

Strategi dan Distribusi Harga Produk Pegadaian Syariah dalam Meningkatkan Ekonomi Umat

Muhammad Yudha Ardiansyah^{1*}, Muhamad Zen², Fatmawati³

^{1,2,3} UIN Syarif Hidayatullah, Indonesia

*muhammadyudhaardiansyah24@mhs.uinjkt.ac.id¹, zen@uinjkt.ac.id²,
fatmawati@uinjkt.ac.id³

Alamat: Jl. Ir H. Juanda No.95, Ciputat, Kec. Ciputat Tim., Kota Tangerang Selatan, Banten 15412

Korespondensi penulis: muhammadyudhaardiansyah24@mhs.uinjkt.ac.id

Abstract. *Pegadaian Syariah plays an important role in strengthening the people's economy through the provision of financial services in accordance with Sharia principles. This study aims to analyze the pricing and distribution strategies of Pegadaian Syariah products and their impact on the economic growth of the community. The research method uses a qualitative approach based on literature studies and secondary data analysis. The results of the study show that Pegadaian's Sharia pricing strategy pays attention to the principles of justice and affordability, while product distribution is carried out through service digitalization, expansion of branch office networks, and strategic partnerships. The use of these two strategies has proven effective in increasing the accessibility of Pegadaian Syariah services, accelerating financial inclusion, and encouraging the growth and empowerment of micro, small, and medium economies based on Sharia.*

Keywords: *Islamic Pegadaian, Pricing Strategy, Product Distribution, People's Economy*

Abstrak. Pegadaian Syariah berperan penting dalam memperkuat ekonomi kerakyatan melalui penyediaan layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip Syariah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi harga dan distribusi produk Pegadaian Syariah serta dampaknya terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif yang didasarkan pada studi kepustakaan dan analisis data sekunder. Hasil kajian menunjukkan, strategi harga Syariah Pegadaian memperhatikan asas keadilan dan keterjangkauan, sedangkan penyaluran produk dilakukan melalui digitalisasi layanan, perluasan jaringan kantor cabang, dan kemitraan strategis. Pemanfaatan kedua strategi tersebut terbukti efektif dalam meningkatkan aksesibilitas layanan Pegadaian Syariah, mempercepat inklusi keuangan, serta mendorong pertumbuhan dan pemberdayaan ekonomi mikro, kecil, dan menengah berbasis Syariah.

Kata kunci: Pegadaian Syariah, Strategi Harga, Distribusi Produk, Ekonomi Umat

1. LATAR BELAKANG

Pegadaian merupakan perusahaan keuangan nonbank yang sering disebut sebagai perusahaan yang “menyelesaikan masalah tanpa masalah”. Fungsinya untuk membantu keuangan masyarakat golongan menengah ke bawah yang membutuhkan dana mendesak, seperti untuk biaya sekolah anak, biaya kematian dan biaya mendesak lainnya. Sistem pemasaran yang digunakan Pegadaian Syariah berbasis pada penyebaran brosur, literasi dan periklanan. Hasil dari sistem promosi ini terlihat dari peningkatan jumlah pelanggan dari tahun ke tahun (Rahmatillah & Hasanah, 2020).

Pegadaian Syariah merupakan lembaga yang mengawasi kegiatan gadai berdasarkan Syariah (rahn), yaitu penjaminan harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterima. Pada gadai jenis ini, harta yang dijamin harus jelas agar tidak terjadi keragu-

raguan (*gharar*) pada saat transaksi. Pegadaian Syariah menawarkan beberapa produk untuk dijual, termasuk gadai atau *Ar-Rahn*. *Ar-Rahn* (gadai) merupakan salah satu produk pegadaian yang paling sukses. *Ar-Rahn* merupakan sistem peminjaman yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan dana masyarakat dengan sistem agunan sesuai dengan hukum Syariah Islam dengan agunan berupa emas, berlian, barang elektronik, dan kendaraan bermotor (Basri et al., 2022). Ada hadits yang menjelaskan pada saat Nabi Muhammad. transaksi yang dimana diriwayatkan oleh Aisyah Ra. yaitu:

رَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَ

Artinya:

“*Sesungguhnya Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam membeli dari seorang Yahudi bahan makanan dengan cara hutang dan menggadaikan baju besinya.*” [HR al Bukhari, no. 2513 dan Muslim, no. 1603].

Pegadaian syariah, perwujudan modern konsep *Ar-Rahn*, telah menerapkan prinsip ini ke berbagai bentuk produk dan layanan. Aplikasi umum *Ar-Rahn* di pegadaian syariah meliputi (Istianah & Zen, 2024): 1. Gadai Emas Syariah (*Rahn Emas*): Dalam sistem ini, nasabah menjaminkan emas sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterima. Praktik ini telah menjadi salah satu produk unggulan banyak lembaga keuangan Syariah; 2. Pembiayaan kendaraan bermotor: Menggunakan BPKB kendaraan bermotor sebagai jaminan untuk memperoleh pembiayaan jangka pendek atau menengah; 3. Mikrofinansial Syariah: ditujukan kepada pengusaha kecil dan menengah, dengan menggunakan berbagai aset produktif sebagai jaminan; 4. Gadai Efek Syariah: Menggunakan efek seperti saham syariah sebagai objek *Rahn*. Meskipun konsep *Ar-Rahn* telah ada sejak masa awal Islam, penerapannya dalam konteks peminjaman uang Islam modern menghadirkan sejumlah tantangan dan peluang.

Prinsip mendasar yang membedakan Pegadaian Syariah dari Pegadaian Konvensional adalah tidak adanya bunga atas pinjaman. Mereka hanya mengenakan biaya untuk pengelolaan dan penyimpanan jaminan, sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*. Fatwa tersebut menetapkan bahwa pinjaman dengan menjaminkan harta sebagai agunan utang dalam bentuk *ar-rahn* (gadai syariah) adalah boleh (Kumparan, 2023).

Dalam konteks pengembangan ekonomi umat, Pegadaian Syariah berperan penting sebagai lembaga keuangan penyedia jasa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Sesuai dengan hukum Islam, Pegadaian Syariah memberikan solusi alternatif bagi masyarakat, khususnya

pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang sering menghadapi kesulitan dalam memperoleh modal. Strategi dan Distribusi produk Pegadaian Syariah tidak hanya berfokus pada aspek keuangan, tetapi juga dampaknya terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi umat (Lubis & Siregar, 2022).

2. KAJIAN TEORITIS

A. Pegadaian Syariah

Pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan yang menyediakan jasa pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah. Operasi mereka didasarkan pada kontrak pegadaian (*rahn*), di mana barang-barang berharga milik peminjam dijadikan jaminan pinjaman, tanpa bunga atau riba. Sistem ini menawarkan solusi keuangan yang sejalan dengan nilai-nilai Islam, seperti keadilan, transparansi dan keberkahan (Sahabat Pegadaian, 2020).

B. Prinsip-Prinsip Pegadaian Syariah

Pegadaian syariah didasarkan pada beberapa prinsip dasar yang membedakannya dari sistem konvensional (Surahman & Adam, 2004):

- Prinsip Al-Wadi'ah (Amanah)

Harta yang dijaminkan diterima sebagai amanah oleh pegadaian dan akan dikembalikan setelah pinjaman dilunasi.

- Prinsip Al-Qardh (Pinjaman Tanpa Keuntungan)

Pinjaman diberikan tanpa harapan keuntungan finansial, tetapi hanya mengenakan biaya administrasi atau penyimpanan sesuai perjanjian.

- Prinsip Bisnis (Tijariah)

Transaksi dilakukan secara adil dan transparan, dengan nilai aset yang dijaminkan ditentukan bersama oleh kedua belah pihak.

- Prinsip Tolong-Menolong (Ta'awun)

Menekankan aspek kerjasama dan saling membantu antara nasabah dan pegadaian untuk memenuhi kebutuhan keuangan secara adil.

- Prinsip Tauhid

Semua transaksi dilakukan dengan mengakui keesaan Tuhan dan sesuai dengan hukum Syariah, termasuk larangan *riba*, *gharar* (ketidakpastian) dan *maysir* (perjudian).

C. Produk dan Jasa Pegadaian Syariah

Produk dan layanan penyaluran kredit yang ditawarkan oleh lembaga peminjaman uang syariah umumnya hanya melibatkan produk dan layanan rahn dan ijarah. Kenyataannya, pegadaian yang ideal tidak hanya menawarkan dua model layanan. Berdasarkan Pedoman Operasional Syariah Pegadaian (POGS), Perum Pegadaian pada prinsipnya memberikan pelayanan kepada masyarakat dalam bentuk (Lubis & Siregar, 2022):

- Pemberian Pinjaman

Produk yang dimaksud mengharuskan pemberian pinjaman dengan agunan berupa tanah dan rumah yang jumlahnya ditentukan oleh agunan tersebut. Ada juga nama lain seperti Rahn, Rahn Hassan, Arrum Emas, Rahn Flexi dan Rahn Tasjily Tanah.

- Penaksiran Nilai Harga Benda

Layanan ini ditawarkan kepada warga negara yang ingin memperoleh barang-barang berkualitas, seperti emas, perak, dan berlian. Pegadaian syariah memiliki alat penilaian yang akurat.

- Penitipan Barang Berupa Sewa

Pegadaian syariah menerima titipan harta dari masyarakat dalam bentuk dokumen berharga, untuk tujuan keamanan dan lain sebagainya. Kegiatan ini dimungkinkan berkat tersedianya ruang penyimpanan atau gudang yang memadai.

- Gold Counter

Pegadaian syariah yang kokoh dan aman, menawarkan produk pembiayaan untuk pembelian kendaraan umum (Amanah), pembiayaan naik haji (ArRum Haji), pembelian emas batangan secara mencicil (Mulia) dan pembiayaan investasi dalam bentuk emas atau logam mulia lainnya (EmasKu).

3. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan library research. library research merupakan metode pengumpulan data yang diarahkan kepada pencarian data dan informasi melalui dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis, foto-foto, gambar, maupun dokumen elektronik yang dapat mendukung dalam proses penulisan. Nasir (1998) berpendapat bahwa langkah pertama dalam library research adalah peneliti harus menentukan topik penelitian terlebih dahulu, kemudian melakukan penelitian yang berkaitan dengan teori dan terkait dengan topik penelitian. Dalam pencarian teori, peneliti lebih mementingkan pengumpulan informasi sebanyak mungkin dari literatur yang relevan. Buku, jurnal, majalah, hasil penelitian (tesis dan disertasi), dan sumber lain yang relevan dengan tema penelitian dapat diakses melalui kepustakaan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Penetapan Harga Produk Pegadaian Syariah

A. Konsep Harga dalam Islam

Ekonomi Islam berasumsi bahwa pasar dapat memainkan peranan efektif dalam kehidupan ekonomi jika prinsip persaingan bebas diterapkan secara normal. Pasar tidak memerlukan campur tangan pihak mana pun, termasuk negara, yang memiliki kekuatan penentuan harga, terlibat dalam kegiatan monopoli, atau kegiatan lainnya (Hilal, 2014).

Mekanisme pasar pada hakikatnya adalah mekanisme harga naik turunnya harga merupakan hasil dinamika penawaran dan permintaan antara pihak-pihak yang terkait. Penawaran dan permintaan adalah dua kekuatan yang saling menarik untuk membentuk komunitas pasar (Karim, 2006).

Ekonomi konvensional menjelaskan hukum permintaan sebagai hipotesis bahwa semakin rendah harga suatu barang, semakin besar permintaannya. Sebaliknya, makin tinggi harga suatu barang, makin rendah permintaannya (Karim, 2006). Misalnya, jika harga beras tinggi, semakin banyak orang akan mengurangi konsumsi beras dengan mengonsumsi ubi jalar atau jagung sebagai pengganti makanan pokok seperti beras yang semakin tidak terjangkau.

Dengan kata lain, permintaan sangat bergantung pada harga produk tertentu, sehingga reaksi konsumen terhadap kenaikan harga menjadi alasan untuk mengurangi pembeliannya atau mencari barang lain yang dapat menggantikan produk yang harganya naik. Demikian pula, jika harga suatu produk turun, konsumen akan mengurangi

pembeliannya terhadap barang lain yang sejenis dan meningkatkan pembeliannya terhadap produk yang harganya turun (Hilal, 2014).

B. Strategi Harga yang Diterapkan

Harga memainkan dua peran utama dalam pengambilan keputusan pembeli: peran alokasi dan peran informasi. Peran alokasi harga adalah untuk membantu pembeli memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya beli mereka (Secapramana, 2001).

Pada dasarnya, strategi penetapan harga dari ekonomi konvensional dapat digunakan dalam ekonomi Islam, sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip hukum Islam. Namun, disarankan untuk membedakan dengan jelas perilaku ekonomi pasar Islam dari pasar yang diatur oleh sistem konvensional. Memang, prinsip yang dianut keduanya berbeda. Tujuan kegiatan ekonomi konvensional adalah memperoleh keuntungan sebesar-besarnya, sedangkan dalam ekonomi Islam adalah mencapai al-falah dan memperoleh kemanfaatan yang berlipat ganda di akhirat, baik bagi diri sendiri maupun bagi semua manusia. Dengan demikian, dalam pembahasan ini, strategi penetapan harga ekonomi konvensional akan dibalik pada ekonomi Islam, dengan mengadopsi garis besar permasalahannya (Hadi, 2019).

Harga yang ditetapkan tidak boleh terlalu tinggi, karena hal ini akan mempengaruhi daya beli konsumen, namun harga juga tidak boleh terlalu rendah hingga dapat menutupi biaya yang dikeluarkan, karena harga yang baik adalah harga yang dapat menutup semua biaya operasional dengan margin keuntungan tertentu, namun tidak merugikan pembeli (Marthon, 2004).

Maksimalisasi laba adalah usaha perusahaan untuk menciptakan, mengembangkan, dan memperluas ruang laba tambahan antara total pendapatan dan biaya sebanyak mungkin. Akan tetapi, maksimalisasi ini dikondisikan oleh konsepsi Islam tentang bisnis, perlindungan konsumen, dan pembagian keuntungan di antara faktor-faktor pendukung, dalam rangka menghormati norma-norma perilaku Islam. Pada dasarnya Islam membolehkan mengambil keuntungan dari modal, akan tetapi besarnya keuntungan tersebut tidak ditentukan berdasarkan persentase tertentu dari modal. Keuntungan merupakan suatu insentif untuk melakukan investasi dalam produksi yang perhitungannya dilakukan setelah selesainya proses produksi dan pembayaran kewajiban kepada pekerja. Keuntungan merupakan imbalan atas risiko yang diambil oleh seorang wirausahawan, yang jumlahnya tidak tetap, bergantung pada keadaan perusahaan: keuntungan pada saat tertentu dan kerugian pada saat tertentu. (Muhammad, 2004)

Dalam Islam, setiap bisnis memiliki hak untuk menghasilkan laba minimum. Perusahaan tidak memperhitungkan besarnya modal dan banyaknya tenaga kerja yang dipekerjakan, tetapi asas kemanusiaanlah yang menjadi dasar penetapan batasan keuntungan para karyawannya. Jika keuntungan pekerja tidak dipertahankan, pengusaha tidak akan mendapat keuntungan (Siddiqi, 1996). Hal ini sesuai dengan pendapat Ibnu Khaldun yang menyatakan bahwa meskipun harga bahan baku harus diperhitungkan, namun nilai tenaga kerja harus lebih besar dari nilai bahan baku tersebut, karena pekerjaan pertukangan menempati porsi yang paling besar (Khaldun, 2000).

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa suatu perusahaan diperbolehkan memperoleh laba berapa pun, dengan catatan bahwa tujuan utama perusahaan bukanlah mencari keuntungan sebesar-besarnya dan harga yang ditetapkan mengikuti mekanisme pasar yang berlaku. Ini akan menciptakan harga yang wajar.

Produk Pegadaian Syariah

Pegadaian Syariah adalah lembaga keuangan nonbank yang menawarkan solusi keuangan berdasarkan prinsip-prinsip hukum Syariah Islam, termasuk pinjaman gadai (rahn) dan pembiayaan. Produk-produk tersebut dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan cepat, investasi, dan pembiayaan bebas riba, yang diawasi oleh Dewan Syariah Nasional (Surepno, 2018). Berikut jenis-jenis produk Pegadaian Syariah (Sahabat Pegadaian, 2020):

- **Rahn (Gadai Syariah)**

Produk utamanya adalah pinjaman dengan agunan berupa aset bergerak seperti emas, perhiasan, atau perangkat elektronik. Prosesnya cepat, sederhana dan sesuai Syariah, dengan perjanjian Pegadaian yang mengatur hak dan kewajiban antara nasabah dan pegadaian. Pegadaian hanya mendapat keuntungan dari biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang, bukan dari bunga pinjaman. Pegadaian Syariah dengan agunan berupa emas perhiasan, emas batangan, berlian, telepon pintar, laptop, perangkat elektronik, sepeda motor, mobil atau aset bergerak lainnya. Pinjaman dari Rp50.000 hingga lebih dari Rp1 miliar, dengan jangka waktu 4 bulan dan dapat diperpanjang.

- Arrum Emas

Pinjaman tunai yang dijamin dengan emas atau berlian. Pinjaman mulai Rp1 juta hingga Rp500 juta, pembayaran kembali dilakukan secara mencicil dengan jangka waktu fleksibel, dari 12 hingga 36 bulan. Prosedurnya sederhana dan mematuhi prinsip Syariah.

- Arrum Haji

Pendanaan untuk memperoleh sebagian dari haji sesuai dengan hukum Syariah. Nasabah cukup menjaminkan logam mulia senilai 3,5 hingga 5 gram untuk memperoleh pinjaman Rp25 juta dan memperoleh porsi haji dari Kementerian Agama.

- Rahn Hasan

Pinjaman gadai syariah dengan bunga 0%, maksimum pinjaman Rp500.000 dan jatuh tempo 60 hari. Ideal untuk kebutuhan pembiayaan mendesak dalam jumlah kecil.

- Rahn Fleksi

Pinjaman dengan jaminan harta pribadi, plafon tinggi, biaya setoran harian dan jangka waktu fleksibel. Tidak ada biaya pendaftaran, kemungkinan perpanjangan, pembayaran bertahap, atau penambahan pinjaman.

- Rahn Bisnis

Pinjaman tunai untuk pelaku usaha dengan agunan emas, plafon mulai dari Rp 100 juta sampai dengan lebih dari Rp 1 miliar, jangka waktu 4 bulan.

- Rahn Tasjily Tanah

Pembiayaan dengan jaminan sertifikat tanah/HGB, plafon Rp1 juta sampai dengan Rp200 juta, untuk masyarakat berpenghasilan tetap, pengusaha mikro/kecil dan petani.

- MULIA dan Tabungan Emas

Layanan investasi emas batangan (MULIA) dan tabungan emas memungkinkan masyarakat untuk berinvestasi emas secara tunai atau mencicil mulai dari jumlah kecil.

Produk Syariah Pegadaian menawarkan solusi keuangan yang aman, cepat, dan sesuai Syariah dengan berbagai pilihan pembiayaan dan investasi. Keunggulannya terletak pada proses yang sederhana, nilai pinjaman yang optimal, dan tidak adanya riba, meskipun pengelolaannya dan kebutuhan sumber daya manusia yang profesional tetap kompleks.

Peran Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Ekonomi Umat

1. Kontribusi Pegadaian Syariah terhadap Ekosistem Keuangan Islam

Pegadaian Syariah berperan penting dalam memperkuat ekosistem keuangan Islam global melalui beberapa cara (Pangestu et al., 2024):

- **Kerjasama dengan Lembaga Keuangan Syariah Lainnya**

Pegadaian Syariah dapat bekerja sama dengan lembaga keuangan Islam lainnya, seperti perbankan, perusahaan asuransi, dan perusahaan investasi Islam, untuk saling memperkuat layanan keuangan kepada nasabahnya. Misalnya, mereka dapat mengembangkan produk keuangan yang saling melengkapi, berbagi risiko melalui pembiayaan bersama atau mengintegrasikan sistem teknologi keuangan untuk meningkatkan efisiensi operasional.

- **Pendukung Infrastruktur Keuangan Islam**

Pegadaian Syariah juga dapat mendukung infrastruktur keuangan Islam, seperti pasar modal Islam dan lembaga regulasi keuangan Islam. Mereka dapat berpartisipasi dalam penerbitan sukuk Islam, menyediakan likuiditas ke pasar modal Islam atau menjadi bagian dari inisiatif pengembangan keuangan Islam yang lebih luas.

- **Pemberdayaan Ekonomi Lokal**

Dengan membiayai UMKM dan sektor ekonomi lokal lainnya, Pegadaian Syariah membantu memperkuat ekonomi lokal dan meningkatkan akses keuangan bagi masyarakat yang sebelumnya tidak terjangkau oleh sistem keuangan konvensional. Ini berkontribusi pada pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

- **Penyediaan Layanan Keuangan Syariah yang Holistik**

Pegadaian Syariah dapat berperan dalam menyediakan layanan keuangan Islam secara holistik kepada masyarakat, meliputi pembiayaan, investasi, asuransi, dan bantuan keuangan. Dengan demikian, ia turut serta memenuhi kebutuhan keuangan seluruh masyarakat, sesuai dengan prinsip keuangan Islam.

2. Pengaruh Pegadaian Syariah terhadap Pertumbuhan Ekonomi

Pegadaian Syariah memiliki dampak dan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal, inklusi keuangan, dan pembangunan ekonomi berkelanjutan dalam beberapa hal, yaitu:

- **Pemberdayaan UMKM dan Sektor Ekonomi Lokal**

Dengan membiayai UMKM dan sektor ekonomi lokal lainnya, Pegadaian Syariah membantu memperkuat tatanan ekonomi lokal dengan meningkatkan produksi, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Hal ini membantu mengurangi kesenjangan ekonomi antara daerah perkotaan dan pedesaan serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

- **Inklusi Keuangan**

Pegadaian Syariah memainkan peran penting dalam inklusi keuangan dengan memfasilitasi akses ke layanan keuangan bagi masyarakat yang sebelumnya kurang terlayani oleh sistem keuangan tradisional. Membantu memfasilitasi dan membuat akses ke layanan keuangan menjadi lebih terjangkau bagi individu dan kelompok berpendapatan rendah atau mereka yang tinggal di daerah terpencil (Fauzia & Yazid, 2024).

- **Pembangunan Ekonomi Berkelanjutan**

Pegadaian Syariah mendukung pembangunan ekonomi berkelanjutan dengan membiayai proyek-proyek yang mempromosikan pembangunan infrastruktur, pertanian berkelanjutan, energi terbarukan dan industri hijau. Ia juga dapat membiayai proyek-proyek yang mempromosikan pengurangan emisi karbon, efisiensi energi, dan perlindungan lingkungan.

- **Pendidikan dan Pendampingan Ekonomi**

Pegadaian Syariah telah aktif mempromosikan pengembangan teknologi baru, termasuk penggunaan teknologi baru dan strategi untuk meningkatkan kualitas hidup. Ini adalah peluang ekonomi yang sangat penting untuk dipahami dan dimengerti oleh masyarakat dunia.

- **Penguatan Ekosistem Keuangan Lokal**

Dengan menjadi bagian dari ekosistem keuangan lokal, Pegadaian Syariah membantu memperkuat infrastruktur keuangan yang ada, meningkatkan aksesibilitas terhadap layanan keuangan dan mendorong pertumbuhan sektor keuangan lokal secara keseluruhan (Pangestu et al., 2024).

Melalui dampak dan kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi lokal, inklusi keuangan, dan pembangunan ekonomi berkelanjutan, Pegadaian Syariah menjadi pemain penting dalam kemakmuran ekonomi umat yang berkelanjutan dan inklusif. Dengan menyediakan akses ke layanan keuangan yang mematuhi prinsip Syariah, berkontribusi dalam membangun ekonomi yang lebih adil, lebih berkelanjutan, dan lebih tangguh.

Distribusi Produk Pegadaian Syariah

Distribusi merupakan salah satu aspek kegiatan pemasaran di samping produk, harga dan promosi yang merupakan bagian dari strategi bauran pemasaran. Secara bahasa distribusi berarti penyaluran dan pendistribusian, yaitu penyaluran, pembagian atau penyerahan barang atau jasa kepada beberapa orang atau tempat (Fitriani, 2017). Kegiatan distribusi produk adalah usaha produsen untuk mengefektifkan usaha pemasarannya, bukan sekedar menjual produk saja. Oleh karena itu, strategi distribusi terdiri dari penentuan bagaimana perusahaan berusaha menjual produknya di pasar. Manajemen harus berusaha mengidentifikasi semua saluran distribusi yang tersedia dan menggunakan metode analitis untuk mengevaluasi setiap alternatif (Swastha & Handoko, 2000).

1. Saluran Distribusi dalam Pegadaian Syariah

Saluran distribusi adalah rute atau serangkaian perantara, yang dikelola oleh pemasar atau secara independen, untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumen (Tjiptono, 1997). Assauri (2019: 233) mendefinisikan distribusi sebagai kegiatan menyalurkan produk hingga sampai ke konsumen atau pengguna pada waktu yang tepat. Ada dua jenis saluran distribusi yang umum digunakan (Ramadhan, 2019):

- **Saluran Langsung**

Saluran distribusi langsung ada dua, yaitu: produsen dan konsumen. Saluran distribusi langsung melibatkan penjualan langsung dari produsen ke konsumen, tanpa perantara. Artinya, produk tersebut langsung dari produsen ke konsumen.

- **Saluran Tidak Langsung**

Pegadaian Syariah juga menggunakan sistem office channeling, yaitu kerja sama dengan pegadaian konvensional yang bertindak sebagai agen penyalur produk syariah. Dengan sistem ini, nasabah dapat mengakses produk syariah di gerai pegadaian konvensional yang telah ditunjuk sebagai agen penyalur, sehingga jangkauan layanan menjadi lebih luas, terutama di daerah yang belum terdapat kantor Pegadaian Syariah (Fitriani, 2017).

Pemilihan jenis saluran distribusi tersebut bertujuan untuk memudahkan akses masyarakat terhadap produk Pegadaian Syariah, memperluas jangkauan layanan, serta meningkatkan pemerataan dan efisiensi penyaluran. Saluran distribusi langsung cocok untuk layanan yang memerlukan interaksi khusus, sedangkan saluran tidak langsung efektif untuk menjangkau wilayah yang lebih luas dan mempercepat pemerataan layanan kepada masyarakat yang jauh dari kantor Pegadaian Syariah.

2. Strategi Distribusi yang Diterapkan Pegadaian Syariah

Dalam sektor jasa keuangan yang semakin kompetitif, Pegadaian Syariah harus terus meningkatkan aksesibilitas dan pemerataan layanan kepada masyarakat. Aspek penting lainnya adalah strategi distribusi, yaitu bagaimana produk dan layanan Pegadaian Syariah dapat diakses secara mudah, cepat, dan merata oleh seluruh lapisan masyarakat. Berikut strategi distribusi yang diterapkan oleh Pegadaian Syariah (Hsb & Hasibuan, 2019):

- **Pembukaan Unit Pelayanan Cabang (UPC) Kecil**

Pegadaian Syariah membuka UPC kecil di berbagai daerah, terutama di kecamatan, untuk memudahkan akses layanan bagi masyarakat yang membutuhkan dana cepat dan sesuai Syariah. Strategi ini memudahkan akses ke layanan pegadaian bagi nasabah yang tinggal jauh dari kota besar, menghemat waktu dan uang, serta mendorong inklusi keuangan di daerah.

- **Jaringan Outlet yang Luas**

Pegadaian Syariah memperluas jaringan outletnya hingga ke pelosok-pelosok, agar masyarakat dapat dengan mudah menemukan layanan Pegadaian Syariah di daerah terdekat.

- **Office Channeling**

Sistem ini merupakan sistem penyaluran dana tidak langsung satu tingkat (single level distribution), dimana pegadaian konvensional menjadi agen penyalur dana bagi produk-produk syariah. Pelaksanaannya didasarkan pada akad representasi (wakalah) antara pegadaian syariah dengan pegadaian konvensional yang menjadi dasar hukum kerjasama dalam penyaluran barang (Fitriani, 2017).

Secara keseluruhan, strategi distribusi Pegadaian Syariah bertujuan untuk meningkatkan aksesibilitas dan pemerataan layanan keuangan berbasis syariah dengan memanfaatkan jaringan luas pegadaian konvensional sebagai mitra distribusi, serta memperkuat layanan langsung melalui pembukaan pegadaian di berbagai daerah. Strategi ini mendukung

pertumbuhan Pegadaian Syariah dengan menyediakan layanan keuangan berbasis Syariah kepada seluruh masyarakat.

Peran Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Ekonomi Umat

Pegadaian Syariah berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi, khususnya dalam mendukung sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. Dengan menyediakan layanan pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah, Pegadaian Syariah membantu masyarakat, khususnya masyarakat berpenghasilan menengah dan rendah, memperoleh modal kerja dengan lebih mudah dan tanpa riba. Hal ini memungkinkan UMKM mengembangkan kegiatannya secara lebih optimal dan berkelanjutan (Nuha, 2023).

Selain itu, Pegadaian Syariah turut berkontribusi dalam meningkatkan inklusi keuangan Islam di tengah masyarakat dengan menyediakan solusi pembiayaan yang cepat, aman, dan sesuai Syariah. Produk agunan Islam seperti emas dan barang elektronik menyediakan akses dana yang mudah dan transparan, sehingga memungkinkan individu memenuhi kebutuhan keuangan mendesak tanpa harus melakukan praktik pinjaman berbunga tinggi (Pangestu et al., 2024).

Pada konteks sosial ekonomi, Pegadaian Syariah juga berkontribusi terhadap pemerataan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Dengan memfasilitasi pembiayaan yang sesuai Syariah, lembaga ini membantu mengurangi kesenjangan ekonomi dan merangsang pertumbuhan ekonomi lokal, khususnya di wilayah yang kurang terlayani oleh lembaga keuangan formal lainnya (Sartika, 2021).

Kesimpulannya, Pegadaian Syariah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian rakyat melalui:

- Pembiayaan berdasarkan syariah, bebas riba, dan mendukung pertumbuhan UMKM;
- Perluasan akses inklusi keuangan berbasis Syariah bagi seluruh masyarakat;
- Memperkuat kesejahteraan dan kesetaraan ekonomi di semua tingkat masyarakat;
- Solusi keuangan yang cepat, aman, dan mudah diakses, terutama bagi orang-orang yang sangat membutuhkan dana.

Dengan demikian, pegadaian syariah tidak hanya berfungsi sebagai lembaga keuangan, tetapi juga sebagai instrumen penting dalam pengembangan ekonomi umat yang adil dan berkelanjutan.

Dampak Pegadaian Syariah terhadap UMKM dan Ekonomi Mikro

Pegadaian Syariah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) serta perekonomian mikro secara umum. Berikut ini adalah beberapa dampak utama yang dihasilkan (Fauzia & Yazid, 2024):

- **Mengatasi Kendala Modal**

Pegadaian Syariah memberikan kemudahan dan kecepatan akses pembiayaan bagi UMKM yang kerap kali kesulitan mendapatkan modal dari lembaga keuangan konvensional. Produk seperti Arrum BPKB memungkinkan UMKM menggunakan aset bergerak sebagai agunan tanpa mengganggu bisnis mereka.

- **Mendukung pertumbuhan bisnis**

Dengan modal yang diperoleh melalui pembiayaan Syariah, UMKM dapat meningkatkan kapasitas produksinya, menambah inventarisnya, dan memperluas pasarnya. Hal ini memiliki dampak signifikan terhadap pertumbuhan bisnis dan pendapatan mereka.

- **Meningkatkan kesejahteraan UMKM**

Pembiayaan Pegadaian Syariah membantu meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan pelaku usaha mikro. Data penelitian menunjukkan pertumbuhan pendapatan yang signifikan, hingga dua kali lebih tinggi setelah mendapatkan pendanaan.

- **Mendorong Inklusi Keuangan Syariah**

Pegadaian Syariah menyediakan akses pembiayaan sesuai Syariah bagi masyarakat yang sebelumnya tidak terjangkau oleh layanan keuangan formal. Dengan demikian, Pegadaian Syariah dapat mendorong inklusi keuangan dan mengurangi ketergantungan pada lembaga keuangan berbunga tinggi (Permata et al., 2025).

- **Penciptaan Lapangan Kerja dan Pertumbuhan Ekonomi Umat**

Pengembangan UMKM melalui pembiayaan Islam mengarah pada peningkatan kapasitas produksi dan penjualan, yang mendorong penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi lokal.

- Tantangan sosialisasi dan pengelolaan keuangan

Meskipun berdampak positif, pemahaman masyarakat terhadap produk-produk Islam dan kemampuan UMKM untuk mengelola keuangannya secara efektif masih bermasalah. Pendidikan dan sosialisasi lebih lanjut diperlukan untuk memaksimalkan manfaat pembiayaan Islam.

Singkatnya, Pegadaian Syariah berperan strategis dalam memperkuat perekonomian mikro dan UMKM melalui penyediaan solusi pembiayaan yang mudah diakses, sesuai syariah, dan fleksibel. Hal ini tidak hanya memungkinkan bisnis bertahan dan berkembang, tetapi juga berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat dan pembangunan ekonomi yang inklusif.

5. KESIMPULAN

Peneliti menyimpulkan bahwa strategi penetapan harga dan distribusi produk Pegadaian Syariah berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Strategi ini didasarkan pada prinsip keadilan dan aksesibilitas keuangan, sehingga memperluas akses publik terhadap layanan keuangan Islam. Sementara itu, strategi penyaluran yang bertumpu pada pembukaan unit layanan kecil, pemanfaatan jaringan area luas, kerja sama antar instansi, dan digitalisasi layanan, semakin meningkatkan jangkauan dan efisiensi layanan Pegadaian Syariah. Dengan demikian, optimalisasi kedua strategi tersebut tidak hanya meningkatkan inklusi keuangan dan pemberdayaan UMKM, tetapi juga mendukung pembangunan ekonomi yang lebih adil dan berkelanjutan berdasarkan nilai-nilai Islam. Inovasi berkelanjutan dalam hal harga dan distribusi diperlukan agar Pegadaian Syariah semakin menjadi penggerak ekonomi umat.

DAFTAR PUSTAKA

- Basri, Z., Fatimah, S., & Farild, M. (2022). Analisis strategi pemasaran produk gadai syariah (rahn) dalam meningkatkan minat nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Sentral Makassar. *Islamic Banking, Economic and Financial Journal*, 2(2), 21–35.
- Fauzia, A. A., & Yazid, M. (2024). Pengaruh Pegadaian Syariah terhadap keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. *[Nama Jurnal jika ada]*, 6(2), 79–84.
- Fitriani, R. N. (2017). Analisis strategi distribusi produk rahn dengan sistem office channeling di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Pasar Ngabul Jepara. *[Nama Jurnal jika ada]*, 11(1), 92–105.
- Hadi, S. (2019). Strategi penetapan harga komoditas dalam perspektif ekonomi syariah. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 1(2), 192–210.
<https://doi.org/10.47467/alkharaj.v1i2.54>

- Hilal, S. (2014). Konsep harga dalam ekonomi Islam (Telaah pemikiran Ibn Taimiyah). *[Nama Jurnal]*, 6(2), 18.
- Hsb, S., & Hasibuan, R. R. A. (2019). Strategi pemasaran produk gadai dalam menarik minat nasabah di PT. Pegadaian UPS Sibuhuan. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 3(3), 51–60.
- Istianah, & Zen, M. (2024). *Rahn dan Pegadaian Syariah: Teori dan praktek pengertian rahn dan bentuk-bentuk aplikasinya di Pegadaian Syariah*. *[Nama Jurnal atau Penerbit jika ada]*, 6(2), 84–91.
- Karim, A. (2006). *Ekonomi mikro Islam*. IIIT Indonesia.
- Khaldun, I. (2000). *Muqaddimah*. Pustaka Firdaus.
- Kumparan. (2023). *Gadai syariah: Pengertian, produk, dan perbedaannya dengan gadai konvensional*. <https://kumparan.com/kabar-harian/gadai-syariah-pengertian-produk-dan-perbedaannya-dengan-gadai-konvensional-213KMrnAPCz/1>
- Lubis, A. W., & Siregar, D. L. (2022). Strategi pemasaran produk-produk gadai syariah di Sumatera Utara. *Aghniya: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(2), 93.
- Marthon, S. S. (2004). *Ekonomi Islam: Di tengah krisis ekonomi global*. Raja Grafindo Persada.
- Muhammad. (2004). *Ekonomi mikro dalam perspektif Islam*. BPFE Yogyakarta.
- Nuha, U. (2023). *Peran Pegadaian Syariah dalam meningkatkan ekonomi masyarakat (Studi kasus Pegadaian Syariah Cabang Jember Desa Kepatihan Kecamatan Kaliwates)* [Skripsi, UIN Khas Jember]. <http://digilib.uinkhas.ac.id/17047/>
- Pangestu, R. A., Ardiansyah, M. D., & Agustin, N. (2024). Peran Pegadaian Syariah dalam pengembangan ekonomi berbasis keuangan Islam. *[Nama Jurnal]*, 4, 7–19.
- Permata, L. I., Wahyuni, E. S., Alfiah, E., Fatmawati, N., & Universitas Islam Negeri Bengkulu. (2025). Peran PT Pegadaian Syariah dalam [lanjutan judul tidak lengkap]. *[Nama Jurnal]*, 10(204), 792–801.
- Rahmatillah, N., & Hasanah, U. (2020). Strategi pemasaran produk-produk gadai syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah ditinjau dari perspektif Islam. *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam*, 1(1), 16. <https://doi.org/10.30739/jesdar.v1i1.630>
- Ramadhan, Z. A. (2019). Strategi bauran pemasaran 7P dalam mempertahankan kelangsungan usaha pada situasi pandemi COVID-19 di Kota Jakarta Timur (Studi kasus Rumah Makan Ayam Geprek “Jenderal”). *[Nama Jurnal atau Institusi]*, 11(1), 1–14.
- Sahabat Pegadaian. (2020, 12 Mei). *Mengenal Pegadaian Syariah: Solusi keuangan sesuai syariat*. <https://sahabat.pegadaian.co.id/artikel/inspirasi/mengenal-pegadaian-syariah-solusi-keuangan-sesuai-syariat>
- Sartika, L. (2021). *Peran perbankan syariah menghadapi masalah sosial ekonomi saat pandemi COVID-19* (Disertasi, UIN Fatmawati Sukarno).
- Secapramana, V. H. (2001). Model dalam strategi penetapan harga. *[Nama Jurnal]*, 9(1), 33.
- Siddiqi, M. N. (1996). *Kegiatan ekonomi dalam Islam*. Bumi Aksara. http://library.walisongo.ac.id/slims/index.php?p=show_detail&id=10879

- Surahman, M., & Adam, P. (2004). Penerapan prinsip syariah pada akad rahn di lembaga Pegadaian Syariah. [*Nama Jurnal*], 142.
- Surepno. (2018). Studi implementasi akad rahn (gadai syariah) pada lembaga keuangan syariah. *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, 1(2), 174.
<https://doi.org/10.21043/tawazun.v1i2.5090>
- Swastha, B., & Handoko, H. (2000). *Manajemen pemasaran*. BPFE UGM.
- Tjiptono, F. (1997). *Strategi pemasaran*. Andi Offset.