



STRATEGI PEGADAIAN DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI MELALUI PEMBIAYAAN UMKM DI ERA PANDEMI PERSPEKTIF ISLAM

Masyhuri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bone
Email: masyhuri.akuntansi@gmail.com

Nurfatima Dilla

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bone
Email: nurfatinadilla88@gmail.com

Muammar Hasri

Fakultas Syariah dan Hukum Islam IAIN Bone
Email: ammaralgifari2@gmail.com

Abstract

This article discusses the strategy of pawnshops in maintaining their existence through MSME financing in the pandemic era based on an Islamic perspective. This study aims to find out the strategy implemented by PT Pegadaian UPC Mare in attracting MSME customers in improving the welfare of the surrounding community, one of which is by offering superior products/financing from Pegadaian UPC Mare.

This type of research used by researchers using a qualitative approach. The data is concluded through direct observation of the company through observation, direct interviews with employees and customers and documentation at PT. Pawnshop UPC Mare.

Based on data collection at PT Pegadaian UPC Mare can be concluded that the strategy undertaken is to offer quality products, provide good services according to customer wishes, provide guarantees for the safety of goods, offer business capital quickly and easily and carry out promotions through online media or word of mouth. Though in an Islamic point of view, in doing each business action, most extreme exertion is required in getting business objectives and obviously focusing on the signs that are permitted in Islam while as yet making the idea of ta'awun, tafahum in exercises, so it will by implication ensure a business substance actually exists.

Keywords: *Pegadaian Strategy, UMKM Financing, Islamic Perspective.*

Abstrak

Artikel ini membahas strategi pegadaian dalam mempertahankan eksistensi melalui pembiayaan UMKM di era pandemi berdasarkan perspektif Islam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh PT Pegadaian UPC Mare dalam menarik minat nasabah UMKM dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar yaitu salah satunya dengan menawarkan produk/pembiayaan unggul dari Pegadaian UPC Mare.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (field research) dengan menggunakan teknik wawancara. Jenis data yang

digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Teknik analisis data yang digunakan menggunakan model miles and huberman yaitu Reduksi data, tampilan data, dan penarikan/verifikasi kesimpulan.

Berdasarkan pengumpulan data pada PT. Pegadaian UPC Mare dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan yaitu pelayanan prima berupa menawarkan produk yang berkualitas, memberikan pelayanan/jasa yang baik sesuai keinginan nasabah, memberikan jaminan atas keamanan barang, menawarkan modal usaha secara cepat dan mudah dan melakukan promosi melalui media online atau word of mount. Sedangkan dalam perspektif islam memandang dalam menjalankan setiap aktivitas bisnis diperlukan ikhtiar maksimal dalam memperoleh tujuan bisnis dan tentunya memperhatikan rambu-rambu yang diperbolehkan dalam islam dengan tetap menjadikan konsep ta`awun, tafahum dalam beraktivitas, sehingga secara tidak langsung akan menjamin suatu entitas bisnis tetap eksis (going concern).

Kata Kunci: Strategi Pegadaian, Pembiayaan UMKM, Perspektif Islam.

A. Pendahuluan

Pandemi global tentunya berdampak pada berbagai sektor, terutama sektor ekonomi. Efek finansial ini tidak hanya dirasakan secara lokal, tetapi juga terjadi secara global. Termasuk para pelaku usaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) juga terkena dampaknya. Sebagaimana dinyatakan dalam laporan dari *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) bagaimana sisi penawaran dan permintaan yaitu entitas bisnis mengurangi inventaris bahan alami dan pekerjaan yang tidak menguntungkan serta rantai pasokan juga menghadapi keharusan. UMKM benar-benar tidak berdaya terkena dampak gangguan bisnis, karena mereka sering mengelola bisnis perjalanan, transportasi, dan kuliner yang membutuhkan penyedia dana cepat yang semuanya secara fundamental terpengaruh oleh pandemi global.¹

Posisi dan geliat PT Pegadaian yang menjadi salah satu entitas yang aktif membantu membantu pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) tentu menarik untuk diteliti. Harapannya, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dapat terus eksis dan tumbuh berkembang ditengah pandemi yang ada. Keberadaan PT Pegadaian ditengah masyarakat terkhususnya pelaku UMKM menjadi solusi ditengah problem yang ada. Namun, pandemi ini tentunya mengharuskan setiap entitas bisnis termasuk PT Pegadaian UPC Mare, untuk dapat beradaptasi agar tetap

¹ Wan Laura Hardilawati, *Strategi bertahan UMKM ditengah Pandemi Covid-19*. Jurnal Akuntansi dan Ekonomika. Vol.10 (1).2020.

eksis. Olehnya itu diperlukan manajemen tata kelola yang baik (*Good Corporate Governance*) dalam hal memastikan kebutuhan masyarakat ataupun pelaku UMKM tetap terpenuhi dengan baik, aman, cepat, mudah, nyaman, dan amanah.

Pegadaian UPC Mare tidak mempersulit masyarakat untuk meminjam uang, maka merupakan pilihan terbaik bagi masyarakat dari segi pendanaan. Karena itu, PT Pegadaian UPC Mare telah berhasil mengembangkan program yang telah diterima oleh banyak organisasi, terutama yang mengkhususkan diri dalam penyediaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dengan bunga rendah.

PT Pegadaian (Persero) terus aktif mendukung strategi pemerintah untuk mengembangkan sektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di Indonesia di era pandemi dan mengakui keberadaan UMKM yang mungkin masih menjadi komponen utama Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). Program Peduli Gadai yang akan berlangsung mulai Mei 2020 hingga Juli 2020 menjadi salah satu peran aktif tersebut. Pegadaian memberikan bebas bunga kepada 1,9 juta nasabah di seluruh Indonesia, dan bagi nasabah yang memiliki uang muka kurang dari Rp 1 juta, PT Pegadaian memberikan bunga 0%.²

Mengenai ayat-ayat Alquran yang dapat dijadikan landasan hukum yang mengatur tentang akad gadai, QS. Surat Al-Baqarah Ayat 283:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ مَقْدَمَهُ إِلَى اللَّهِ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الشَّاهِدَةِ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ إِثْمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Terjemahnya:

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh orang yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah SWT Tuhannya, dan menyembunyikannya, Maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya, dan Allah SWT maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”³

² Hadian Wijoyo, *Strategi Pemasaran UMKM Di Masa Pandemi* (Sumatera Barat : Penerbit Insan Cendekia Mandiri, 2021), h. 9.

³ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Quran Transliterasi perkata dan terjemahan* (Jakarta: Cipta Bagus Sagara, 2012), h. 190.

Ayat diatas menjelaskan bahwa Al-Qur'an membolehkan adanya hukum gadai, kecuali beberapa syarat, khususnya yang mengandung unsur riba. Islam sendiri sangat menekankan untuk bertransaksi yang tidak keluar dari rambu-rambu islam atau senantiasa menginternalisasikan nilai-nilai tolong menolong (*ta`awun*), saling memahami (*tafahum*) dalam aktivitas transaksi. Lembaga keuangan non-bank dalam hal ini lembaga pegadaian berpartisipasi dalam pengelolaan pendanaan, yang tugas utamanya adalah menyalurkan dukungan tersebut. Pembiayaan, khususnya penyediaan fasilitas pendanaan untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang dikategorikan mengalami kekurangan dana, merupakan salah satu tanggung jawab utama lembaga keuangan.

PT Pegadaian sebagai salah satu lembaga keuangan tentunya juga menyediakan dana bagi pihak-pihak yang membutuhkan terlebih dimasa pandemi permasalahan yang sedang dirasakan oleh masyarakat setempat, khususnya UMKM (Usaha Kecil dan Menengah). Kemajuan yang diperoleh tentunya menjadikan PT Pegadaian sebagai jawaban mendasar terhadap masalah oleh masyarakat setempat khususnya UMKM.

Mengingat UMKM memiliki komitmen yang cukup besar terhadap perekonomian bangsa, maka hal ini perlu dijunjung tinggi dan digarap melalui bantuan, pendampingan dan lainnya oleh entitas bisnis. Selain itu, masih banyak kalangan yang memandang potensi UMKM saat ini sangat menjanjikan. Apalagi di masa pandemi, sebagian pelaku usaha mengalami omset yang fluktuasi menandakan UMKM butuh sentuhan pembiayaan kredit dari lembaga pegadaian agar tetap eksis dan tumbuh berkembang ditengah pandemi.

B. Metodologi Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dikenal dengan penelitian kualitatif dengan penelitian lapangan yang menggunakan tehnik wawancara. Pendekatan ini menjelaskan ide emosional dari dunia sosial dan mencoba memahaminya dari struktur artikel yang

sedang dipertimbangkan. Selain itu, persepsi realitas individu dan kolektif berbeda dari realitas independen itu sendiri.⁴

Menurut Burrell and Morgan dalam Iwan Triyuwono mengatakan bahwa pemeriksaan mengarah pada ruang rencana pandangan dunia interpretatif untuk menguraikan dan memahami (*to understand*) kekhasan yang ada.⁵ Tahapan analisis data Model Miles dan Huberman menunjukkan bahwa kegiatan dalam analisis data kualitatif dilakukan secara terus menerus dan interaktif hingga selesai yang didalamnya terdapat analisis berupa reduksi data, tampilan data, dan penarikan kesimpulan.

C. Pembahasan

1. Bentuk Strategi PT Pegadaian UPC Mare Untuk Menarik Minat Nasabah UMKM

Keberhasilan suatu entitas bisnis pada dasarnya dapat didefinisikan sebagai kemampuannya untuk mencapai tujuannya. Jika sebuah entitas bisnis menuai manfaat dari usahanya, ia telah mencapai kesuksesan. Karena gaji bisnis adalah tujuan individu yang melanjutkan pekerjaan. Karena pendapatan berdampak signifikan pada kemampuan bisnis untuk terus beroperasi, ini merupakan pertimbangan penting bagi setiap pihak yang berkepentingan.

Pendampingan yang dilakukan oleh UPC Mare kepada usaha mikro, kecil, dan menengah atau UMKM melalui berbagai produk dan pembiayaan tentu sangatlah penting. Karena pegadaian pada awalnya hanya dipandang sebagai alternatif bagi masyarakat ekonomi lemah untuk memperoleh pinjaman uang secara aman, mudah, dan praktis hanya dengan menggadaikan barang berharganya, banyak masyarakat yang merasa malu dan canggung untuk pergi ke pegadaian terdekat, apalagi di masa pandemi.

Pegadaian UPC Mare yang mulai membangun citra barunya sebagai lembaga keuangan yang profesional dengan menyusun motto "*mengatasi masalah tanpa masalah*" dan mulai membangun citra barunya sebagai lembaga keuangan

⁴ Nur Indrianto dan Supomo, *Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen* (Yogyakarta: Penerbit BPEF, 2009), h. 147.

⁵ Iwan Triyuwono, Makrifat] Metode Penelitian Kualitatif [dan Kuantitatif] untuk Pengembangan disiplin Akuntansi.

yang profesional dengan nasabah yang tidak hanya mencakup kalangan menengah, UMKM pelaku usaha, namun juga sudah sampai di kalangan ekonomi atas.

Pegadaian UPC Mare menerapkan strategi yang matang untuk menjamin kelancaran operasional dan selanjutnya pencapaian target omzet perusahaan dengan memberikan layanan pelanggan yang ramah dan menarik pelanggan, khususnya pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), untuk memanfaatkan produk dan pembiayaan yang akan mereka tawarkan di masa depan. Hal-hal sentral adalah:

a. Menawarkan produk yang berkualitas

Menawarkan barang berkualitas tinggi adalah hal terpenting yang dapat dilakukan Pegadaian UPC Mare untuk mengesankan klien saat ini dan calon klien. Tentunya pengelolaan suatu produk yang baik oleh sumber daya manusia (SDM) tidak lepas dari produk itu sendiri. Jika produk Pegadaian UPC Mare dikelola oleh sumber daya manusia yang tidak tepat atau tidak kompeten, maka citra dan pembiayaan perusahaan dapat rusak. Sikap dan respon profesional Pegadaian UPC Mare dan seluruh karyawannya saat melayani pelanggan dan menjamin produk menunjukkan komitmen perusahaan untuk menyediakan produk berkualitas tinggi untuk keuntungan pelanggan.

Usaha memperkenalkan suatu produk mesti berbicara jujur dan bisa memenuhi janji-janjinya, Allah SWT berfirman dalam surah Al-Imran ayat 77:

إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَٰئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ
وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ

Terjemahnya:

“Sesungguhnya orang-orang yang menukar janji (nya dengan) Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga yang sedikit, mereka itu tidak mendapat bahagia (pahala) di akhirat.”⁶

Perintah Al-Quran di atas, jelas Allah SWT memerintahkan umat Islam untuk berkata jujur, mengingat untuk terus bekerja. Karena Allah SWT akan memberikan keuntungan kepada orang yang jujur, maka pembeli akan bertambah jika memiliki sikap jujur. Sementara itu, pembeli tentunya juga akan memberikan informasi

⁶ Departemen Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahan (Bandung: Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Quran).

tentang kepercayaan dan kebaikan pedagang kepada orang lain, sehingga jumlah pembeli bertambah. Upaya dalam rangka meningkatkan jumlah pelanggan di Pegadaian UPC Mare, peran produk tidak terlepas dari strategi yang dijalankan.

Setiap item pasti memainkan peran penting untuk membantu meningkatkan pendapatan klien / area lokal sekitarnya. Tugas Pegadaian UPC Pegadaian juga sangat berperan dalam membantu Usaha Kecil Menengah (UMKM) mendapatkan modal dengan cepat, serta mampu meningkatkan usaha yang dimiliki oleh nasabah UMKM, khususnya di masa pandemi virus Corona. Mengingat konsekuensi pertemuan dengan Bpk. Abd. Rahman Arifin selaku *Business Cycle Re-appropriating* (BPO) di UPC Pegadaian mengungkapkan bahwa:

“Selain prosedur yang mudah, cepat dan aman, tentunya kami juga dapat memberikan pinjaman kepada nasabah dengan nominal yang begitu kecil sesuai barang jaminan nasabah, dan memudahkan pelaku usaha UMKM untuk meminjam modal, dibanding dari perusahaan lain.”⁷

Mengingat konsekuensi pertemuan dengan Bpk. Abd. Rahman Arifin sebagai *Business Cycle Rethinking* (BPO), dapat dilihat bahwa Pegadaian UPC Mare menunjukkan janji untuk memainkan peran penting dalam pergantian peristiwa keuangan publik, terutama jawaban untuk melibatkan jaringan yang meliputi, mini, kecil dan menengah Visioner bisnis UMKM dengan memberikan barang/administrasi yang terbaik.

b. Memberikan pelayanan atau jasa yang terbaik

Bagi Pegadaian UPC Mare, Saat memberikan kesan pertama kepada pelanggan atau calon pelanggan, baik kualitas layanan atau layanan maupun fasilitas yang diberikan sangatlah penting. Pelanggan harus dapat menggunakan produk Pegadaian UPC Mare dengan percaya diri berkat layanan pegadaian. Kesederhanaan administrasi yang diberikan oleh Pegadaian dirasakan oleh salah satu klien pelaku bisnis UMKM. Melayani umat manusia dengan sebaik mungkin adalah pekerjaan yang sangat bagus yang memungkinkan siapa saja yang ingin melakukannya melakukan hal-hal yang baik. Sebagian kecil dari ayat Al-Qur'an

⁷ Abd. Rahman Arifin, *Bussines Process Outsourcing* (BPO) Pegadaian UPC Mare, wawancara olehpenulis di Pegadaian UPC Mare.

yang disebutkan Allah SWT dalam salah satu ayat Al-Maidah ayat 2, yang menganjurkan umat manusia untuk melayani sesama dengan sebaik-baiknya:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya:

“...dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah SWT amat berat siksa- Nya”.⁸

Itulah yang Islam perintahkan untuk memberikan bisnis yang menghasilkan jenis tenaga dan produk, Anda harus memberikan kualitas, tidak memberikan hal-hal buruk atau tidak layak kepada orang lain. Usaha membangun kesan yang baik kepada nasabah/calon nasabah tentunya ada beberapa bentuk-bentuk strategi yang diterapkan Pegadaian UPC Mare agar hal tersebut bisa terlaksana dengan baik. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Surahman selaku pengelola unit pada Pegadaian UPC Mare menyatakan bahwa:

“Kami dari pihak pegadaian sendiri juga biasanya akan turun langsung atau bersilaturahmi dengan sekumpulan orang/masyarakat, para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah UMKM untuk mengenalkan produk dan pembiayaan apa saja yang kami ditawarkan, dengan cara membagikan beberapa brosur dan melalui media sosial seperti instagram, whatsapp dan media sosial lainnya.”⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Surahman selaku pengelola unit pada Pegadaian UPC Mare, dapat diketahui bahwa Pegadaian UPC Mare dalam hal ini mengupayakan beberapa strategi yang dapat menciptakan kesan yang baik kepada nasabah/calon nasabah. Berdasarkan wawancara dengan ibu khaerunnisaa selaku nasabah menyatakan bahwa:

“Kalau butuh sekalima dana langsung memang ma ke pegadaian, apalagi untuk kebutuhan biaya untuk mendirikan usaha saya atau modal tambahan untuk usaha saya yang saya jalani, yang sebagian besar modalnya pegadaian. Cukup saya gadaian beberapa perhiasan ku langsungmi cair dana nya”.¹⁰

⁸ Departemen Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahan (Bandung: Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Quran).

⁹ Surahman, S.E, Pengelola Unit Pegadaian UPC Mare, wawancara oleh penulis di Pegadaian UPC Mare

¹⁰ Khaerunnisa, Nasabah pegadaian UPC Mare, wawancara oleh penulis di Pegadaian UPC Mare.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Khaerunnisa selaku nasabah Pegadaian UPC Mare, dapat diketahui bahwa Pegadaian UPC Mare diminta untuk lebih ahli dalam menawarkan jenis bantuan sesuai keinginan klien/klien dekat yang berkembang secara bertahap. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abd Rahman Arifin selaku *Bussines process outsorching* (BPO) menyatakan bahwa:

“Adapun upaya yang kami lakukan disini untuk memperoleh nasabah yaitu dengan meningkatkan kualitas pelayanan kepada masyarakat khususnya pelaku UMKM dan meningkatkan sosialisasi peran pegadaian, melalui iklan di TV, media sosial, menyebarkan brosur dan lain-lain.”¹¹

Wawancara bersama bapak Abd Rahman Arifin selaku *Bussines process outsorching* (BPO), dapat diketahui bahwa loyalitas nasabah dipengaruhi oleh kualitas pelayanan atau jasa yang diberikan, karena kualitas pelayanan sangat penting kaitannya dengan eksistensi dan perkembangan keberhasilan karena kualitas administrasi sangat penting sesuai dengan keberadaan dan kemajuan prestasi Pegadaian UPC Mare. Kualitas pelayanan atau jasa yang diberikan akan sangat mempengaruhi loyalitas pelanggan terhadap penyedia jasa tersebut, yang selanjutnya akan berpengaruh pada kepuasan pelanggan. Berdasarkan wawancara dengan ibu Khaerunnisa sebagai nasabah Pegadaian UPC Mare menyatakan bahwa:

“Pelayanan karyawan pegadaian terhadap nasabahnya sangat baik mereka ramah dalam melayani setiap nasabah yang datang, setiap nasabah yang ingin melakukan transaksi mereka tetap ramah meskipun nasabah pada saat itu sedang antri.”¹²

c. Memberikan jaminan atas keamanan suatu barang

Pihak Pegadaian UPC Mare menyadari bahaya terhadap agunan yang diterima, dan akan bertanggung jawab penuh jika terjadi kerusakan atau kehilangan terhadap barang jaminan nasabah. Pegadaian UPC Mare tetap memberikan ganti kerugian jika terjadi kehilangan barang nasabah. Tanggung jawab perusahaan dalam Islam tertera pada surah Al-Baqarah Ayat 279 :

¹¹ Abd Rahman Arifin, *Bussines process outsorching* (BPO), Pegadaian UPC Mare, wawancara oleh penulis di Pegadaian UPC Mare.

¹² Khaerunnisa, *Nasabah* pegadaian UPC Mare, wawancara oleh penulis di Pegadaian UPC Mare.

وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ^ط

Terjemahnya:

Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Ayat diatas menjelaskan bagaimana para pihak dalam aktivitas bisnis yaitu Pegadaian UPC Mare, harus bertanggung jawab penuh atas keamana barang nasabah dan tidak saling merugikan satu sama lain. Oleh karena itu, jika ada tuntutan oleh nasabah yang misalkan barang jaminanya mengalami kerugian/kerusakan atau kehilangan, pihak Pegadaian akan menempuh 2 jalan yaitu litigasi dan non litigasi. Adapun penyelesaian secara non litigasi pada prinsipnya lebih sering dilakukan oleh nasabah dan pihak pegadaian.

Prosedur penyelesaian secara kekeluargaan yang dilakukan dengan cara nasabah yang merasa dirugikan bertemu secara langsung dengan pihak pegadaian yang terkait. Keuntungan bagi pihak pegadaian pada hakikatnya bersedia menyelesaikan tuntutan yang diajukan oleh nasabah, oleh karena itu , pihak nasabah akan merasa puas dengan cara penyelesaian secara kekeluargaan. Sedangkan litigasi yaitu kedua belah pihak saling berhadapan untuk saling berargumentasi, mengajukan alat bukti yang prosesnya bersifat terbuka atau transparan.¹³ Maka dari itu pihak Pegadaian UPC Mare memberikan rasa nyaman dan anan bagi barang jaminan nasabah, agar nasabah tidak perlu khawatir dengan barang jaminan yang ada di Pegadaian UPC Mare.

d. Menawarkan modal usaha secara mudah dan cepat

Pegadaian UPC Mare merupakan salah satu pilihan dan solusi yang tersedia bagi masyarakat atau pelaku usaha UMKM untuk mendapatkan pendanaan secara cepat dan aman. Langkah berikutnya datang dari prosedur pendanaan yang akan mendekatkan Pegadaian UPC Mare dengan masyarakat. Berdasarkan hasil wawancara ibu Khaerunnisa sebagai nasabah Pegadaian UPC Mare menyatakan bahwa:

¹³ Mutiara islami, “Aspek Hukum Atas Rusaknya Jaminan di PT. Pegadaian (Persero) dan Perlindungan Hukumnya”, Jurnal Hukum dan Masyarakat Madani, Fakultas Hukum, Universitas Singa Perbangsa karawang, Indonesia, Vol. 11, No. 1, 2021, h. 193-206.

“Sangat terbantu sekaligus apalagi ditengah pandemi sekarang, modal yang ku ambil dari Pegadaian UPC Mare untuk modali usaha saya untuk membesarkan usaha berupa barang campuran. Jadi sampai sekarang kalau misalkan perluka modal, selalu ma datang ke Pegadaian UPC Mare karena mudah dan cepat juga, tidak perlu lama-lama menunggu bisami cair dana”.¹⁴

Dari hasil wawancara dengan ibu Khaerunnisa sebagai nasabah Pegadaian UPC Mare, dapat diketahui bahwa Pegadaian UPC Mare senantiasa memberikan kemudahan bagi para nasabah untuk mendapatkan modal usaha secara cepat dan aman, sehingga nasabah merasa terbantu terutama bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pada masa covid 19. Pegadaian UPC Mare untuk mendapatkan pinjaman bisa dikatakan sangat mudah dibandingkan dengan instansi yang bersifat formal seperti bank, koperasi dan lembaga keuangan lainnya. Karena di Pegadaian UPC Mare hanya dalam waktu kurang dari 20 menit masyarakat atau pelaku usaha UMKM sudah bisa mendapatkan pencairan atas barang jaminan dengan persyaratan yang tidak berbelit-belit yaitu cukup dengan adanya identitas diri seperti kartu tanda penduduk (KTP) kemudian dengan adanya barang yang nantinya akan dijaminkan atau digadaikan.

Selain itu, untuk membuat segala sesuatunya sesederhana mungkin bagi pelanggannya, Pegadaian UPC Mare menawarkan kemudahan dan kenyamanan semaksimal mungkin. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Abd Rahman Arifin selaku *Bussines process outsorching* (BPO) pada Pegadaian UPC Mare menyatakan bahwa:

*“Prosedur yang mudah dan cepat, kami juga dapat memberikan pinjaman kepada nasabah dengan nominal yang begitu kecil, dibandingkan dengan perusahaan lain seperti bank yang biasanya membutuhkan persyaratan yang sangat banyak.”*¹⁵

e. Melakukan promosi melalui media online dan *word of mounth*

Menurut wawancara dengan Bapak Surahman, S.E selaku pengelola unit pada Pegadaian UPC Mare menyatakan bahwa:

“Promosi melalu media online atau word of mounth yang baik akan menciptakan isu atau rumor yang akan nantinya akan beredar secara cepat, yang membuat

¹⁴ Khaerunnisa, *Nasabah* pegadaian UPC Mare, wawancara oleh penulis di Pegadaian UPC Mare.

¹⁵ Abd Rahman Arifin, *Bussines process outsorching* (BPO), Pegadaian UPC Mare, wawancara oleh penulis di Pegadaian UPC Mare.

calon nasabah menjadi penasaran dan ingin mencari tahu akan produk/pembiayaan tersebut dan pada akhirnya memunculkan niat kepada nasabah untuk menggunakan produk yang sudah kami tawarkan.”¹⁶

Hasil wawancara dengan bapak Surahman, S.E selaku pengelola unit UPC Mare, dapat diketahui bahwa pihak Pegadaian UPC Mare dalam menerapkan promosi melalui online atau word of mounth juga melakukan pendekatan terlebih dahulu melalui iklan di TV, media sosial dan lain-lain, sehingga nantinya akan memunculkan rasa penasaran kepada calon nasabah agar menggunakan produk-produk yang telah ditawarkan oleh Pegadaian UPC Mare. Jika meneladani Rasulullah SAW, saat melakukan kegiatan promosi, maka beliau sangat mengedepankan adab dan etika yang luar biasa. Etika dan adab inilah yang dapat disebut sebagai strategi yang nantinya akan memunculkan rasa penasaran bagi konsumen/nasabah.

2. Peran Pegadaian dalam Pembiayaan UMKM dalam Perspektif Islam

Pembiayaan UMKM yang ditawarkan oleh Pegadaian UPC Mare menunjukkan komitmen Pegadaian UPC Mare, yang memiliki dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, terutama bagi kesejahteraan masyarakat disekitarnya. Ini juga berfungsi sebagai sarana pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dengan menyelesaikan masalah tekanan modal yang mereka hadapi dengan memberikan pembiayaan kepada UMKM.

Pegadaian UPC Mare memiliki peran penting yang sangat besar bagi meningkatnya kesejahteraan para pelaku usaha UMKM dan masyarakat sekitar. Adapun poin-poin penjelasannya:

- a. Sebagai sarana penambahan modal bagi pelaku usaha UMKM di Mare

Pegadaian UPC mengalami keberhasilan karena telah menerapkan strategi yang baik dan efektif, terbukti minat masyarakat dalam menggunakan pembiayaan UMKM yang bertambah dan tentunya akan berimplikasi pada penambahan modal bagi pelaku UMKM di Mare itu sendiri. Islam memandang berbisnis itu adalah sesuatu hal yang dihalalkan. Wajar jika dapat dipahami bahwa Nabi Muhammad

¹⁶ Surahman, S.E, *Pengelola Unit* Pegadaian UPC Mare, wawancara penulis di Pegadaian UPC Mare.

SAW pada mulanya adalah seorang pengusaha atau pedagang, sebagaimana para sahabat Nabi pada zaman dahulu. Bagaimana mereka bisa memiliki sumber modal yang begitu besar. Orang-orang benar-benar dijadikan oleh Allah SWT sebagai khalifah di bumi ini, untuk melakukan ini jelas membutuhkan tenaga yang paling besar.

Bisnis dan individu yang membutuhkan pinjaman dengan cepat dan aman akan menemukan bahwa pembiayaan yang disediakan oleh pegadaian merupakan sarana yang ideal untuk menambah modal. Siklus cepat hanya membutuhkan 15 menit untuk aset cair dan penimbunan yang aman. Selain itu, kerangka waktu di muka adalah 120 hari jadwal atau yang dapat dibandingkan dengan 4 bulan dan dengan asumsi berkembang dengan baik dapat diperluas.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Muhammad Taufan Hariyadi Kadir selaku Kasir di pegadaian UPC Mare menyatakan bahwa:

“Pemberian pembiayaan yang kami berikan kepada nasabah secara tidak langsung sangat berperan penting membantu penambahan modal atau pendapatan agar nantinya dapat meningkatkan usaha yang dijalankan oleh para pelaku usaha UMKM, apa lagi kami menawarkan dengan proses persyaratan yang cepat dan tidak perlu waktu yang lama dalam pencairan dana”.¹⁷

Hasil wawancara dengan bapak Muhammad Taufan Hariyadi Kadir selaku kasir, dapat diketahui bahwa peran pembiayaan UMKM bagi para pelaku usaha sangat membantu masyarakat dalam mendapatkan modal dengan cepat, dan aman, ini juga nantinya dapat mampu untuk meningkatkan usaha yang dimiliki/dijalankan oleh nasabah.

Secara tidak langsung, Pegadaian UPC Mare turut serta membantu nasabah, khususnya dalam hal memberikan atau memberikan subsidi yang nantinya akan digunakan sebagai modal dalam menjalankan pekerjaan, tepatnya melalui barang/dana yang dipersembahkan oleh Pegadaian. Pegadaian UPC Mare berperan penting dalam mengedarkan kredit modal usaha berdasarkan peraturan gadai kepada masyarakat umum/nasabah. Hal ini untuk meningkatkan pembayaran kepada klien dan kemajuan bisnis, diperlukan sumber daya yang sangat besar.

¹⁷ Muhammad Taufan Hariyadi Kadir, *Kasir* Pegadaian UPC Mare, wawancara oleh penulis di Pegadaian UPC Mare.

Olehnya itu dapat ditarik kesimpulan, bahwa peran pembiayaan UMKM yang ada di pegadaian UPC Mare memang mampu meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar dan sangat turut membantu nasabah dikarenakan prosesnya yang cepat. Maka dari itu masyarakat tidak perlu merasa risau lagi jika membutuhkan dana dengan cepat dan aman.

b. Sebagai Penyedia Dana Melalui Pembiayaan UMKM

Pegadaian UPC Mare sangat berpengaruh terhadap penyaluran dana melalui pembiayaan UMKM pada pelaku usaha. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Muhammad Taufan Hariyadi Kadir selaku Kasir di Pegadaian UPC Mare menyatakan bahwa:

“Kami disini menawarkan pembiayaan bagi semua kalangan masyarakat dan pelaku usaha UMKM yang tentunya proses pencairan dana nya tidak memakan waktu yang lama yang nantinya dana yang dicairkan dapat membantu untuk meningkatkan usaha yang dijalankan.”¹⁸

Hasil wawancara dengan bapak bapak Muhammad Taufan Hariyadi Kadir selaku kasir, dapat diketahui bahwa pembiayaan UMKM yang ditawarkan oleh pegadaian memiliki peran yang sangat penting dalam mendorong peningkatan usaha yang dirintis para pelaku usaha UMKM melalui pencairan dana yang cepat yang kemudian hal tersebut dapat dipergunakan secara cepat oleh para pelaku usaha UMKM tanpa menunggu waktu yang lama. Penyediaan dana yang ditawarkan melalui pembiayaan UMKM secara tidak langsung pegadaian berkontribusi penuh. Dalam penyediaan dana kepada nasabah/masyarakat juga akan berpengaruh kepada meningkatnya usaha yang dirintis oleh para pelaku usaha dan pegadaian memiliki andil sebagai penyedia dana melalui pembiayaan UMKM yang cepat dan aman.

c. Sarana Pengembangan UMKM

Pengembangan UMKM oleh Pegadaian UPC Mare dengan menawarkan pembiayaan Kredit Cepat Aman (KCA). KCA sendiri merupakan merupakan skim pinjaman bagi pelaku usaha dalam rangka pengembangan usaha dengan sistem pengembalian angsuran dan jaminan BPKB kendaraan. Alhasil, pembiayaan KCA

¹⁸ Muhammad Taufan Hariyadi Kadir, *Kasir* Pegadaian UPC Mare, wawancara oleh penulis di Pegadaian UPC Mare.

semacam ini dirancang untuk memudahkan pengusaha UMKM mendapatkan modal usaha hanya melalui jaminan BPKB kendaraan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Muhammad Taufan Hariyadi Kadir selaku kasir Pegadaian UPC Mare menyatakan bahwa:

“hadirnya pembiayaan Kredit Cepat Aman (KCA) kami berharap nasabah akan merasa terbantu terlebih bagi para pelaku usaha yang kapan saja ingin membutuhkan modal untuk peningkatan modal usahanya, agar masyarakat juga bisa terhindar dari rentenir yang memberian bunga sangat besar”.¹⁹

Hasil wawancara dengan bapak Muhammad Taufan Hariyadi Kadir selaku kasir, dapat diketahui bahwa, pembiayaan KCA yang ditawarkan pegadaian bagi masyarakat golongan ekonomi lemah, secara tidak langsung pegadaian disini juga turut membantu nasabah/masyarakat sekitar yang membutuhkan modal atau dana untuk keperluan yang mendesak dengan cepat sehingga nasabah tidak perlu menjatuhkan alternatif pilihan yang jauh lebih berat seperti mencari pinjaman kepada rentenir yang memberikan bunga yang sangat besar. Dimana dijelaskan dalam Al-Quran surah An-Najm ayat 39. Tentang melakukan pengembangan usaha ekonomi yang artinya:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى

Terjemahnya:

*“Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya.”*²⁰

Ayat diatas anjuran untuk mengembangkan usaha ekonomi. melalui ayat ini Allah SWT akan membalas sempurna kepada orang yang mau berusaha keras, setiap usaha dan iktiar dalam memenuhi kebutuhan hidup hendaklah diawali niat untuk Allah SWT. Seorang pedagang menjajahkan dagangannya di pasar menaruh harapan agar dapat mendapat rezeki yang banyak, pegawai yang bekerja dikantor berharap mendapatkan hasil yang diharapkan, jadi dimana setiap orang yang berusaha agar mendapatkan rezeki Allah SWT maka akan dijanjikan pahala baginya apapun profesinya.

¹⁹ Muhammad Taufan Hariyadi Kadir, *Kasir Pegadaian UPC Mare*, wawancara oleh penulis di Pegadaian UPC Mare.

²⁰ Departemen Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahan* (Bandung: Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Quran).

D. Penutup

Setelah melakukan penelitian ditemukan bahwa strategi yang dilakukan oleh Pegadaian UPC Mare yaitu pelayanan prima seperti menawarkan produk yang berkualitas, memberikan pelayanan dan jasa yang baik, memberikan jaminan atas keamanan barang, menawarkan modal usaha dan melakukan promosi melalui media online dalam upaya mempertahankan eksistensinya.

Kemudian dilihat dari bagaimana Peran pembiayaan UMKM dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar dalam perspektif keuangan islam yaitu memandang dalam menjalankan setiap aktivitas bisnis diperlukan ikhtiar maksimal dalam memperoleh tujuan bisnis dan tentunya memperhatikan rambu-rambu yang dibolehkan dalam islam, dengan tetap menjadikan konsep *ta'awun* (tolong menolong), *tafahum* (saling memahami) dalam beraktivitas, sehingga secara tidak langsung akan tetap menjamin suatu entitas bisnis dalam hal ini PT Pegadaian UPC Mare tetap eksis (*going concern*) ditengah masyarakat.

E. Daftar Pustaka

- Departemen Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahan* (Bandung: Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Quran).
- Hardilawati, Wan Laura. *Strategi bertahan UMKM ditengah Pandemi Covid-19*. Jurnal Akuntansi dan Ekonomika. Vol.10 (1).2020.
- Mutiara islami, “*Aspek Hukum Atas Rusaknya Jaminan di PT. Pegadaian (Persero) dan Perlindungan Hukumnya*”, Jurnal Hukum dan Masyarakat Madani, Fakultas Hukum, Universitas Singa Perbangsa karawang, Indonesia, Vol. 11, No. 1, 2021.
- Nur Indrianto dan Bambang Supomo, *Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi & Manajemen*, (Yogyakarta: BPEF-Yogyakarta, 2009). h.147.
- Triyuwono, Iwan. “[*Makrifat*] Metode Penelitian Kualitatif [dan Kuantitatif] untuk Pengembangan disiplin Akuntansi”. Makalah ini diseminarkan dalam acara Simposium Nasional Akuntansi (SNA) ke-16 di Manado pada tanggal 25-27 September 2013.
- Wijoyo Hadian. *Strategi Pemasaran UMKM Di Masa Pandemi*. Sumatera Barat ; Penerbit Insan Cendekia Mandiri, 2021.