang terjadi dan membandingkan dengan apa yang direncanakan untuk secepatnya melaporkan penyimpangan atau hambatan kepada pimpinan yang bersangkutan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengawasan Menejer Pemasaran terhadap Pembiayaan Arrum BPKB bagi Nasabah UMKM pada Unit Pegadaian Syariah Meureudu dan untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui beberapa tahap yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan teknik reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa manajer pemasaran telah menjalankan perannya secara optimal dengan melakukan pergerakan seperti turun langsung ke lapangan untuk melakukan pengawasan studi kelayakan dan memberikan pengarahan kepada calon nasabah. Adapun pembiayaan bermasalah dapat disebabkan karena adanya faktor dari nasabah yang memiliki karakter buruk yaitu tidak melakukan pembayaran angsuran wajib tepat waktu dengan berbagai alasan. Untuk menghadapi hal tersebut, pihak Pegadaian memberikan teguran kepada nasabah secara lisan maupun tertulis, memberikan surat peringatan somasi (I, II dan III), menghubungi via telepon sampai melakukan pelelangan barang jaminan nasabah.

Kata Kunci: Pagawasan, Manajemen Pemasaran, Pembiayaan, Nasabah UMKM, Pegadaian Syariah.

ABSTRACT

This research is entitled "Marketing Manager's Supervision of BPKB Arrum Financing for MSME Customers of the Meureudu Sharia Pawnshop Unit, Pidie Jaya Regency". The background to this research is the effectiveness of the marketing manager's leadership in carrying out its role, including in terms of supervision of Arrum BPKB Financing, which is a financing product that aims to encourage MSMEs for the community through sharia pawn loans. The aim of this supervision is to improve employee work discipline and observe what is happening and compare it with what is planned to immediately report deviations or obstacles to the management concerned. This research aims to determine the role of the Marketing Manager in Arrum BPKB Financing for MSME Customers at the Meureudu Sharia Pawnshop Unit and to find out what factors cause financing problems. This research uses descriptive qualitative methods with data collection techniques through several stages, namely observation, interviews and documentation. The data analysis technique in this research uses data reduction techniques, data presentation and drawing conclusions. The results of this research show that the marketing manager has carried out his role optimally by carrying out movements such as going directly to the field to supervise feasibility studies and provide direction to prospective customers. Problems with financing can be caused by customers who have bad character, namely not making mandatory installment payments on time for various reasons. To deal with this, the Pegadaian gave warnings to customers verbally and in writing, issued summons warning letters (I, II and III), contacted them via telephone and even auctioned the customer's collateral.

Keywords: Supervision, Marketing Management, Financing, MSME Customers, Sharia Pawnshops.