



## ANALISIS MINAT MASYARAKAT TERHADAP PRODUK KREDIT CEPAT AMAN (KCA) DI PT. PEGADAIAN CO-LOCATION CIBARUSAH, KABUPATEN BEKASI

Widya Suci Lestari<sup>1\*</sup>, Puspita Romadhona<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Teknologi Digital

### History Article

#### Article history:

Received Mei 13, 2023

Approved Mei 25, 2023

#### Keywords:

*public interest, Credit products, PT. Pegadaian*

#### ABSTRACT

*This study aims to determine public interest in Fast Secured Credit products at PT. Pegadaian Co-Location Cibarusah, Bekasi Regency. This research uses descriptive qualitative. Respondents in this study were 20 customers of PT. Pegadaian Co-Location and 1 employee of PT. Pegadaian PT. Pegadaian is the Pawn Manager of Kota Wisata Branch. Data collection methods used are observation, interviews, and documentation. The collected data were analyzed descriptively by conducting interviews showing the public's interest in Fast Secured Credit products at PT. Pegadaian Co-Locations in Cibarusah, Bekasi Regency There are quite a lot of. It is known that this Co-Location streamlines customer time in making transactions at Pegadaian outlets. Shown by the turnover that has been achieved in the last 1 year PT. Pegadaian Co-Location Cibarusah, Bekasi Regency increased by 11.37% with a marketing team that PT. Pegadaian owns and marketing strategy used by PT. pawnshop. However, it does not rule out the strategy used by PT. This pawnshop was changed to increase the interest of increasingly diverse customers and increasingly sophisticated technological advances.*

#### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat masyarakat terhadap produk Kredit Cepat Aman yang ada di PT. Pegadaian Co-Location Cibarusah, Kabupaten Bekasi. Penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif. Responden dalam penelitian ini adalah 20 nasabah PT. Pegadaian Co-Location dan 1 karyawan PT. Pegadaian PT. Pegadaian yaitu Manajer Gadai Cabang Kota Wisata. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang terkumpul yang dianalisis secara deskriptif dengan melakukan wawancara menunjukkan minat masyarakat terhadap produk Kredit Cepat Aman di PT. Pegadaian Co-

---

*Location* Cibarusah, Kabupaten Bekasi cukup banyak, diketahui dengan adanya *Co-Location* ini mengefisiensi waktu nasabah dalam bertransaksi di outlet Pegadaian. Ditunjukkan dengan omset yang telah dicapai dalam 1 tahun terakhir PT. Pegadaian *Co-Location* Cibarusah, Kabupaten Bekasi meningkat hingga 11,37% dengan tim marketing yang PT. Pegadaian miliki dan strategi pemasaran yang digunakan oleh PT. Pegadaian. Namun, tidak menutup kemungkinan strategi yang digunakan oleh PT. Pegadaian ini dirubah untuk meningkatkan minat nasabah yang semakin beragam dan kemajuan teknologi yang semakin canggih.

---

© 2023 Jurnal Ilmiah Global Education

\*Corresponding author email: Widyaa1211449@digitechuniversity.ac.id

---

## PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis Lembaga Keuangan semakin pesat, terutama di era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) saat ini yang menyebabkan persaingan antar Lembaga Keuangan semakin ketat. Di masa pandemi ini, banyak Lembaga keuangan yang mengembangkan produk keuangan baru yang menarik bagi masyarakat. Perkembangan yang pesat ini mengakibatkan setiap Lembaga keuangan berlomba-lomba untuk menjadi yang terbaik. Dengan adanya pandemi yang mengurangi pendapatan masyarakat, hal ini menjadi peluang besar bagi Lembaga Keuangan untuk memasarkan produk pinjaman instan dengan berbagai keuntungannya.

Lembaga Keuangan yang diminati masyarakat saat ini adalah Pegadaian. Pegadaian adalah Lembaga keuangan yang memberikan pinjaman dengan sistem gadai. Selain pinjaman sistem gadai, pegadaian memiliki dua produk utama lainnya, antara lain. Produk pinjaman non-gadai, layanan jasa dan kerja sama. Pegadaian dimulai pada tahun 1746 saat VOC mendirikan Ban Van Leening sebagai Lembaga keuangan yang menawarkan kredit melalui sistem gadai. Hingga pada tahun 1901 pegadaian pertama resmi didirikan di Sukabumi (Jawa Barat) menggantikan Ban Van Leening yang dibubarkan pada masa Pemerintahan Inggris. Saat ini kita tidak perlu jauh-jauh ke Sukabumi untuk melakukan gadai, sekarang pegadaian dapat kita temukan di seluruh kota besar dan kecil di Indonesia. Mulai dari kantor pusat, kantor cabang, kantor unit, *Co-Location* hingga agen pegadaian hadir membantu masyarakat dalam memperoleh pinjaman kredit. Berikut data jumlah pegadaian di seluruh Indonesia Tahun 2021.

Pegadaian memiliki sekitar 13 produk pinjaman gadai yang dapat dipilih masyarakat sesuai dengan kebutuhan saat ini. Diberitakan dalam situs resmi Pegadaian.co.id 10 januari 2023. PT. Pegadaian meraih hasil yang menggembirakan di tahun 2022 dengan laba bersih sebesar Rp. 3,29 triliun. Kinerja tersebut meningkat 36,17% dibanding tahun 2021 sebesar Rp. 2,42 triliun. Direktur Utama PT. Pegadaian Damar Latri Setiawan menyebutkan jumlah nasabah meningkat 11,11% hingga 31 Desember 2022. Pada 31 desember 2021, jumlah orang yang dilayani sebanyak 19,67 juta orang, sedangkan pada 31 desember 2022 sebanyak 21,86 juta orang.

Salah satu produk gadai yang sudah banyak dikenal banyak masyarakat adalah Kredit Cepat Aman (KCA). Kredit Cepat Aman (KCA) adalah pinjaman dengan sistem simpanan yang diberikan kepada semua golongan nasabah, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun produktif. Sistem pembayaran gadai KCA sendiri menggunakan sistem tempo selama maksimal 120 hari atau 4 bulan dan dapat diperpanjang dengan hanya membayar capital lease atau sebagian dari jumlah pinjaman. Sewa Modal untuk pinjaman produk KCA biasanya 1-1,2 % per 15 hari. Proses kredit cukup cepat, hanya 15 menit kita sudah bisa mendapatkan uang pinjaman. Pada Pegadaian, harus ada barang yang dijadikan agunan atau jaminan. Pegadaian memiliki beberapa barang yang dijadikan jaminan seperti perhiasan emas/permata, logam mulia, kendaraan bermotor, mobil, handphone, televisi dan alat elektronik lainnya. Pinjaman Kredit Cepat Aman (KCA) mulai dari Rp. 50.000 hingga Rp. 500.000.000.

Melihat semakin banyak peminat di industri perkreditan ini, Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Bapak Erick Thohir menggandeng tiga unit korporasi yakni Bank Rakyat Indonesia (BRI), Pegadaian, dan Permodalan Nasional Madani (PNM) didalam satu lokasi layanan Bersama yang di sebut Sentra Layanan Ultra Mikro (SENYUM). Dimana unit kerja ini menggunakan konsep *Co-Location*.

JABODETABEK memiliki 49 Co-Location SENYUM pada tahun 2021, menunjukkan bahwa banyak orang yang tertarik dengan layanan pinjaman ultra mikro yang membantu mendapatkan modal kebutuhan pokok dan lainnya. Salah satu Unit Kerja yang menerapkan Co-Location SENYUM adalah Unit Pembantu Cabang (UPC) BRI Cibarusah. Di Co-Location UPC BRI Cibarusah melayani dua perusahaan yakni BRI dan Pegadaian.

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana minat masyarakat terhadap produk Kredit Cepat Aman (KCA) di PT. Pegadaian?
2. Bagaimana Strategi yang dilakukan untuk menarik minat masyarakat menggunakan produk Kredit Cepat Aman (KCA) di PT. Pegadaian?

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor yang dikutip oleh Lexy.j. Moleong (2013), pendekatan kualitatif penelitian yang dilakukan dengan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

Pendekatan kualitatif adalah pendekatan yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya, perilaku, persepsi, minat, motivasi, tindakan, dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa. Pendekatan kualitatif ini bertujuan untuk mendapatkan informasi lengkap tentang Minat Masyarakat terhadap Produk Kredit Cepat Aman di PT. Pegadaian Co-Location UPC BRI Cibarusah.

Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi, dengan teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini melalui tahap reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Deskripsi PT. Pegadaian**

Sejarah pegadaian dimulai saat VOC mendirikan Bank Van Leening sebagai lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai. Lembaga ini pertama kali didirikan pada tanggal 20 Agustus 1746 di Batavia. Pemerintah Inggris mengambil alih dan membubarkan Bank Van Leening ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda pada tahun 1881-1816, masyarakat diberi keleluasaan untuk mendirikan usaha pegadaian asal mendapat lisensi dari pemerintah daerah setempat (licentie stelsel). Namun metode tersebut berdampak buruk pemegang lisensi menjalankan praktik rentenir atau lintah darat yang di rasakan kurang menguntungkan pemerintah berkuasa (Inggris). Oleh sebab itu metode licentie stelsel diganti menjadi pacht stelsel yaitu pendirian pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayar pajak yang tinggi kepada pemerintah daerah. Pada saat Belanda kembali berkuasa, pacht stelsel tetap dipertahankan dan menimbulkan dampak yang sama. Pemegang hak ternyata banyak melakukan penyelewengan alam menjalankan bisnisnya. Selanjutnya, pemerintah Hindia Belanda menerapkan cultuur stelsel dimana saran yang dikemukakan adalah sebaiknya kegiatan pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan Staatsblad No. 131 tanggal 12 maret 1901 yang mengatur bahwa usaha pegadaian merupakan monopoli pemerintah. Pada tanggal 1 April 1901 didirikanlah pegadaian Negara pertama di Sukabumi, Jawa Barat, selanjutnya setiap pada tanggal 1 April diperingati sebagai hari ulang tahun PT. Pegadaian.

Pada masa pendudukan Jepang, gedung kantor pusat Jawatan Pegadaian yang berlokasi di Jalan Kramat Raya No. 162, Jakarta dijadikan empat tawanan perang dan kantor pusat Jawatan Pegadaian dipindahkan ke Jalan Kramat Raya No. 132. Tidak banyak perubahan yang terjadi pada masa pemerintahan Jepang baik dari sisi kebijakan maupun struktur organisasi Jawatan Pegadaian. Dalam bahasa Jepang Jawatan Pegadaian disebut Sitji Eigeikyuku. Pimpinan Jawatan Pegadaian dipegang oleh orang Jepang yang bernama Ohno-San dengan wakilnya orang asli Pribumi yang bernama M. Saubari. Pada awal pemerintahan Republik Indonesia, Kantor Jawatan pernah pindah ke Karanganyar, Kebumen karena situasi perang yang semakin memanas. Agresi Militer Belanda II memaksa kantor Jawatan Pegadaian dipindah ke Magelang. Pada saat pasca perang kemerdekaan Indonesia kantor Jawatan Pegadaian kembali ke Jakarta dan Pegadaian dikelola oleh pemerintah Republik Indonesia.

Pegadaian dalam masa ini sudah beberapa kali berganti status, yaitu pada 1 Januari 1961 sebagai Perusahaan Negara (PN). Kemudian berdasarkan PP No. 7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (Perjan). Selanjutnya berdasarkan PP No. 10/1990 (yang telah diperbaharui menjadi PP No. 103/2000) berubah

menjadi Perusahaan Umum (Perum). Pada tahun 2011, perubahan kembali terjadi yaitu dari Perum berubah menjadi Perseroan yang telah ditetapkan dalam PP No. 51/2011 yang telah ditandatangani pada tanggal 13 Desember 2011. Perubahan tersebut efektif setelah anggaran dasar diserahkan ke pejabat kewenangan pada tanggal 1 April 2012. Namun pada tahun 2021 bentuk Badan Hukum dari Perseroan berubah menjadi Perseroan Terbatas (PT) berdasarkan PP No. 73 Tahun 2021 yang ditetapkan pada tanggal 23 September 2021.

#### **Minat masyarakat terhadap produk KCA PT. Pegadaian**

Untuk mengetahui minat masyarakat terhadap produk Kredit Cepat Aman (KCA) di PT. Pegadaian Co-Location Cibarusah, Kabupaten Bekasi, peneliti melakukan wawancara kepada 20 responden yang meliputi nasabah PT. Pegadaian yang memiliki beragam pekerjaan diantaranya sebagai karyawan swasta, karyawan BUMN, Mahasiswa/I, dan ibu rumah tangga yaitu:

##### **1. Prosesnya Mudah dan Cepat**

Proses transaksi produk KCA cukup mudah dan cepat, nasabah hanya perlu membawa barang yang akan di gadaikan ke kasir beserta kartu identitas resmi, lalu 15 menit kemudian transaksi selesai nasabah sudah bisa mendapatkan uang pinjaman.

##### **2. Sewa Modal atau Bunga Rendah**

Diketahui bahwa Kredit Cepat Aman (KCA) memiliki Sewa Modal atau bunga yang berbeda beda sesuai jenis KCA yang digunakan. Untuk KCA Reguler kredit yang diberikan mulai dari Rp. 50.000 dengan pengenaan sewa modal maksimum 1,2% (dari uang pinjaman) per 15 hari dengan jangka waktu kredit maksimum 4 bulan. Untuk KCA Fleksi jangka waktu kredit fleksible dengan biaya administrasi 1% (dari uang pinjaman) maksimal Rp. 200.000. Tarif sewa modal dihitung harian mulai 0,25% untuk 5 (lima) hari pertama selanjutnya tarif harian 0.05% per hari. Untuk KCA Bisnis uang pinjaman mulai dari Rp. 100.000.000 dengan tarif sewa modal mulai dari 0,65% sampai dengan 0,95% sesuai dengan besarnya pinjaman. Nasabah juga dikenakan biaya administrasi sebesar Rp. 100.000 dengan barang jaminan emas perhiasan dan emas Batangan/lantakan. Yang terakhir KCA Prima pinjaman diberikan mulai dari Rp. 50.000 sampai dengan Rp. 500.000 dengan sewa modal 0%. Nasabah dikenakan biaya administrasi mulai dari Rp. 2.000 sampai dengan Rp. 5.000 dan tenor maksimal selama 60 hari.

##### **3. Jangka Waktu Penebusan Barang**

Dapat kita ketahui bahwa cara penebusan produk Kredit Cepat Aman (KCA) sendiri menggunakan sistem tempo selama maksimal 120 hari atau 4 bulan dan dapat diperpanjang dengan hanya membayar capital lease atau sebagian dari jumlah pinjaman. Jangka waktu untuk penebusan barang di PT. Pegadaian sendiri cukup mudah dan cepat. Nasabah hanya perlu mengkonfirmasi ke nomor WhatsApp pegadaian unit terdekat sehari sebelum penebusan, kemudian hari berikutnya cukup dengan membawa KTP, Surat Bukti Kredit (SBK), dan uang penebusan jika pembayaran secara tunai.

##### **4. Kemudahan Bertransaksi KCA di Pegadaian Co-Location**

Setelah penandatanganan perjanjian pengalihan saham pada 13/09/2021. Holding antara tiga entitas BUMN yaitu PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI) selaku induk holding, PT. Pegadaian (Persero), dan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) atau PNM. Banyak nasabah yang beralih bertransaksi dari Kantor Unit Cabang Pembantu ke Co-Location Unit BRI yang dekat dengan rumah si nasabah tersebut. Pendirian Co-Location BRI Senyum ini tentu dibuat sedemikian rupa untuk membantu masyarakat bertransaksi di pegadaian, BRI, maupun PNM. salah satu alasan adanya Co-Location BRI Senyum adalah jarak darak Unit Pembantu Cabang Pegadaian yang masih terbatas di beberapa daerah seperti di Cibarusah kantor Unit Pembantu Cabang terbilang dekat ada di Unit Pembantu Cabang Serang, Cikarang dan Unit Pembantu Cabang Citra Indah.

#### **Strategi yang dilakukan untuk menarik minat masyarakat menggunakan produk KCA di PT. Pegadaian**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan mewawancarai Manajer Gadai PT. Pegadaian Cabang Kota Wisata tentang strategi yang dilakukan untuk menarik minat masyarakat menggunakan produk KCA di PT. Pegadaian. Adapun beberapa tim yang melakukan pemasaran produk KCA kepada masyarakat. Saat ini tim Marketing yang dimiliki oleh PT. Pegadaian ada 3 tim marketing yakni MO (Marketing Officer), CRO (Customer Relation Officer), BPO (Business Process Outsourcing). Ketiga tim marketing memiliki sedikit perbedaan dalam menjalankan tugas yang mereka kerjakan.

Adapun strategi pemasaran yang dilakukan untuk menarik minat masyarakat menggunakan produk KCA yang diterapkan di pegadaian Co-Location Cibarusah adalah sebagai berikut:

##### **1. Advertising (Periklanan)**

Promosi melalui media iklan adalah usaha yang dilakukan pasar untuk mempengaruhi pihak lain agar berpartisipasi dalam kegiatan pertukaran melalui iklan.

2. *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah agar segera membeli atau menggunakan produk yang ditawarkan yaitu dengan cara sosialisasi. Sosialisasi adalah suatu usaha untuk mendekatkan diri kepada masyarakat. Sehingga, antara satu pihak dengan pihak lain saling membutuhkan.

3. *Publicity* (Publisitas)

Promosi menggunakan publisitas sering digunakan oleh Pegadaian Co-Location Cibusah melalui publisitas berupa seminar, pertemuan dengan beberapa instansi, dan lain sebagainya.

4. *Personal Selling* (Penjualan Pribadi)

Promosi ini dilakukan oleh karyawan pegadaian setempat dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah, mensosialisasikan produk gadai kepada ibu-ibu pengajian.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari uraian-uraian penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa Minat masyarakat terhadap produk KCA di PT. Pegadaian *Co-Location* Cibusah cukup tinggi. Secara umum alasan besarnya minat masyarakat menggunakan produk KCA adalah karena produk KCA cepat dan mudah, sewa modal rendah, jangka waktu penebusan yang tidak memberatkan. Nasabah PT. Pegadaian juga mengatakan bahwa dengan bertransaksi di PT. Pegadaian *Co-Location*, nasabah terhindar dari macet, tidak terkena penumpukan antrian di kantor unit terdekat, dan dapat melakukan 2 transaksi sekaligus. Strategi yang dilakukan oleh PT. Pegadaian *Co-Location* dalam menarik minat masyarakat menggunakan produk KCA PT. Pegadaian. yaitu dengan melakukan periklanan, promosi penjualan, publisitas, penjualan pribadi dan pemberian reward yang menambah daya tarik bertransaksi KCA di PT. Pegadaian. PT. Pegadaian juga memiliki 3 tim marketing untuk memasarkan produk KCA tersebut yakni *Marketing Officer*, *Customer Relation Officer*, dan *Business Process Outsourcing*. Pegadaian juga selalu mengadakan promo-promo yang akan menarik minat masyarakat bertransaksi di PT. Pegadaian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Ria. (2020). Skripsi: Minat Masyarakat Pada Investasi Emas di Pegadaian Syariah Cabang Ahmad Yani Pekanbaru Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. 31
- Kasmir (2014). Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta: RajaGrafindo Persada
- Laporan Tahunan PT. Pegadaian 2021
- Moleong, Lexy J. (2013). Metode Penelitian Kualitatif. Edisi Revisi. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Sugiyono. (2022). Metode Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta.
- Sulkarnain. (2021) Jurnal: Minat Penggunaan Produk dan Layanan Pegadian Syariah: Studi Kasus Nasabah di Sidrap Sulawesi Selatan.
- Syahputri, Aye (2019). Skripsi: Analisis Penyaluran Pembiayaan Kredit Cepat Aman (KCA) Dalam Meningkatkan Pendapatan Sewa Modal Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Medan Utama. Medan. 13
- Syafrida, A. (2022). Peran Marketing Mix Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Memilih Produk Pegadaian Syariah (Studi Pada Pegadaian Syariah Darussalam). UIN Ar\_Raniry Banda Aceh.
- Undang-undang No. 7 Tahun 1992 Pasal 1 Ayat 12 Tentang Perbankan.
- PT. Pegadaian (Persero) (2023). "Produk KCA". Pegadaian Persero. <http://www.pegadaian.co.id>. Diakses 09 Maret 2023.
- PT. Pegadaian (Persero) (2023), "Sejarah Pegadaian". Pegadaian Persero. <https://www.pegadaian.co.id>. Diakses 20 April 2023.
- Yani, Afri (2017). Skripsi: Minat Masyarakat Terhadap Investasi Logam Mulia di Pegadaian Syariah UPC. Semangka Kota Bengkulu. Bengkulu. 48