

PENINGKATAN LITERASI KEUANGAN MELALUI SOSIALISASI PRODUK PEGADAIAN PADA MASYARAKAT KELURAHAN KEPUTRAN : MENGHADAPI MARAKNYA PINJAMAN ONLINE

Natasha Angelina Susilo^{1*}, Fajar Syaiful Akbar²

*Email : angelinasusilo51@gmail.com

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur^{1,2}

Abstrak

Saat ini fenomena pinjaman online (pinjol) di masyarakat semakin banyak terjadi. Maraknya lembaga/ instansi ilegal yang menawarkan pinjaman dengan syarat yang mudah ditambah dengan situasi yang mendesak karena ketidakstabilan kondisi ekonomi seringkali mendorong untuk mencari solusi cepat dalam bentuk pinjaman online, sekalipun mereka mungkin mengetahui risiko yang mungkin terjadi. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk menyosialisasikan produk Pegadaian sekaligus meningkatkan literasi keuangan masyarakat mengenai bahaya dari pinjaman online ilegal pada Kelurahan Keputran. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah sosialisasi langsung dan *Focus Group Discussion* (FGD). Adapun produk-produk yang diperkenalkan adalah Gadai Emas, Gadai Kendaraan, Pinjaman Usaha, dan Tabungan Emas.

Kata kunci: Literasi keuangan, pegadaian, pinjaman online

Abstract

Currently, the phenomenon of online loans (known as "pinjol" in Indonesian) is increasingly prevalent in society. The proliferation of illegal institutions offering loans with easy terms, coupled with urgent situations driven by economic instability, often prompts people to seek quick solutions in the form of online loans, even though they may know the potential risks. . The purpose of this activity is to promote Pegadaian's products while enhancing financial literacy among the community regarding the dangers of illegal online loans in the Keputran Urban Village. The methods used in this activity are direct socialization and Focus Group Discussions. The introduced products is Gold Pawn, Vehicle Pawn, Business Loans, and Gold Savings.

Keywords: Financial literacy, pegadaian, online loans

Pendahuluan

Manusia dihadapkan dengan kebutuhan yang dibagi menjadi tiga bagian, yaitu: kebutuhan primer, kebutuhan sekunder, dan kebutuhan tersier. Kebutuhan primer merupakan kebutuhan pokok/ kebutuhan dasar yang harus dipenuhi untuk kelangsungan hidup manusia. Kebutuhan sekunder merupakan kebutuhan yang mejadi pelengkap dari kebutuhan primer. Kebutuhan sekunder bersifat tidak mendesak dan biasanya ditujukan untuk meningkatkan kualitas kehidupan, misalnya *handphone*, laptop, perhiasan, kendaraan, dll. Sedangkan kebutuhan tersier merupakan kebutuhan yang bersifat mewah, yang biasanya ditujukan untuk mempertahankan status sosial di kehidupan bermasyarakat, misalnya mobil mewah, Sepatu *branded*, koleksi mewah, dll.

Dalam memenuhi kebutuhannya tersebut, terkadang manusia dihadapi oleh berbagai masalah dan persoalan ekonominya. Khususnya di zaman sekarang ini, masyarakat menjadi lebih konsumtif karena mudahnya akses jual-beli barang sehingga mereka memiliki hasrat untuk membeli apa saja yang mereka inginkan, bukan yang dibutuhkan (Yosiana, 2023). Riset menunjukkan bahwa masyarakat lebih bersifat konsumtif karena tidak paham akan skala prioritas kebutuhan sehingga menunjukkan bahwa literasi keuangan masyarakat cenderung rendah (Lindiawatie & Shahreza, 2021). Dalam menghadapi hal tersebut, terkadang mereka lebih memilih untuk menggunakan pinjaman online (pinjol).

Pinjol menawarkan kemudahan akses kredit bagi masyarakat yang tidak memiliki bekal literasi keuangan yang cukup dan tidak terjangkau oleh layanan perbankan konvensional pada umumnya (Nugroho & Radyawanto, 2024). Berkembangnya zaman, teknologi, dan juga kemudahan syarat yang ditawarkan pinjol seringkali membuat masyarakat terjebak hutang (Yosiana, 2023). Menurut survei *Populix*, menunjukkan bahwa 51% masyarakat menggunakan pinjol untuk membiayai kebutuhan rumah tangganya, sedangkan 22% untuk gaya hidup dan hiburan. Hal yang menjadi penyebab mereka menggunakannya adalah kecepatan pencairan dana yaitu sebesar 77% (Septiani, 2023).

Pegadaian merupakan salah satu perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bisnisnya berfokus pada jasa penyaluran kredit kepada masyarakat (Purba et al., 2022). Salah satu fokus usaha pegadaian pada bidang emas, baik gadai maupun pembelian/penjualan (Montolalu & Raintung, 2018). Pegadaian hadir sebagai sahabat masyarakat dalam memberikan layanan kredit baik gadai dan non gadai, serta layanan jasa. Penetapan tarif pinjaman di Pegadaian tidak ditetapkan secara asal, sehingga nasabah memiliki rasa aman dalam hal perlindungan konsumen dan barang jaminan terjamin aman penyimpanannya.

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menyosialisasikan pentingnya menyusun skala prioritas dalam hal peningkatan literasi keuangan, sekaligus menyosialisasikan produk dan layanan yang ada di Pegadaian sebagai alternatif masyarakat ketika membutuhkan pinjaman/kredit.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan ini menggunakan metode sosialisasi langsung dan *Focus Group Discussion* (FGD) kepada masyarakat di daerah sekitar Pegadaian Cabang Dinoyo, tepatnya Kelurahan Keputran. Metode ini dipilih untuk lebih memfokuskan kepada masyarakat, sehingga diharapkan mereka dapat secara langsung mendapatkan informasi mengenai bahaya dari Pinjaman Online sekaligus memperkenalkan layanan pada Pegadaian yang aman dan amanah— baik itu Produk Gadai, Produk Non Gadai, dan Layanan Jasa.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan diawali dengan pembukaan dan kata sambutan dari Pemimpin Wilayah PT. Pegadaian Kantor Wilayah XII Surabaya bersamaan dengan penyerahan bantuan

ambulance. Setelah itu dilanjutkan dengan materi literasi keuangan. Pada kesempatan ini, peserta dijelaskan mengenai pentingnya dalam mengelola atau memilah mana yang merupakan kebutuhan primer dan sekunder, mana yang penting dan harus didahulukan sehingga pengelolaan keuangan dapat dilakukan se-efektif mungkin.

Gambar 1. Penyerahan Simbolis Bantuan Ambulance



Sumber: Humas Pegadaian Kanwil XII Surabaya (2024)

Peserta diberikan tips dalam menyusun kebutuhan sehari-hari berdasarkan tingkat urgensinya dalam skala prioritas. Melalui perencanaan dan pengelolaan keuangan yang tepat, dapat diketahui skala prioritas sesuai kebutuhan yang benar mulai dari kebutuhan primer, sekunder, sampai dengan tersier. Skala prioritas disusun dari kebutuhan yang paling penting (primer) ke yang dapat ditunda (tersier). Adapun tips yang dapat diberikan dalam menyusun skala prioritas yaitu:

1. Mengidentifikasi daftar kebutuhan sehari-hari yang perlu dipenuhi terlebih dahulu. Adapun biaya/ pengeluaran rutin tersebut seperti biaya bahan makanan pokok, biaya pendidikan anak, tagihan Listrik, dan lain sebagainya.
2. Mengategorikan kebutuhan berdasarkan tingkat urgensi dan kepentingannya.
3. Mengatur pos alokasi anggaran yang mencakup semua pengeluaran dan pendapatan.

Setelah itu kegiatan dilanjutkan dengan sosialisasi mengenai produk-produk Pegadaian yang bisa menjadi alternatif ketika membutuhkan pinjaman ataupun hendak menabung, alih-alih menggunakan pinjaman online yang tarif pinjaman dan bunganya sangat tinggi. Pegadaian bukan hanya menyediakan layanan gadai dan pinjaman kredit, namun bagi siapapun yang ingin memulai investasi dengan benar dan aman. Adapun produk-produk tersebut dapat dirangkum dalam tabel berikut.

Tabel 1. Produk-Produk yang Disosialisasikan

No.	Produk	Keterangan	Keunggulan	Syarat Gadai
1.	Gadai Emas	Produk unggulan yang memberikan kredit sistem gadai dengan barang jaminan berupa emas	- Uang pinjaman dapat diterima dalam bentuk tunai maupun transfer - Prosedur yang mudah - Pelunasan dapat dilakukan kapan pun - Jika tidak mempunyai rekening bank tidak perlu membuka	- Fotocopy KTP - Menyerahkan barang jaminan - Nasabah menandatangani Surat Bukti Gadai (SBG)

2.	Gadai Kendaraan	Sistem pemberian kredit dengan kendaraan bermotor sebagai barang jaminannya.	<ul style="list-style-type: none"> - Layanan yang mudah, cepat, dan Tabung - Nasabah tidak perlu membuka rekening bank - Uang pinjaman dapat diterima melalui tunai maupun transfer. - Dapat diperpanjang berulang kali - Kendaraan yang dititipkan pastinya aman 	<ul style="list-style-type: none"> - Kendaraan harus atas nama sendiri (jika tidak, dapat melampirkan surat bukti jual beli dari pemilik awal) - Plat nomor sesuai wilayah tempat gadai - Usia kendaraan maksimal 10 tahun terakhir - Menyerahkan jaminan berupa STNK dan BPKB
3.	Pinjaman Usaha	Pemberian pinjaman kredit bagi nasabah yang sedang mengembangkan bisnis dan usaha dengan jaminan berupa BPKB.	<ul style="list-style-type: none"> - Prosedur pengajuan yang cepat dan mudah - Kendaraan tetap dapat digunakan - Dapat digunakan untuk pembiayaan dalam bentuk usaha perseorangan maupun badan usaha - Cicilan tetap per bulan 	<ul style="list-style-type: none"> - WNI dan memiliki KTP - Memiliki usaha (perseorangan maupun badan usaha) - Tempat usaha berada di wilayah yang sama tempat gadai - Umur usaha minimal 1 tahun
4.	Tabungan Emas	Layanan penitipan saldo emas yang memberikan kesempatan bagi nasabah yang ingin memulai investasi Tabungan, praktis, dan terpercaya.	<ul style="list-style-type: none"> - Jaminan emas 24 karat - Mudah jika ingin dilakukan pencairan - Pembelian yang masih terjangkau (bisa mulai dari 0,01 gram) - Keamanan emas terjamin 	<ul style="list-style-type: none"> - Memiliki KTP - Mengisi formulir pembukaan rekening Tabungan emas

Sumber: Diolah oleh Penulis (2024)

Berdasarkan kegiatan sosialisasi dan tanya jawab dengan peserta, menunjukkan bahwa memang ada sebagian masyarakat yang masih tergiur untuk menggunakan pinjaman online, sekalipun mereka mengetahui risikonya. Hal itu disebabkan karena mudahnya syarat pengajuan, pencairan dana yang cepat, dan tingkat urgensi masing-masing. Oleh karena itu, alternatif yang disediakan Pegadaian adalah aplikasi Pegadaian Digital, dimana nasabah yang hendak melakukan transaksi tidak perlu datang langsung ke *outlet*, sehingga proses transaksi dapat dilakukan di mana saja. Ada juga agen pegadaian yang dapat membantu proses administrasi bagi nasabah maupun calon nasabah.

Selain sosialisasi produk gadai, Pegadaian juga menekankan pentingnya menabung dan investasi sejak dini, mengingat nilai rupiah dan bahan pokok saat ini mulai meningkat. Sejalan dengan pengabdian yang dilakukan oleh Rozikin et al. (2024) mengenai literasi keuangan dan pentingnya investasi—selain mengelola keuangan, literasi keuangan juga tidak lepas dari bagaimana kita berinvestasi dengan benar dan aman.

Simpulan

Dari kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat ditarik kesimpulan bahwa penting bagi kita semua untuk mengerti akan pentingnya mengelola keuangan dalam kehidupan sehari-hari. Sosialisasi ini bermanfaat bagi sisi peserta maupun Pegadaian. Disamping Pegadaian lebih memperkenalkan produknya kepada masyarakat luas, peserta menjadi lebih sadar akan bahaya dari transaksi pinjaman online ilegal. Pegadaian memiliki alternatif yaitu aplikasi Pegadaian Digital dan Agen Pegadaian sehingga memudahkan nasabah dalam bertransaksi.

Daftar Pustaka

- Lindiawatie, & Shahreza, D. (2021). Penyuluhan Literasi Keuangan pada Ibu Rumah Tangga di Depok Sebagai Dasar Membangun Ketahanan Keuangan Keluarga. *Jurnal Warta LPM*, 24(3), 521–532. <http://journals.ums.ac.id/index.php/warta>
- Montolalu, P., & Raintung, M. Ch. (2018). Analisis Pengaruh Strategi Promosi, Citra Merek dan Persepsi Terhadap Keputusan Nasabah Pengguna Tabungan Emas pada PT. Pegadaian (Persero) Kanwil V Manado. *Jurnal EMBA*, 6(3), 1808–1817.
- Nugroho, A., & Radyawanto, A. S. (2024). Kajian Yuridis dan Sosiologis tentang Fenomena Pinjaman Online dan Judi Online di Kalangan Masyarakat Indonesia. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 8(2), 23696–23703.
- Purba, C. O., Nurhaliza, L., & Putrianti, S. D. (2022). Strategi Bauran Pemasaran Produk Tabungan Emas di PT Pegadaian (Persero) Kantor Cabang Ujungberung Bandung. *Jurnal Ilman: Jurnal Ilmu Manajemen*, 10(3), 169–180. <https://journals.stimsukmamedan.ac.id/index.php/ilman>
- Rozikin, A. Z., Suyati, E. S., Rezki, I., Sonia, Dadi, E. A., Hudah, N., Azkia, N., Rahayu, I. P., Risnadi, L., Hosana, Y., Pramudita, R., Rosalina, F. D., Hairani, N., Sabirullah, Agustina, T., Syifa, I., Rozikin, I., Khairunnisa, E., Guntoro, D. W., ... Fitriani. (2024). Sosialisasi Literasi Keuangan dan Pentingnya Investasi Emas kepada Ibu Rumah Tangga. *BAKTIMU: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 29–38.
- Septiani, L. (2023, October 26). *Survei: 22% Orang Indonesia Utang Pinjol Demi Gaya Hidup dan Hiburan*. <https://katadata.co.id/digital/fintech/6539fb56d766a/survei-22-orang-indonesia-utang-pinjol-demi-gaya-hidup-dan-hiburan>
- Yosiana, M. (2023). Hegemoni Media Sosial Terhadap Maraknya Pinjaman Online (Pinjol). *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(6), 161–167. <https://doi.org/10.56127/jukim.v2i6>