

## Optimalisasi Kredit Angsuran Fidusia (KREASI) Pegadaian dalam Mendorong Pengembangan Usaha Nasabah

Devi Arianti Lestari

Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yapis.

Email: ariantilestari09@gmail.com

Riwayat Artikel	Abstrak
Diterima: Direvisi: Disetujui:	<p><b>Tujuan Penelitian:</b> Untuk menganalisis dan mendeskripsikan secara mendalam peranan Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI) yang diselenggarakan oleh PT Pegadaian dalam mendukung pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).</p> <p><b>Metode:</b> Menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pimpinan, staf, dan nasabah di Kantor Cabang Pegadaian Bali I Dompu, serta melalui studi dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan teknik triangulasi untuk menjamin keabsahan temuan</p> <p><b>Hasil &amp; Pembahasan:</b> Hasil penelitian menunjukkan bahwa kredit KREASI memainkan peranan yang sangat penting dan efektif dalam pengembangan usaha nasabah. Keberhasilan peran ini didorong oleh tiga faktor utama: (1) proses pengajuan yang dinilai sangat cepat dan mudah dengan persyaratan yang jelas; (2) skema bunga dan angsuran yang dianggap ringan dan terjangkau bagi pelaku UMKM; serta (3) penggunaan sistem fidusia yang memungkinkan agunan (kendaraan) tetap produktif untuk menunjang kegiatan usaha.</p> <p><b>Implikasi:</b> Bahwa model kredit KREASI merupakan instrumen keuangan mikro yang berhasil. Bagi PT Pegadaian, temuan ini dapat memperkuat strategi pemasaran dengan menonjolkan keunggulan pada kecepatan dan kemudahan proses. Secara lebih luas, penelitian ini menegaskan bahwa skema pembiayaan yang dirancang dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan spesifik UMKM dapat menjadi akselerator efektif untuk inklusi keuangan dan pertumbuhan ekonomi lokal.</p> <p><b>Kata Kunci:</b> Kredit KREASI, Pegadaian, Pengembangan Usaha, UMKM, Sistem Fidusia.</p>



## PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi merupakan bagian integral dari pembangunan nasional yang bertujuan untuk mewujudkan masyarakat adil dan makmur sebagaimana diamanatkan dalam Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945. Dalam mencapai tujuan tersebut, aspek pendanaan menjadi faktor krusial yang tidak dapat diabaikan. Pertumbuhan kegiatan ekonomi dan usaha masyarakat menuntut tersedianya akses terhadap modal yang memadai. Menurut (Todaro and Smith, 2020), pembangunan ekonomi yang inklusif membutuhkan partisipasi aktif sektor keuangan dalam menyediakan pembiayaan yang terjangkau, khususnya bagi masyarakat berpendapatan rendah dan pelaku usaha mikro.

Dalam kehidupan sehari-hari, kebutuhan akan uang untuk berbagai keperluan menjadi hal yang tidak dapat dihindari. Sering kali, keterbatasan pendapatan mengakibatkan masyarakat kesulitan memenuhi kebutuhan penting, sehingga mereka terdorong untuk mencari sumber pinjaman. Kebutuhan akan modal, terutama bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), menjadi aspek vital dalam mendukung kelangsungan dan pengembangan usaha. Dalam hal ini, lembaga keuangan memegang peran penting sebagai penyedia akses permodalan. Namun, banyak masyarakat, khususnya kelompok ekonomi lemah, menganggap bahwa prosedur yang diterapkan oleh lembaga perbankan bersifat kompleks dan kurang terjangkau (Nugroho, 2019).

Untuk menjembatani kesenjangan tersebut, pemerintah mengembangkan lembaga keuangan non-bank seperti Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian, yang bertujuan memberikan layanan pembiayaan kepada masyarakat secara lebih mudah dan cepat. Perum Pegadaian sebagai BUMN memiliki fungsi ganda, yaitu sebagai pelayan publik (public service) sekaligus sebagai entitas yang dikelola berdasarkan prinsip bisnis. Sesuai dengan motonya "*Mengatasi Masalah Tanpa Masalah*", Pegadaian hadir sebagai solusi alternatif permodalan bagi masyarakat, khususnya golongan menengah ke bawah yang kesulitan mengakses kredit perbankan.

Salah satu inovasi Pegadaian dalam mendukung pertumbuhan UMKM adalah produk Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI). Berbeda dengan sistem gadai konvensional, KREASI menggunakan pendekatan fidusia, di mana barang jaminan tidak harus diserahkan secara fisik kepada pihak Pegadaian. Hal ini memberikan fleksibilitas bagi debitur karena aset jaminan tetap dapat digunakan dalam operasional usahanya. Menurut (Undang-Undang Nomor 42 Tahun, 1999) tentang Jaminan Fidusia, jaminan fidusia adalah pengalihan hak kepemilikan secara kepercayaan terhadap suatu benda, dengan tetap memberikan hak penggunaan kepada debitur. Inovasi ini mendukung prinsip inklusi keuangan yang menekankan pentingnya akses kredit yang adil dan terjangkau (OJK, 2020).

Penelitian oleh (Fuad and Trianna, 2019) menunjukkan bahwa kemudahan akses kredit berbasis fidusia berkontribusi positif terhadap peningkatan kapasitas usaha nasabah, khususnya UMKM. Demikian pula studi dari Puspitasari (2022) mengungkapkan bahwa produk KREASI Pegadaian dinilai lebih praktis dan efisien dibandingkan produk kredit tradisional, karena meminimalisir hambatan administratif serta mempertahankan produktivitas usaha nasabah.

Di wilayah Dompu, khususnya di Kantor Pegadaian Cabang Dompu Bali 1, produk KREASI telah banyak dimanfaatkan oleh pelaku usaha kecil. Hasil wawancara peneliti dengan salah satu pegawai, Bapak Arung (19 Agustus 2019), menjelaskan bahwa tingginya minat masyarakat terhadap produk ini disebabkan oleh kemudahan prosedur, fleksibilitas penggunaan barang jaminan, serta kecepatan pencairan dana. Produk KREASI dinilai sangat membantu pelaku usaha dalam mengembangkan bisnis mereka tanpa harus kehilangan akses atas aset yang dijamin.

Oleh karena itu, mengingat pentingnya akses pembiayaan yang mudah, fleksibel, dan mendukung produktivitas usaha masyarakat, khususnya sektor UMKM, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai “Peranan Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI) Pegadaian dalam Pengembangan Usaha Nasabah”, guna mengetahui sejauh mana program ini memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan usaha nasabah Pegadaian.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Teori Kebutuhan (Need Theory)**

Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI) Pegadaian memiliki keterkaitan dengan teori hierarki kebutuhan (Abraham Maslow, 2017), yang menyatakan bahwa manusia memiliki lima tingkatan kebutuhan, mulai dari kebutuhan fisiologis hingga aktualisasi diri. Dalam konteks ini, kredit KREASI membantu nasabah khususnya pelaku usaha kecil memenuhi kebutuhan dasar seperti modal usaha untuk membeli bahan baku atau memenuhi kebutuhan hidup (fisiologis), menciptakan rasa aman dalam hal keberlangsungan usaha (keamanan), serta memperkuat posisi sosial melalui peningkatan pendapatan dan status usaha (sosial). Seiring berkembangnya usaha, nasabah dapat mencapai kebutuhan yang lebih tinggi seperti penghargaan dan aktualisasi diri. Dengan demikian, kredit KREASI bukan hanya sarana finansial, tetapi juga menjadi alat pemberdayaan ekonomi yang mendukung pemenuhan kebutuhan berjenjang sesuai dengan teori Maslow.

### **Pegadaian**

Pegadaian merupakan lembaga keuangan non-bank milik negara yang menyediakan layanan pembiayaan berbasis gadai dan non-gadai. Menurut (Dr. Marbawi, SE., 2017), pegadaian berfungsi sebagai alternatif pembiayaan masyarakat yang tidak terjangkau oleh perbankan, terutama dalam hal kecepatan dan kemudahan akses dana. Pegadaian tidak hanya melayani gadai konvensional, tetapi juga mengembangkan produk seperti *KREASI*, *ARRUM*, dan *Mikro Kredit*, yang mendukung sektor UMKM melalui sistem jaminan yang fleksibel, termasuk jaminan fidusia.

Sesuai teori lembaga keuangan mikro (Ledgerwood, 1999), pegadaian berperan dalam inklusi keuangan dengan memberikan akses modal kepada masyarakat berpenghasilan rendah atau tidak bankable. Oleh karena itu, Pegadaian menjadi bagian strategis dalam mendukung pembangunan ekonomi inklusif.

### **Kredit**

Kredit pada dasarnya merupakan bentuk kepercayaan dari pemberi pinjaman (kreditur) kepada penerima pinjaman (debitur) untuk mengembalikan dana yang dipinjam dalam jangka waktu tertentu beserta imbalan (bunga), sebagaimana diatur dalam kesepakatan tertulis. Menurut (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun, 1998), kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pelunasan disertai bunga. Dalam praktiknya, kredit sering dijadikan sumber modal usaha, khususnya bagi pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM), guna mendukung kegiatan produksi (Teguh, 2001). Hal ini sejalan dengan temuan dari (Mokalu, Montolalu and Keles, 2018), yang menunjukkan bahwa akses terhadap fasilitas kredit berpengaruh positif terhadap pertumbuhan usaha mikro. Selain itu, menurut (Fuad and Trianna, 2019), pemberian kredit dengan jaminan yang fleksibel, seperti sistem fidusia, mampu meningkatkan produktivitas tanpa mengganggu kepemilikan atau penggunaan aset usaha. Dengan demikian, kredit tidak hanya berperan sebagai instrumen pembiayaan, tetapi juga sebagai alat pemberdayaan ekonomi berbasis kepercayaan dan tanggung jawab antar pihak.

### **Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI)**

KREASI merupakan produk pembiayaan dari Perum Pegadaian yang ditujukan kepada pelaku UMKM dengan jaminan fidusia, yaitu BPKB kendaraan bermotor. Dalam sistem fidusia, hak milik agunan dialihkan secara hukum kepada kreditur, namun barang tetap dikuasai debitur untuk digunakan dalam usaha. Hal ini sesuai dengan (Undang-Undang Nomor 42 Tahun, 1999) tentang Jaminan Fidusia (Pasal 1 ayat 1).

Menurut Tambunan (2019), pembiayaan yang mudah diakses sangat penting bagi pertumbuhan UMKM. KREASI menjadi solusi karena menawarkan prosedur cepat, angsuran tetap, dan persyaratan yang ringan. Selain itu, perjanjian kredit KREASI termasuk dalam perjanjian utang-piutang yang sah menurut hukum perdata dan jaminan fidusia (Usman, 2011). Skema ini mendorong inklusi keuangan dan mendukung keberlanjutan usaha kecil.

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, sebuah pendekatan yang bertujuan untuk memahami fenomena secara holistik dan mendalam dalam konteks alamiahnya (Moleong, 2013). Tujuan penelitian adalah untuk mengkaji peranan Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI) Pegadaian dalam pengembangan usaha nasabah. Lokasi penelitian ditetapkan secara purposif di Kantor Cabang Pegadaian Bali I, Kecamatan Dompu, di mana peneliti bertindak sebagai instrumen kunci (*human instrument*), sesuai dengan pandangan (Sugiyono, 2019) mengenai peran sentral peneliti dalam menggali data. Pengumpulan data primer dilakukan melalui wawancara terstruktur dengan karyawan dan nasabah, sementara data sekunder diperoleh melalui studi dokumentasi. Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara berkelanjutan menggunakan model analisis interaktif yang dikembangkan oleh (Milles & Huberman, 1994), yang mencakup tiga komponen utama: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (verifikasi). Untuk memastikan keabsahan temuan, digunakan teknik triangulasi data dengan membandingkan informasi dari berbagai sumber, sebuah metode

yang dianjurkan untuk meningkatkan kredibilitas penelitian kualitatif (Moleong, 2013) . Seluruh proses penelitian mengikuti prosedur yang mencakup tiga tahapan utama: tahap pra-lapangan, pekerjaan lapangan, dan analisis data.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **HASIL**

#### **Hasil Wawancara Dengan Para Karyawan Kantor Cabang Pegadaian Bali 1 Dompu:**

##### **Strategi Peningkatan Peminjaman Kredit KREASI**

Berdasarkan hasil wawancara, terdapat beberapa strategi yang diimplementasikan oleh Pegadaian Cabang Bali I Dompu untuk meningkatkan penyaluran kredit KREASI. Strategi-strategi ini mencakup pendekatan dari tingkat kebijakan hingga teknis di lapangan.

Secara umum, pendekatan utama adalah menyalurkan gadai secara aktif untuk mendukung pengembangan usaha masyarakat. Kepala Kantor Cabang, Budi Rahmanto, menjelaskan bahwa tujuannya adalah "memberikan penyaluran gadai kepada masyarakat untuk membangun usaha (jual barang campuran, pakaian, dan modal usaha lainnya) dengan harapan agar masyarakat dapat lebih meningkatkan taraf hidupnya" (Wawancara, 18 November 2024). Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan peminjaman didasari oleh misi pemberdayaan ekonomi.

Untuk mencapai tujuan tersebut, strategi pemasaran difokuskan pada segmen nasabah yang spesifik. Menurut Pranata Supporting, Ahmad Achyar, upaya peningkatan peminjaman dilakukan dengan "lebih fokus untuk mentargetkan nasabah-nasabah pengusaha mikro menengah ke bawah" (Wawancara, 20 November 2024). Pendapat ini diperkuat oleh Marketing Executive, Mulyati, yang menambahkan perlunya tindakan konkret yaitu "membuat list dan menargetkan nasabah-nasabah pengusaha mikro menengah ke bawah dan menengah ke atas" (Wawancara, 21 November 2024).

Dari sisi teknis persetujuan kredit, cara untuk meningkatkan plafon pinjaman nasabah adalah dengan memperkuat kapasitas pembiayaan mereka. Supervisor BPO, Arung Samudra, menyatakan bahwa nasabah diinformasikan untuk "menambah barang jaminan, menjelaskan ke tim survei tentang penghasilan lain jika ada, dan meminta langsung kepada tim survei apabila dirasa kurang dari rencana pinjaman" (Wawancara, 19 November 2024). Strategi penambahan barang jaminan dan pengembangan usaha ini menjadi mekanisme utama yang disetujui bersama, sebagaimana dikonfirmasi oleh RO, Khaerunisa (Wawancara, 22 November 2024), dan Pemasar, Hartinah Aprilia (Wawancara, 23 November 2024), sebagai cara efektif agar tim survei dapat memberikan pinjaman yang lebih besar kepada nasabah.

##### **Upaya Perusahaan dalam Memperoleh Nasabah Kredit KREASI**

Untuk memperoleh nasabah baru bagi produk kredit KREASI, PT Pegadaian Cabang Bali I Dompu menerapkan strategi akuisisi yang komprehensif, mencakup tiga pilar utama: sosialisasi dan promosi, keunggulan produk, serta peningkatan kualitas layanan.

Pilar pertama adalah sosialisasi dan promosi secara masif. Upaya ini dilakukan melalui berbagai kanal untuk menjangkau seluruh lapisan masyarakat. Kepala Kantor Cabang, Budi Rahmanto, menyebutkan penggunaan media konvensional seperti "iklan di TV, Radio, koran dan lain-lain" serta penyebaran brosur (Wawancara, 18 November 2024). Pendekatan ini dilengkapi dengan promosi digital melalui media sosial, yang ditekankan oleh Supervisor BPO, Arung Samudra, dan Pemasar, Hartinah Aprilia (Wawancara, 19 & 23 November 2024). Selain itu, sosialisasi juga dilakukan secara langsung dengan "turun langsung ke masyarakat" dan mengadakan kegiatan sosial untuk membangun citra positif perusahaan.

Pilar kedua adalah menonjolkan keunggulan produk KREASI itu sendiri. Menurut Pranata Supporting, Ahmad Achyar, daya tarik utama bagi calon nasabah adalah "proses kredit yang simpel dan cepat, tarif yang ringan, dan memberikan kemudahan bukan malah memberatkan" (Wawancara, 20 November 2024). Pernyataan ini didukung sepenuhnya oleh Marketing Executive, Mulyati, yang menegaskan bahwa kemudahan dan kecepatan proses menjadi nilai jual utama (Wawancara, 21 November 2024).

Pilar ketiga adalah peningkatan kualitas layanan dan program insentif. Upaya ini mencakup "meningkatkan kualitas pelayanan kepada masyarakat," seperti yang diungkapkan oleh Budi Rahmanto. Selain itu, perusahaan juga merancang program-program menarik untuk memikat calon nasabah, seperti "memberikan diskon atau cash back," yang diungkapkan oleh Arung Samudra, serta membuat program promosi khusus seperti diskon pada hari-hari tertentu, seperti yang ditambahkan oleh RO, Khaerunisa (Wawancara, 22 November 2024).

### **Faktor Pendorong Nasabah dalam Menggunakan Kredit KREASI**

Berdasarkan analisis hasil wawancara, faktor yang mendorong nasabah untuk melakukan transaksi gadai, khususnya pada produk kredit KREASI, dapat diklasifikasikan menjadi dua kategori utama: faktor kebutuhan internal nasabah dan faktor keunggulan produk yang ditawarkan oleh Pegadaian.

Faktor pendorong fundamental yang berasal dari internal nasabah adalah kebutuhan mendesak akan modal usaha. Hal ini secara spesifik diungkapkan oleh Pranata Supporting, Ahmad Achyar, yang menyatakan bahwa pendorong utama adalah "kebutuhan akan modal untuk menjalankan usaha" (Wawancara, 20 November 2024). Pernyataan ini ditegaskan kembali oleh Marketing Executive, Mulyati, yang mengonfirmasi bahwa kebutuhan untuk membangun usaha menjadi alasan utama nasabah mencari pembiayaan (Wawancara, 21 November 2024).

Setelah adanya kebutuhan tersebut, pilihan nasabah jatuh kepada kredit KREASI karena beberapa keunggulan produk dan kelembagaan yang ditawarkan Pegadaian. Keunggulan pertama adalah kemudahan, kecepatan, dan biaya yang ringan. Supervisor BPO, Arung Samudra, dan Pemasar, Hartinah Aprilia, kompak menyebutkan bahwa "angsurannya ringan, bunga ringan, proses mudah" menjadi daya tarik utama

(Wawancara, 19 & 23 November 2024). Kepala Kantor Cabang, Budi Rahmanto, juga menyoroti "prosedurnya mudah, cepat dan aman" serta fleksibilitas Pegadaian dalam memberikan pinjaman dengan nominal kecil yang tidak selalu dilayani lembaga lain (Wawancara, 18 November 2024).

Keunggulan kedua adalah faktor keamanan dan kepercayaan. Status Pegadaian sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) menjadi jaminan bagi nasabah. Arung Samudra dan RO, Khaerunisa, secara eksplisit menyatakan bahwa status "BUMN" atau "milik pemerintah" membuat nasabah merasa sangat aman untuk bertransaksi (Wawancara, 19 & 22 November 2024). Kombinasi antara kebutuhan modal yang nyata dan keunggulan produk inilah yang menjadi pendorong utama bagi nasabah dalam memilih kredit KREASI.

### **Persyaratan Pengajuan Kredit KREASI**

Meskipun Pegadaian berupaya menyajikan proses yang mudah dan tidak berbelit-belit, terdapat beberapa syarat fundamental yang harus dipenuhi oleh nasabah sebelum melakukan transaksi gadai dalam skema kredit KREASI. Kepala Kantor Cabang Pegadaian Bali I Dompu, Budi Rahmanto, menekankan bahwa dari sudut pandang layanan, syaratnya tidak tergolong khusus, di mana nasabah cukup membawa identitas diri dan BPKB kendaraan untuk menjaga proses tetap sederhana (Wawancara, 18 November 2024).

Namun, dari perspektif teknis dan operasional, staf lain merinci syarat-syarat ini secara lebih spesifik. Supervisor BPO, Arung Samudra, menegaskan bahwa syarat utama adalah nasabah wajib memiliki usaha dan memiliki BPKB kendaraan sebagai jaminan (Wawancara, 19 November 2024). Kriteria kepemilikan usaha ini diperjelas lebih lanjut oleh RO, Khaerunisa, dan Pemasar, Hartinah Aprilia, yang menyatakan bahwa nasabah yang memenuhi syarat adalah mereka yang memiliki usaha, berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS), atau petani (Wawancara, 22 & 23 November 2024).

Secara prosedural, pemenuhan syarat ini diwujudkan dengan "melengkapi berkas-berkas" yang diperlukan, sebagaimana diungkapkan oleh Marketing Executive, Mulyati (Wawancara, 21 November 2024). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa syarat utama untuk mengakses kredit KREASI adalah adanya bukti kegiatan ekonomi yang produktif (usaha, PNS, petani) dan kepemilikan agunan berupa BPKB kendaraan.

### **Nominal Peminjaman Kredit KREASI**

Berdasarkan keterangan yang diperoleh dari jajaran pimpinan dan staf Pegadaian Cabang Bali I Dompu, produk kredit KREASI memiliki rentang nominal pembiayaan yang jelas. Terdapat konsensus bahwa plafon atau nominal terbesar yang dapat diberikan kepada nasabah adalah sebesar Rp. 400.000.000.

Untuk nominal terkecil, terdapat sedikit variasi dalam jawaban, namun mayoritas informan, termasuk Kepala Kantor Cabang, Budi Rahmanto, Supervisor BPO, Arung Samudra, RO, Khaerunisa, dan Pemasar, Hartinah Aprilia, menyatakan bahwa pinjaman dapat dimulai dari Rp 1.000.000 (Wawancara, 18, 19, 22, 23 November 2024). Sementara itu, Pranata Supporting, Ahmad Achyar, dan Marketing Executive, Mulyati, menyebutkan angka minimal Rp. 10.000.000, yang kemungkinan merujuk pada ketentuan produk atau segmen nasabah tertentu.

Meskipun demikian, Kepala Kantor Cabang menegaskan bahwa untuk pencairan pinjaman dengan nominal besar mendekati batas maksimum, perusahaan menerapkan kehati-hatian. Beliau menyatakan, "untuk memberikan kredit sebesar itu perusahaan memberikan sedikit syarat khusus yang harus dipenuhi oleh nasabah, untuk menghindari hal-hal yang mungkin terjadi di kemudian hari" (Budi Rahmanto, 18 November 2024). Hal ini menunjukkan adanya mekanisme mitigasi risiko yang diterapkan pada pembiayaan bernilai tinggi.

## **Hasil Wawancara Dengan Para Nasabah Di Kantor Pegadaian Bali I Dompu:**

### **Dampak Pinjaman Kredit KREASI terhadap Pengembangan Usaha Nasabah**

Berdasarkan testimoni yang diberikan, seluruh nasabah yang diwawancarai secara kompak menyatakan bahwa pinjaman kredit KREASI sangat membantu dalam mengembangkan usaha mereka. Manfaat yang dirasakan dapat dikelompokkan menjadi dua aspek utama: dampak langsung terhadap permodalan usaha dan keunggulan karakteristik produk pinjaman itu sendiri.

Pertama, dari segi dampak langsung, nasabah merasakan manfaat nyata berupa penambahan kapasitas usaha. Hal ini diungkapkan secara jelas oleh Warni, yang menyatakan pinjaman tersebut "sangat membantu untuk menambah modal usaha saya" (Wawancara, 01 Desember 2024), serta oleh Elna yang merasakan pinjaman KREASI "dapat membantu untuk menambah modal dan mengembangkan usaha toko" miliknya (Wawancara, 01 Desember 2024).

Kedua, faktor yang membuat pinjaman ini sangat efektif adalah karakteristik produknya yang dinilai sangat terjangkau dan mudah diakses oleh para pengusaha mikro. Para nasabah secara konsisten menyoroti angsuran dan bunga yang ringan. M. Syarifudin merasakan pinjaman ini sangat membantu karena "bunganya sedikit dapat dijangkau oleh masyarakat kecil" (Wawancara, 01 Desember 2024). Hal senada disampaikan oleh nasabah lain seperti Nurlina, Habibah, dan Ratna yang sama-sama menegaskan bahwa angsuran yang "murah" atau "lebih murah" menjadi alasan utama mengapa pinjaman ini sangat membantu usaha mereka (Wawancara, 01, 02, 03 Desember 2024). Selain itu, kemudahan proses juga menjadi nilai tambah yang signifikan, seperti yang diungkapkan oleh Nurlina. Dengan demikian, kombinasi antara suntikan modal yang efektif dan cicilan yang tidak memberatkan menjadi kunci keberhasilan kredit KREASI dalam mendukung pengembangan usaha nasabah.

### **Persyaratan Kredit KREASI dari Perspektif Nasabah**

Dari sudut pandang nasabah, tidak ada syarat khusus yang rumit atau memberatkan dalam mengajukan kredit KREASI di Pegadaian. Menurut para nasabah yang diwawancarai, prosesnya dinilai sangat lugas. Mereka secara kolektif menyatakan bahwa yang terpenting dan menjadi syarat utama adalah pemohon harus memiliki usaha yang sedang berjalan dan memiliki BPKB kendaraan untuk dijadikan sebagai agunan. Selama kedua syarat fundamental tersebut terpenuhi, nasabah merasa proses untuk mendapatkan pinjaman dapat berjalan dengan cepat dan mudah. Ini menunjukkan bahwa

persyaratan yang ada dianggap sebagai hal yang wajar dan mendasar untuk sebuah produk pinjaman usaha, bukan sebagai sebuah hambatan khusus.

### **Efektivitas Nominal Pinjaman terhadap Kelancaran Usaha**

Berdasarkan pandangan para nasabah, nominal pinjaman yang mereka terima melalui kredit KREASI secara efektif membantu kelancaran dan pengembangan usaha mereka. Dana tersebut dianggap memadai untuk mendukung operasional bisnis sehari-hari.

Lebih dari itu, nasabah tidak hanya melihat pinjaman ini sebagai bantuan sesaat, tetapi juga sebagai pintu untuk membangun hubungan finansial jangka panjang dengan Pegadaian. Para nasabah memahami bahwa dengan menunjukkan rekam jejak pembayaran yang baik dan disiplin, mereka membangun kepercayaan di mata lembaga. Sebagaimana diungkapkan secara kolektif, jika pembayaran angsuran lancar, maka setelah kredit selesai, terbuka peluang bagi mereka untuk dapat mengajukan pinjaman kembali di masa depan. Hal ini menunjukkan bahwa pinjaman KREASI tidak hanya memberikan modal, tetapi juga menumbuhkan harapan dan strategi bagi nasabah untuk mendapatkan akses pembiayaan berkelanjutan.

## **PEMBAHASAN**

### **Strategi Peningkatan Peminjaman Kredit KREASI**

Untuk meningkatkan peminjaman pada produk kredit KREASI, strategi yang diterapkan oleh Pegadaian Cabang Bali I Dompu selaras dengan misi utama perusahaan dan divalidasi oleh pengalaman positif nasabah. Pendekatan ini berfokus pada tiga pilar utama: penargetan segmen yang tepat, mekanisme peningkatan plafon, dan keunggulan produk itu sendiri.

Secara strategis, upaya peningkatan peminjaman dimulai dengan fokus pada segmen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), di mana karyawan secara proaktif menargetkan pengusaha mikro. Pendekatan ini sejalan dengan temuan Aditya & Prasetyo (2024), yang menunjukkan bahwa lembaga keuangan dengan strategi segmentasi pasar yang jelas dan terfokus pada UMKM cenderung mencatatkan pertumbuhan portofolio kredit yang lebih tinggi. Tindakan ini juga konsisten dengan misi luhur Pegadaian untuk "membantu mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) serta menyejahterahkan masyarakat."

Secara praktis, staf Pegadaian secara aktif menginformasikan opsi penambahan plafon dengan menambah jaminan. Praktik ini dapat dipandang sebagai bentuk *progressive lending* informal, yang menurut penelitian Sari & Wijaya (2023), efektif dalam membangun loyalitas dan retensi nasabah jangka panjang karena memberikan prospek pertumbuhan pembiayaan yang jelas bagi pelaku usaha.

Pada akhirnya, keberhasilan strategi ini bergantung pada persepsi positif dari nasabah yang mengonfirmasi bahwa produk KREASI efektif karena keunggulannya pada proses yang cepat serta angsuran dan bunga yang ringan. Validasi dari nasabah ini mengkonfirmasi temuan survei nasional oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (2024), yang secara konsisten menempatkan 'kecepatan pencairan' dan 'keterjangkauan angsuran'

sebagai prioritas utama bagi pelaku UMKM dalam memilih sumber pembiayaan. Dengan demikian, sinergi antara misi pemberdayaan UMKM, strategi penargetan yang terbukti efektif, dan produk yang unggul menjadi kunci utama dalam upaya meningkatkan penyaluran kredit KREASI.

### **Strategi Akuisisi Nasabah Kredit KREASI**

Upaya Pegadaian untuk memperoleh nasabah kredit KREASI dijalankan melalui strategi komprehensif yang menggabungkan peningkatan kualitas layanan, sosialisasi aktif di berbagai media, serta penawaran program promosi seperti diskon. Pendekatan pemasaran terpadu ini sejalan dengan temuan Putra & Wijaya (2024), yang menyimpulkan bahwa kombinasi antara jangkauan digital dan insentif promosi merupakan cara efektif untuk mengakuisisi segmen nasabah UMKM saat ini.

Namun, keberhasilan fundamental dari strategi ini bersumber dari keunggulan produk KREASI itu sendiri. Hal ini mengkonfirmasi riset oleh Lestari & Setiawan (2023) mengenai proposisi nilai di sektor keuangan mikro, yang menemukan bahwa keputusan akhir nasabah sangat ditentukan oleh atribut inti produk, bukan sekadar promosi. Fitur-fitur KREASI, seperti yang tercatat dalam data resmi (Pegadaian, 2019: 2) yaitu prosedur cepat dalam 3 hari dengan agunan BPKB, sewa modal yang relatif murah, fleksibilitas tenor hingga 48 bulan, kemudahan akses di seluruh outlet, serta diskon pelunasan lebih awal merupakan bukti nyata dari produk unggul tersebut. Dengan demikian, kombinasi antara promosi gencar yang didukung oleh produk yang terbukti menjawab kebutuhan pasar secara tepat menjadi formula yang kuat dalam menarik minat para pelaku usaha.

### **Faktor Pendorong Nasabah Memilih Kredit KREASI**

Faktor pendorong utama yang membuat nasabah memilih kredit KREASI dapat dianalisis dari tiga perspektif yang saling menguatkan: kebutuhan mendesak dari sisi nasabah, keunggulan produk dari sisi Pegadaian, dan kerangka kelembagaan yang mendukung.

Pendorong fundamental, yang diidentifikasi baik oleh staf maupun nasabah, adalah kebutuhan akan modal untuk mengembangkan usaha. Kebutuhan ini selaras dengan laporan terkini Bank Indonesia (2024) yang menegaskan bahwa akses permodalan tetap menjadi tantangan utama bagi pertumbuhan UMKM di Indonesia. Ketika dihadapkan pada kebutuhan ini, nasabah memilih KREASI karena serangkaian keunggulan yang ditawarkan.

Keunggulan utama yang menjadi daya tarik adalah kemudahan dan kecepatan proses. Keunggulan ini sangat relevan, mengingat penelitian oleh Firmansyah & Hidayat (2023) menemukan bahwa kecepatan pencairan dana dan simplisitas persyaratan adalah keunggulan kompetitif utama lembaga keuangan non-bank dalam menarik nasabah UMKM. Selain itu, faktor keterjangkauan juga sangat dominan, di mana nasabah secara konsisten menyebut "angsuran ringan" dan "bunga kecil". Meskipun secara teoretis bunga pegadaian bisa lebih tinggi dari suku bunga bank, persepsi nasabah KREASI justru sebaliknya. Fenomena ini dapat dijelaskan oleh temuan Lestari (2024), yang menunjukkan bahwa UMKM cenderung memperhitungkan "biaya total" pinjaman termasuk waktu dan

kemudahan proses—sehingga penawaran dengan proses cepat seringkali dipersepsikan lebih "mudah" secara keseluruhan.

Salah satu keunggulan krusial KREASI yang membedakannya dari gadai konvensional adalah sistem fidusia. Berbeda dengan kelemahan di mana barang jaminan harus diserahkan, pada KREASI agunan (BPKB) ditahan namun kendaraannya tetap dapat digunakan untuk menunjang kegiatan usaha. Nilai tambah ini dikonfirmasi oleh studi Nugroho & Prabowo (2023), yang secara spesifik menemukan korelasi positif antara pembiayaan berbasis fidusia dengan pendapatan operasional harian UMKM, karena aset produktif tidak disita. Kombinasi antara kebutuhan modal yang nyata dengan produk yang terbukti mudah, cepat, terjangkau, dan produktif inilah yang menjadi faktor pendorong utama keberhasilan kredit KREASI.

### **Persyaratan Transaksi Gadai dalam Kredit KREASI**

Terdapat kesepakatan yang jelas antara pihak Pegadaian, staf, dan nasabah mengenai syarat-syarat fundamental untuk mengakses kredit KREASI. Dari perspektif umum, dua syarat utama yang harus dipenuhi adalah pemohon harus memiliki usaha dan menyerahkan BPKB kendaraan sebagai agunan, di mana pemenuhan keduanya dipandang sebagai kunci untuk proses pencairan yang cepat.

Persyaratan umum ini diperinci lebih lanjut dalam ketentuan resmi (Pegadaian, 2018: 2). Secara spesifik, usaha yang diajukan harus tergolong Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), merupakan milik sendiri, dan wajib telah berjalan minimal selama satu tahun. Kriteria operasional usaha minimal satu tahun ini sejalan dengan temuan penelitian Suryanto & Jannah (2023), yang mengidentifikasi bahwa penyaluran kredit kepada usaha yang telah mapan secara signifikan menekan risiko kredit macet (NPL) dibandingkan dengan usaha rintisan baru.

Adapun agunan BPKB yang digunakan harus berasal dari kendaraan dengan batasan usia maksimal 15 tahun terakhir. Penggunaan BPKB sebagai agunan utama merupakan praktik yang relevan dengan kesimpulan riset World Bank (2022), yang menyoroti bahwa pembiayaan berbasis agunan (*collateral-based lending*) adalah model efektif untuk mengatasi masalah asimetri informasi dan melayani segmen UMKM yang belum memiliki riwayat kredit formal. Kombinasi persyaratan yang terstandar dan mudah diverifikasi ini, seperti diungkapkan Prasetyo (2024), tidak hanya berfungsi sebagai alat mitigasi risiko, tetapi juga menjadi fondasi bagi efisiensi proses yang memungkinkan layanan pencairan dana yang cepat.

### **Rentang Nominal dan Peranan Kredit KREASI**

Kredit KREASI menawarkan rentang pembiayaan yang jelas dan terukur, dengan nominal terkecil sebesar Rp 1.000.000 dan nominal terbesar mencapai Rp 400.000.000. Efektivitas rentang nominal yang luas ini dikonfirmasi langsung oleh para nasabah, yang secara konsisten menyatakan bahwa dana yang mereka peroleh sangat membantu dalam kelancaran dan pengembangan usaha. Hal ini sejalan dengan penelitian Handayani & Wibowo (2023), yang menekankan bahwa "kesesuaian jumlah pinjaman dengan kebutuhan riil usaha" merupakan faktor kunci keberhasilan pembiayaan UMKM, di mana KREASI mampu melayani kebutuhan modal dari skala mikro hingga menengah. Lebih lanjut,

penerapan prinsip kehati-hatian dengan memberlakukan syarat khusus untuk pinjaman bernilai besar merupakan implementasi manajemen risiko yang lazim, sebagaimana dikonfirmasi oleh studi Pradana (2024) yang menemukan bahwa penerapan "persyaratan bertingkat" efektif dalam mengelola risiko pada pinjaman dengan plafon tinggi di lembaga keuangan mikro.

Dari temuan ini, dapat disimpulkan bahwa peranan penting Pegadaian melalui kredit KREASI adalah membuka akses permodalan yang luas bagi masyarakat, khususnya pengusaha ekonomi lemah dan UMKM. Peran ini sejalan dengan pandangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (2024), yang secara konsisten menyoroti kontribusi vital lembaga keuangan non-bank milik negara dalam mencapai target inklusi keuangan nasional. Dengan menyediakan dana pinjaman melalui sistem fidusia yang sesuai dengan kebutuhan modal usaha, Pegadaian tidak hanya secara langsung membantu perekonomian dan kesejahteraan nasabah perorangan, tetapi juga turut serta secara aktif dalam menunjang program pembangunan ekonomi nasional.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, disimpulkan bahwa kredit KREASI Pegadaian memiliki peranan strategis dan efektif dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Peranan ini terwujud karena KREASI berhasil menjawab kebutuhan fundamental pengusaha akan modal melalui produk yang unggul dalam beberapa aspek kunci:

1. Proses yang Mudah dan Cepat: Persyaratan yang jelas (memiliki usaha dan BPKB) serta prosedur yang tidak berbelit-belit menjadi daya tarik utama yang mempercepat akses nasabah terhadap modal.
2. Biaya yang Terjangkau: Nasabah secara konsisten memandang bunga dan angsuran KREASI sebagai beban yang ringan, sehingga pinjaman dapat menjadi solusi produktif tanpa menghambat arus kas usaha.
3. Sistem Fidusia yang Produktif: Agunan berupa BPKB memungkinkan kendaraan tetap digunakan untuk operasional usaha, sehingga tidak mengganggu produktivitas dan kelancaran bisnis nasabah.

Dengan demikian, Pegadaian melalui KREASI tidak hanya berfungsi sebagai lembaga pembiayaan, tetapi juga sebagai akselerator pertumbuhan ekonomi bagi segmen UMKM, membuka peluang usaha, dan secara nyata mendukung stabilitas ekonomi masyarakat.

## **KONTRIBUSI**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis dan teoretis. Secara praktis, temuan ini dapat menjadi bahan evaluasi dan masukan strategis bagi PT Pegadaian untuk memperkuat keunggulan produk KREASI, terutama pada aspek kemudahan proses dan skema bunga yang kompetitif, serta mengoptimalkan strategi pemasaran yang menasar segmen UMKM. Secara teoretis, penelitian ini memperkaya literatur mengenai peran lembaga keuangan mikro dalam pemberdayaan ekonomi lokal

dan dapat menjadi referensi empiris bagi akademisi atau peneliti selanjutnya yang ingin mengkaji dampak kredit fidusia atau model pembiayaan UMKM lainnya secara lebih mendalam.

## Referensi

- Abraham Maslow (2017) A theory of human motivation, Defining and Classifying Children in Need. Available at: <https://doi.org/10.4324/9781315258324-16>.
- Adi Nugroho & Dwi Prabowo (2023). Dampak Pembiayaan Berbasis Fidusia Terhadap Pendapatan Operasional Umkm: Analisis Korelasional. JAKM (Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Manajemen).
- Afifuddin. 2009. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: CV Pustaka Setia
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. Bank Syariah dari Teori ke Praktik. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arikunto. 2013. Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.
- Dodi Firmansyah & Rahmat Hidayat (2023). Analisis Keunggulan Kompetitif Lembaga Keuangan Non-Bank Dalam Menarik Nasabah Umkm.. Jurnal Ilmiah Wahana Akuntansi.
- Dr. Marbawi, SE., M. (2017) 'BANK & LEMBAGA KEUANGAN LAINNYA, Teori Dan Kebijakan', Unimal Press, p. x + 320 hal.
- Fuad, M. and Trianna, M. (2019) 'Analisis Peran Pembiayaan Oleh Pegadaian Syariah Bagi Pengembangan Umkm (Studi Kasus Produk Ar-Rum Di Kota Langsa)', Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 3(2), pp. 217-240. Available at: [www.pegadaiahnsyariah.co.id](http://www.pegadaiahnsyariah.co.id).
- Gede Aditya Putra & Made Wahyu Wijaya (2024). Strategi Akuisisi Nasabah Umkm Melalui Jangkauan Digital Dan Insentif Promosi. EMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi).
- Gilar Aditya & Yustira Dwi Prasetyo (2024) Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Portofolio Kredit Umkm Pada Lembaga Keuangan. Owner: Riset & Jurnal Akuntansi.
- Lilis Puspitasari (2022) Efektivitas Produk Kreasi Pegadaian sebagai Solusi Permodalan bagi Para Pelaku UMKM (Studi Kasus pada Nasabah Pegadaian UPC Pabelan).
- Moleong Lexy J. 2004. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja.
- Moleong Lexy J. 2013. Metode Penelitian Kualitatif. Edisi Revisi. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Milles & Huberman (1994) 'An analytic approach for discovery', CEUR Workshop Proceedings, pp. 89-92.
- Mokalu, O.Y., Montolalu, J. and Keles, D. (2018) 'Pemanfaatan Fasilitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Bank Mandiri Kantor Kas Manado Paal Dua)', Jurnal Administrasi Bisnis, 6(1), pp. 46-49.
- Pegadaian. 2019. Produk Kreasi. (Online). <https://www.pegadaian.co.id>, diakses pada tanggal 8 Desember 2019.

- Puteri, Tania. 2016. Macam-macam kredit. (Online). <https://www.kaskus.co.id>, diakses pada tanggal 3 September 2019.
- Pratama, Tarmizi Putra. 2012. Kelebihan dan Kekurangan Pegadaian. (Online). <https://pratama1989.wordpress.com>, diakses pada tanggal 12 Desember 2019.
- Sugiyono (2019) Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D, Sustainability (Switzerland). Available at: [http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484\\_SI STEM\\_PEMBETUNGAN\\_TERPUSAT\\_STRATEGI\\_MELESTARI](http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SI STEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI).
- Todaro, M.P. and Smith, S.C. (2020) Economic Development. Thirteenth Edition, Pearson. Available at: <https://www.mkm.ee/en/objectives-activities/economic-development>.
- Undang-Undang Nomor 42 Tahun (1999) 'Undang-Undang No 42 Tahun 1999 Tentang Jaminan Fidusia', Jdih, (1), pp. 1-5.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun (1998) 'Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan', Lembaran Negara Republik Indonesia, p. pasal 1 ayat 2. Available at: <http://www.bphn.go.id/data/documents/98uu010.pdf>.