



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 5 No. 2 (2026) pp: 16437- 16444

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Analisis Peran Pegadaian terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kota Karawang

Retno Anjani¹, Angga Sanita Putra², Arif Rakhman³, Nesti Hapsari⁴, Kholida Atiyatul Maula⁵

¹⁻⁵Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Singaperbangsa Karawang

¹retnoanjani08@gmail.com, ²angga@fe.unsika.ac.id, ³arif.rakhman@fe.unsika.ac.id, ⁴nesti.hapsari@fe.unsika.ac.id,

⁵kholida.maula@fe.unsika.ac.id

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta penguatan perekonomian lokal. Meskipun demikian, sebagian besar UMKM masih menghadapi berbagai kendala, terutama keterbatasan akses terhadap sumber pembiayaan formal akibat persyaratan administrasi, agunan, dan proses pengajuan kredit yang relatif rumit. Kondisi tersebut mendorong sebagian pelaku usaha memanfaatkan sumber pembiayaan informal maupun ilegal yang berisiko tinggi terhadap keberlangsungan usaha. Dalam konteks tersebut, Pegadaian hadir sebagai salah satu lembaga keuangan yang menawarkan alternatif pembiayaan berbasis gadai dengan proses yang cepat, mudah, dan legal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran Pegadaian dalam mendukung pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta mengkaji dampak pembiayaan yang diberikan terhadap pertumbuhan usaha. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan naratif melalui wawancara semi-terstruktur terhadap pelaku UMKM yang memanfaatkan layanan pembiayaan Pegadaian. Data dianalisis secara deskriptif untuk mengidentifikasi pengalaman, manfaat, dan perubahan yang dirasakan oleh informan setelah memperoleh pembiayaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku UMKM menghadapi berbagai kendala operasional, seperti kekurangan modal kerja, fluktuasi penjualan, dan kesenjangan arus kas. Pembiayaan Pegadaian terbukti berperan sebagai solusi yang cepat, mudah diakses, dan memiliki kepastian hukum, sehingga mampu membantu menjaga kelangsungan usaha, mempertahankan ketersediaan persediaan, memenuhi kebutuhan modal kerja, serta meningkatkan pendapatan harian dan kapasitas usaha. Dengan demikian, Pegadaian memiliki kontribusi penting dalam memperkuat keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM melalui penyediaan akses pembiayaan yang inklusif.

Kata Kunci: UMKM, Pegadaian, Pembiayaan Gadai, Pertumbuhan Usaha, Literasi Keuangan

1. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia. Keberadaan UMKM tidak hanya menjadi penggerak aktivitas ekonomi masyarakat, tetapi juga berfungsi sebagai penyerap tenaga kerja, pemerataan pendapatan, serta pendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Dengan jumlah mencapai sekitar 64 juta unit usaha dan kontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional serta mampu menyerap sekitar 97% tenaga kerja, UMKM menjadi salah satu pilar utama perekonomian Indonesia. Sektor ini juga dikenal memiliki daya tahan yang relatif tinggi terhadap berbagai dinamika ekonomi, termasuk gejolak ekonomi global, karena sebagian besar aktivitas usahanya berorientasi pada pasar domestik dan tidak terlalu bergantung pada fluktuasi nilai tukar mata uang asing. Kondisi tersebut menjadikan UMKM sebagai sektor yang mampu menjaga stabilitas ekonomi nasional ketika terjadi perlambatan ekonomi maupun krisis global (Prasetyo & Putra, 2023; Bank Indonesia, 2023). Mengingat sebagian besar aktivitas usahanya tidak bergantung pada transaksi dalam mata uang asing, UMKM cenderung tidak mengalami dampak yang signifikan akibat naik turunnya nilai dolar Amerika Serikat. Karakteristik tersebut menjadikan sektor UMKM lebih adaptif terhadap perubahan kondisi ekonomi serta mampu mempertahankan aktivitas produksinya secara berkelanjutan. Selain berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan, UMKM juga menjadi sarana pemberdayaan masyarakat melalui peningkatan pendapatan rumah tangga, pengembangan kewirausahaan, serta penguatan ekonomi lokal yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia (Prasetyo & Putra, 2023; Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2024).

Secara yuridis, keberadaan dan pengembangan UMKM di Indonesia diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang menjadi dasar kebijakan

pemberdayaan UMKM nasional (UU RI No. 20 Tahun 2008). Regulasi tersebut memberikan landasan hukum bagi pemerintah dalam menciptakan iklim usaha yang kondusif melalui pemberian kemudahan perizinan, akses pembiayaan, pengembangan sumber daya manusia, perluasan akses pasar, hingga peningkatan daya saing usaha. Keberadaan regulasi tersebut menunjukkan bahwa pemerintah memandang UMKM sebagai sektor prioritas yang harus terus diperkuat agar mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan memperkuat struktur perekonomian nasional. Oleh karena itu, berbagai program pemberdayaan UMKM terus dikembangkan melalui sinergi antara pemerintah, lembaga keuangan, sektor swasta, maupun berbagai pemangku kepentingan lainnya guna menciptakan sistem ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

Kondisi tersebut juga tercermin di Kabupaten Karawang yang dikenal sebagai salah satu kawasan industri terbesar di Indonesia. Meskipun memiliki ribuan perusahaan manufaktur yang mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, kenyataannya tidak seluruh masyarakat memiliki kesempatan untuk bekerja di sektor formal. Persaingan memperoleh pekerjaan yang semakin ketat, tingginya persyaratan kompetensi, serta keterbatasan jumlah lowongan menyebabkan sebagian masyarakat memilih membangun usaha secara mandiri. Dalam kondisi tersebut, UMKM menjadi alternatif utama bagi masyarakat untuk memperoleh penghasilan sekaligus menciptakan lapangan kerja baru. Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Kabupaten Karawang pada Agustus 2025 tercatat sebesar 7,99%. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), sebanyak 706,06 ribu orang atau sekitar 59,18% penduduk bekerja di sektor informal yang sebagian besar merupakan pelaku perdagangan dan usaha mikro. Data tersebut menunjukkan bahwa sektor informal memiliki kontribusi yang besar dalam menyerap tenaga kerja lokal sekaligus membantu menekan tingkat pengangguran di Kabupaten Karawang. Fenomena tersebut menunjukkan bahwa masyarakat Karawang tidak hanya bergantung pada sektor industri formal, tetapi juga memiliki kemampuan beradaptasi melalui kegiatan kewirausahaan yang berkembang di berbagai bidang usaha. Aktivitas perdagangan skala kecil menjadi salah satu pilihan yang paling mudah dijalankan karena membutuhkan keterampilan yang relatif sederhana serta mampu menyesuaikan dengan kebutuhan pasar lokal. Dengan demikian, perkembangan UMKM di Kabupaten Karawang memiliki peran yang sangat penting dalam menjaga stabilitas ekonomi masyarakat sekaligus meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui penciptaan sumber pendapatan yang berkelanjutan.

Di balik kontribusi yang besar tersebut, pelaku UMKM masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat perkembangan usahanya. Permasalahan yang paling dominan adalah keterbatasan modal usaha yang menyebabkan pelaku usaha sulit meningkatkan kapasitas produksi maupun memperluas jangkauan pemasaran. Modal menjadi faktor yang sangat menentukan keberlangsungan usaha karena digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional harian, pembelian bahan baku, penyediaan stok barang, hingga pengembangan usaha. Ketika modal yang dimiliki terbatas, pelaku usaha tidak mampu memenuhi permintaan pasar secara optimal sehingga peluang memperoleh keuntungan menjadi semakin kecil. Asosiasi Pengusaha Indonesia (2023) mengungkapkan bahwa 61,8% pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) masih mengalami kesulitan memperoleh pinjaman modal atau pendanaan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa akses terhadap pembiayaan masih menjadi salah satu hambatan utama dalam pengembangan UMKM. Kekurangan dana menghambat Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam memperluas usaha mereka. Tanpa dukungan finansial yang cukup, jumlah barang yang bisa mereka produksi menjadi sangat sedikit. Dengan produksi yang sedikit, jangkauan pasar yang bisa mereka akses juga menjadi terbatas. Pada akhirnya, potensi usaha tidak dapat dikembangkan secara maksimal sehingga daya saing UMKM menjadi lebih rendah dibandingkan usaha yang memiliki akses modal yang memadai (Yazfinedi, 2018).

Keterbatasan modal tersebut semakin diperparah oleh rendahnya akses pelaku usaha terhadap lembaga pembiayaan formal. Sebagian besar pelaku usaha mikro belum memiliki administrasi usaha yang tertata dengan baik sehingga kesulitan memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh lembaga perbankan. Persyaratan berupa laporan keuangan, legalitas usaha, riwayat kredit, maupun dokumen pendukung lainnya sering kali menjadi hambatan utama bagi pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan. Di sisi lain, lembaga perbankan juga menerapkan prinsip kehati-hatian dalam menyalurkan kredit sehingga proses pengajuan pinjaman memerlukan waktu yang relatif lebih lama. Akibatnya, kebutuhan modal yang bersifat mendesak sering kali tidak dapat dipenuhi melalui pembiayaan formal. Banyak masyarakat, terutama pelaku usaha mikro dan kecil, belum memiliki pencatatan keuangan yang rapi atau dokumen yang lengkap sehingga sulit memenuhi persyaratan yang diberikan. Dalam usaha mereka untuk memberikan kredit kepada usaha mikro, perbankan didukung oleh program asuransi simpanan yang bertindak sebagai pelindung sosial. Perlindungan aspek pengembalian kredit menjadi pelindung apabila terjadi kegagalan pada suatu bank (Wardiyah, 2014; OJK, 2024). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa meskipun lembaga perbankan memiliki sistem pembiayaan yang relatif aman, tidak seluruh

pelaku UMKM mampu mengakses layanan tersebut karena keterbatasan administratif maupun kapasitas usaha yang dimiliki.

Kesulitan memperoleh pembiayaan formal kemudian mendorong sebagian pelaku UMKM mencari alternatif pembiayaan lain yang prosesnya lebih cepat dan mudah. Salah satu alternatif yang masih banyak dimanfaatkan masyarakat adalah pembiayaan ilegal atau pinjaman dari lembaga keuangan informal. Meskipun menawarkan proses pencairan dana yang relatif singkat dengan persyaratan yang sederhana, pembiayaan ilegal memiliki risiko yang sangat besar bagi keberlangsungan usaha. Tingkat bunga yang tinggi menyebabkan beban pembayaran menjadi semakin berat sehingga dapat mengurangi keuntungan usaha bahkan memicu kegagalan usaha apabila tidak diimbangi dengan peningkatan pendapatan. Pembiayaan ilegal memberikan kemudahan dalam proses pengajuan kredit. Namun, pemberian bunga yang tinggi sebesar 25% sampai 30% atau sebesar Rp250.000 sampai Rp300.000 untuk pinjaman Rp1.000.000 (Abin dkk., 2024). Kondisi tersebut berpotensi menimbulkan ketergantungan terhadap utang dan menjerat pelaku UMKM dalam siklus pembiayaan yang sulit diputus. Akibatnya, sebagian besar keuntungan usaha justru digunakan untuk membayar bunga pinjaman sehingga kemampuan usaha untuk berkembang menjadi semakin terbatas.

Dalam kondisi tersebut, keberadaan PT Pegadaian menjadi salah satu solusi pembiayaan yang lebih aman, legal, dan mudah diakses oleh masyarakat. Sebagai lembaga keuangan yang memiliki fungsi intermediasi, Pegadaian menyediakan berbagai produk pembiayaan berbasis gadai yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM untuk memenuhi kebutuhan modal kerja jangka pendek maupun kebutuhan likuiditas yang bersifat mendesak. Proses pengajuan pembiayaan di Pegadaian relatif sederhana karena hanya memerlukan identitas diri dan barang jaminan yang memiliki nilai ekonomis. Selain itu, proses pencairan dana dapat dilakukan dalam waktu singkat sehingga sangat membantu pelaku usaha yang membutuhkan tambahan modal secara cepat. Pembiayaan yang disediakan oleh PT Pegadaian dapat menjadi alternatif bagi pelaku usaha untuk mendapatkan pinjaman modal. Dibandingkan dengan berbagai sumber pembiayaan lainnya, pembiayaan di Pegadaian lebih mudah dan cepat. Pelaku bisnis dapat memperoleh dana dalam waktu yang singkat untuk memenuhi kebutuhan modal mereka untuk berkembang dan bertahan (Hasyim dkk., 2023; PT Pegadaian, 2024). Kemudahan akses tersebut menjadikan Pegadaian sebagai lembaga keuangan yang berfungsi dalam memperluas inklusi keuangan bagi masyarakat, khususnya bagi pelaku usaha yang mengalami keterbatasan akses terhadap pembiayaan formal. Selain membantu mengatasi masalah likuiditas, pembiayaan Pegadaian juga memberikan kepastian hukum, transparansi biaya, serta perlindungan bagi nasabah sehingga menjadi alternatif yang lebih aman dibandingkan pembiayaan ilegal. Oleh karena itu, penelitian mengenai peran Pegadaian terhadap perkembangan UMKM menjadi penting untuk dilakukan guna mengetahui sejauh mana pembiayaan yang diberikan mampu membantu pelaku usaha mempertahankan keberlangsungan usaha, meningkatkan kapasitas usaha, serta mendukung pertumbuhan ekonomi lokal di Kabupaten Karawang.

2. Metode Penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian ini mengaplikasikan jenis penelitian kualitatif naratif. Kualitatif naratif merujuk pada jenis penelitian kualitatif tertentu yang dipahami sebagai teks yang ditulis mengenai suatu peristiwa atau kegiatan tertentu. Dalam penelitian ini, peneliti bertujuan untuk memaparkan temuan-temuan terkait pengalaman para pelaku usaha di wilayah tersebut, khususnya dengan menggunakan data yang dikumpulkan oleh peneliti untuk menjelaskan peran Pegadaian terhadap usaha di Kota Karawang.

b. Sumber Data

Data penelitian ini diperoleh dari wawancara bersama para pelaku UMKM yang aktif menggunakan produk pembiayaan dari Pegadaian di Kota Karawang selaku sumber penelitian sebanyak 5 informan dengan teknik pengumpulan *snowball sampling*, serta menggunakan data dari berbagai sumber literatur ilmiah yang kredibel, meliputi (a) Database nasional: Google Scholar, dan (b) Website Resmi PT Pegadaian.

c. Teknik Analisis Data

Penelitian ini memakai teknis analisis yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman, yang disebut sebagai metode analisis data interaktif. Teknik ini menekankan bahwa kegiatan dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlanjut secara berkelanjutan hingga data dianggap lengkap. Terdapat tiga kegiatan dalam analisis data kualitatif: reduksi data, penyajian data, dan verifikasi atau kesimpulan.

3. Hasil dan Diskusi

a. Hasil wawancara bersama pelaku UMKM

Penelitian ini melibatkan lima pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Karawang yang memanfaatkan layanan pembiayaan Pegadaian sebagai sumber modal usaha. Kelima informan berasal dari jenis usaha yang berbeda, yaitu warung mie ayam, toko sembako, toko beras, usaha gorengan, serta usaha sembako yang dikombinasikan dengan penjualan makanan dan minuman. Perbedaan karakteristik usaha tersebut memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai berbagai permasalahan permodalan yang dihadapi pelaku UMKM serta bagaimana pembiayaan Pegadaian dimanfaatkan untuk mempertahankan keberlangsungan usaha.

Informan pertama adalah Ibu Ici Sunarsi, pemilik warung mie ayam yang telah menjalankan usahanya selama dua tahun di Kabupaten Karawang. Pada awal merintis usaha, Ibu Ici tidak memiliki modal dalam bentuk uang tunai karena baru kembali bekerja dari luar negeri. Meskipun memiliki pengalaman dan keinginan kuat untuk membuka usaha sendiri, keterbatasan modal menjadi hambatan utama dalam memulai kegiatan usaha. Kondisi tersebut mendorong Ibu Ici mencari alternatif pembiayaan yang mudah dijangkau tanpa harus melalui proses administrasi yang rumit. Berdasarkan saran dari kerabatnya, Ibu Ici memutuskan memanfaatkan layanan Pegadaian dengan menjadikan perhiasan miliknya sebagai barang jaminan. Setelah mendatangi kantor Pegadaian, proses pengajuan pembiayaan hanya memerlukan kartu tanda penduduk (KTP) serta pemeriksaan nilai jaminan yang berlangsung dalam waktu singkat. Dana yang diterima kemudian digunakan sebagai modal awal untuk membeli bahan baku, peralatan pendukung, serta memenuhi kebutuhan operasional warung mie ayam. Menurut pengakuannya, kemudahan memperoleh modal tersebut membuatnya lebih percaya diri dalam mengembangkan usaha karena tidak lagi mengalami kesulitan memenuhi kebutuhan stok harian. Kecepatan pencairan dana juga memungkinkan aktivitas usaha dapat segera berjalan tanpa harus menunggu proses pengajuan kredit yang panjang sebagaimana umumnya terjadi pada lembaga keuangan formal.

Informan kedua adalah Ibu Isah, seorang pedagang sembako yang telah menjalankan usahanya selama kurang lebih empat tahun. Berbeda dengan informan pertama yang membutuhkan modal awal usaha, Ibu Isah menghadapi kendala berupa kesenjangan arus kas (cash flow gap). Permasalahan tersebut muncul ketika jatuh tempo pembayaran kepada tenaga sales atau pemasok telah tiba, sementara sebagian besar barang dagangan masih belum terjual sehingga hasil penjualan belum dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban pembayaran. Kondisi tersebut menyebabkan usaha mengalami tekanan likuiditas meskipun secara keseluruhan usahanya masih berjalan dengan baik. Atas rekomendasi dari anggota keluarganya, Ibu Isah kemudian mengajukan pembiayaan gadai emas melalui Pegadaian. Persyaratan yang sederhana dan proses pencairan yang cepat membuat kebutuhan dana dapat segera terpenuhi. Dana hasil gadai digunakan untuk melunasi kewajiban kepada pemasok sekaligus membeli kembali stok barang dagangan agar aktivitas usaha tetap berlangsung tanpa hambatan. Menurut Ibu Isah, keberadaan Pegadaian sangat membantu menjaga kelangsungan usaha karena mampu menyediakan dana pada saat dibutuhkan tanpa prosedur yang berbelit-belit. Dengan demikian, hubungan kerja sama dengan pemasok tetap terjaga dan ketersediaan barang di tokonya dapat dipertahankan sehingga pelanggan tetap memperoleh kebutuhan mereka secara konsisten.

Informan ketiga adalah Ibu Bedah yang mengelola toko beras. Sebelum menjalankan usaha tersebut, sumber modal utama berasal dari hasil pertanian keluarga. Namun, menurunnya hasil panen dan penggunaan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga menyebabkan kemampuan permodalan usaha menjadi semakin terbatas. Akibatnya, Ibu Bedah mengalami kesulitan menjaga ketersediaan stok beras yang menjadi komoditas utama usahanya. Untuk mengatasi kondisi tersebut, Ibu Bedah memutuskan menggadaikan kalung emas miliknya di Pegadaian sebagai jaminan pembiayaan. Dana yang diperoleh langsung ditransfer kepada suaminya untuk membeli persediaan beras di Pasar Johar sebagaimana aktivitas pembelian yang biasa dilakukan. Tambahan modal tersebut memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha karena stok beras dapat dipenuhi secara berkelanjutan. Menurut pengakuannya, ketersediaan barang yang lebih lengkap menyebabkan jumlah pelanggan meningkat, tidak hanya berasal dari lingkungan sekitar tetapi juga dari wilayah lain. Bahkan, usahanya mulai menerima pesanan melalui platform digital sehingga jangkauan pemasaran menjadi lebih luas dibandingkan sebelumnya. Pengalaman tersebut menunjukkan bahwa tambahan modal tidak hanya berfungsi mempertahankan operasional usaha, tetapi juga membuka peluang peningkatan skala usaha melalui perluasan pasar.

Informan keempat adalah Mih Eti yang menjalankan usaha penjualan gorengan. Usaha tersebut pada awalnya dikelola oleh anaknya, namun setelah anaknya melahirkan, kegiatan usaha dilanjutkan oleh Mih Eti hingga berjalan selama kurang lebih satu tahun. Pendapatan yang diperoleh setiap hari digunakan untuk membeli bahan baku sekaligus memenuhi kebutuhan rumah tangga. Kondisi tersebut menyebabkan modal usaha sering kali berkurang karena tercampur dengan kebutuhan konsumsi keluarga. Pada saat sebagian barang dagangan masih belum habis terjual, Mih Eti mengalami kesulitan menyediakan modal untuk pembelian bahan baku pada hari berikutnya. Untuk mengatasi kekurangan modal tersebut, Mih Eti memanfaatkan layanan Pegadaian dengan menggadaikan perhiasan yang dimilikinya. Dana hasil gadai digunakan untuk menambah kekurangan biaya pembelian bahan baku sehingga kegiatan produksi tetap dapat berjalan setiap hari. Menurut Mih Eti, pembiayaan Pegadaian memberikan rasa aman karena kebutuhan modal dapat dipenuhi tepat waktu tanpa harus meminjam kepada rentenir ataupun lembaga pembiayaan informal yang membebankan bunga tinggi. Tambahan modal tersebut juga membuatnya lebih tenang dalam menjalankan usaha karena tidak lagi khawatir mengalami kekurangan dana untuk membeli bahan baku.

Informan kelima adalah Teteh Irma yang mengelola usaha penjualan sembako, es, dan gorengan di lingkungan kampus selama kurang lebih sepuluh tahun. Sebagai usaha yang menjual produk makanan dan minuman, salah satu risiko utama yang dihadapi adalah kerusakan atau kedaluwarsa barang dagangan. Teteh Irma menjelaskan bahwa sebagian produk yang tidak habis terjual mengalami kerusakan sehingga modal yang telah dikeluarkan tidak dapat kembali. Kerugian tersebut menyebabkan modal usaha berkurang dan menghambat kemampuan untuk membeli kembali stok barang yang baru. Berdasarkan rekomendasi dari temannya, Teteh Irma kemudian memanfaatkan layanan Pegadaian dengan memenuhi persyaratan berupa kartu tanda penduduk (KTP) dan menyerahkan barang jaminan. Dana hasil pembiayaan digunakan untuk menggantikan modal yang hilang akibat barang basi sehingga persediaan barang dagangan dapat dilengkapi kembali. Setelah memperoleh tambahan modal, variasi produk yang dijual menjadi lebih lengkap sehingga jumlah pembeli meningkat dibandingkan sebelumnya. Pengalaman Teteh Irma menunjukkan bahwa pembiayaan Pegadaian tidak hanya membantu mengatasi masalah kekurangan modal, tetapi juga menjadi solusi ketika pelaku usaha menghadapi risiko kerugian operasional yang mengakibatkan terganggunya siklus perputaran modal.

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan adanya pola permasalahan yang relatif serupa di antara seluruh informan, yaitu keterbatasan modal kerja dan gangguan arus kas yang memengaruhi keberlangsungan usaha. Meskipun penyebabnya berbeda, mulai dari kekurangan modal awal, keterlambatan perputaran kas, penggunaan pendapatan untuk kebutuhan rumah tangga, hingga kerugian akibat barang rusak atau kedaluwarsa, seluruh informan memanfaatkan Pegadaian sebagai alternatif pembiayaan karena menawarkan proses yang cepat, persyaratan yang sederhana, serta kemudahan akses. Dana pembiayaan yang diperoleh sebagian besar digunakan untuk menambah stok barang dagangan, memenuhi kebutuhan modal kerja, membayar kewajiban kepada pemasok, serta menjaga kontinuitas operasional usaha. Temuan ini menunjukkan bahwa pembiayaan Pegadaian memiliki peran penting dalam membantu pelaku UMKM mempertahankan aktivitas usahanya ketika menghadapi keterbatasan likuiditas. Selain menjaga kelangsungan operasional, tambahan modal yang diperoleh juga memberikan dampak terhadap peningkatan kapasitas usaha, bertambahnya jumlah pelanggan, serta meningkatnya pendapatan harian. Dengan demikian, pengalaman kelima informan memperlihatkan bahwa akses pembiayaan yang mudah dan cepat melalui Pegadaian menjadi salah satu faktor yang mendukung keberlanjutan serta pertumbuhan UMKM di Kabupaten Karawang.

b. Pembahasan Penelitian

1) Peran Pegadaian Dalam Menyediakan Permodalan

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan, keadaan-keadaan yang dihadapi para pelaku usaha menyebabkan adanya kesenjangan arus kas dan terjadi risiko likuiditas. Dalam situasi tersebut, pinjaman dana untuk modal usaha yang diberikan Pegadaian melalui sistem gadai dapat membantu para pelaku usaha meringankan masalah likuiditas yang mereka hadapi. Keadaan ini sejalan dengan temuan dari penelitian Sutrisno, dkk (2023) yang menyatakan bahwa Pegadaian telah menyediakan jaring pengaman bagi perusahaan kecil serta rumah tangga yang mengalami masalah likuiditas. Pegadaian memberikan kemudahan pembiayaan melalui proses yang relatif singkat dengan persyaratan yang sederhana, sehingga pelaku usaha dapat dengan cepat memperoleh izin tanpa harus berurusan dengan prosedur administrasi yang rumit. Pegadaian juga membantu para pelaku usaha dalam mencari pembiayaan yang aman tanpa adanya risiko tambahan lain seperti risiko hukum karena memiliki landasan hukum yang kuat dan sah secara negara. Hal ini menunjukkan bahwa inklusi keuangan melalui pegadaian juga memberikan konsumen perlindungan hukum dan kepastian hukum melalui proses perauran yang sah.

2) Manfaat Yang Diperoleh UMKM

Berdasarkan pernyataan dari 5 informan, tambahan modal tersebut mereka gunakan untuk menyediakan stok barang dagangan secara konsisten sehingga usaha yang dijalankan menjadi lebih ramai pembeli. Ketersediaan barang yang selalu ada di tempat usaha menjadi daya tarik utama bagi konsumen, yang pada akhirnya secara akumulatif meningkatkan omzet harian para pelaku usaha tersebut. Pemberian pembiayaan melalui pegadaian dalam sistem gadai ini berdampak langsung pada pendapatan dari para pelaku usaha yang meningkat dibandingkan periode sebelum mereka menerima dana pembiayaan sesuai dengan pernyataan dari 5 informan.

Dana yang diperoleh dari gadai tidak hanya digunakan untuk menambah persediaan, tetapi juga untuk membayar perpanjangan pinjaman gadai sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan dari Pegadaian dapat mempertahankan kelangsungan usaha, terutama dalam memenuhi kebutuhan modal kerja jangka pendek. Modal tambahan dari pinjaman gadai membantu pengusaha melanjutkan kegiatan usaha seperti pembelian persediaan, pemeliharaan operasional, dan menjaga arus kas usaha tetap berjalan. Namun, penggunaan dana pinjaman gadai untuk memperpanjang pinjaman sebelumnya juga menunjukkan ketergantungan pengusaha pada pembiayaan gadai sebagai sumber modal yang berkelanjutan.

Penggunaan dana pinjaman untuk membayar perpanjang tersebut mengindikasikan bahwa pendapatan usaha yang dihasilkan belum sepenuhnya cukup untuk menutupi kebutuhan operasional atau pembayaran pinjaman secara optimal. Dengan demikian, meskipun produk pegadaian memfasilitasi akses pembiayaan yang mudah bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), situasi ini juga mencerminkan keterbatasan kapasitas finansial pemilik usaha untuk mengumpulkan modal secara mandiri.

3) Kendala-Kendala Yang Dihadapi

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) seringkali menghadapi hambatan permodalan yang berkaitan dengan arus kas harian pada usaha yang mereka jalani. Informan 3 dan informan 4 menjelaskan bahwa mereka sering mengalami kesulitan untuk menambah stok barang saat uang hasil penjualan habis terpakai untuk memenuhi kebutuhan operasional dan kebutuhan mendesak lainnya. Penggunaan laba usaha atau hasil penjualan digunakan untuk kebutuhan pribadi yang berarti masih rendahnya kapasitas akumulasi kapital. Laba bersih yang seharusnya direinvestasikan untuk memperkuat struktur permodalan justru terserap oleh kebutuhan konsumsi, dimana terjadinya kebocoran modal terus-menerus sehingga keuntungan yang diperoleh tidak mampu menjadi modal tambahan yang mengakibatkan usaha mengalami stagnasi pertumbuhan dan sulit mencapai skala ekonomi yang lebih kompetitif.

Kondisi keterbatasan modal tersebut diperparah dengan adanya kerentanan terhadap risiko operasional, yakni peristiwa barang jualan yang kadaluwarsa sesuai dengan pernyataan dari informan 5 bahwa barang jualan yang belum sempat terjual kepada konsumen sudah terlebih dahulu mengalami pembusukan atau kadaluwarsa, sehingga mengakibatkan modal yang sudah dikeluarkan menjadi hangus terbuang secara total tanpa menghasilkan pendapatan. Temuan ini dapat mengidentifikasi pernyataan dari Tambunan (2021) bahwa salah satu kendala dalam manajemen inventaris yang masih bersifat tradisional, di mana efisiensi operasional belum tercapai akibat keterbatasan teknologi penyimpanan dan sistem prediksi permintaan yang tidak akurat (Tambunan, 2021).

Hangusnya modal akibat barang basi atau kadaluwarsa juga memicu munculnya risiko likuiditas. Risiko likuiditas dapat terjadi ketika pelaku usaha tidak mampu mengonversi aset lancar (persediaan) menjadi penghasilan atau laba penjualan dalam waktu cepat untuk memenuhi kewajiban operasional. Dalam temuan penelitian ini adanya barang jualan basi atau kadaluwarsa, siklus konversi kas terputus sepenuhnya, modal yang dikeluarkan seharusnya berputar kembali menjadi likuiditas justru hilang menjadi biaya hangus (*sunk cost*).

Informan 2 menerangkan bahwa pelaku usaha dihadapkan pada kewajiban pembayaran kepada tenaga *sales* atau pemasok untuk pengadaan stok berikutnya akan tetapi laba atau penghasilan dari barang sebelumnya belum didapat atau barang belum terjual dan belum mendapatkan penghasilan. Situasi ini merupakan bentuk dari adanya risiko likuiditas, di mana terjadinya kesenjangan arus kas (*cash flow gap*). Bagi pelaku usaha dengan kapasitas kapital yang rendah, modal yang belum menjadi laba dan masih dalam bentuk barang dagangan ini dapat menghambat keuangan mereka untuk memenuhi kewajiban pembayaran jangka pendek. Akibatnya, pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berketergantungan pada pembiayaan eksternal yang cepat untuk menjaga siklus usaha mereka.

4) Upaya Dalam Menghadapi Kendala Yang Terjadi

Fenomena pencampuran antara keuangan pribadi dan ekuitas usaha merupakan kegagalan tata kelola keuangan pada skala Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Guna meminimalisir risiko distorsi arus kas ini,

pelaku UMKM harus melakukan rekonsiliasi keuangan dengan memisahkan keuangan domestik dengan keuangan operasional bisnis, serta menerapkan sistem pengupahan formal bagi diri sendiri yang diambil dari persentase laba bersih terdistribusi. Penggunaan teknologi melalui aplikasi pencatatan juga direkomendasikan untuk meningkatkan akurasi data dan mempermudah evaluasi kinerja keuangan secara periodik.

Kerugian material akibat akumulasi barang kadaluwarsa mengidentifikasi adanya difungsi dalam sistem manajemen persediaan. Strategi yang dapat diterapkan yaitu dengan restrukturisasi arus barang menggunakan metode *First In, First Out (FIFO)*, di mana barang jualan lama diprioritaskan untuk diperjualkan terlebih dahulu sehingga dapat meminimalkan adanya resiko barang basi atau kadaluwarsa.

Tantangan likuiditas akibat kewajiban pembayaran utang daganga kepada *salesman* sebelum terjadinya konversi barang menjadi kas, pelaku UMKM perlu menegosiasi sistem titip jual atau meminta perpanjangan jangka waktu pembayaran yang lebih lama. Apabila *salesman* tetap meminta pembayaran tunai diawal sedangkan perputaran barang lambat, UMKM dapat mengurangi volume pembelian barang tersebut dan fokus menyetok produk yang memiliki perputaran cepat untuk menjaga likuiditas kas harian.

Ketika upaya operasinal sudah diupayakan namun UMKM masih membutuhkan bantuan kas darurat untuk membayar *salesman* atau menyetok barang baru, dalam situasi ini peran pegadaian sebagai lembaga keuangan menjadi sangat penting. Dengan memanfaatkan produk pembiayaan mikro atau gadai cepat dari Pegadaian, UMKM bisa mendapatkan likuiditas dan dapat menjalankan operasional bisnis dengan lancar.

4. Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa Pegadaian memiliki peran yang penting dalam mendukung keberlangsungan dan pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Karawang melalui penyediaan akses pembiayaan yang cepat, mudah, dan legal. Berdasarkan hasil wawancara terhadap lima pelaku UMKM, pembiayaan melalui sistem gadai mampu menjadi solusi atas berbagai permasalahan likuiditas yang muncul akibat keterbatasan modal kerja, kesenjangan arus kas, kewajiban pembayaran kepada pemasok, serta kerugian yang disebabkan oleh barang rusak atau kadaluwarsa. Dana pembiayaan yang diperoleh dimanfaatkan untuk menjaga ketersediaan persediaan, memenuhi kebutuhan operasional, serta mempertahankan kelangsungan aktivitas usaha sehingga mampu meningkatkan pendapatan harian dan kapasitas usaha. Temuan penelitian juga menunjukkan bahwa kendala utama yang masih dihadapi pelaku UMKM tidak hanya berkaitan dengan keterbatasan akses permodalan, tetapi juga lemahnya pengelolaan keuangan dan manajemen persediaan. Kondisi tersebut menyebabkan sebagian pelaku usaha masih bergantung pada pembiayaan eksternal untuk menjaga kelancaran operasional usahanya. Oleh karena itu, selain menyediakan akses pembiayaan, peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan dan persediaan menjadi aspek yang perlu diperhatikan agar pemanfaatan pembiayaan dapat memberikan hasil yang lebih optimal. Secara keseluruhan, Pegadaian berkontribusi dalam memperluas inklusi keuangan bagi pelaku UMKM dan membantu menjaga keberlangsungan usaha di tengah keterbatasan modal. Penelitian selanjutnya disarankan melibatkan jumlah informan yang lebih banyak serta menggunakan pendekatan kuantitatif atau metode campuran untuk mengukur secara lebih komprehensif pengaruh pembiayaan Pegadaian terhadap kinerja dan pertumbuhan UMKM.

Referensi

1. Prasetyo, A., & Putra, A. S. (2023). Ancaman Resesi Global 2023, UMKM Melalui Koperasi Bisa Jadi Solusi Jitu. *Journal Of Social Science Reseach*, 3(2) 8790-8796. <https://share.google/bZNc55IdcbRXqQINB>
2. Badan Pusat Statistik Kabupaten Karawang. (10 November 2025). *Keadaan angka kerja di Kabupaten Karawang Agustus 2024*. Diakses pada 11 Maret 2026, dari <https://karawangkab.bps.go.id/id/pressrelease/2025/11/10/334/keadaan-ketenagakerjaan-kabupaten-karawang--agustus-2025.html>
3. Asosiasi Pengusaha Indonesia. 2023. *Laporan UMKM: Tantangan permodalan dan akses finansial 2023*. . Diakses pada 8 Februari 2026, pada <https://apindo.or.id/id/news/apindo-akses-keuangan-dan-modal-jadi-tantangan-utama-umkm>
4. Apindo. (2024). Akses Keuangan dan Modal jadi Tantangan Utama UMKM. *Asosiasi Pengusaha Indonesia*. Diakses pada 8 Februari 2026, pada <https://apindo.or.id/id/news/apindo-akses-keuangan-dan-modal-jadi-tantangan-utama-umkm>
5. Yazfinedi. (2018). Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia : Permasalahan dan Solusi. *Jurnal Quantum*, 14(25). <https://share.google/MS95LQKDXZZSXYBip>
6. Abin, M. R., dkk., (2024). Analisis dampak kredit Bank Plecit pada kesejahteraan ekonomi masyarakat di sekitar Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. *Jurnal of Economics Research and Policy Studies*, 4(2), 368-377. <https://doi.org/10.53088/jerps.v4i2.1253>
7. Hasyim., dkk. (2023). Analysis of the Role of Pawnshops in UMKM Business Development (Case Study at PT. Pegadaian Kanwil Medan). *Jurnal of Accounting and Financial Technology (CRYPTO)*, 1(2) 71-82. <https://doi.org/10.55927/crypto.v1i2.4268>
8. Wardiyah, L. M., (2014). Memaksimalkan Lembaga Penjamin Kredit dalam Mempermudah Mendapatkan Kredit,. *Jurnal Perspektif*, 8(1) 160. <https://doi.org/10.15575/jp.v2i2.30>.
9. Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) Tahun 2024*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan. Diakses pada 12 Maret 2026, dari <https://ojk.go.id>

DOI: <https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.11568>

Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

10. PT Pegadaian. (2024). *Laporan Tahunan PT Pegadaian Tahun 2024*. Jakarta: PT Pegadaian. Diakses pada 12 Maret 2026, dari <https://www.pegadaian.co.id>
11. Tambunan, T. T. H. (2021). *UMKM di Indonesia: Perkembangan, Kendala, dan Tantangan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
12. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2024). *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Tahun 2024*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM RI. Diakses pada 12 Maret 2026, dari <https://kemenkopukm.go.id>
13. Sutrisno, S., Nugroho, A., & Rahmawati, D. (2023). Analisis Peran Pegadaian dalam Meningkatkan Akses Pembiayaan bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 26(2), 145–156.
14. Bank Indonesia. (2023). *Laporan Perekonomian Indonesia 2023*. Jakarta: Bank Indonesia. Diakses pada 12 Maret 2026, dari <https://www.bi.go.id>
15. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93. Jakarta: Sekretariat Negara Republik Indonesia.
