



Layanan Jasa Dan Strategi Pembiayaan Pada Masa Pandemi Covid Di PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi

Addiarrahman^a, Agustina^b

^aFakultas Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah, addiarrahman@uinjambi.ac.id, UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

^bFakultas Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah, agustinadarwis630@gmail.com, UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

ABSTRAK

This thesis aims to determine the services during the pandemic and the Financing Strategy carried out at PT. Jambi Branch of the Sharia Pawnshop. As the objectives include the state of Service Services during the pandemic and also the Financing Strategy at PT. Jambi Branch of the Sharia Pawnshop. In this study using a qualitative approach with data collection methods by conducting observations, interviews, documentation and drawing conclusions as follows: 1) In the services carried out during the Covid period at PT. Pegadaian Syariah Jambi Branch, namely: a) The service has slightly changed both from inside the outlet and outside the outlet in order to prevent the transmission of covid-19. b) Those who can usually meet face-to-face with customers and during the covid period have to be isolated or online. c) Service PT. Sharia pawnshops can also be seen from the changes in employees who usually work directly in the office and there are also those who work WFH (Work From Home). 2) In the financing strategy carried out by PT. Pegadaian Syariah Jambi Branch during the pandemic are as follows: a) Updating the way the sales business used to be less, now more on social media and digital applications. b) Providing discounts for customers who purchase gold or use certain products at sharia pawnshops. c) For the micro during the pandemic, there is an easing for the businesses of affected customers by providing subsidies for MSMEs from the government. d) PT. Pegadaian Syariah Jambi branch conducted socialization to encourage customers to use digital pawnshops so that they can do house transactions.

Keywords: *Services, Financing Strategy, Pawnshop*

Abstrak

Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui Layanan Jasa pada masa pandemi dan Strategi Pembiayaan yang dilakukan di PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi. Sebagaimana tujuan diantaranya adalah keadaan Pelayanan Jasa pada masa pandemi dan juga Strategi Pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode pengumpulan data dengan melakukan observasi, wawancara, dokumentasi dan penarikan kesimpulan sebagai berikut : 1) Dalam pelayanan yang dilakukan di masa Covid di PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi, yaitu : a) Pelayanan sedikit ada perubahan baik dari dalam outlet maupun diluar outlet demi mencegah penularan covid-19. b) Yang biasanya bisa bertatap muka langsung terhadap nasabah dan pada masa covid terpaksa disekat atau online. c) Pelayanan PT. Pegadaian syariah juga dilihat dari perubahan pegawai yang biasanya bekerja langsung dikantor dan ada juga yang berkerja WFH (*Work From Home*). 2) Dalam strategi pembiayaan yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi pada masa pandemi adalah sebagai berikut: a)Memperbaruhi cara bisnis penjualan yang tadinya bisa kurang sekarang lebih banyak dimedsos maupun aplikasi digital. b)Memberikan diskon untuk nasabah pembelian emas maupun penggunaan produk tertentu dipegadaian syariah. c)Untuk yang mikro pada masa pandemi ada pelonggaran bagi usaha nasabah yang terdampak dengan cara memberikan subsidi UMKM dari pemerintah. d)PT.Pegadaian syariah cabang jambi melakukan sosialisasi untuk mendorong nasabah dalam menggunakan pegadaian digital sehingga bisa bertransaksi dirumah.

Kata Kunci: *Layanan Jasa,Starategi Pembiayaan,Pegadaian.*

1. PENDAHULUAN

Indonesia bahkan dunia sejak itu sedang dihadapkan pada bencana nasional berupa pandemi covid-19. Penyebaran covid-19 tercatat sangat cepat dan masif di Indonesia, pandemi covid-19 ini disinyalir bukan hanya menyerang kesehatan, namun juga ekonomi secara global, tak terkecuali Indonesia. Menanggapi hal tersebut, Menteri Keuangan Sri Mulyani mengatakan bahwa covid-19 akan memperburuk ekonomi Indonesia, bahkan pertumbuhan ekonomi diprediksi bakal tumbuh hanya sebesar 2,5 % bahkan bisa mencapai 0 %. Selain itu, kalangan pengusaha menilai covid-19 telah membawa dampak negatif besar terhadap perekonomian Indonesia. Pasalnya, covid-19 telah mengganggu mata rantai produksi industri sehingga perputaran bisnis menjadi tidak lancar, sementara kewajiban para pengusaha tetap harus berjalan. Akibatnya banyak karyawan yang terpaksa hilang pekerjaannya karena PHK. Nilai rupiah terus melemah tajam yang semakin memperkuat perekonomian Indonesia akan terus melambat. Penerapan PSBB setidaknya memberikan dampak yang signifikan bagi kegiatan masyarakat. PSBB terus berjalan, namun kebutuhan hidup selama masa PSBB juga harus terpenuhi. Hal inilah yang mendorong beberapa masyarakat yang terkena dampak pandemi covid-19 mendatangi pegadaian agar memperoleh dana dengan cara menggadaikan barang seperti emas, barang elektronik, alat-alat pertanian dan perikanan, kendaraan dan sertifikat. Usaha pegadaian adalah segala sesuatu yang menyangkut pemberian pinjaman dengan jaminan barang bergerak, jasa titipan, jasa taksiran, dan termasuk diselenggarakan berdasarkan prinsip syaria'ah. Lembaga keuangan non bank yang pembinaan dan pengawasannya sekarang sudah berada di bawah naungan OJK. OJK penerbitan POJK Nomor 31/pojk.05/2016 tentang Usaha Pegadaian. Didalamnya, OJK mengizinkan perusahaan pegadaian berbadan hukum perusahaan terbuka ataupun koperasi, konvensional maupun syaria'ah. Hadirnya pegadaian syariah sebagai sebuah lembaga keuangan formal yang berbentuk unit dari perum pegadaian di Indonesia, yang bertugas menyalurkan pembiayaan dalam bentuk pemberian uang pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan berdasarkan hukum gadai syariah merupakan hal yang perlu mendapatkan sambutan positif. Dalam gadai syariah, yang terpenting adalah dapat memberikan kemaslahatan sesuai dengan diharapkan masyarakat dan menjatuhkan diri dari praktik-praktik riba, qimar (spekulasi), maupun gharar (ketidak transparanan) yang berakibat terjadinya ketidakadilan dan kezaliman pada masyarakat dan nasabah.

Perbandingan sebelum dan pada masa pandemi covid-19 terhadap pengguna layanan jasa pegadaian pada pt. pegadaian syariah cabang jambi adalah sebelum masa pandemi kurangnya jumlah nasabah dikarenakan pekerjaan masih normal dan mengakibatkan uang masih stabil. Dan ketika pada masa pandemi jumlah nasabah semakin meningkat dikarenakan sebagian orang kehilangan pekerjaan dan mengakibatkan kurangnya pendapatan dan menjadi tidak lancar, sementara kewajiban para pengusaha tetap harus berjalan. Dengan adanya wabah covid-19 tersebut, maka berdampak lah pada perekonomian dunia. Salah satunya pada dunia perbankan khususnya dipegadaian syariah cabang jambi yang merasakan adanya dampak tersebut, terlihat dengan adanya produk gadai emas dimana dahulu produk gadai emas tersebut menjadi salah satu fokus utama dari bisnis pembiayaan bank, gadai emas mempunyai nilai jual yang tinggi dengan sekmentasi nasabah ritel, dengan adanya wabah covid-19 ini gadai emas pun mengalami kenaikan sehingga omset gadai emas dijumlah bank syariah meningkat. Walaupun gadai emas menjadi andalan nasabah tersebut ketika membutuhkan dana segera selama pandemi covid-19. Hal tersebut merupakan alternative bagi nasabah yang enggan kebank tersebut untuk mendapat dana dan pinjaman dengan jaminan emas.

Berdasarkan observasi awal Pelayanan jasa pegadaian dimasa pandemi itu pelayanan sedikit ada perubahan baik dari dalam outlet maupun diluar outlet demi mencegah penularan covid, yang biasanya bisa bertatap muka langsung terpaksa sekarang harus disekat kemudian yang biasanya kerja dari kantor ada yang beberapa wfh (orang yang terkena covid) bisa juga pengurangan jumlah karyawan dari dalam outlet. Oleh karena itu lembaga keuangan gadai menciptakan layanan fitur digital untuk pembayaran dan bekerjasama terhadap shopee, tokopedia, alfamart, dan indomaret untuk transaksi pembayarannya.

Strategi yang dilakukan dipegadaian pada masa pandemi yang pertama membentengi dengan kesehatan karyawan dulu, baik untuk menjaga supaya tidak tertular maupun menularkan dengan memberikan suplemen kesehatan. Yang kedua memperbarui cara bisnis penjualan yang tadinya bisa langsung sekarang lebih banyak dimediaso maupun diaplikasi pds, agen, maupun start up yang kerjasama dengan pegadaian. Untuk yang mikro dalam masa pandemi ada pelonggaran bagi usaha nasabah yang terdampak dengan cara restrukturisasi kredit (pinjaman) maupun pemberian subsidi UMKM untuk nasabah pegadaian mikro yang Terdampak.

Berdasarkan penulis data dari dokumen oleh Syariah Pegadaian Cabang Jelutung Kota Jambi, terlihat bahwa jumlah nasabah keseluruhan produk gadai adalah sebagai berikut:

**Tabel 1.1 Data Jumlah Nasabah
Pegadaian Syariah Cabang Jambi Jelutung
Periode 2018-2021**

Tahun	Jumlah Nasabah
2018	5.183 Orang
2019	5.578 Orang
2020	5.978 Orang
2021	6.478 Orang

Sumber : Daftar Nasabah Produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Jelutung

Seperti terlihat pada Tabel 1.1 diatas, Dari catatan perum pegadaian terjadi peningkatan nasabah dari tahun ketahun. Pada akhir 2018 jumlah nasabah pegadaian mencapai 5,178 orang, kemudian pada akhir tahun 2019 dimana pandemi covid-19 telah membawa dampak positif dan negatif bagi pt pegadaian syariah cabang jambi dengan peningkatan jumlah nasabah pegadaian mencapai 5,578 orang, dan pada akhir tahun 2020 jumlah nasabah pegadaian mencapai 5,978 orang, lalu pada akhir tahun 2021 jumlah nasabah semakin meningkat pada pegadaian hingga mencapai 6,478 orang, sehingga peluang pegadaian sangat terbuka. Dari data yang ada, 90% barang yang digadaikan adalah emas. Sisanya motor, mobil ataupun barang-barang elektronik.

Berdasarkan uraian tersebut diatas maka penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih lanjut dalam bentuk karya ilmiah (tulisan) yang berjudul : **“LAYANAN JASA DAN STRATEGI PEMBIAYAAN PADA MASA PANDEMICOID DI PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG JAMBI”**

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Strategi

Strategi adalah rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya. Strategi perusahaan adalah pola keputusan dalam perusahaan yang menentukan dan mengungkapkan sasaran, maksud atau tujuan yang menghasilkan kebijakan utama dan merencanakan untuk pencapaian tujuan serta merinci jangkauan bisnis yang akan dikejar oleh perusahaan.

2.2 Pengertian Pembiayaan Syariah

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan berupa: transaksi bagi hasil dalam bentuk ijarah atau sewa menyewa dalam bentuk muntahiya bittamlik, transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istisna' transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qordi, dan transaksi sewa menyewa. Pembiayaan atau financing merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana. Pembiayaan sangat bermanfaat bagi bank syariah, nasabah dan pemerintah. Pembiayaan juga berarti pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Pembiayaan juga merupakan penyediaan dana berdasarkan akad mudarabah dan musyarakah dan atau pembiayaan lainnya sesuai dengan persyaratan dalam akad pembiayaan

2.3 Pengertian Pegadaian

Menurut bahasa rahn adalah tetap dan lestari seperti disebut dengan al habsu yang artinya penahan, seperti dikatakan ni matun rahinah yang artinya karunia yang tetap dan lestari Rahn merupakan salah satu perjanjian atau peyerahan barang yang dapat digunakan sebagai agunan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan.

Ar-Rahn yaitu menahan salah satu harta milik si peminjam yang di mana dapat digunakan sebagai jaminan atas pinjaman tersebut. Barang yang ditahan harus memiliki nilai ekonomis sehingga pihak yang menahan barang tersebut memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa rahn adalah jaminan utang piutang atau yang biasa disebut dengan gadai.

2.4 Rukun dan Syarat gadai

Rukun gadai

Adapun rukun gadai terdiri dari rahin orang yang menyerahkan barang,

1. Orang yang berakad (Aqid) terdiri dari berbagai macam yakni :
 - a. Orang yang menggadai (Rahin)
 - b. Orang yang menerima gadai (murtahin)

2. Ma qud alaih yang di akadkan yakni terdiri dari dual hal yakni:

- a. Barang yang di gadaikan
- b. Hutang yang karena diadakan gadai

Syarat gadai

1. Syarat dengan orang yang berakad adalah cakap hukum atau orang yang baliq dan berakal.
2. Syarat shiqat (lafal) menurut ulama hanafiyah akad gadai tidak boleh dikaitkan dengan syarat atau dikaitkan dengan masa yang akan datang yakni akad gadai sama dengan akad jual beli.

2.5 Hukum-Hukum Pegadaian

1) Hukum-Hukum Gadai

Ada dua hal yang menjadi pembahasan hukum gadai Rahn yaitu :

- a. Hukum gadai yang shahih
Hukum gadai yang ghair shahih, Gadai yang shahih adalah akad gadai yang syarat-syaratnya terpenuhi. Sedangkan gadai Rahn ghair shahih akad gadai yang syarat-syaratnya tidak terpenuhi. Dikalangan Hanafiah, ghair shahih itu terbagi kepada dua bagian yaitu, Batil dan fasid akad yang batil adalah akad yang terjadi kerusakan pada pokok akad, misalnya hilangnya kecakapan (ahliyatul ada) pelaku akad (rahin dan murtahin) misalnya gila atau idiot atau kerusakan pada objek akad, misalnya barang yang digadaikan (marhun) tidak bernilai harta sama sekali. Sedangkan fasid adalah suatu akad yang terjadi kerusakan pada sifat akad. Misalnya barang yang digadaikan da sangktan dengan barang yang lain aau barang yang digadaikan itu masih di tangan penjual dan belum diserahkan kepada pembeli, Akan tetapi, menurut riwayat yang zhahir dari Hanafiah, Gadai sah dengan barang yang dijual sebelum diterima oleh pembeli. Sedangkan menurut selain Hanafiah, Akad ghair Shahih itu hanya satu macam, yaitu batil atau fasid, baik batil maupun fasid keduanya mempunyai arti yang sama yaitu setiap akad yang syarat-syarat akad yang shahih tidak terpenuhi.

- b. Hukum gadai yang fasid
Para mazhab sepakat bahwa akad gadai yang tidak shahih baik fasid maupun batil tidak menimbulkan akibat-akibat hukum yang berkaitan dengan barang yang digadaikan. Dalam hal ini murtahin tidak memiliki hak untuk menaham barang jaminan dan rahin berhak meminta kembali barang yang digadaikannya dari murtahin, apabila murtahin menolak mengembalikannya sehingga barangnya rusak, maka murtahin dianggap sebagai ghasib dan ia harus mengani kerugian dengan barang yang sama apabila mal-nya termasuk mal mitsli atau membayar harganya apabila mal-nya termasuk mal-qilmi. Apabila rahin meninggal dan ia berhutang kepada beberapa orang maka murtahin dalam gadai yang fasid lebih berhak untuk diprioritaskan dari pada kreditor yang lain.

2.6 Produk-produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi

a. Produk Gadai Syariah (Rahn)

Rahn adalah produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip- prinsip syariah, dimana nasabahnya hanya akan dipungut biaya administrasi dan ijarah (biaya jasa simpan dan pemeliharaan barang jaminan).

b. Produk Arum :

1. Arrum BPKB

Arrum BPKB adalah pembiayaan syariah untuk pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan jaminan BPKB kendaraan bermotor.

2. Arum Emas

Arrum emas merupakan gadai dengan sistem angsuran dengan pinjaman sesuai prinsip syariah dengan jaminan berupa emas atau berlian.

3. Arum Haji

Pembiayaan Arrum haji pada pegadaian syariah adalah layanan yang meberikan kemudahan pendataran dan pembiayaan haji. Jaminan emas minimal Rp 7 juta plus bukti SABPIH SPPH dan buku tabungan haji. Uang pinjaman Rp 25 juta dalam bentuk tabungan haji.

c. Produk amanah

Amanah adalah pembiayaan yang berprinsip syariah yang ditujukan kepada Pegawai Negeri Sipil, karyawan swasta, dan pengusaha mikro untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran.

d. Produk Rahn Tasjily Tanah

Rahn Tasjily Tanah adalah pembiayaan berbasis syariah yang diberikan kepada masyarakat berpenghasilan tetap/rutin seperti petani, pengusaha, karyawan, profesional dan pensiunan dengan jaminan sertifikat tanah dan bangunan.

e. Produk Mulia

Mulia adalah penjualan emas batangan kepada masyarakat/nasabah secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel.

f. Produk tabungan emas pegadaian

Tabungan emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas.

2.7 Akad Perjanjian Transaksian Gadai Syariah

Untuk mempermudah mekanisme perjanjian gadai antara rahin (pemberi gadai) dan murtahin (penerima gadai), maka dapat menggunakan akad perjanjian antara lain :

1. Akad Qard al-Hasan

Akad ini biasanya dilakukan pada nasabah yang ingin menggadaikan barangnya untuk tujuan konsumtif. Untuk itu, nasabah (rahin) dikenakan biaya berupa upah/fee kepada pihak pegadaian (murtahin) karena telah menjaga dan merawat barang gadai (marhun).

2. Akad mudharabah

Akad mudharabah adalah akad yang dilakukan oleh nasabah yang menggadaikan jaminannya untuk menambah modal usaha atau pembiayaan yang bersifat produktif. Dengan akad ini, nasabah akan memberikan bagi hasil berdasarkan keuntungan yang didapat nasabah kepada pegadaian sesuai dengan kesepakatan, sampai modal yang di pinjam dilunasi.

3. Akad Ba`I Muqayyadah

Akad Ba`I Muqayyadah adalah akad yang dilakukan apabila nasabah ingin menggadaikan barangnya untuk keperluan produktif. Seperti pembelian peralatan untuk modal kerja.

4. Akad Ijarah

Akad ijarah adalah akad yang objeknya adalah penukaran manfaat untuk masa tertentu, yaitu pemilikan manfaat dengan imbalan, sama dengan menjual manfaat. Dalam kontrak ini ada kebolehan untuk menggunakan manfaat atau jasa dengan ganti berupa kompensasi.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Pada penelitian ini menggunakan kualitatif dengan metode pengumpulan data dengan melakukan observasi, wawancara, dokumentasi. Lokasi penelitian ini di Pegadaian Syariah Cabang Jelutung, Jl. Di Panjaitan No. 23, Jelutung Kota Jambi, Jambi. Jenis dan sumber data yang digunakan peneliti yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya. Data diperoleh dan dikelola langsung dari pimpinan dan karyawan PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi dengan melalui observasi, dan kuesioner. Sedangkan data sekunder Data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi, berupa data yang diperoleh dari buku- buku, dokumen serta literatur-literatur yang berhubungan dengan pembahasan penelitian. Sumber data dalam penelitian adalah sebuah subjek yang akanditeliti dari mana data dapat diperoleh. Teknik analisis data dalam penelitian ini yang pertama reduksi data, penyajian data dan verifikasi data

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Dalam hal ini penulis telah melakukan wawancara kepada karyawan pegadaian syariah cabang jambi. Adapun pertanyaan yang telah diajukan oleh penulis sebagai berikut: Pelayanan jasa di PT. Pegadaian Syariah pada masa pandemi

a. Jasa Pembayara online

Menurut salah satu karyawan pegadaian syariah cabang jambi bagian Penyimpan mengemukakan bahwa Dalam pelayanan yang dilakukan di masa Covid di PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi adanya sedikit perubahan pelayanan baik dari dalam outlet maupun diluar demi mencegah penularan covid yang biasanya bisa bertatap muka langsung terhadap nasabah dan pada masa covid terpaksa harus disekat, perubahannya juga dapat dilihat dari pegawai PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi yang biasanya bekerja langsung dikantor dan ada juga yang bekerja WFH (*Work From Home*).

Kemudian salah satu Karyawan Perusahaan PT. Pegadaian juga mengatakan *Work From Home* dilakukan sebagai wujud kepedulian kami kepada masyarakat luas dalam rangka menitigasi risiko terhadap penyebaran pandemi covid dengan kata lain, agar pegawai pegadaian tidak menjadi pembawa virus, sebagaimana juga anjuran pemerintah.

Dalam menerapkan WFH, karyawan memastikan kegiatan operasional kepada nasabah pegadaian tetap berjalan normal. Dia juga menjelaskan langkah WFH yang diterapkan oleh pegadaian tidak mengganggu prosedur layanan perusahaan. Layanan pegadaian akan terus berjalan normal dengan didukung layanan berbasis digital services (PDS). Contoh pembayaran online merupakan layanan pembayaran berbagai tagihan bulanan, pembelian pulsa, pembelian tiket, pembayaran finance, pembayaran BJS dan lain-lain

b. Jasa Tabungan Emas

Tabungan emas pegadaian adalah layanan penitipan saldo yang memudahkan masyarakat untuk berinvestasi emas. Produk tabungan emas pegadaian memungkinkan nasabah melakukan investasi emas secara mudah dan terpercaya.

c. Jasa Kirim dan Terima Uang

Pegadaian jasa pengiriman uang, layanan pengiriman dan penerimaan uang dari dalam dan luar negeri yang bekerjasama dengan beberapa perusahaan remitansi berskala internasional.

d. Jasa Sertifikasi

Jasa sertifikasi adalah jasa pengujian terhadap sebuah batu mulia, emas dan perhiasan lainnya yang dilakukan oleh gemologis di laboratorium gemologi untuk mengetahui jenis, keaslian, kualitas dan spesifikasi-spesifikasi yang lain dibutuhkan dan untuk memberikan kepastian dan keyakinan kepada pemilik, penjual maupun pembeli. Jasa sertifikasi menyediakan layanan profesional untuk sertifikasi batu mulia dengan tenaga gemologis andal bersertifikat internasional dengan didukung peralatan yang modern, canggih dan mampu untuk menghasilkan pengujian yang presisi dan komprehensif.

e. Jasa Taksiran

Pegadaian jasa taksiran adalah layanan kepada masyarakat yang ingin mengetahui karatase dan kualitas harta perhiasan emas, berlian, dan batu permata, baik untuk keperluan investasi ataupun keperluan bisnis dengan biaya yang relatif terjangkau. Layanan jasa taksiran ini memudahkan masyarakat mengetahui tentang karatase dan kualitas suatu barang berharga miliknya, sehingga tidak mengalami kebingungan atas nilai pasti perhiasan yang dimilikinya.

f. Jasa Titipan

Pegadaian jasa titipan adalah layanan kepada masyarakat yang ingin menitipkan barang berharga seperti perhiasan, emas, berlian, surat berharga maupun kendaraan bermotor. Jika mendapatkan kesulitan dalam mengamankan barang berharga di rumah saat akan keluar kota atau luar negeri, melaksanakan ibadah haji, sekolah diluar negeri, dan kepentingan lainnya. Percayakan barang berharga milik anda untuk dititipkan dipegadaian karena keamanan menjadi prioritas kami.

g. Safe Depositi Box

Safe Deposit Box merupakan jasa kotak penyimpanan barang atau surat-surat berharga yang dirancang secara khusus. Keamanan barang dan surat berharga terjamin ditempatkan di ruangan khusus yang kokoh, tahan bongkar dan tahan api.

2. Strategi pembiayaan yang dilakukan di PT. Pegadaian Syariah pada masa pandemi. Strategi yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Jambi pada masa pandemi adalah sebagai berikut:

a. Strategi yang pertama memperbaiki cara bisnis penjualan yang tadinya bisa kurang sekarang lebih banyak dimedsos maupun diaplikasi psd, agen, maupun start up, yang kerjasama dengan pegadaian, dikarenakan setiap tahunnya pengguna internet diindonesia mengalami peningkatan, sehingga hal ini berpeluang sangat besar untuk memasarkan produk pegadaian syariah melalui media sosial.

b. Pemberian pot diskon untuk pembelian emas maupun penggunaan produk tertentu dipegadaian.

c. Untuk yang mikro dalam masa pandemi ada pelonggaran bagi usaha nasabah yang terdampak dengan cara restrukturisasi, maupun pemberian subsidi UMKM dari pemerintah untuk nasabah pegadaian mikro yang terdampak

d. PT. Pegadaian terus melakukan berbagai inovasi bisnis, untuk menjaga fondasi kinerja bisnis pegadaian, perseroan juga terus meningkatkan sistem digital. Hingga saat ini pegadaian terus melakukan sosialisasi untuk menodorong nasabah dalam mengoptimalkan pegadaian digital, sehingga dapat bertransaksi di rumah saja.

e. Karyawan pegadaian juga menjelaskan untuk mencapai target bisnis ditengah kondisi pandemi ini, perseroan terus menyusun strategi dengan menetapkan berbagai regulasi keringanan-keringanan kepada nasabah.

PEMBAHASAN

Sesuai dengan data yang didapatkan oleh penulis diatas, lebih jelasnya mengenai layanan jasa dan startetgi pembiayaan yang diterapkan, berikut uraiannya.

Dengan adanya pandemi covid ini, di mana masyarakat tersebut telah melakukan PSBB dan banyak masyarakat diam di rumah dan tidak melakukan aktivitas atau pekerjaan diluar rumah tersebut. Bahkan masyarakat sendiri membutuhkan dana disaat pandemi ini. Salah satunya masyarakat mengadaikan suatu barang agar bisa bertahan hidup dimasa pandemi. Dengan keadaan demikian maka di Indonesia kita menerapkan berbagai cara dalam upaya mematkan pergerakan penyebaran Covid ini, dengan mengubah pola hidup secara sosial salah satunya yakni dalam PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi.

1. Dalam pelayanannya yang dilakukan di masa Covid di PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi adanya sedikit perubahan pelayanan, baik dari dalam outlet maupun diluar demi mencegah penularan covid, yang biasanya bisa bertatap muka langsung terhadap nasabah dan pada masa covid terpaksa harus disekat, perubahannya juga dapat dilihat dari pegawai PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi, yang biasanya bekerja langsung dikantor dan ada juga yang bekerja WFH (*Work From Home*). Untuk nasabah yang tidak mampu melunasi hutangnya pada saat jatuh tempo, banyak nasabah yang meminta dijual barang yang digadaikan. Dengan adanya Covid ini nasabah membutuhkan dana dengan cepat, dan banyak nasabah yang menggadai asetnya di PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi, dengan biaya sewa penyimpanan juga lebih murah, Nilai taksiran barang yang di gadaikan tersimpan aman. Jika dalam jangka waktu 1 (minggu) yang di tentukan pihak nasabah belum mengembalikan pinjam tersebut maka pihak nasabah harus membayar biaya *ujrah*/biaya sewa, untuk barang yang tidak ditebus maka pihak pegadaian akan segera mencari nasabah lain atau melelang barang pegadaian tersebut. Apabila barang gadai tersebut memiliki selisih penjualan yang lebih maka, untuk kelebihannya akan dikembalikan pada nasabah tersebut. Untuk pelaksanaan penjualan barang gadai yang tidak ditebus pihak pegadaian, segera memberi tahu kepada para calon pembeli tentang adanya barang gadai baru yang tidak ditebus sehingga para pembeli langsung mengetahui dan segera membeli barang tersebut. Dengan demikian barang gadai yang tidak ditebus segera dijual kembali kepada nasabah lain.
2. Strategi di PT. Pegadaian Syariah Cabang jambi yang pertama memperbarui cara bisnis penjualan yang tadi nya bisa kurang sekarang lebih banyak dimedsos maupun diaplikasi psd, agen, maupun start up yang kerjasama dengan pegadaian, dikarenakan setiap tahunnya pengguna internet diindonesia mengalami peningkatan, sehingga hal ini berpeluang sangat besar untuk memasarkan produk pegadaian syariah melalui media social, dan juga pemberian pot diskon untuk pembelian emas maupun penggunaan produk tertentu dipegadaian, Menjelang akhir tahun, PT Pegadaian (Persero) mengadakan diskon hingga 50% bagi nasabah yang ingin melakukan transaksi belanja emas. Kemudian untuk yang mikro, dimasa pandemi ada kelonggaran bagi usaha nasabah yang terdampak dengan cara restrukturisasi, maupun pemberian subsidi UMKM dari pemerintah untuk nasabah pegadaian mikro yang terdampak. PT. Pegadaian terus melakukan berbagai inovasi bisnis, untuk menjaga fondasi kinerja bisnis pegadaian, persero juga terus meningkatkan sistem digital. Hingga saat ini pegadaian terus melakukan sosialisasi, untuk mendorong nasabah dalam mengoptimalkan pegadaian digital, apa bila nasabah yang sudah biasa mengadaikan, memberikan, mensarankan atau mengajak nasabah yang lain untuk mengadaikan barang di PT. Pegadaian syariah cabang jambi dan juga menetapkan berbagai regulasi keringanan-keringanan, kepada nasabah guna membantu nasabah dan menjaga engagement. Pegadaian juga melakukan relaksasi dengan perpanjangan masa bebas bunga selama 30 hari.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

- 1) Dalam pelayanan yang dilakukan di masa Covid di PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi, yaitu :
 - a. Pelayanan sedikit ada perubahan baik dari dalam outlet maupun diluar outlet demi mencegah penularan covid-19
 - b. Yang biasanya bisa bertatap muka langsung terhadap nasabah dan pada masa covid terpaksa disekat atau online
 - c. Pelayanan PT. Pegadaian syariah juga dilihat dari perubahan pegawai yang biasanya bekerja langsung dikantor dan ada juga yang berkerja WFH (*Work From Home*)
- 2) Dalam strategi pembiayaan yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi pada masa pandemi adalah sebagai berikut:

- a. Memperbarui cara bisnis penjualan yang tadi nya bisa kurang sekarang lebih banyak dimedsos maupun aplikasi digital
- b. Memberikan diskon untuk nasabah pembelian emas maupun penggunaan produk tertentu dipegadaian syariah
- c. Untuk yang mikro pada masa pandemi ada pelonggaran bagi usaha nasabah yang terdampak dengan cara memberikan subsidi UMKM dari pemerintah
- d. PT. Pegadaian syariah cabang jambi melakukan sosialisasi untuk mendorong nasabah dalam menggunakan pegadaian digital sehingga bisa bertransaksi drumah.

B. SARAN

Adapun saran dari penelitian ini yaitu:

1. Pegadaian syariah cabang jambi untuk kedepannya dapat lebih meningkatkan kualitas pelayanan, sarana dan prasarana yang lebih lengkap, manajemen yang lebih mantap sehingga visi dan misi pegadaian syariah dapat tercapai.
2. Pegadaian syariah cabang jambi harus lebih sering mengadakan sosialisasi kepada masyarakat, dan mengajak nasabah yang sudah terlebih dahulu menggunakan produk pegadaian syariah untuk memberikan motivasi kepada masyarakat agar berminat menggunakan produk pegadaian syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- [1] Agus Waluyo, “*Virus Corona Selama 6 Bulan Membuat Daya Beli Masyarakat Menurrun*”, Merdeka.com, 2020.
- [2] Alvira Prastuti Kurnia Domili, *Dampak Covid-19 Terhadap Gadai Emas*. Manado Kairagi. 2021.
- [3] Aggun Salsabilla, “*Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pengguna Layanan Jasa Pegadaian Syariah*” Simpang Benteng Panyukumbuh, 2021
- [4] Ifan Noor Adham, *Perbandingan Hukum Gadai di Indonesia*. Jakarta : Tatanusa, 2009.
- [5] Lexy J. Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*. Bandung PT. Remaja Rosdakarya, 2008.
- [6] Ma'ruf Amin, *Mengatasi Masalah Dengan Pegadaian Syariah*. Jakarta : Renaisan, 2005.
- [7] Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah DI Indonesia, 2005*.
- [8] Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Erlangga, 1997.
- [9] Sasli Rais, *Pegadaian Syariah Konsep dan Sistem Operasional : Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta: UI Press, 2005.

Jurnal

- [10] Maria Ulfa KN, “ *Analisis kewenangan Gadai Syariah Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 31/Pojk.05/2016 Tentang Usaha Pegadaian*, “ : Az Zarqa’, Vol. 11, No.2 hlm. 448. Desember 2019.
- [11] Rahmat Yuliansyah “*Analisis Sistem Akuntansi Pemberian Kredit Gadai*” : *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, Vol. 14, No. 2, hlm 89. Oktober 2018.
- [12] Masito dkk, “*Strategi Pemasaran Produk Arrum BPKB Pada Pegadaian Syariah CPS Margonda*” : *Jurnal Ekonomi dan Perkan Syariah*, Vol.6, No.2 hlm 70. (2018).
- [13] Budi Gautama Siregar, *Dana Pihak Ketiga Pada Perbankan Syariah Di Indonesia, Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (Jensi)*, Volume 5 Nomor 2 hlm 113. (2021).
- [14] Abdul Nasser, I.S. (2021) ‘*The Effect Of Mudharabah Financing and Musyarakah Financing On Operational Revenue Of Sharia People Financing Bank (BPRS IN Indonesia 2014- 2018 Period)*’, *Jurnal Of Sharia Banking*, 2. hlm.12
- [15] Novriansyah, “*Peran Pembiayaan Produk Arrum BPKB PT. Pegadaian Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Surabaya*”, *dalam Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, vol.6 No.8, hlm 1722. Agustus 2019.