



STRATEGI DAN PENGELOLAAN RISIKO PEMBIAYAAN PADA PT (PERSERO) PEGADAIAN KC KEDUNG HALANG UNIT SALABENDA BOGOR

Strategy and Management of Financing Risks at PT (Persero) Pegadaian Cp Kedung Halang Unit Salabenda Bogor

Rodiana Listiawati*, Heti Suryani Fitri, Dini Ayuning Ratri Sukimin, Nuraeni Hadiati Farhani, Hastuti redyanita

Program Studi Teknik Konstruksi Perkapa, Universitas Jember Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta

Jl. Prof. Dr. G.A. Siwabessy, Kampus UI Depok Jawa Barat 16425

*Alamat korespondensi: rodiana.listiawati@akuntansi.pnj.ac.id

(Tanggal Submission: 23 Juli 2025, Tanggal Accepted : 20 September 2025)



Kata Kunci :

Perencanaan keuangan, Non Performing Loan, Literasi Keuangan

Abstrak :

Peran lembaga keuangan non-bank terus meningkat, salah satunya PT Pegadaian yang menyediakan layanan pinjaman berbasis jaminan. Namun, tantangan muncul dengan meningkatnya kredit bermasalah (NPL) akibat wanprestasi nasabah dan penyalahgunaan dana pinjaman. Kondisi ini menuntut solusi strategis untuk mencegah risiko keuangan. Oleh karena itu, program pengabdian masyarakat dilakukan melalui pendampingan literasi keuangan dan pengelolaan utang yang sehat bagi nasabah Pegadaian. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Tim Pengabdian akan melakukan sosialisasi untuk meningkatkan literasi keuangan melalui pengenalan produk pegadaian melalui perkenalan produk pembiayaan khususnya produk non gadai PT Pegadaian CP Kedunghalang. Metode kegiatan dilaksanakan melalui pendampingan kepada nasabah Pegadaian serta penerapan studi kasus pembiayaan bermasalah (Service Learning). Pendekatan ini bertujuan meningkatkan literasi keuangan dan pemahaman strategi pengelolaan risiko secara aplikatif. Keberhasilan kegiatan pengabdian melalui pendampingan ini tercermin dari peningkatan kemampuan nasabah dalam menyusun perencanaan keuangan yang lebih baik dan terarah. Pihak PT Pegadaian juga memperoleh manfaat dengan mampu menyalurkan kredit secara lebih tepat sasaran sesuai kebutuhan nasabah. Efektivitas kegiatan diukur melalui pemberian Pre Test dan Post Test, yang menunjukkan adanya peningkatan



pemahaman signifikan. Hasil evaluasi memperlihatkan kenaikan pemahaman sebesar 29%. Hal ini membuktikan bahwa pendampingan memberikan dampak positif nyata bagi nasabah maupun Pegadaian.

Key word :

*Financial
Planning, Non
Performing Loan
Financial
Literacy*

Abstract :

The role of non-bank financial institutions continues to grow, one of which is PT Pegadaian, which provides collateral-based lending services. However, challenges arise with the increasing number of non-performing loans (NPLs) caused by customer defaults and misuse of loan funds. This condition demands strategic solutions to prevent financial risks. Therefore, a community service program was carried out through financial literacy assistance and healthy debt management for Pegadaian customers. The objective of this program is to increase financial literacy through the introduction of Pegadaian's financing products, particularly non-collateral products offered by PT Pegadaian CP Kedunghalang. The method was implemented through customer mentoring and the application of case studies on problematic financing (Service Learning). This approach aims to enhance financial literacy and provide practical understanding of risk management strategies. The success of this program is reflected in the improvement of customers' ability to design better and more structured financial planning. PT Pegadaian also benefited by being able to channel credit more effectively and appropriately according to customers' needs. The effectiveness of the program was measured using Pre-Test and Post-Test assessments, which indicated a significant increase in understanding. The evaluation results showed an improvement of 29%. This demonstrates that the mentoring provided a tangible positive impact for both customers and Pegadaian.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Listiawati, R., Suryani, H. F., Sukimin, D. A. R., Farhani, N. H., & Redyanita, H. (2025). Strategi dan Pengelolaan Risiko Pembiayaan Pada PT (Persero) Pegadaian KC Kedung Halang Unit Salabenda Bogor. *Jurnal Abdi Insani*, 12(9), 4695-4705. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v12i9.2753>

PENDAHULUAN

Dalam industri jasa keuangan, pengelolaan risiko merupakan aspek fundamental yang menentukan stabilitas dan keberlanjutan operasional suatu lembaga. Salah satunya adalah PT (Persero) Pegadaian, sebagai salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang meminjamkan uang dengan menerima barang sebagai jaminan dari peminjamnya yang bergerak di sektor pembiayaan. Pembiayaan yang diberikan berbasis gadai dan non-gadai, memiliki tanggung jawab besar dalam menyalurkan pembiayaan secara aman, tepat sasaran, serta berkelanjutan (Susilo, 2024). Dengan cakupan layanan yang menjangkau masyarakat menengah ke bawah dengan penyaluran dana pinjaman sederhana, aman, dan cepat. Falianty (2024) menyatakan bahwa Pegadaian berperan penting dalam mendukung inklusi keuangan nasional yang dimana aktivitas pembiayaannya tidak terlepas dari berbagai jenis risiko, terutama risiko kredit atau risiko gagal bayar oleh nasabah atau yang disebut sebagai pembiayaan bermasalah. Oleh karena itu, manajemen risiko kredit menjadi bagian



integral dari strategi operasional PT Pegadaian di seluruh lini kerja, termasuk pada tingkat kantor cabang (Pegadaian, 2021).

Pembiayaan merupakan salah satu aspek penting dalam mendukung keberlangsungan usaha, terutama pada sektor industri kreatif yang membutuhkan modal untuk inovasi dan pengembangan produk. Menurut Kostini (2019), strategi pembiayaan UKM tidak dapat dilepaskan dari analisis menyeluruh atas kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang dihadapi oleh pelaku usaha. Melalui pendekatan SWOT, UKM dapat merumuskan strategi finansial yang lebih tepat, baik dalam mengakses sumber modal, mengelola arus kas, maupun menentukan prioritas investasi. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan pembiayaan tidak hanya ditentukan oleh ketersediaan modal, tetapi juga bagaimana pelaku usaha mampu memanfaatkan potensi internal dan merespons tantangan eksternal secara adaptif.

Tantangan dari adanya pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan, tidak akan terlepas dengan adanya risiko yang akan dihadapi. Perlu adanya manajemen risiko untuk mengelola risiko tersebut. Manajemen risiko merupakan metode sistematis dengan melakukan identifikasi, kuantifikasi, sikap, solusi, serta monitor dari risiko yang akan terjadi pada setiap aktifitas (Indroes, 2008). Manajemen risiko diperlukan untuk mengatasi risiko-risiko yang akan dihadapi. Menurut POJK No. 18/POJK.03/2016 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank terdapat 8 risiko diantaranya, Risiko Kredit, Risiko Operasional, Risiko Likuiditas, Risiko Pasar, Risiko Hukum, Risiko Reputasi, Risiko Strategis dan Risiko Kepatuhan.

Risiko kredit pada dasarnya merupakan potensi kerugian yang timbul akibat ketidakmampuan debitur dalam memenuhi kewajiban pembayaran pinjaman, sehingga menjadi salah satu risiko utama yang harus dikelola oleh lembaga keuangan (Hanani, 2020). Dalam konteks Pegadaian, risiko kredit erat kaitannya dengan tingkat literasi keuangan nasabah, karena rendahnya pemahaman terhadap pengelolaan pinjaman seringkali memicu pembiayaan bermasalah. Nasabah dengan literasi keuangan yang baik cenderung mampu menyusun perencanaan keuangan, memahami kewajiban pembayaran, serta menghindari penggunaan dana secara tidak produktif, sehingga dapat menurunkan potensi terjadinya kredit macet. Oleh karena itu, peningkatan literasi keuangan nasabah Pegadaian menjadi strategi penting dalam memperkuat manajemen risiko kredit secara berkelanjutan.

Hambali (2025) menemukan bahwa literasi keuangan, tingkat suku bunga, dan inklusi keuangan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan kredit. Secara khusus, literasi keuangan memberikan dampak positif yang substansial, sementara inklusi keuangan juga terbukti memperkuat keputusan pengambilan kredit yang lebih tepat dan informatif. Temuan ini menekankan pentingnya pemahaman nasabah terhadap konsep keuangan agar dapat mengambil keputusan pinjaman yang bijak dan sesuai kebutuhan.

Bahtera *et al.*, (2024) menegaskan bahwa literasi keuangan dan kualitas pelayanan yang baik berperan penting dalam meminimalisir risiko kredit, karena keduanya mendorong nasabah untuk lebih bijak dalam mengelola pinjaman dan memenuhi kewajibannya tepat waktu. Risiko terbesar dari penyaluran kredit adalah munculnya pembiayaan bermasalah. Kredit macet tidak bisa dihindari, tapi harus dihadapi lewat pengelolaan risiko pembiayaan bermasalah. Pengelolaan risiko dilakukan lewat penerapan manajemen risiko (Putra, 2023). Pembiayaan bermasalah itu sendiri adalah situasi dimana debitur (nasabah) tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran pinjaman atau kredit, sebagai contoh keterlambatan pembayaran, tidak membayar, ataupun gagal bayar. Penyebab pembiayaan bermasalah itu sendiri adalah : a). Kurangnya analisis kredit yang memadai, b). Tidak ada perencanaan keuangan yang baik, c) Perubahan kondisi ekonomi. Adapun strategi menghindari pembiayaan bermasalah dengan melakukan analisis kredit yang memadai, membuat perencanaan keuangan yang baik, mengatur suku bunga yang kompetitif, serta meningkatkan komunikasi antara kreditur dan debitur. Didalam mengelola risiko pembiayaan ada beberapa yang harus diperhatikan: 1). Diversifikasi



portfolio pembiayaan, 2). Mengawasi kondisi keuangan debitur, 3). Rencana kontijensi, 4). Meningkatkan kualitas layanan pelanggan.

Risiko pembiayaan dihitung bukan hanya untuk melihat besarnya saja. Namun, risiko pembiayaan akan berdampak dengan besaran rasio kredit bermasalah suatu lembaga keuangan, yaitu dengan membandingkan antara jumlah pembiayaan bermasalah dengan total pembiayaan yang disalurkan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengelolaan risiko pembiayaan tidak hanya menjadi tanggung jawab pihak pegadaian, tetapi sangat bergantung pada pemahaman nasabah terhadap kewajiban. Keberhasilan suatu lembaga pembiayaan sangat ditentukan oleh kemampuan kedua belah pihak diantaranya adalah penyedia dan penerima kredit dalam memahami serta mengelola risiko secara proporsional. Hal ini sejalan dengan temuan Widyastuti (2023) yang menekankan bahwa program edukasi dan service learning mampu meningkatkan kesadaran serta tanggung jawab masyarakat dalam mengelola pembiayaan, sehingga risiko kredit bermasalah dapat ditekan.

Hasil penelitian Wahyudiono (2024) menunjukkan bahwa literasi keuangan memiliki peran penting dalam memperbaiki kinerja kredit, khususnya pada lembaga keuangan berbasis komunitas seperti koperasi simpan pinjam. Melalui pelatihan, konsultasi pemasaran, dan pendampingan bisnis, nasabah mampu memahami pengelolaan keuangan secara lebih baik, sehingga dapat mengurangi potensi kredit bermasalah. Temuan ini menegaskan bahwa peningkatan literasi keuangan tidak hanya berdampak pada peningkatan kapasitas individu dalam mengelola pinjaman, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap kesehatan keuangan lembaga pemberi kredit. Oleh karena itu, strategi peningkatan literasi keuangan dapat dijadikan salah satu upaya preventif dalam menekan risiko *non-performing loan* (NPL).

Kantor Cabang (KC) Kedung Halang Unit Salabenda Bogor merupakan salah satu unit operasional Pegadaian yang aktif dalam kegiatan pembiayaan. Unit ini dihadapkan pada tantangan untuk menyalurkan pembiayaan secara cepat, namun tetap mengedepankan prinsip kehati-hatian (*prudential banking principle*). Dalam konteks ini, diperlukan penerapan strategi pengelolaan risiko yang sistematis dan adaptif terhadap dinamika pasar serta karakteristik nasabah setempat. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan literasi keuangan nasabah dan memperkuat penerapan manajemen risiko pada proses pembiayaan. Harapannya, kegiatan ini mampu membantu nasabah lebih bijak dalam mengelola pembiayaan, serta mendukung Pegadaian dalam menyalurkan kredit yang tepat sasaran, aman, dan berkelanjutan.

METODE KEGIATAN

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 16 Juli 2025 bertempat di Oey Alycia Resto & Café, Jl. Raya Rancabungur No.1, RT.1/RW.1, Rancabungur, Kecamatan Ranca Bungur, Kabupaten Bogor, Jawa Barat 16310. Objek/mitra dalam kegiatan ini adalah nasabah Pegadaian Kantor Cabang (KC) Kedung Halang Unit Salabenda Bogor dengan jumlah peserta sebanyak 20 orang. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan adalah *Service Learning*, yaitu pendekatan yang menggabungkan proses pembelajaran dengan praktik pelayanan nyata untuk memberikan manfaat langsung bagi mitra dan memperkaya pengalaman peserta.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode *Service Learning* (SL). Metode pengabdian *Service Learning* adalah sebuah pendekatan pengajaran yang menggabungkan antara tujuan akademik dan pendidikan karakter peserta didik melalui kegiatan pengabdian kepada Masyarakat (Setyowati, 2018). Tim pengabdian selain menggabungkan pembelajaran akademik dengan pengalaman praktis di masyarakat, melalui pendekatan ini diharapkan nasabah dapat mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang mereka dapatkan dalam pendampingan dan perencanaan keuangan. *Service Learning* ini menekankan pada proses refleksi, dimana peserta menghubungkan pengalaman langsung mereka dengan teori yang diberikan dan mengambil peran



aktif dalam pendampingan ini. Menurut Wardani (2020) terdapat 5 langkah dalam metode ini diantaranya identifikasi (investigasi), perencanaan (persiapan), pelaksanaan, refleksi, dan evaluasi (demonstrasi). Berikut langkah-langkah dalam Service Learning (SL) yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat:

- a. Mengidentifikasi kebutuhan Pegadaian: Proses ini dilakukan dengan cara berinteraksi langsung, baik melalui wawancara, diskusi kelompok, maupun observasi lapangan terhadap nasabah atau komunitas terkait. Tujuannya adalah untuk menggali permasalahan utama yang sering dialami, seperti kesulitan dalam mengelola keuangan, keterbatasan pemahaman terhadap produk pembiayaan, maupun hambatan dalam memenuhi kewajiban kredit. Hasil dari identifikasi ini menjadi dasar dalam merancang strategi pendampingan yang tepat sasaran dan relevan dengan kebutuhan nasabah.
- b. Perencanaan dan Desain Program: setelah masalah diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah merancang program atau kegiatan yang sesuai untuk mengatasi masalah tersebut. Ini melibatkan atau berkolaborasi antara tim pengabdian dan Mitra dalam hal ini PT Pegadaian CP Kedunghalang dan nasabah untuk memastikan bahwa intervensi yang dilakukan sesuai dengan kebutuhan dan sumber daya yang tersedia.
- c. Pelaksanaan Program: tahap inti dari kegiatan yang telah dirancang secara sistematis sebelumnya. Pada tahap ini, seluruh program atau kegiatan yang telah direncanakan mulai diterapkan secara nyata dengan melibatkan partisipasi aktif dari nasabah. Keterlibatan nasabah menjadi kunci keberhasilan, karena nasabah tidak hanya berperan sebagai penerima manfaat, tetapi juga sebagai pelaku yang ikut serta dalam proses pembelajaran. Bentuk kegiatan berupa pendampingan, pelatihan, maupun simulasi studi kasus, yang bertujuan memberikan pengalaman langsung dalam mengelola keuangan serta memahami risiko pembiayaan. Melalui pendekatan ini, diharapkan nasabah mampu menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam kehidupan sehari-hari sehingga tercipta perubahan perilaku finansial yang lebih baik dan berkelanjutan.
- d. Refleksi: ini dilakukan setelah pelaksanaan dalam *service learning* yakni berdiskusi dengan Nasabah penerima pembiayaan lalu dilanjutkan dengan membuat laporan yang berisi uraian kegiatan, analisis dampak, serta keterkaitan antara pengalaman praktis dan pengetahuan yang diberikan melalui pendampingan. Laporan ini bertujuan sebagai bahan evaluasi dan rekomendasi untuk pengembangan kegiatan selanjutnya.
- e. Evaluasi dan Tindak Lanjut: Proses evaluasi dilakukan untuk menilai keberhasilan program, mencakup pencapaian tujuan yang telah ditetapkan serta kendala yang muncul selama pelaksanaan. Evaluasi ini meliputi tiga capaian utama, yaitu: mengetahui strategi yang digunakan PT (Persero) Pegadaian dalam pengelolaan risiko pembiayaan, mengukur tingkat pemahaman awal nasabah melalui *pre-test* yang berisi 20 soal pernyataan terkait literasi keuangan, serta mengevaluasi peningkatan pemahaman setelah penyuluhan melalui *post-test* dengan soal yang sama. Hasil evaluasi menunjukkan sejauh mana pemahaman nasabah terkait risiko pembiayaan meningkat, sekaligus menjadi dasar tindak lanjut untuk memperbaiki dan mengembangkan program agar memberikan manfaat yang lebih optimal bagi PT Pegadaian dan nasabah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik demografis nasabah menjadi aspek penting dalam merancang program pengabdian masyarakat yang tepat sasaran. Profil ini mencerminkan konsistensi penggunaan layanan serta kebutuhan akan peningkatan kapasitas dalam pengelolaan risiko dan literasi keuangan. Oleh karena itu, sebagaimana dijelaskan oleh Rochman *et al.*, (2024), pendekatan yang kontekstual menjadi



kunci dalam perumusan strategi pengabdian masyarakat yang responsif. Adapun Karakteristik Nasabah Pegadaian CP Kedung Halang unit Salabenda Bogor sebagai berikut:

1. Sebagian besar nasabah adalah ibu rumah tangga
2. Rata-rata berusia 40-45 tahun,
3. Sudah menjadi nasabah selama 5 tahun.

Bentuk Strategi PT Pegadaian CP Kedung Halang unit Salabenda Bogor untuk tetap menarik minat nasabah dengan melakukan pendampingan melalui berbagai produk dan pembiayaan yang dirasa sangatlah penting. Karena pegadaian pada awalnya hanya dipandang sebagai alternatif bagi masyarakat ekonomi lemah untuk memperoleh pinjaman uang secara aman, mudah, dan praktis hanya dengan menggadaikan barang berharganya, banyak masyarakat yang merasa malu dan canggung untuk pergi ke pegadaian terdekat.

Pegadaian unit Salabenda yang mulai membangun citra barunya sebagai lembaga keuangan yang profesional dengan menyusun motto “mengatasi masalah tanpa masalah” dan mulai membangun citra barunya sebagai lembaga keuangan yang profesional dengan nasabah yang tidak hanya mencakup kalangan menengah, UMKM pelaku usaha, namun juga sudah sampai di kalangan ekonomi atas.

Pegadaian unit Salabenda juga menerapkan strategi yang matang untuk menjamin kelancaran operasional dan selanjutnya pencapaian target omzet PT Pegadaian dengan memberikan layanan pelanggan yang ramah dan menarik pelanggan, khususnya pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), untuk memanfaatkan produk dan pembiayaan yang akan mereka tawarkan di masa depan. Hal-hal yang menarik adalah: a. Menawarkan produk yang berkualitas Menawarkan barang berkualitas tinggi adalah hal terpenting yang dapat dilakukan Pegadaian Unit Salabenda untuk mengesankan nasabah saat ini dan calon nasabah. Tentunya pengelolaan suatu produk yang baik oleh sumber daya manusia (SDM) tidak lepas dari produk itu sendiri. Jika produk PT Pegadaian CP Kedung Halang Unit Salabenda dikelola oleh sumber daya manusia yang tidak tepat atau tidak kompeten, maka citra dan pembiayaan perusahaan dapat rusak. Sikap dan respon profesional Pegadaian Unit Salabenda dan seluruh karyawannya saat melayani pelanggan dan menjamin produk menunjukkan komitmen perusahaan untuk menyediakan produk berkualitas tinggi untuk keuntungan pelanggan.

Tugas Pegadaian Unit Salabenda sangat berperan dalam membantu Nasabah perorangan mendapatkan modal dengan cepat, serta mampu meningkatkan usaha yang dimiliki oleh nasabah tersebut pada saat ini. Mengingat konsekuensi arahan dari bapak Oki Rosa Ferdiansyah A.md dan tim selaku Sie Pembiayaan di Unit Salabenda Bogor mengungkapkan bahwa, “Lakukan pengelolaan risiko pembiayaan dengan baik untuk menghindari kerugian”. Selain prosedur yang mudah, cepat dan aman, tentunya kami juga dapat memberikan pinjaman kepada nasabah dengan nominal yang sesuai barang jaminan nasabah, dan memudahkan nasabah untuk meminjam modal, dibanding dari perusahaan lain.

Sebelum acara kegiatan dimulai diberikan Pre-test untuk mengidentifikasi tingkat awal literasi peserta mengenai konsep perencanaan keuangan, pengelolaan pembiayaan, serta risiko-risiko umum dalam pinjaman berbasis gadai. Sementara itu, post-test diberikan setelah sesi edukasi berakhir untuk mengevaluasi peningkatan pemahaman yang diperoleh selama kegiatan berlangsung. Berikut ini adalah gambar kegiatan peserta pada saat pengisian pernyataan pre-test dan post-test yang dibagikan keseluruhan peserta dengan disajikan pada gambar 1 dibawah ini.





Gambar 2 : Foto sedang mengerjakan Pre-Test dan Post-Test

Hasil pengisian pernyataan pre-test dan post-test oleh seluruh peserta dilakukan pengolahan data untuk dapat ditarik kesimpulan dengan berupa kenaikan atau penurunan manfaat dari hasil kegiatan. Adapun hasil pre-test dan post-test yang diperoleh tersaji pada tabel 1 sebagai berikut:

Tabel.1 Pernyataan Pre-Test dan Post-Test

No.	Pernyataan	% Pre Test	% Post Test	% Kenaikan / Penurunan
1	Saya mengetahui topik pembahasan mengenai pengelolaan risiko pembiayaan yang akan dipelajari dalam pelatihan ini	52%	80%	28%
2	Saya mampu menjelaskan strategi pengelolaan risiko pembiayaan kepada orang lain	43%	70%	27%
3	Saya memahami prinsip dasar materi pengelolaan risiko pembiayaan	43%	65%	22%
4	Saya tahu cara mengelola risiko pembiayaan secara umum	38%	85%	47%
5	Saya memahami strategi pengelolaan risiko pembiayaan secara terstruktur	33%	65%	32%
6	Saya mampu mengidentifikasi dan menjelaskan pengelolaan risiko pembiayaan dengan benar	62%	80%	18%
7	Saya mampu menerapkan strategi pengelolaan risiko pembiayaan pada pengajuan pembiayaan	40%	80%	40%
8	Saya tahu strategi utama dari pengelolaan risiko pembiayaan yang akan dipelajari	29%	70%	41%
9	Saya memahami risiko kredit bermasalah dalam pengajuan pembiayaan	57%	75%	18%
10	Saya tahu dampak kredit bermasalah terkait pengajuan pembiayaan	52%	90%	38%
11	Saya ingin mendapatkan sertifikat atau pengakuan kompetensi dari pelatihan ini	38%	85%	47%
12	Saya merasa pelatihan ini sesuai dengan kebutuhan saya	36%	80%	44%
13	Saya merasa puas dengan metode pelatihan dan penyampaian materi oleh narasumber	33%	75%	42%

14	Saya merasa materi yang diajarkan relevan dengan penerapan pengelolaan pembiayaan yang saya miliki	62%	60%	-2%
15	Saya akan menerapkan materi ini dalam kegiatan sehari-hari atau pengelolaan pembiayaan	62%	70%	8%
16	Saya mendapatkan wawasan baru yang belum saya ketahui sebelumnya	57%	80%	23%
17	Saya merasa pelatihan ini menambah nilai tambah terhadap pengetahuan saya	33%	80%	47%
18	Saya akan merekomendasikan pelatihan ini kepada rekan/teman saya	57%	75%	18%
19	Saya sangat puas secara keseluruhan terhadap pelaksanaan pelatihan ini	52%	65%	13%
20	Saya menyarankan pelatihan ini diulang untuk peserta lain di komunitas/instansi saya	52%	80%	28%
Rata-rata Kenaikan		47%	76%	29%

Sumber: Data diolah

Dari tabel tersebut diatas dapat disimpulkan sebelum mendapatkan materi Strategi dan Pengelolaan Resiko Pembiayaan dari PT (Persero) Pegadaian, Berdasarkan hasil olah data terhadap 20 peserta yang mengikuti kedua tes, diperoleh hasil yang ditunjukkan pada tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 2. Hasil Rata-rata pre-test dan post-test

Keterangan	Persentase	Hasil Simpulan
Nilai Rata-rata pre-test	47%	Sebelum penyuluhan dilakukan
Nilai Rata-rata post-test	81,7 %	Setelah penyuluhan dilakukan
Rata-rata peningkatan skor	29 %	Terjadi kenaikan yang signifikan

Sumber: Data diolah

Secara umum, terjadi **peningkatan signifikan** pada pemahaman peserta. Hal ini menunjukkan bahwa metode penyuluhan yang diberikan meliputi pemaparan interaktif, studi kasus, serta diskusi kelompok mampu memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan literasi keuangan nasabah, khususnya dalam hal pengelolaan risiko pembiayaan. Untuk memperlihatkan secara lebih jelas peningkatan pemahaman peserta, berikut disajikan hasil perbandingan antara nilai pre-test dan post-test yang dirangkum dalam Tabel 3



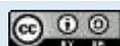
Tabel 3. Persentase peningkatan hasil pre-test dan pos-test

No. Pernyataan	Hasil Pre Test	Hasil Post Test	Peningkatan/Penurunan	Keterangan
1	0.52	0.8	0.28	Meningkat
2	0.43	0.7	0.27	Meningkat
3	0.43	0.65	0.22	Meningkat
4	0.38	0.85	0.47	Meningkat
5	0.33	0.65	0.32	Meningkat
6	0.62	0.8	0.18	Meningkat
7	0.4	0.8	0.4	Meningkat
8	0.29	0.7	0.41	Meningkat
9	0.57	0.75	0.18	Meningkat
10	0.52	0.9	0.38	Meningkat
11	0.38	0.85	0.47	Meningkat
12	0.36	0.8	0.44	Meningkat
13	0.33	0.75	0.42	Meningkat
14	0.62	0.6	-0.02	Penurunan
15	0.62	0.7	0.08	Meningkat
16	0.57	0.8	0.23	Meningkat
17	0.33	0.8	0.47	Meningkat
18	0.57	0.75	0.18	Meningkat
19	0.52	0.65	0.13	Meningkat
20	0.52	0.8	0.28	Meningkat

Sumber: Data diolah

Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi, terlihat dari keaktifan mereka dalam berdiskusi, mengajukan pertanyaan, serta memberikan tanggapan pada setiap sesi pendampingan. Suasana interaktif ini memberikan kontribusi positif terhadap efektivitas penyampaian materi. Dari data tersebut menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada tingkat pemahaman para peserta, dengan skor rata-rata meningkat sebesar 29% setelah mendapatkan edukasi. Hal ini mengindikasikan bahwa metode penyampaian materi yang interaktif dan kontekstual sangat efektif dalam meningkatkan pemahaman nasabah pegadaian, khususnya dalam memahami risiko pembiayaan dan pentingnya perencanaan keuangan. Hal ini dapat menjadi dasar evaluasi bagi Pegadaian untuk memperbaiki strategi edukatifnya secara berkelanjutan. Dalam berbagai program literasi keuangan, seperti yang dilakukan Rohima *et al.*, (2024) melalui evaluasi dengan pre-test dan post-test terbukti efektif dalam menunjukkan peningkatan pemahaman peserta rata-rata sekitar 29% setelah intervensi edukatif. Oleh karena itu, Pegadaian KC Kedung Halang Unit Salabenda Bogor dapat mengadopsi metode ini sebagai tolok ukur keberhasilan strategi literasi dan pengelolaan risiko pembiayaannya.

Salah satu strategi yang dapat dilakukan yaitu pelayanan prima berupa menawarkan produk yang berkualitas, memberikan pelayanan/jasa yang baik sesuai keinginan nasabah, memberikan jaminan atas keamanan barang, menawarkan modal usaha secara cepat dan mudah dan melakukan promosi melalui media *online* atau *word of mouth* atau dengan memanfaatkan media visual dan simulasi praktis salah satunya adalah Pegadaian dapat menggunakan media visual seperti brosur



bergambar, video pendek edukatif, atau simulasi pembiayaan dengan harapan untuk meningkatkan pemahaman terutama bagi nasabah yang belum terbiasa dengan konsep bunga/margin atau penalti keterlambatan. Selain itu, Nasabah yang sudah memiliki pemahaman baik dapat dilibatkan sebagai "duta literasi" atau agen edukasi mikro di komunitas misalnya dalam tingkat (RT/RW, majelis taklim, koperasi lokal). Strategi partisipatif ini akan memperluas jangkauan edukasi sekaligus memberdayakan masyarakat daerah Bogor.

Adapun untuk pengelolaan risiko, PT. Pegadaian pun harus selaras dengan peningkatan literasi nasabah. Salah satu bentuknya yaitu transparansi dalam proses penilaian agunan dan penetapan bunga atau margin, dengan tujuan agar nasabah tidak hanya memahami nilai jaminan, melainkan memiliki pemahaman yang baik mengenai konsekuensi keterlambatan pembayaran. Selain itu, Pegadaian dapat melakukan analisis karakter nasabah secara lebih mendalam. Sehingga tidak hanya untuk mitigasi risiko pembiayaan, tetapi bertujuan untuk menyesuaikan pendekatan edukasi yang tepat. Hal ini dapat dilakukan melalui monitoring pembiayaan dan pemberian notifikasi dini kepada nasabah sebelum jatuh tempo untuk mendorong kedisiplinan serta memperkuat kesadaran akan tanggung jawab finansial. Dengan pendekatan ini, pengelolaan risiko tidak hanya menjadi alat internal perusahaan, tetapi juga sarana pembelajaran keuangan bagi masyarakat. Pembiayaan bermasalah tentunya dapat dihindari dengan melakukan analisis kredit yang memadai, dengan cara membuat perencanaan keuangan bagi nasabah serta meningkatkan komunikasi antara kreditur dan debitur.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema Strategi dan Pengelolaan Risiko Pembiayaan pada PT (Persero) Pegadaian KC Kedung Halang Unit Salabenda Bogor terbukti efektif dalam meningkatkan literasi dan pemahaman peserta. Hal ini ditunjukkan dengan adanya peningkatan hasil pre-test dan post-test sebesar 29%, yang mengindikasikan bahwa metode pendampingan, studi kasus, dan diskusi interaktif mampu memberikan dampak positif bagi nasabah dalam memahami risiko pembiayaan serta pentingnya perencanaan keuangan.

Tindak lanjut dari kegiatan, disarankan agar kegiatan serupa dilakukan secara berkala, terutama di daerah dengan tingkat pemahaman keuangan rendah. Selain itu, penambahan modul visual dan studi kasus lokal akan semakin memperkuat pemahaman praktik di lapangan sehingga hasil pengabdian dapat memberikan manfaat yang lebih optimal bagi Pegadaian maupun nasabah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini kami sebagai pelaksana pengabdian kepada masyarakat ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada: Unit Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Politeknik Negeri Jakarta yang telah membiayai kegiatan pengabdian masyarakat program studi D3 Keuangan dan Perbankan Jurusan Akuntansi. (Nomor Kontrak: 217/PL3.A.10/PT.00.06/2025).

DAFTAR PUSTAKA

- Bahtera, N. F., Dewi, F. L., Candika, Y. I., & Putri, E. L. H. (2024). Literasi Keuangan, Kualitas Pelayanan, Dan Prosedur Kredit: Kunci Keputusan Kur Umkm. *JUMANJI: Jurnal Manajemen Jambi*, 7(2), 14-26.
- Falianty, T. A. (2024). Mengupas Peran Pegadaian dalam Inklusi dan Pendalaman Keuangan. *Media Indonesia*.
- Hambali, D., & Rizqi, R. M. (2025). Pengambilan Keputusan Kredit: Pengaruh Literasi Keuangan, Suku Bunga, dan Inklusi Keuangan. *Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi*, 11(1), 158-170.



- Hanani, T. (2022). The Development of Types and Measurement of Banking Risk: A Literature Review. *IJBHES: International Journal of Business, Education, Humanities and Social Sciences*, 4(2), 78-82.
- Kostini, N., & Raharja, S. J., (2019). Financial strategy of small and medium businesses on the creative industry in Bandung, Indonesia. *InderScience: Int. J. Economic Policy in Emerging Economies*, 12(2), 130-139.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2015). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 1/POJK.05/2015 tentang penerapan manajemen risiko bagi lembaga jasa keuangan non-bank. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.
- Pegadaian. (2021). *Peraturan Direksi Nomor 68 Tahun 2021 tentang Kebijakan Manajemen Risiko PT Pegadaian (Persero)*. Jakarta: PT Pegadaian (Persero).
- Putra, A. (2023). Mitigasi Risiko: Analisis Terhadap Antisipasi Risiko dalam Pembiayaan Mikro Syariah. *Al-Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, 8(1), 62–73.
- Rochman, A., Supriyono, S., Supriyanto, A., Zulkarnain, Z., & Redjeki, E. S. (2024). Strategi Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Kontekstual di PKBM Al Madinah Kota Kediri. *ABIDUMASY: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 6–14.
- Rohima, A., Almira, N., Karlina, K., Saputri, S., Anna, N., & Sudirwo, S. (2024). Membangun fondasi keuangan yang kuat: Hasil sosialisasi literasi keuangan pada pelajar dan mahasiswa di Kota Banjarmasin. *DAMHIL: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 96–102. <https://doi.org/10.34312/djpkm.v3i2.23663>
- Setyowati, E. A. P. (2018). Service learning: Mengintegrasikan tujuan akademik dan pendidikan karakter peserta didik melalui pengabdian kepada masyarakat. *Bakti Budaya*, 1(2), 143–156. <https://doi.org/10.22146/bb.40386>
- Susilo, N. A. F. S. (2024). Peningkatan literasi keuangan melalui sosialisasi produk pegadaian pada masyarakat Kelurahan Keputran. *Jurnal PEDAMAS (Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3(2), 46–54. <https://doi.org/10.30737/pedamas.v3i2.5815>
- Wahyudiono, B., & Iryani, L. D. (2025). Financial Literacy And Its Impact On Loan Performance: Some Evidence From Saving And Loan Cooperatives In Indonesia. *JIMFE: Jurnal Ilmiah Manajemen Fakultas Ekonomi*, 11(1), 111-124.
- Wardhani, K. K. (2020). Service Learning Mahasiswa Guru sebagai Bentuk Pengabdian kepada Masyarakat di Yayasan Sosial Edukatif Tangerang. *Prosiding PKM-CSR*, 3. e-ISSN 2655-3570.
- Widyastuti, M., Ferdinand, D. Y. Y., & Hermanto, Y. B. (2023). Strengthening Formal Credit Access and Performance through Financial Literacy and Credit Terms in Micro, Small and Medium Businesses. *Journal of Risk and Financial Management*, 16(1), 52.

