

STRATEGI DAN PROSPEK PEGADAIAN SYARIAH BAGI PENINGKATAN EKONOMI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH



Media Ekonomi
Terakreditasi No. 05/PB/ET/2009/2008

Analisa Ketersediaan Bersih Seling Bagan Rg Kutan
(Koran: Kuran: Indonesia Purada 1906-2008)
Aman: Seling: Bagan Rg Kutan: Bagan Rg Kutan: 4

Analisa Program Pasa Gempa Bumi Batang Kuran, Kuran, Kuran
Pengaruh Dik: Pasa: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: 20

Selanjutnya: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: 25

Analisa Program: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: 70

Nagatan: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: 54

Pengaruh: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: 100

Revisi: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: Kuran: 110

SINTA - Science and Technology | Download file | iLovePDF | Garuda - Garba Rujukan Digital | PKP Media Ekonomi

e-journal.trisakti.ac.id/index.php/medek/index

MEDIA EKONOMI

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Trisakti

ISSN : 2442-9686 (Online)
ISSN : 0853-3970 (Print)

REGISTER LOGIN

CURRENT ARCHIVES ANNOUNCEMENTS ABOUT

Search

TEMPLATE

Article Template

Surat Pernyataan Keaslian Naskah

Author Guideline

Registration

Focus and Scope

Publication Ethics

Editorial Team

Jurnal Title : Media Ekonomi
Frequency : 2 Issues every year (April and October)
Print ISSN : 0853-3970
Online ISSN : 2442-9686
Editor-in-Chief : Agustina Suparyati
Managing Editor : Nurhayati
Publisher : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti

Accredited by Indonesia Ministry of Research, Technology and Higher Education, Decree No.30/E/KPT/2019 (3nd level)

Media Ekonomi is published by Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi dan Bisnis (LPFB) Universitas Trisakti. Since 2002, three times a year, (April, August, and December). This journal was accredited by Dikti of 2005-2008, and start from 2016, we change the publication frequency to twice a year (April and October).

The aim of Media Ekonomi to disseminate research result in economics. This journal did not give limitation on research

SINTA - Science and Technology
Download file | iLovePDF
Garuda - Garba Rujukan Digital
Media Ekonomi
e-journal.trisakti.ac.id/index.php/medek/index

Journal Title : Media Ekonomi
Frequency : 2 Issues every year (April and October)
Print ISSN : 0853-3970
Online ISSN : 2442-9686
Editor-in-Chief : Agustina Suparyati
Managing Editor : Nurhayati
Publisher : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti

Accredited by Indonesia Ministry of Research, Technology and Higher Education, Decree No.30/E/KPT/2019 (3rd level)

Media Ekonomi is published by Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi dan Bisnis (LPFEB) Universitas Trisakti. Since 2002, three times a year, (April, August, and December). This journal was accredited by Dikti of 2005-2008, and start from 2016, we change the publication frequency to twice a year (April and October).

The aim of Media Ekonomi to disseminate research result in economics. This journal did not give limitation on research method, both of quantitative and qualitative can be accepted and the data from primary, secondary, and literature review. The article that was submitted can be used Bahasa or English. The decision for acceptance depends on blind review results. Several criteria to be accepted are: originality, novelty, proper research method and give real contribution for theory development, or future research or practitioners. This journal is Open Access journal. This journal allows readers to read, download, copy, distribute, print, search or link to the full texts or its articles and to use them for any other lawful purpose.

Current Issue

Vol. 31 No. 1 (2023): April

Published: 2023-10-02

TEMPLATE

Article Template

Surat Pernyataan Keaslian Naskah

Author Guideline

Registration

Focus and Scope

Publication Ethics

Editorial Team

Reviewer

Peer Review Process

Plagiarism Policy

Journal History

Plagiarism Check

Author Index

Publication Frequency

SINTA - Science and Technology
Download file | iLovePDF
Garuda - Garba Rujukan Digital
Media Ekonomi
sinta.kemdikbud.go.id/journals/profile/5330

MEDIA EKONOMI

LEMBAGA PENERBIT FAKULTAS EKONOMI & BISNIS UNIVERSITAS TRISAKTI

P-ISSN : 08533970 <> E-ISSN : 24429686

2.92308 Impact Factor

1023 Google Citations

Sinta 3 Current Accreditation

Google Scholar Garuda Website Editor URL

History Accreditation

2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

Citation Per Year By Google Scholar

Year	Citation
2015	30
2016	35
2017	80
2018	130
2019	120
2020	100
2021	110
2022	130
2023	100

Journal By Google Scholar

	All	Since 2018
Citation	1023	730
h-index	14	12
i10-index	31	20

SINTA - Science and Technology
Download file | iLovePDF
Garuda - Garba Rujukan Digital
STRATEGI DAN PROSPEK PEGADA
+

e-journal.trisakti.ac.id/index.php/medek/article/view/9998



MEDIA EKONOMI

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Trisakti

ISSN : 2442-9686 (Online)
ISSN : 0853-3970 (Print)

REGISTER LOGIN

CURRENT ARCHIVES ANNOUNCEMENTS ABOUT

Home / Archives / Vol. 30 No. 1 (2022): April / Articles

STRATEGI DAN PROSPEK PEGADAIAN SYARIAH BAGI PENINGKATAN EKONOMI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

PDF

Published: Sep 5, 2022

DOI:
https://doi.org/10.25105/me.v30i1.9998

R. ajeng Entaresmen
Nuraini Chaniago

Abstract

The purpose of this study was to determine the sharia pawnshop strategy for improving the economy of micro, small and medium enterprises at PT. Pegadaian Syariah X in Tangerang, Banten, to find out the prospect analysis of

TEMPLATE

Article Template

Surat Pernyataan Keaslian Naskah

Author Guideline

Registration

Focus and Scope

Publication Ethics

Editorial Team

SINTA - Science and Technology
Download file | iLovePDF
Garuda - Garba Rujukan Digital
STRATEGI DAN PROSPEK PEGADA
+

e-journal.trisakti.ac.id/index.php/medek/article/view/9998

STRATEGI DAN PROSPEK PEGADAIAN SYARIAH BAGI PENINGKATAN EKONOMI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

PDF

Published: Sep 5, 2022

DOI:
https://doi.org/10.25105/me.v30i1.9998

Keywords:
Sharia Micro Financing,
Implementation Mechanism of
Sharia Micro Financing
restructuring, SWOT Analysis,
Islamic Banking, Sharia Micro
Financing Products

R. ajeng Entaresmen
Nuraini Chaniago

Abstract

The purpose of this study was to determine the sharia pawnshop strategy for improving the economy of micro, small and medium enterprises at PT. Pegadaian Syariah X in Tangerang, Banten. This method is a qualitative research method is a research method based on the philosophy of post-positivism, used to examine the condition of natural objects, where the researcher is the key instrument, the sampling of data sources is carried out purposively and snowball, the research technique of collecting data is triangulation (combined).), data analysis is inductive or qualitative using SWOT analysis. The results of the study show that Pegadaian is present as an alternative solution to the problem of limited capital, especially for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). In general, MSMEs really hope for financing opportunities that have easy access, light and easy requirements, fast acquisition times, and light installments. they can provide. In accordance with the facts on the ground related to support for national economic growth

Dimensions

0

Article Template

Surat Pernyataan Keaslian Naskah

Author Guideline

Registration

Focus and Scope

Publication Ethics

Editorial Team

Reviewer

Peer Review Process

Plagiarism Policy

Journal History

Plagiarism Check

Author Index

Publication Frequency

Reviewer/Editor Join

Journal Business Model

SINTA - Science and Technology X | Download file | iLovePDF X | Garuda - Garba Rujukan Digital X | View of STRATEGI DAN PROSPEK X | +

e-journal.trisakti.ac.id/index.php/medek/article/view/9998/8506

 **MEDIA EKONOMI**
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Trisakti

ISSN : 2442-9686 (Online)
ISSN : 0853-3970 (Print)

1 of 14 Automatic Zoom

Media Ekonomi Vol. 30 No. 1 April 2022 : 57 - 70 ISSN : 2442-9686 (online)
DOI: <http://dx.doi.org/10.25105/me.v30i1.9998> ISSN : 0853-3970 (print)

**STRATEGI DAN PROSPEK PEGADAIAN SYARIAH BAGI
PENINGKATAN EKONOMI USAHA MIKRO KECIL
MENENGAH**

R.Ajeng Entaresmen^{1*}, Nuraini Chaniago²
^{1,2}Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti
Jl. Kari Tega No.1, Grogol, Jakarta 11440, Indonesia

STRATEGI DAN PROSPEK PEGADAIAN SYARIAH BAGI PENINGKATAN EKONOMI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

R.Ajeng Entaresmen^{1*}, Nuraini Chaniago²

¹²Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti

Jl. Kyai Tapa No 1, Grogol, Jakarta 11440, Indonesia

*Corresponding Author Email: raden.ajeng@trisakti.ac.id

ABSTRACT

- Purpose** : *The purpose of this study was to determine the sharia pawnshop strategy for improving the economy of micro, small and medium enterprises at PT. Pegadaian Syariah X in Tangerang, Banten, to find out the prospect analysis of Pegadaian Syariah for improving the economy of micro and small businesses at PT. Pegadaian Syariah X in Tangerang, Banten.*
- Design/Methodology /Approach** : *This method is a qualitative research method is a research method based on the philosophy of post-positivism, used to examine the condition of natural objects, where the researcher is the key instrument, the sampling of data sources is carried out purposively and snowball, the research technique of collecting data is triangulation (combined).), data analysis is inductive or qualitative using SWOT analysis*
- Findings** : *The results of the study show that Pegadaian is present as an alternative solution to the problem of limited capital, especially for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). In general, MSMEs really hope for financing opportunities that have easy access, light and easy requirements, fast acquisition times, and light installments. they can provide. In accordance with the facts on the ground related to support for national economic growth*
- Keywords** : *Sharia Micro Financing, Implementation Mechanism of Sharia Micro Financing restructuring, SWOT Analysis, Islamic Banking, Sharia Micro Financing Products*
- JEL Classification** : G21, G32

Submission date: 20 Agustus 2021

Accepted date: 6 April 2022

PENDAHULUAN

Pertumbuhan perekonomian suatu negara menjadi salah satu indikator meningkatnya kesejahteraan suatu bangsa. Salah satu yang menjadi tulang punggung perekonomian negara Indonesia adalah Usaha Mikro Kecil Menengah. Hal ini ditunjukkan dengan mampu bertahannya industri usaha kecil ditengah masalah krisis ekonomi global. Usaha mikro ini

masih mampu bertahan akan usaha yang dijalankan dan mampu memainkan fungsi penyelamatan di beberapa sub sektor.

Perkembangan UMKM mampu memperluas basis ekonomi dan memberikan kontribusi yang signifikan, yaitu meningkatnya perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional. Dalam mengembangkan UMKM ini tidak terlepas dari masalah. Data BPS menunjukkan 35,10% UMKM menyatakan kesulitan dalam permodalan, kemudian diikuti oleh kepastian pasar 25,9% dan kesulitan bahan baku 15,4% dan lain sebagainya seperti dari faktor kemampuan, kurangnya pemanfaatan teknologi informasi sehingga UMKM sulit berkembang dibandingkan usaha-usaha besar lainnya (Rosana, 2019).

Terbitnya PP Nomor 10 tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan penggadaian, satu hal yang perlu dicermati bahwa PP Nomor 10 menegaskan misi yang harus diemban oleh pengadaian untuk mencegah praktik riba. Banyak pihak berpendapat bahwa operasionalisasi Pengadaian Pra Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang Bunga Bank, telah sesuai dengan konsep syariah meskipun harus diakui belakangan bahwa terdapat beberapa aspek yang menepis anggapan itu. Dalam perspektif ekonomi, pegadaian merupakan salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif karena tidak memerlukan proses dan persyaratan yang terlalu rumit. Bentuk pendanaan ini sudah ada sejak lama dan sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia. Pegadaian adalah satu-satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kemasyarakat atas dasar hukum gadai (Andry, 2009).

Lembaga pegadaian merupakan lembaga keuangan formal di Indonesia, yang bertugas menyalurkan pembiayaan dengan bentuk pemberian uang pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan berdasarkan hukum gadai. Lembaga Pegadaian ini wujud dari pembangunan perekonomian nasional yang diamanatkan oleh Pasal 33 UUD 1945, dengan tujuan turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah dibidang ekonomi pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai, dan mencegah timbulnya praktik ijon, pegadaian gelap, riba dan pinjaman tak wajar lainnya. Pegadaian juga tempat bagi konsumen untuk meminjam uang dengan barang - barang pribadi konsumen sebagai jaminannya. Mengusung slogan “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”, Perum Pegadaian bahkan dinilai sebagai ekonomi kerakyatan. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa masyarakat kelas bawah pun bisa memanfaatkan jasa gadai dari Perum Pegadaian ini.

Lembaga pegadaian Syariah dapat memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan serta dapat menjawab kegelisahan - kegelisahan sebagian masyarakat Indonesia dengan mayoritas muslim yang menginginkan kehadiran sebuah lembaga pegadaian yang terbebas dari riba dan bunga. Gadai syariah adalah lembaga pinjaman yang berada langsung di bawah Perum Pegadaian, dengan pengawasan Depkeu dan DSN -MUI, yang menyalurkan dananya atas dasar hukum gadai syariah, menerima jaminan berupa barang bergerak. Persyaratan ringan, prosedur yang sederhana, dan pelayanan yang cepat sebagai cirinya gadai syariah.

Adapun tugas pokok dari sistem gadai adalah dapat memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan. Namun demikian, keberadaan lembaga keuangan ini belum dimanfaatkan secara maksimal oleh masyarakat Indonesia, mengingat citra yang menempel sangat identik dengan sebuah lembaga keuangan, orang-orang susah, salah satu motto yang dibangun dalam rangka mengubah *image*-nya yang sudah melekat adalah mengatasi masalah tanpa masalah. Dengan motto tersebut maka dapat diharapkan masyarakat tidak lagi segan datang pegadaian. Dalam perspektif ekonomi, pegadaian merupakan salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif karena tidak memerlukan proses dan persyaratan yang terlalu rumit. Bentuk pendanaan ini sudah ada sejak lama dan sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia. Pegadaian adalah satu-satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kemasyarakat atas dasar hukum gadai. (Amin, 2005).

Menurut Oktafia (2017), hal yang perlu diperhatikan oleh UMKM adalah bagaimana cara menerapkan dalam sistem syariah Islam, dalam menjalankan usahanya tersebut sehingga dapat mendatangkan keberkahan dalam usahanya itu. Untuk mewujudkan sistem yang syariah, maka UMKM bias menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan mikro syariah. Kerjasama yang dijalin ini, bukan hanya akan berdampak padaberjalannya sistem yang Islami, akan tetapi juga dapat mendukung struktur permodalan UMKM. Ismail (2018), mengatakan bahwa dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan kritis, Pegadaian Syariah perlu membuat startegi pengembangan sebuah usaha untuk kedepannya agar lebih dapat terarah tujuannya.

Untuk dapat membentuk lembaga pegadaian syariah sebagai usaha untuk merealisasikan praktek ekonomi syariah di masyarakat ekonomi menengah ke bawah dan yang sedang mengalami kesulitan dalam mendapatkan pendanaan, sehingga diperlukan adanya kerjasama dari seluruh pihak untuk menentukan strategi dalam pembentukan lembaga pegadaian syariah yang lebih baik dan berkualitas. Diharapkan masyarakat akan bisa lebih memilih pegadaian dibandingkan memilih Bank pada saat mereka mengalami kesulitan dana, karena meminjam dana di Pegadaian caranya relatif lebih mudah dibandingkan harus meminjam dana pada Bank. Pegadaian syariah bukan lembaga persaingan yang mengakibatkan suatu kerugian bagi lembaga keuangan lainnya. Keberadaan pegadaian syariah ini akan menambah pilihan bagi masyarakat untuk mendapat dana dengan mudah, dan agar semakin meningkatkan eksistensi dari pegadaian Syariah itu sendiri. (Ismail, 2018).

Pandia, dkk (2005), mengatakan bahwa pada masa krisis Perum Pegadaian mendapat peluang untuk semakin berperan dalam pembiayaan, khususnya untuk usaha mikro kecil menengah, dan ternyata selama kurun waktu krisis ekonomi sosial tersebut, Perum Pegadaian dapat menunjukan adanya kinerja yang memuaskan dan menjadi salah satu perusahaan yang tidak berpengaruh oleh krisis. Permasalahan yang selalu muncul pada usaha mikro kecil menengah ini adalah modal atau biaya. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan akses ke sumber-sumber permodalan dan keterbatasan pengetahuan.

Kehadiran pegadaian Syariah sangatlah dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia saat ini serta prospek kedepannya mengenai pegadaian syariah bagi peningkatan ekonomi usaha mikro kecil menengah karena prinsip dan operasionalnya berdasarkan syariah Islam yang tentunya terlepas dari unsur *Magrib (Maysir, Ghoror dan Riba)*. Hal itu juga diperkuat dengan keluarnya fatwa MUI yang baru-baru ini tentang pengharaman bunga pada bank karena termasuk riba, serta didukung oleh penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam yang tentunya sangat menghendaki diterapkannya prinsip-prinsip syariat Islam dalam berbagai transaksi atau muamalat untuk memenuhi segala kebutuhannya.

Pegadaian hadir sebagai alternatif solusi bagi persoalan keterbatasan modal yang merupakan permasalahan utama Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam upaya pengembangan skala usahanya. Secara umum, UMKM mengharapkan adanya peluang pembiayaan yang memiliki kemudahan akses, persyaratan yang ringan dan mudah, prosedur sederhana, waktu perolehan yang cepat, dan ketetapan bunga angsuran yang ringan (Dendawijaya, 2015). Pegadaian berusaha memposisikan dirinya untuk memenuhi keinginan bagi para pengusaha skala UMKM yang umumnya kesulitan memperoleh pembiayaan akibat keterbatasan jaminan yang bisa mereka sediakan (Susanta & Syamsuddin, 2009),

Pegadaian yang beroperasi di Kota Tangerang merupakan tipe syariah. Hal ini berarti bahwa dalam penyediaan produk-produk pembiayaan berbasis gadai, selain menerapkan prinsip-prinsip umum, pegadaian di Kota Tangerang juga dijalankan berdasarkan prinsip syariah (Djamil, 2012). Pegadaian Syariah memberikan solusi keuangan dengan berbagai produk andalan berbasis gadai (*rahn*) dan pembiayaan. Adapun akad utama yang digunakan pada produk Pegadaian Syariah adalah akad *rahn*. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn* dijelaskan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* diperbolehkan dengan beberapa ketentuan. Jenis Produk dari Pegadaian Syariah seperti *Amanah, Rahn, Arrum BPKB, Arrum Emas, Arrum Haji, Rahn Hasan, Rahn Fleksi, Rahn Bisnis dan Rahn Tasjily*.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis akan mengkaji dan membahas lebih jauh mengenai perencanaan strategi dan prospek pada pegadaian syariah melalui penelitian dan menuangkannya ke dalam penelitian dengan judul “Strategi dan Prospek Pegadaian Syariah Bagi Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah.”

METODE PENELITIAN

Sugiyono (2011), mendefinisikan metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat post positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya eksperimen) yaitu peneliti sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive dan snowball, teknik pengumpulan dengan tri-anggulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi, yakni penilaian yang menggambarkan atau kenyataan sosial, dengan jalan mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan bagaimana sebenarnya

“Strategi dan Prospek Pegadaian Syariah Bagi Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah.” Untuk lokasi penelitian, penulis mengambil lokasi di PT. Pegadaian Syariah X di Tangerang, Banten. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dan data yang terkumpul akan disajikan dalam bentuk uraian-uraian secara deskriptif. Setelah data diolah dan sebagaimana diuraikan dalam teknik pengolahan data di atas, selanjutnya dilakukan analisis data terhadap permasalahan yang dirumuskan terdahulu. Data diperoleh dari hasil wawancara oleh informan dibahas secara mendalam dengan mengacu pada landasan teoritis. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT yang mana evaluasinya terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Bahwa analisa SWOT ini semata –mata sebagai suatu analisa yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi.

a. Analisis Matriks SWOT

Hasil yang diperoleh dari matriks SWOT adalah alternatif strategi yang layak dipakai dalam strategi perusahaan. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O (*Strengths-Opportunity*), strategi W-O (*Weakness-Opportunity*), strategi W-T (*Weakness-Threats*), strategi S-T (*Strengths-Threats*)

1) Menganalisis Strategi Dengan Pendekatan Matrik SWOT

Tabel 1
Matriks SWOT

INTERNAL EKSTERNAL	Strategi (S) Daftar semua kekuatan yang dimiliki	Weaknesses (W) Daftar semua kelemahan yang dimiliki
	Strategi SO Gunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada	Strategi WO Atasi semua kelemahan dengan memanfaatkan semua peluang yang ada.
Opportunity (O) Daftar semua peluang yang dapat diidentifikasi	Strategi ST Gunakan semua kekuatan untuk menghindari dari semua ancaman	Strategi WT Tekan semua kelemahan dan cegah semua ancaman
Threats (T) Daftar semua ancaman yang dapat diidentifikasi		

- a) Strategi SO (*Strengths - Opportunities*) Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.
- b) Strategi ST (*Strength - Threats*) Adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- Strategi WO (*Weaknesses - Opportunities*) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

- c) Strategi WT (*Weaknesses - Threats*) Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Pegadaian Syariah Bagi Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah di PT. Pegadaian Syariah X di Tangerang

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Pegadaian Syariah di PT. Pegadaian Syariah X di Tangerang bahwa dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT dengan mengamati kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), ancaman (*threats*) berdasarkan faktor internal (IFAS) maupun eksternal (EFAS). Berikut analisis SWOT yang dapat dilakukan pada strategi pegadaian syariah bagi peningkatan ekonomi usaha mikro kecil menengah di PT. Pegadaian Syariah X di Tangerang adalah sebagai berikut:

a. IFAS (*Internal factor analysis strategy*)

1. Kekuatan (*strengths*)

- a) Gadai Syariah pada dasarnya sebagai bagian dari sistem keuangan yang merupakan tatanan dalam perekonomian suatu negara yang memiliki peran, terutama dalam menyediakan jasa-jasa di bidang keuangan.
- b) Memiliki beberapa produk untuk meningkatkan volume usaha para pemilik UMKM diantaranya yaitu Arrum Mikro atau gadai BPKB kendaraan, bagi pemilik usaha yang ingin menambah modal dan memperluas usahanya. Dengan biaya yang bersaing dan jangka waktu yang fleksibel mulai dari 12,18,24 dan 36 bulan dengan sistem pembayaran angsuran bulanan.
- c) Memiliki produk Amanah atau pembiayaan kendaraan baru maupun bekas guna pemilik UMKM memiliki unit kendaraan untuk meningkatkan produktifitas usahanya. Biaya yang terjangkau dan jangka waktu juga yang fleksibel mulai 12,18, 24 sampai 36 bulan dengan sistem angsuran.
- d) Gadai syariah dapat digunakan untuk menggerakkan usaha ekonomi kecil dan menengah untuk lebih dapat tumbuh dan berkembang, hingga sektor riil dapat tumbuh dengan secara baik dan cepat, hal ini sangat dibutuhkan dalam usahanya untuk mengurangi pengangguran dan peningkatan pembangunan perekonomian nasional, baik secara makro maupun mikro sehingga berpotensi besar untuk mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan.
- e) Pegadaian Syariah berkomitmen untuk mendorong kemandirian ekonomi masyarakat dengan menyediakan produk dan layanan jasa keuangan. Hal ini guna meningkatkan kualitas ekonomi rakyat Indonesia menjadi lebih baik serta mampu memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi setiap nasabah.
- f) Peran lembaga pembiayaan seperti Pegadaian Syariah dalam pengembangan UMKM, memiliki peran sebagai sumber alternatif pembiayaan dan sebagai lembaga pembiayaan dalam menyalurkan aspirasi dan minat masyarakat dalam pembangunan ekonomi.

2. Kelemahan (*weaknesses*)

Kondisi pandemi, membatasi ruang gerak para petugas untuk melakukan kunjungan atau literasi kepada para pemilik UMKM sehingga masih banyak yang beralih kepada gadai swasta.

b. EFAS (*Eksternal factor analysis strategy*)

1. Peluang (*Opportunities*)

- a) Dikeluarkannya UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, peluang pegadaian Syariah semakin terbuka lebar karena dimungkinkan untuk terlibat secara maksimal dalam pemberdayaan UMKM. Peluang tersebut dapat dilihat pada pasal 22 yang menyatakan bahwa usaha mikro sangat dimungkinkan untuk meningkatkan dan memajukan, serta memberdayakan masyarakat ekonomi lemah sehingga keberadaan UMKM akan mampu menciptakan perekonomian yang adil dan penuh kebersamaan yang berpijak pada pemberdayaan masyarakat.
- b) Pegadaian syariah juga mengembangkan pelayanannya lewat digital yang berbasis aplikasi. Hal ini bertujuan untuk kemudahan nasabah dalam melakukan transaksi. Nasabah yang mau berkomunikasi dengan pegadaian, misalnya mau menanyakan sesuatu tentang gadai tidak perlu untuk datang ke kantor. Ini cukup dilakukan dengan mengoperasikan aplikasi yang sudah di download.
- c) Peluang pada era sekarang ini, pegadaian syariah X Tangerang bekerjasama dengan instansi, komunitas usaha dan meningkatkan peran agen pegadaian syariah tetap berjalan dengan proses ketat ataupun menggelar webinar atau *zoommeeting* pada kegiatan promosi yang dijadwalkan Kantor Wilayah maupun Kantor Pusat.

2. Ancaman (*Threats*)

- a) Semakin banyaknya pesaing baru
- b) Persyaratan yang lebih selektif saat kondisi pandemi

Berikut ini adalah Matriks SWOT, Strategi Pegadaian Syariah Bagi Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah di PT. Pegadaian Syariah X di Tangerang, Banten sebagai berikut.

Tabel 2
Matriks SWOT

	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
IFAS	1. Gadai Syariah pada dasarnya sebagai bagian dari sistem keuangan yang merupakan tatanan dalam perekonomian suatu negara yang memiliki peran, terutama dalam menyediakan jasa-jasa dibidang keuangan. 2. Memiliki beberapa produk untuk meningkatkan volume usaha para pemilik UMKM diantaranya yaitu Arrum Mikro atau gadai BPKB kendaraan, bagi pemilik usaha yang ingin menambah modal dan memperluas usahanya. Dengan biaya yang bersaing dan jangka waktu yang fleksibel mulai dari 12,18,24 dan 36 bulan dengan sistem pembayaran angsuran bulanan. 3. Memiliki produk Amanah atau pembiayaan kendaraan baru maupun bekas guna pemilik UMKM memiliki unit kendaraan untuk meningkatkan produktifitas usahanya. Biaya yang terjangkau dan jangka waktu juga yang fleksibel mulai 12,18, 24 sampai 36 bulan dengan sistem angsuran. 4. Gadai syariah dapat digunakan untuk menggerakkan usaha ekonomi kecil dan menengah itu untuk lebih dapat tumbuh dan berkembang. Sehingga sektor riil dapat tumbuh dengan secara baik dan cepat, di mana hal ini sangat dibutuhkan dalam usahanya untuk mengurangi pengangguran dan peningkatan pembangunan perekonomian nasional, baik secara makro maupun mikro sehingga berpotensi besar untuk mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan. 5. Pegadaian Syariah berkomitmen untuk mendorong kemandirian ekonomi masyarakat dengan menyediakan produk dan layanan jasa keuangan. Hal ini guna meningkatkan kualitas ekonomi rakyat Indonesia menjadi lebih baik serta mampu memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi setiap nasabah. 6. Peran lembaga pembiayaan seperti Pegadaian Syariah dalam pengembangan UMKM, memiliki peran sebagai sumber alternatif pembiayaan dan sebagai lembaga pembiayaan dalam menyalurkan aspirasi dan minat masyarakat dalam pembangunan ekonomi.	Kondisi pandemi, membatasi ruang gerak para petugas untuk melakukan kunjungan atau literasi kepada para pemilik UMKM sehingga masih banyak yang beralih kepada gadai swasta.
EFAS		

OPPORTUNITY (O)	STRATEGI SO	STRATEGY WO
1. Dikeluarkannya UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, peluang pegadaian Syariah semakin terbuka lebar karena dimungkinkan untuk terlibat secara maksimal dalam pemberdayaan UMKM. Peluang tersebut dapat dilihat pada pasal 22 yang menyatakan bahwa usaha mikro sangat dimungkinkan untuk meningkatkan dan memajukan, serta memberdayakan masyarakat ekonomi lemah sehingga keberadaan UMKM akan mampu menciptakan perekonomian yang adil dan penuh kebersamaan yang berpijak pada pemberdayaan masyarakat. 2. Pegadaian syariah juga mengembangkan pelayanannya lewat digital yang berbasis aplikasi. Hal ini bertujuan untuk kemudahan nasabah dalam melakukan transaksi. Nasabah yang mau berkomunikasi dengan pegadaian, misalnya mau menanyakan sesuatu tentang gadai tidak perlu untuk datang ke kantor. Ini cukup dilakukan dengan mengoperasikan aplikasi yang sudah diunduh. 3. Peluang pada era sekarang ini, pegadaian syariah X Tangerang bekerjasama dengan instansi, komunitas usaha dan meningkatkan peran agen pegadaian syariah tetap berjalan dengan proses ketat ataupun menggelar webinar atau zoom meeting pada kegiatan promosi yang dijadwalkan Kantor	1. Adanya Dikeluarkan UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, peluang pegadaian Syariah semakin terbuka lebar karena dimungkinkan untuk terlibat secara maksimal dalam pemberdayaan UMKM. Peluang tersebut dapat dilihat pada pasal 22 yang menyatakan bahwa usaha mikro sangat dimungkinkan untuk meningkatkan dan memajukan, serta memberdayakan masyarakat ekonomi lemah sehingga keberadaan UMKM akan mampu menciptakan perekonomian yang adil dan penuh kebersamaan yang berpijak pada pemberdayaan masyarakat. 2. Memaksimalkan dan mengembangkan pelayanan lewat digital yang berbasis aplikasi. Hal ini bertujuan untuk kemudahan nasabah dalam melakukan transaksi. 3. Nasabah yang mau berkomunikasi dengan pegadaian, misalnya mau menanyakan sesuatu tentang gadai tidak perlu untuk datang ke kantor. Ini cukup dilakukan dengan mengoperasikan aplikasi yang sudah di download. 4. Adanya peluang pada era sekarang ini, pegadaian syariah X Tangerang, bekerjasama dengan instansi, komunitas usaha dan meningkatkan peran agen pegadaian syariah tetap berjalan dengan proses ketat ataupun menggelar webinar atau zoom meeting pada kegiatan promosi yang dijadwalkan Kantor Wilayah maupun Kantor Pusat	Dikarenakan kondisi pandemi, membatasi ruang gerak para petugas untuk melakukan kunjungan atau literasi kepada para pemilik UMKM, maka dapat di koordinasikan dengan petugas untuk memberikan solusi bersama seperti menggunakan media online.

Wilayah maupun Kantor Pusat

TREATH (T)	STRATEGY ST	STRATEGY WT
1. Semakin banyaknya pesaing baru 2. Persyaratan yang lebih selektif saat kondisi pandemi	1. Melakukan pelayanan yang terbaik kepada nasabah sesuai dengan motto pegadaian bahwa mengatasi masalah tanpa masalah. 2. Pegadaian menyadari bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Jumlah unit UMKM yang terus meningkat berbanding lurus dengan tingginya penyerapan tenaga kerja sehingga berpotensi besar untuk mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan.	1. Melakukan monitoring usaha nasabah secara berkala 2. Berkoordinasi dengan nasabah dengan melakukan pelayanan yang terbaik 3. Mencari solusi bersama kelangsungan usaha

Sumber: Data diolah

Berdasarkan pada tabel 2 kinerja Pegadaian Syariah X, Tangerang ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kombinasi kedua faktor tersebut pada ditunjukkan pada diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut:

1. Strategi S-O

Analisis ini didasarkan pada pemikiran perusahaan. Secara singkat, perusahaan memanfaatkan semua kekuatan dalam memanfaatkan peluang sebesar-besarnya (Rangkuti, 2016). Strategi S-O yang dijalankan oleh Pegadaian Syariah X Tangerang, yaitu: Adanya Dikeluarkan UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, peluang pegadaian Syariah semakin terbuka lebar karena dimungkinkan untuk terlibat secara maksimal dalam pemberdayaan UMKM. Peluang tersebut dapat dilihat pada pasal 22 yang menyatakan bahwa usaha mikro sangat dimungkinkan untuk meningkatkan dan memajukan, serta memberdayakan masyarakat ekonomi lemah sehingga keberadaan UMKM akan mampu menciptakan perekonomian yang adil dan penuh kebersamaan yang berpijak pada pemberdayaan masyarakat; Memaksimalkan dan mengembangkan pelayanan lewat digital yang berbasis aplikasi. Hal ini bertujuan untuk kemudahan nasabah dalam melakukan transaksi; Nasabah yang mau berkomunikasi dengan pegadaian, misalnya mau menanyakan sesuatu tentang gadai tidak perlu untuk datang ke kantor. Ini cukup dilakukan dengan mengoperasikan aplikasi yang sudah di download; Adanya peluang pada era sekarang ini,

pegadaian syariah X Tangerang, bekerjasama dengan instansi, komunitas usaha dan meningkatkan peran agen pegadaian syariah tetap berjalan dengan proses ketat ataupun menggelar webinar atau zoommeeting pada kegiatan promosi yang dijadwalkan Kantor Wilayah maupun Kantor Pusat.

2. Strategi W-O

Strategi ini didasarkan pada pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang dimiliki (Rangkuti, 2016). Maka Strategi yang dijalankan oleh Pegadaian Syariah X Tangerang, adalah:

Dikarenakan kondisi pandemi, membatasi ruang gerak para petugas untuk melakukan kunjungan atau literasi kepada para pemilik UMKM, maka dapat di koordinasikan dengan petugas untuk memberikan solusi bersama seperti menggunakan media *online*.

3. Strategi S-T

Strategi ini merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman (Rangkuti, 2016). Strategi yang dijalankan oleh Pegadaian Syariah X Tangerang, yaitu:

Melakukan pelayanan yang terbaik kepada nasabah sesuai dengan motto pegadaian bahwa mengatasi masalah tanpa masalah; Pegadaian menyadari bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Jumlah unit UMKM yang terus meningkat berbanding lurus dengan tingginya penyerapan tenaga kerja sehingga berpotensi besar untuk mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan.

4. Strategi W-T

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2016). Strategi W-T yang dijalankan Pegadaian Syariah X Tangerang, yaitu:

Melakukan monitoring usaha nasabah secara berkala; Berkoordinasi dengan nasabah dengan melakukan pelayanan yang terbaik; Mencari solusi bersama kelangsungan usaha.

Prospek Pegadaian Syariah Bagi Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah Di PT. Pegadaian Syariah X Di Tangerang

Pegadaian sebagai salah satu BUMN yang bergerak di bidang jasa keuangan dan diawasi oleh OJK. Pegadaian Pasar Modern X memberikan dana pinjaman dari hasil gadai jaminan nasabah dengan biaya yang bersaing. Keberadaan kami masih sangat dibutuhkan bagi pelaku usaha baik mikro maupun menengah. Penggunaan sistem syariah diharapkan masyarakat dapat bertransaksi dengan tepat dan berkah, sehingga terhindar dari gadai-gadai swasta ataupun rentenir yang membebankan bunga tinggi. Selalu ada peningkatan jumlah nasabah mikro per tahunnya, namun kondisi COVID-19 banyak berdampak bagi pelaku usaha. Mulai tahun 2020 pemerintah memberikan subsidi bagi nasabah pegadaian yang terdata sebagai penerima subsidi, Sehingga tetap bisa membantu para pelaku usaha untuk bangkit dan meningkatkan penjualan mereka.

Gadai syariah merupakan produk jasa gadai (*rahn*) yang diklaim dilaksanakan sesuai dengan syariah, sebagai koreksi terhadap gadai konvensional yang haram karena memungut bunga (*riba*). Gadai syariah berkembang pasca keluarnya Fatwa DSN MUI No.25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*, Fatwa DSN MUI No.26/DSN-MUI/III/2002

tentang rahn emas, dan Fatwa DSN MUI No.68/DSN-MUI/III/2002 tentang rahn tasjily. Sejak itu marak berbagai jasa gadai syariah, baik di Pegadaian Syariah maupun di berbagai bank Syariah. Landasan ini kemudian diperkuat dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.25/DSNMUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk rahn diperbolehkan dengan beberapa ketentuan yang terdapat dalam fatwa tersebut. Berbagai kajian ekonomi menyatakan peluang perkembangan lembaga keuangan Syariah lebih baik daripada perkembangan lembaga keuangan konvensional. Sifat akad-akad dalam perjanjian transaksi yang fleksibel tidak memberikan kerumitan-kerumitan dalam pelaksanaannya dalam bisnis maupun transaksi berbasis syariah. Selain itu, peruntukannya yang tidak hanya bagi masyarakat muslim, membuat lembaga keuangan syariah diminati oleh banyak investor karena jangkauan pasarnya yang luas sehingga berpeluang untuk memberikan keuntungan yang besar bagi investor-investor tersebut.

Pegadaian hadir sebagai solusi alternatif bagi persoalan keterbatasan modal, terutama bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Umumnya, UMKM sangat mengharapkan adanya peluang pembiayaan yang mempunyai kemudahan dalam berakses, persyaratan yang ringan dan mudah, waktu perolehan yang cepat, dan ketetapan bunga angsuran yang ringan. Pegadaian berusaha memposisikan dirinya untuk memenuhi harapan bagi para pengusaha skala UMKM yang biasanya kesulitan memperoleh pembiayaan akibat keterbatasan jaminan yang mampu mereka sediakan. Sesuai fakta dilapangan terkait daya dukung bagi pertumbuhan perekonomian nasional, UMKM masih dihadapi permasalahan terkait pengembangan usaha. Salah satu permasalahan utama bagi UMKM ialah dalam permodalan yang disebabkan oleh ketersediaan jaminan yang dimiliki UMKM tidak mencukupi persyaratan pengajuan pembiayaan. Sebagian besar UMKM tidak memiliki legalitas formal usaha dan tata administrasi yang tidak teratur utamanya terkait pengelolaan keuangan, serta, rumitnya berkas pengajuan permohonan pembiayaan yang membuat pemilik usaha enggan, sementara dirinya juga harus mengelola usahanya. Sebuah fitur dari penawaran pembiayaan Pegadaian Syariah adalah bahwa mereka tidak akan membebankan bunga. Dalam konteks ini, uang disimpan sebagai alat perdagangan, bukan sebagai komoditas untuk diperjualbelikan.

Adanya pegadaian menjadikan masyarakat yang kekurangan dana sewaktu-waktu dapat memenuhi kebutuhannya akan uang tunai, karena sesuai dengan namanya pegadaian adalah tempat dimana masyarakat yang membutuhkan dana dapat datang membawa barang jaminan pribadinya dengan waktu yang cepat, aman dan mudah. Hal ini sesuai dengan motto pegadaian yaitu “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”. Pegadaian mendukung upaya pemerintah dalam mengembangkan perekonomian nasional yang berbasiskan pada ekonomi kerakyatan demi terwujudnya kemandirian ekonomi bangsa.

KESIMPULAN

Kantor PT. Pegadaian cabang X di Tangerang, Banten melayani Rahn Bisnis, Gadai Syariah, Arrum, Amanah, EmasKu, Mulia, MPO (Pembelian dan Pembayaran Tagihan Telepon, Listrik, Air, Tiket, Internet, TV Berbayar, Pembayaran Iuran BPJS, dan lain-lain juga menyediakan Layanan produk seperti investasi emas pegadaian, cek harga emas

pegadaian, tabungan emas, pendaftaran pegadaian digital atau pegadaian online, Kredit Cepat Aman (KCA) pegadaian, pegadaian syariah dan lainnya. Pada kantor ini juga nasabah bisa mengajukan pinjam uang atau kredit dengan jaminan muali dari surat BPKB kendaraan motor atau mobil, surat tanah dan lainnya. dan customer service atau mengakses langsung website PT Pegadaian secara online.

Peradasasarkan pembahasan diatas maka dapat disimpulkan Pegadaian hadir sebagai solusi alternatif bagi persoalan keterbatasan modal, terutama bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Umumnya, UMKM sangat mengharapkan adanya peluang pembiayaan yang mempunyai kemudahan dalam berakses, persyaratan yang ringan dan mudah, waktu perolehan yang cepat, dan ketetapan bunga angsuran yang ringan Pegadaian berusaha memposisikan dirinya untuk memenuhi harapan bagi para pengusaha skala UMKM yang biasanya kesulitan memperoleh pem-biayaan akibat keterbatasan jaminan yang mampu mereka sediakan. Sesuai fakta dilapangan terkait daya dukungan bagi pertumbuhan perekonomian nasional, UMKM masih dihadapi permasalahan terkait pengembangan usaha. Salah satu permasalahan utama bagi UMKM ialah dalam permodalan yang disebabkan oleh ketersediaan jaminan yang dimiliki UMKM tidak mencukupi persyaratan pengajuan pembiayaan. Sebagian besar UMKM tidak memiliki legalitas formal usaha dan tata administrasi yang tidak teratur utamanya terkait pengelolaan keuangan, serta, rumitnya berkas pengajuan permohonan pembiayaan yang membuat pemilik usaha enggan, sementara dirinya juga harus mengelola usahanya. Sebuah fitur dari penawaran pembiayaan Pegadaian Syariah adalah bahwa mereka tidak akan membebankan bunga. Dalam konteks ini, uang disimpan sebagai alat perdagangan, bukan sebagai komoditas untuk diperjualbelikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, M. (2005). *Mengatasi Masalah Dengan Pegadaian Syariah*. RenaishaH.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syari'ah (dari Teori ke Praktik)*. Gema Insani Press.
- Dendawijaya, L. (2015). *Manajemen Perbankan*. Ghalia Indah.
- Djamil, F. (2012). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank SyariahH*. Sinar Grafika.
- Kasmir. (2010). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Raja Grafindo Persada.
- Latumaerisssa, J. R. (2011). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain Jakarta*. Salemba Empat.
- Muhammad. (2017). *Lembaga Perekonomian Islam Perspektif Hukum, Teori, dan Aplikasi*. UPP STIM YKPN.
- Oktafia, R. (2018). Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umk) Melalui Perkuatan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Lkms) Di Jawa Timur. *PROCEEDINGS ANCOMS*, 3(1), h. 85-92. <https://www.bps.go.id>
- Pandia, F., & Dkk. (2005). *Lembaga Keuangan*. Reneka Cipta.

- Prihantono. (2014). Peran Bank Dan Pegadaian Syariah Dalam Pemenuhan Kebutuhan Ekonomi Rumah Tangga. *Khatulistiwa*, 4(1), 63–72. <http://jurnaliainpontianak.or.id/index.php/khatulistiwa%0Ahttp://moraref.or.id/record/view/31088>
- Puspita, I. C. (2016). Pengembangan Konsep Rahn Dalam Pegadaian Syariah Di Pt Pegadaian (Persero) Indonesia. In *(Doctoral dissertation, Brawijaya University)*.
- Rangkuti, F. (2016). *Teknik Membedakan Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Gramedia Pustaka Utama.
- Roikhan. (2017). Efisiensi Pegadaian Syariah Dan Prospek Pertumbuhan Aset Di Indonesia. *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics*, 1(1), 59. <https://doi.org/10.26740/jie.v1n1.p59-82>
- Rosana, M. (2019). Eksistensi Pegadaian Syariah Dalam Upaya Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah. *Ahkam: Jurnal Hukum Islam*, 7(1), 65–90. <https://doi.org/10.21274/ahkam.2019.7.1.65-90>
- Siamat, D. (2001). *Manajemen Lembaga Keuangan*. Lembaga Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Soemitra, A. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Prenada Media Group.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Suyitno, A. (2005). Mengadopsi Pembelajaran CIRC dalam meningkatkan Keterampilan Siswa Menyelesaikan Soal Cerita. *Seminar Nasional 2020 F.MIPA UNNES*.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha Mikro dan Menengah di Indonesia*. LP3ES.

AKSES WEB

- <https://Pegadaiansyariah.co.id/product>, diakses tanggal 19 September 2020.
- <https://www.pegadaian.co.id/pegadaian-arrum>, akses tanggal 19 September 2020.
- Kontan.co.id, di akses tanggal 12 November 2018.
- Laporan Tahunan 2017 PT. Pegadaian.

STRATEGI DAN PROSPEK PEGADAIAN SYARIAH BAGI PENINGKATAN EKONOMI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

by Nuraini Chaniago

Submission date: 28-Dec-2023 12:09PM (UTC+0700)

Submission ID: 2265225751

File name: SYARIAH_BAGI_PENINGKATAN_EKONOMI_USAHA_MIKRO_KECIL_MENENGAH.pdf (395.66K)

Word count: 4868

Character count: 32004

STRATEGI DAN PROSPEK PEGADAIAN SYARIAH BAGI PENINGKATAN EKONOMI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

R.Ajeng Entaresmen^{1*}, Nuraini Chaniago²

¹²Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti

Jl. Kyai Tapa No 1, Grogol, Jakarta 11440, Indonesia

*Corresponding Author Email: raden.ajeng@trisakti.ac.id

ABSTRACT

- Purpose** : *The purpose of this study was to determine the sharia pawnshop strategy for improving the economy of micro, small and medium enterprises at PT. Pegadaian Syariah X in Tangerang, Banten, to find out the prospect analysis of Pegadaian Syariah for improving the economy of micro and small businesses at PT. Pegadaian Syariah X in Tangerang, Banten.*
- Design/Methodology /Approach** : *This method is a qualitative research method is a research method based on the philosophy of post-positivism, used to examine the condition of natural objects, where the researcher is the key instrument, the sampling of data sources is carried out purposively and snowball, the research technique of collecting data is triangulation (combined).), data analysis is inductive or qualitative using SWOT analysis*
- Findings** : *The results of the study show that Pegadaian is present as an alternative solution to the problem of limited capital, especially for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). In general, MSMEs really hope for financing opportunities that have easy access, light and easy requirements, fast acquisition times, and light installments. they can provide. In accordance with the facts on the ground related to support for national economic growth*
- Keywords** : *Sharia Micro Financing, Implementation Mechanism of Sharia Micro Financing restructuring, SWOT Analysis, Islamic Banking, Sharia Micro Financing Products*
- JEL Classification** : G21, G32

Submission date: 20 Agustus 2021

Accepted date: 6 April 2022

PENDAHULUAN

Pertumbuhan perekonomian suatu negara menjadi salah satu indikator meningkatnya kesejahteraan suatu bangsa. Salah satu yang menjadi tulang punggung perekonomian negara Indonesia adalah Usaha Mikro Kecil Menengah. Hal ini ditujukan dengan mampu bertahannya industri usaha kecil ditengah masalah krisis ekonomi global. Usaha mikro ini

masih mampu bertahan akan usaha yang dijalankan dan mampu memainkan fungsi penyelamatan di beberapa sub sektor.

Perkembangan UMKM mampu memperluas basis ekonomi dan memberikan kontribusi yang signifikan, yaitu meningkatnya perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional. Dalam mengembangkan UMKM ini tidak terlepas dari masalah. Data BPS menunjukkan 35,10% UMKM menyatakan kesulitan dalam permodalan, kemudian diikuti oleh kepastian pasar 25,9% dan kesulitan bahan baku 15,4% dan lain sebagainya seperti dari faktor kemampuan, kurangnya pemanfaatan teknologi informasi sehingga UMKM sulit berkembang dibandingkan usaha-usaha besar lainnya (Rosana, 2019).

Terbitnya PP Nomor 10 tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan penggadaian, satu hal yang perlu dicermati bahwa PP Nomor 10 menegaskan misi yang harus diemban oleh pengadaian untuk mencegah praktik riba. Banyak pihak berpendapat bahwa operasionalisasi Pengadaian Pra Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang Bunga Bank, telah sesuai dengan konsep syariah meskipun harus diakui belakangan bahwa terdapat beberapa aspek yang menepis anggapan itu. Dalam perspektif ekonomi, pegadaian merupakan salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif karena tidak memerlukan proses dan persyaratan yang terlalu rumit. Bentuk pendanaan ini sudah ada sejak lama dan sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia. Pegadaian adalah satu-satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kemasyarakatan atas dasar hukum gadai (Andry, 2009).

Lembaga pegadaian merupakan lembaga keuangan formal di Indonesia, yang bertugas menyalurkan pembiayaan dengan bentuk pemberian uang pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan berdasarkan hukum gadai. Lembaga Pegadaian ini wujud dari pembangunan perekonomian nasional yang diamanatkan oleh Pasal 33 UUD 1945, dengan tujuan turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah dibidang ekonomi pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai, dan mencegah timbulnya praktik ijon, pegadaian gelap, riba dan pinjaman tak wajar lainnya. Pegadaian juga tempat bagi konsumen untuk meminjam uang dengan barang - barang pribadi konsumen sebagai jaminannya. Mengusung slogan “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”, Perum Pegadaian bahkan dinilai sebagai ekonomi kerakyatan. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa masyarakat kelas bawah pun bisa memanfaatkan jasa gadai dari Perum Pegadaian ini.

Lembaga pegadaian Syariah dapat memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan serta dapat menjawab kegelisahan - kegelisahan sebagian masyarakat Indonesia dengan mayoritas muslim yang menginginkan kehadiran sebuah lembaga pegadaian yang terbebas dari riba dan bunga. Gadai syariah adalah lembaga pinjaman yang berada langsung di bawah Perum Pegadaian, dengan pengawasan Depkeu dan DSN -MUI, yang menyalurkan dananya atas dasar hukum gadai syariah, menerima jaminan berupa barang bergerak. Persyaratan ringan, prosedur yang sederhana, dan pelayanan yang cepat sebagai cirinya gadai syariah.

Adapun tugas pokok dari sistem gadai adalah dapat memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan. Namun demikian, keberadaan lembaga keuangan ini belum dimanfaatkan secara maksimal oleh masyarakat Indonesia, mengingat citra yang menempel sangat identik dengan sebuah lembaga keuangan, orang-orang susah, salah satu motto yang dibangun dalam rangka mengubah *image*-nya yang sudah melekat adalah mengatasi masalah tanpa masalah. Dengan motto tersebut maka dapat diharapkan masyarakat tidak lagi segan datang pegadaian. Dalam perspektif ekonomi, pegadaian merupakan salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif karena tidak memerlukan proses dan persyaratan yang terlalu rumit. Bentuk pendanaan ini sudah ada sejak lama dan sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia. Pegadaian adalah satu-satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kemasyarakat atas dasar hukum gadai. (Amin, 2005).

Menurut Oktafia (2017), hal yang perlu diperhatikan oleh UMKM adalah bagaimana cara menerapkan dalam sistem syariah Islam, dalam menjalankan usahanya tersebut sehingga dapat mendatangkan keberkahan dalam usahanya itu. Untuk mewujudkan sistem yang syariah, maka UMKM bias menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan mikro syariah. Kerjasama yang dijalin ini, bukan hanya akan berdampak padaberjalannya sistem yang Islami, akan tetapi juga dapat mendukung struktur permodalan UMKM. Ismail (2018), mengatakan bahwa dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan kritis, Pegadaian Syariah perlu membuat startegi pengembangan sebuah usaha untuk kedepannya agar lebih dapat terarah tujuannya.

Untuk dapat membentuk lembaga pegadaian syariah sebagai usaha untuk merealisasikan praktek ekonomi syariah di masyarakat ekonomi menengah ke bawah dan yang sedang mengalami kesulitan dalam mendapatkan pendanaan, sehingga diperlukan adanya kerjasama dari seluruh pihak untuk menentukan strategi dalam pembentukan lembaga pegadaian syariah yang lebih baik dan berkualitas. Diharapkan masyarakat akan bisa lebih memilih pegadaian dibandingkan memilih Bank pada saat mereka mengalami kesulitan dana, karena meminjam dana di Pegadaian caranya relatif lebih mudah dibandingkan harus meminjam dana pada Bank. Pegadaian syariah bukan lembaga persaingan yang mengakibatkan suatu kerugian bagi lembaga keuangan lainnya. Keberadaan pegadaian syariah ini akan menambah pilihan bagi masyarakat untuk mendapat dana dengan mudah, dan agar semakin meningkatkan eksistensi dari pegadaian Syariah itu sendiri. (Ismail, 2018).

Pandia, dkk (2005), mengatakan bahwa pada masa krisis Perum Pegadaian mendapat peluang untuk semakin berperan dalam pembiayaan, khususnya untuk usaha mikro kecil menengah, dan ternyata selama kurun waktu krisis ekonomi sosial tersebut, Perum Pegadaian dapat menunjukan adanya kinerja yang memuaskan dan menjadi salah satu perusahaan yang tidak berpengaruh oleh krisis. Permasalahan yang selalu muncul pada usaha mikro kecil menengah ini adalah modal atau biaya. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan akses ke sumber-sumber permodalan dan keterbatasan pengetahuan.

Kehadiran pegadaian Syariah sangatlah dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia saat ini serta prospek kedepannya mengenai pegadaian syariah bagi peningkatan ekonomi usaha mikro kecil menengah karena prinsip dan operasionalnya berdasarkan syariah Islam yang tentunya terlepas dari unsur *Magrib* (*Maysir, Ghoror dan Riba*). Hal itu juga diperkuat dengan keluarnya fatwa MUI yang baru-baru ini tentang pengharaman bunga pada bank karena termasuk riba, serta didukung oleh penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam yang tentunya sangat menghendaki diterapkannya prinsip-prinsip syariat Islam dalam berbagai transaksi atau muamalat untuk memenuhi segala kebutuhannya.

Pegadaian hadir sebagai alternatif solusi bagi persoalan keterbatasan modal yang merupakan permasalahan utama Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam upaya pengembangan skala usahanya. Secara umum, UMKM mengharapkan adanya peluang pembiayaan yang memiliki kemudahan akses, persyaratan yang ringan dan mudah, prosedur sederhana, waktu perolehan yang cepat, dan ketetapan bunga angsuran yang ringan (Dendawijaya, 2015). Pegadaian berusaha memposisikan dirinya untuk memenuhi keinginan bagi para pengusaha skala UMKM yang umumnya kesulitan memperoleh pembiayaan akibat keterbatasan jaminan yang bisa mereka sediakan (Susanta & Syamsuddin, 2009),

Pegadaian yang beroperasi di Kota Tangerang merupakan tipe syariah. Hal ini berarti bahwa dalam penyediaan produk-produk pembiayaan berbasis gadai, selain menerapkan prinsip-prinsip umum, pegadaian di Kota Tangerang juga dijalankan berdasarkan prinsip syariah (Djamil, 2012). Pegadaian Syariah memberikan solusi keuangan dengan berbagai produk andalan berbasis gadai (*rahn*) dan pembiayaan. Adapun akad utama yang digunakan pada produk Pegadaian Syariah adalah akad *rahn*. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn* dijelaskan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* diperbolehkan dengan beberapa ketentuan. Jenis Produk dari Pegadaian Syariah seperti *Amanah, Rahn, Arrum BPKB, Arrum Emas, Arrum Haji, Rahn Hasan, Rahn Fleksi, Rahn Bisnis dan Rahn Tasjily*.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis akan mengkaji dan membahas lebih jauh mengenai perencanaan strategi dan prospek pada pegadaian syariah melalui penelitian dan menuangkannya ke dalam penelitian dengan judul “Strategi dan Prospek Pegadaian Syariah Bagi Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah.”

METODE PENELITIAN

Sugiyono (2011), mendefinisikan metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat post positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya eksperimen) yaitu peneliti sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive dan snowball, teknik pengumpulan dengan tri-angulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi, yakni penilaian yang menggambarkan atau kenyataan sosial, dengan jalan mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan bagaimana sebenarnya

“Strategi dan Prospek Pegadaian Syariah Bagi Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah.” Untuk lokasi penelitian, penulis mengambil lokasi di PT. Pegadaian Syariah X di Tangerang, Banten. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dan data yang terkumpul akan disajikan dalam bentuk uraian-uraian secara deskriptif. Setelah data diolah dan sebagaimana diuraikan dalam teknik pengolahan data di atas, selanjutnya dilakukan analisis data terhadap permasalahan yang dirumuskan terdahulu. Data diperoleh dari hasil wawancara oleh informan dibahas secara mendalam dengan mengacu pada landasan teoritis. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT yang mana evaluasinya terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Bahwa analisa SWOT ini semata –mata sebagai suatu analisa yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi.

a. Analisis Matriks SWOT

Hasil yang diperoleh dari matriks SWOT adalah alternatif strategi yang layak dipakai dalam strategi perusahaan. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O (*Strengths-Opportunity*), strategi W-O (*Weakness-Opportunity*), strategi W-T (*Weakness-Threats*), strategi S-T (*Strengths-Threats*)

1) Menganalisis Strategi Dengan Pendekatan Matrik SWOT

Tabel 1
Matriks SWOT

INTERNAL EKSTERNAL	Strategi (S) Daftar semua kekuatan yang dimiliki	Weaknesses (W) Daftar semua kelemahan yang dimiliki
	Strategi SO Gunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada	Strategi WO Atasi semua kelemahan dengan memanfaatkan semua peluang yang ada.
Opportunity (O) Daftar semua peluang yang dapat diidentifikasi	Strategi ST Gunakan semua kekuatan untuk menghindari dari semua ancaman	Strategi WT Tekan semua kelemahan dan cegah semua ancaman
Threats (T) Daftar semua ancaman yang dapat diidentifikasi		

- Strategi SO (*Strengths - Opportunities*) Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.
 - Strategi ST (*Strength - Threats*) Adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- Strategi WO (*Weaknesses - Opportunities*) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

- c) Strategi WT (*Weaknesses - Threats*) Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Pegadaian Syariah Bagi Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah di PT. Pegadaian Syariah X di Tangerang

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Pegadaian Syariah di PT. Pegadaian Syariah X di Tangerang bahwa dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT dengan mengamati kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), ancaman (*treaths*) berdasarkan faktor internal (IFAS) maupun eksternal (EFAS). Berikut analisis SWOT yang dapat dilakukan pada strategi pegadaian syariah bagi peningkatan ekonomi usaha mikro kecil menengah di PT. Pegadaian Syariah X di Tangerang adalah sebagai berikut:

a. IFAS (*Internal factor analysis strategy*)

1. Kekuatan (*strengths*)

- a) Gadai Syariah pada dasarnya sebagai bagian dari sistem keuangan yang merupakan tatanan dalam perekonomian suatu negara yang memiliki peran, terutama dalam menyediakan jasa-jasa di bidang keuangan.
- b) Memiliki beberapa produk untuk meningkatkan volume usaha para pemilik UMKM diantaranya yaitu Arrum Mikro atau gadai BPKB kendaraan, bagi pemilik usaha yang ingin menambah modal dan memperluas usahanya. Dengan biaya yang bersaing dan jangka waktu yang fleksibel mulai dari 12,18,24 dan 36 bulan dengan sistem pembayaran angsuran bulanan.
- c) Memiliki produk Amanah atau pembiayaan kendaraan baru maupun bekas guna pemilik UMKM memiliki unit kendaraan untuk meningkatkan produktifitas usahanya. Biaya yang terjangkau dan jangka waktu juga yang fleksibel mulai 12,18, 24 sampai 36 bulan dengan sistem angsuran.
- d) Gadai syariah dapat digunakan untuk menggerakkan usaha ekonomi kecil dan menengah untuk lebih dapat tumbuh dan berkembang, hingga sektor riil dapat tumbuh dengan secara baik dan cepat, hal ini sangat dibutuhkan dalam usahanya untuk mengurangi pengangguran dan peningkatan pembangunan perekonomian nasional, baik secara makro maupun mikro sehingga berpotensi besar untuk mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan.
- e) Pegadaian Syariah berkomitmen untuk mendorong kemandirian ekonomi masyarakat dengan menyediakan produk dan layanan jasa keuangan. Hal ini guna meningkatkan kualitas ekonomi rakyat Indonesia menjadi lebih baik serta mampu memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi setiap nasabah.
- f) Peran lembaga pembiayaan seperti Pegadaian Syariah dalam pengembangan UMKM, memiliki peran sebagai sumber alternatif pembiayaan dan sebagai lembaga pembiayaan dalam menyalurkan aspirasi dan minat masyarakat dalam pembangunan ekonomi.

2. Kelemahan (*weaknesses*)

Kondisi pandemi, membatasi ruang gerak para petugas untuk melakukan kunjungan atau literasi kepada para pemilik UMKM sehingga masih banyak yang beralih kepada gadai swasta.

b. EFAS (*Eksternal factor analysis strategy*)

1. Peluang (*Opportunities*)

- a) Dikeluarkannya UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, peluang pegadaian Syariah semakin terbuka lebar karena dimungkinkan untuk terlibat secara maksimal dalam pemberdayaan UMKM. Peluang tersebut dapat dilihat pada pasal 22 yang menyatakan bahwa usaha mikro sangat dimungkinkan untuk meningkatkan dan memajukan, serta memberdayakan masyarakat ekonomi lemah sehingga keberadaan UMKM akan mampu menciptakan perekonomian yang adil dan penuh kebersamaan yang berpijak pada pemberdayaan masyarakat.
- b) Pegadaian syariah juga mengembangkan pelayanannya lewat digital yang berbasis aplikasi. Hal ini bertujuan untuk kemudahan nasabah dalam melakukan transaksi. Nasabah yang mau berkomunikasi dengan pegadaian, misalnya mau menanyakan sesuatu tentang gadai tidak perlu untuk datang ke kantor. Ini cukup dilakukan dengan mengoperasikan aplikasi yang sudah di download.
- c) Peluang pada era sekarang ini, pegadaian syariah X Tangerang bekerjasama dengan instansi, komunitas usaha dan meningkatkan peran agen pegadaian syariah tetap berjalan dengan proses ketat ataupun menggelar webinar atau *zoommeeting* pada kegiatan promosi yang dijadwalkan Kantor Wilayah maupun Kantor Pusat.

2. Ancaman (*Threats*)

- a) Semakin banyaknya pesaing baru
- b) Persyaratan yang lebih selektif saat kondisi pandemi

Berikut ini adalah Matriks SWOT, Strategi Pegadaian Syariah Bagi Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah di PT. Pegadaian Syariah X di Tangerang, Banten sebagai berikut.

Tabel 2
Matriks SWOT

	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
IFAS	1. Gadai Syariah pada dasarnya sebagai bagian dari sistem keuangan yang merupakan tatanan dalam perekonomian suatu negara yang memiliki peran, terutama dalam menyediakan jasa-jasa dibidang keuangan. 2. Memiliki beberapa produk untuk meningkatkan volume usaha para pemilik UMKM diantaranya yaitu Arrum Mikro atau gadai BPKB kendaraan, bagi pemilik usaha yang ingin menambah modal dan memperluas usahanya. Dengan biaya yang bersaing dan jangka waktu yang fleksibel mulai dari 12,18,24 dan 36 bulan dengan sistem pembayaran angsuran bulanan. 3. Memiliki produk Amanah atau pembiayaan kendaraan baru maupun bekas guna pemilik UMKM memiliki unit kendaraan untuk meningkatkan produktifitas usahanya. Biaya yang terjangkau dan jangka waktu juga yang fleksibel mulai 12,18, 24 sampai 36 bulan dengan sistem angsuran. 4. Gadai syariah dapat digunakan untuk menggerakkan usaha ekonomi kecil dan menengah itu untuk lebih dapat tumbuh dan berkembang. Sehingga sektor riil dapat tumbuh dengan secara baik dan cepat, di mana hal ini sangat dibutuhkan dalam usahanya untuk mengurangi pengangguran dan peningkatan pembangunan perekonomian nasional, baik secara makro maupun mikro sehingga berpotensi besar untuk mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan.	Kondisi pandemi, membatasi ruang gerak para petugas untuk melakukan kunjungan atau literasi kepada para pemilik UMKM sehingga masih banyak yang beralih kepada gadai swasta.
EFAS	5. Pegadaian Syariah berkomitmen untuk mendorong kemandirian ekonomi masyarakat dengan menyediakan produk dan layanan jasa keuangan. Hal ini guna meningkatkan kualitas ekonomi rakyat Indonesia menjadi lebih baik serta mampu memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi setiap nasabah. 6. Peran lembaga pembiayaan seperti Pegadaian Syariah dalam pengembangan UMKM, memiliki peran sebagai sumber alternatif pembiayaan dan sebagai lembaga pembiayaan dalam menyalurkan aspirasi dan minat masyarakat dalam pembangunan ekonomi.	

OPPORTUNITY (O)	STRATEGI SO	STRATEGY
1. Dikeluarkannya UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, peluang pegadaian Syariah semakin terbuka lebar karena dimungkinkan untuk terlibat secara maksimal dalam pemberdayaan UMKM. Peluang tersebut dapat dilihat pada pasal 22 yang menyatakan bahwa usaha mikro sangat dimungkinkan untuk meningkatkan dan memajukan, serta memberdayakan masyarakat ekonomi lemah sehingga keberadaan UMKM akan mampu menciptakan perekonomian yang adil dan penuh kebersamaan yang berpijak pada pemberdayaan masyarakat. 2. Pegadaian syariah juga mengembangkan pelayanannya lewat digital yang berbasis aplikasi. Hal ini bertujuan untuk kemudahan nasabah dalam melakukan transaksi. Nasabah yang mau berkomunikasi dengan pegadaian, misalnya mau menanyakan sesuatu tentang gadai tidak perlu untuk datang ke kantor. Ini cukup dilakukan dengan mengoperasikan aplikasi yang sudah diunduh. 3. Peluang pada era sekarang ini, pegadaian syariah X Tangerang bekerjasama dengan instansi, komunitas usaha dan meningkatkan peran agen pegadaian syariah tetap berjalan dengan proses ketat ataupun menggelar webinar atau zoom meeting pada kegiatan promosi yang dijadwalkan Kantor	1. Adanya Dikeluarkan UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, peluang pegadaian Syariah semakin terbuka lebar karena dimungkinkan untuk terlibat secara maksimal dalam pemberdayaan UMKM. Peluang tersebut dapat dilihat pada pasal 22 yang menyatakan bahwa usaha mikro sangat dimungkinkan untuk meningkatkan dan memajukan, serta memberdayakan masyarakat ekonomi lemah sehingga keberadaan UMKM akan mampu menciptakan perekonomian yang adil dan penuh kebersamaan yang berpijak pada pemberdayaan masyarakat. 2. Memaksimalkan dan mengembangkan pelayanan lewat digital yang berbasis aplikasi. Hal ini bertujuan untuk kemudahan nasabah dalam melakukan transaksi. 3. Nasabah yang mau berkomunikasi dengan pegadaian, misalnya mau menanyakan sesuatu tentang gadai tidak perlu untuk datang ke kantor. Ini cukup dilakukan dengan mengoperasikan aplikasi yang sudah di download. 4. Adanya peluang pada era sekarang ini, pegadaian syariah X Tangerang, bekerjasama dengan instansi, komunitas usaha dan meningkatkan peran agen pegadaian syariah tetap berjalan dengan proses ketat ataupun menggelar webinar atau zoom meeting pada kegiatan promosi yang dijadwalkan Kantor Wilayah maupun Kantor Pusat	WO Dikarenakan kondisi pandemi, membatasi ruang gerak para petugas untuk melakukan kunjungan atau literasi kepada para pemilik UMKM, maka dapat di koordinasikan dengan petugas untuk memberikan solusi bersama seperti menggunakan media online.

Wilayah maupun Kantor Pusat

TREATH (T)	STRATEGY ST	STRATEGY WT
1. Semakin banyaknya pesaing baru	1. Melakukan pelayanan yang terbaik kepada nasabah sesuai dengan motto pegadaian bahwa mengatasi masalah tanpa masalah.	1. Melakukan monitoring usaha nasabah secara berkala
2. Persyaratan yang lebih selektif saat kondisi pandemi	2. Pegadaian menyadari bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Jumlah unit UMKM yang terus meningkat berbanding lurus dengan tingginya penyerapan tenaga kerja sehingga berpotensi besar untuk mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan.	2. Berkoordinasi dengan nasabah dengan melakukan pelayanan yang terbaik
		3. Mencari solusi bersama kelangsungan usaha

Sumber: Data diolah

Berdasarkan pada tabel 2 kinerja Pegadaian Syariah X, Tangerang ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kombinasi kedua faktor tersebut pada ditunjukkan pada diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut:

1. Strategi S-O

Analisis ini didasarkan pada pemikiran perusahaan. Secara singkat, perusahaan memanfaatkan semua kekuatan dalam memanfaatkan peluang sebesar-besarnya (Rangkuti, 2016). Strategi S-O yang dijalankan oleh Pegadaian Syariah X Tangerang, yaitu: Adanya Dikeluarkan UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, peluang pegadaian Syariah semakin terbuka lebar karena dimungkinkan untuk terlibat secara maksimal dalam pemberdayaan UMKM. Peluang tersebut dapat dilihat pada pasal 22 yang menyatakan bahwa usaha mikro sangat dimungkinkan untuk meningkatkan dan memajukan, serta memberdayakan masyarakat ekonomi lemah sehingga keberadaan UMKM akan mampu menciptakan perekonomian yang adil dan penuh kebersamaan yang berpijak pada pemberdayaan masyarakat; Memaksimalkan dan mengembangkan pelayanan lewat digital yang berbasis aplikasi. Hal ini bertujuan untuk kemudahan nasabah dalam melakukan transaksi; Nasabah yang mau berkomunikasi dengan pegadaian, misalnya mau menanyakan sesuatu tentang gadai tidak perlu untuk datang ke kantor. Ini cukup dilakukan dengan mengoperasikan aplikasi yang sudah di download; Adanya peluang pada era sekarang ini,

pegadaian syariah X Tangerang, bekerjasama dengan instansi, komunitas usaha dan meningkatkan peran agen pegadaian syariah tetap berjalan dengan proses ketat ataupun menggelar webinar atau zoommeeting pada kegiatan promosi yang dijadwalkan Kantor Wilayah maupun Kantor Pusat.

2. Strategi W-O

Strategi ini didasarkan pada pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang dimiliki (Rangkuti, 2016). Maka Strategi yang dijalankan oleh Pegadaian Syariah X Tangerang, adalah:

Dikarenakan kondisi pandemi, membatasi ruang gerak para petugas untuk melakukan kunjungan atau literasi kepada para pemilik UMKM, maka dapat di koordinasikan dengan petugas untuk memberikan solusi bersama seperti menggunakan media *online*.

3. Strategi S-T

Strategi ini merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman (Rangkuti, 2016). Strategi yang dijalankan oleh Pegadaian Syariah X Tangerang, yaitu:

Melakukan pelayanan yang terbaik kepada nasabah sesuai dengan motto pegadaian bahwa mengatasi masalah tanpa masalah; Pegadaian menyadari bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Jumlah unit UMKM yang terus meningkat berbanding lurus dengan tingginya penyerapan tenaga kerja sehingga berpotensi besar untuk mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan.

4. Strategi W-T

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2016). Strategi W-T yang dijalankan Pegadaian Syariah X Tangerang, yaitu:

Melakukan monitoring usaha nasabah secara berkala; Berkoordinasi dengan nasabah dengan melakukan pelayanan yang terbaik; Mencari solusi bersama kelangsungan usaha.

Prospek Pegadaian Syariah Bagi Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah Di PT. Pegadaian Syariah X Di Tangerang

Pegadaian sebagai salah satu BUMN yang bergerak di bidang jasa keuangan dan diawasi oleh OJK. Pegadaian Pasar Modern X memberikan dana pinjaman dari hasil gadai jaminan nasabah dengan biaya yang bersaing. Keberadaan kami masih sangat dibutuhkan bagi pelaku usaha baik mikro maupun menengah. Penggunaan sistem syariah diharapkan masyarakat dapat bertransaksi dengan tepat dan berkah, sehingga terhindar dari gadai-gadai swasta ataupun rentenir yang membebankan bunga tinggi. Selalu ada peningkatan jumlah nasabah mikro per tahunnya, namun kondisi COVID-19 banyak berdampak bagi pelaku usaha. Mulai tahun 2020 pemerintah memberikan subsidi bagi nasabah pegadaian yang terdata sebagai penerima subsidi, Sehingga tetap bisa membantu para pelaku usaha untuk bangkit dan meningkatkan penjualan mereka.

Gadai syariah merupakan produk jasa gadai (*rahn*) yang diklaim dilaksanakan sesuai dengan syariah, sebagai koreksi terhadap gadai konvensional yang haram karena memungut bunga (*riba'*). Gadai syariah berkembang pasca keluarnya Fatwa DSN MUI No.25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*, Fatwa DSN MUI No.26/DSN-MUI/III/2002

tentang rahn emas, dan Fatwa DSN MUI No.68/DSN-MUI/III/2002 tentang rahn tasjily. Sejak itu marak berbagai jasa gadai syariah, baik di Pegadaian Syariah maupun di berbagai bank Syariah. Landasan ini kemudian diperkuat dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk rahn diperbolehkan dengan beberapa ketentuan yang terdapat dalam fatwa tersebut. Berbagai kajian ekonomi menyatakan peluang perkembangan lembaga keuangan Syariah lebih baik daripada perkembangan lembaga keuangan konvensional. Sifat akad-akad dalam perjanjian transaksi yang fleksibel tidak memberikan kerumitan-kerumitan dalam pelaksanaannya dalam bisnis maupun transaksi berbasis syariah. Selain itu, peruntukannya yang tidak hanya bagi masyarakat muslim, membuat lembaga keuangan syariah diminati oleh banyak investor karena jangkauan pasarnya yang luas sehingga berpeluang untuk memberikan keuntungan yang besar bagi investor-investor tersebut.

Pegadaian hadir sebagai solusi alternatif bagi persoalan keterbatasan modal, terutama bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Umumnya, UMKM sangat mengharapkan adanya peluang pembiayaan yang mempunyai kemudahan dalam berakses, persyaratan yang ringan dan mudah, waktu perolehan yang cepat, dan ketetapan bunga angsuran yang ringan. Pegadaian berusaha memposisikan dirinya untuk memenuhi harapan bagi para pengusaha skala UMKM yang biasanya kesulitan memperoleh pembiayaan akibat keterbatasan jaminan yang mampu mereka sediakan. Sesuai fakta dilapangan terkait daya dukung bagi pertumbuhan perekonomian nasional, UMKM masih dihadapi permasalahan terkait pengembangan usaha. Salah satu permasalahan utama bagi UMKM ialah dalam permodalan yang disebabkan oleh ketersediaan jaminan yang dimiliki UMKM tidak mencukupi persyaratan pengajuan pembiayaan. Sebagian besar UMKM tidak memiliki legalitas formal usaha dan tata administrasi yang tidak teratur utamanya terkait pengelolaan keuangan, serta, rumitnya berkas pengajuan permohonan pembiayaan yang membuat pemilik usaha enggan, sementara dirinya juga harus mengelola usahanya. Sebuah fitur dari penawaran pembiayaan Pegadaian Syariah adalah bahwa mereka tidak akan membebankan bunga. Dalam konteks ini, uang disimpan sebagai alat perdagangan, bukan sebagai komoditas untuk diperjualbelikan.

Adanya pegadaian menjadikan masyarakat yang kekurangan dana sewaktu-waktu dapat memenuhi kebutuhannya akan uang tunai, karena sesuai dengan namanya pegadaian adalah tempat dimana masyarakat yang membutuhkan dana dapat datang membawa barang jaminan pribadinya dengan waktu yang cepat, aman dan mudah. Hal ini sesuai dengan motto pegadaian yaitu “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”. Pegadaian mendukung upaya pemerintah dalam mengembangkan perekonomian nasional yang berbasiskan pada ekonomi kerakyatan demi terwujudnya kemandirian ekonomi bangsa.

KESIMPULAN

Kantor PT. Pegadaian cabang X di Tangerang, Banten melayani Rahn Bisnis, Gadai Syariah, Arrum, Amanah, EmasKu, Mulia, MPO (Pembelian dan Pembayaran Tagihan Telepon, Listrik, Air, Tiket, Internet, TV Berbayar, Pembayaran Iuran BPJS, dan lain-lain juga menyediakan Layanan produk seperti investasi emas pegadaian, cek harga emas

pegadaian, tabungan emas, pendaftaran pegadaian digital atau pegadaian online, Kredit Cepat Aman (KCA) pegadaian, pegadaian syariah dan lainnya. Pada kantor ini juga nasabah bisa mengajukan pinjam uang atau kredit dengan jaminan muali dari surat BPKB kendaraan motor atau mobil, surat tanah dan lainnya. dan customer service atau mengakses langsung website PT Pegadaian secara online.

Peradasasarkan pembahasan diatas maka dapat disimpulkan Pegadaian hadir sebagai solusi alternatif bagi persoalan keterbatasan modal, terutama bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Umumnya, UMKM sangat mengharapkan adanya peluang pembiayaan yang mempunyai kemudahan dalam berakses, persyaratan yang ringan dan mudah, waktu perolehan yang cepat, dan ketetapan bunga angsuran yang ringan Pegadaian berusaha memposisikan dirinya untuk memenuhi harapan bagi para pengusaha skala UMKM yang biasanya kesulitan memperoleh pem-biayaan akibat keterbatasan jaminan yang mampu mereka sediakan. Sesuai fakta dilapangan terkait daya dukungan bagi pertumbuhan perekonomian nasional, UMKM masih dihadapi permasalahan terkait pengembangan usaha. Salah satu permasalahan utama bagi UMKM ialah dalam permodalan yang disebabkan oleh ketersediaan jaminan yang dimiliki UMKM tidak mencukupi persyaratan pengajuan pembiayaan. Sebagian besar UMKM tidak memiliki legalitas formal usaha dan tata administrasi yang tidak teratur utamanya terkait pengelolaan keuangan, serta, rumitnya berkas pengajuan permohonan pembiayaan yang membuat pemilik usaha enggan, sementara dirinya juga harus mengelola usahanya. Sebuah fitur dari penawaran pembiayaan Pegadaian Syariah adalah bahwa mereka tidak akan membebankan bunga. Dalam konteks ini, uang disimpan sebagai alat perdagangan, bukan sebagai komoditas untuk diperjualbelikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, M. (2005). *Mengatasi Masalah Dengan Pegadaian Syariah*. RenaisaH.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syari'ah (dari Teori ke Praktik)*. Gema Insani Press.
- Dendawijaya, L. (2015). *Manajemen Perbankan*. Ghalia Indah.
- Djamil, F. (2012). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Sinar Grafika.
- Kasmir. (2010). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Raja Grafindo Persada.
- Latumaerisssa, J. R. (2011). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain Jakarta*. Salemba Empat.
- Muhammad. (2017). *Lembaga Perekonomian Islam Perspektif Hukum, Teori, dan Aplikasi*. UPP STIM YKPN.
- Oktafia, R. (2018). Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm) Melalui Perkuatan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Lkms) Di Jawa Timur. *PROCEEDINGS ANCOMS*, 3(1), h. 85-92. <https://www.bps.go.id>
- Pandia, F., & Dkk. (2005). *Lembaga Keuangan*. Reneka Cipta.

- Prihantono. (2014). Peran Bank Dan Pegadaian Syariah Dalam Pemenuhan Kebutuhan Ekonomi Rumah Tangga. *Khatulistiwa*, 4(1), 63–72. <http://jurnalainpontianak.or.id/index.php/khatulistiwa%0Ahttp://moraref.or.id/record/view/31088>
- Puspita, I. C. (2016). Pengembangan Konsep Rahn Dalam Pegadaian Syariah Di Pt Pegadaian (Persero) Indonesia. In (*Doctoral dissertation, Brawijaya University*).
- Rangkuti, F. (2016). *Teknik Membedakan Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Gramedia Pustaka Utama.
- Roikhan. (2017). Efisiensi Pegadaian Syariah Dan Prospek Pertumbuhan Aset Di Indonesia. *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics*, 1(1), 59. <https://doi.org/10.26740/jie.v1n1.p59-82>
- Rosana, M. (2019). Eksistensi Pegadaian Syariah Dalam Upaya Peningkatan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah. *Ahkam: Jurnal Hukum Islam*, 7(1), 65–90. <https://doi.org/10.21274/ahkam.2019.7.1.65-90>
- Siamat, D. (2001). *Manajemen Lembaga Keuangan*. Lembaga Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Soemitra, A. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Prenada Media Group.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Suyitno, A. (2005). Mengadopsi Pembelajaran CIRC dalam meningkatkan Keterampilan Siswa Menyelesaikan Soal Cerita. *Seminar Nasional 2020 FMIPA UNNES*.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha Mikro dan Menengah di Indonesia*. LP3ES.

AKSES WEB

<https://Pegadaiansyariah.co.id/product>, diakses tanggal 19 September 2020.
<https://www.pegadaian.co.id/pegadaian-arrum>, akses tanggal 19 September 2020.
Kontan.co.id, di akses tanggal 12 November 2018.
Laporan Tahunan 2017 PT. Pegadaian.

STRATEGI DAN PROSPEK PEGADAIAN SYARIAH BAGI PENINGKATAN EKONOMI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

ORIGINALITY REPORT

17%

SIMILARITY INDEX

17%

INTERNET SOURCES

10%

PUBLICATIONS

10%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	scholar.unand.ac.id Internet Source	4%
2	e-journal.unair.ac.id Internet Source	2%
3	fauzurr.blogspot.com Internet Source	2%
4	doaj.org Internet Source	2%
5	proceedings.kopertais4.or.id Internet Source	2%
6	repository.usu.ac.id Internet Source	2%
7	repo.iain-tulungagung.ac.id Internet Source	2%
8	repository.uinbanten.ac.id Internet Source	2%
9	Submitted to Trisakti University Student Paper	2%

Exclude quotes Off

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography Off

STRATEGI DAN PROSPEK PEGADAIAN SYARIAH BAGI PENINGKATAN EKONOMI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

GENERAL COMMENTS

/0

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10

PAGE 11

PAGE 12

PAGE 13

PAGE 14